

Dossche

„Wybór firmy Comarch nie był przypadkowy. Jest to firma posiadająca ogromne doświadczenie oraz nowoczesny i elastyczny produkt, który znakomicie odzwierciedla procesy biznesowe zachodzące w naszej firmie. Wdrożenie systemu Comarch CDN XL znacząco wpłynęło na optymalizację procesów co w szybkim czasie przyniosło wiele mierzalnych korzyści. System dzięki obsłudze wszystkich kluczowych zdarzeń daje duży komfort pracy i możliwość koncentrowania się na zarządzaniu firmą. Nowoczesne technologie pozwalają w szybki i sprawny sposób przeanalizować dane znajdujące się w każdym obszarze działalności przedsiębiorstwa.”

- Koen Lambert, Financial Manager

O firmie



DOSSCHE Sp. z o.o. jest międzynarodowym producentem pasz, koncentratów, premiksów i dodatków paszowych dla wszystkich gatunków zwierząt gospodarskich. Firma od 15 lat działa na polskim rynku, budując przez ten czas solidną markę i zarazem zaufanie wśród swoich Klientów. Produkcja i sprzedaż pasz na obszarze całej Polski oparta jest na czterech zakładach produkcyjnych zmodernizowanych w oparciu o najnowocześniejszą technologię. Dostawy paszy realizowane są

bezpośrednio z zakładów produkcyjnych lub poprzez sieć ponad 500 hurtowni. Na terenie Polski zatrudnia kilkuset pracowników oraz jest częścią międzynarodowego koncernu mającego siedzibę w Belgii. Celem koncernu jest dostarczenie optymalnej paszy, która umożliwi wykorzystanie potencjału zwierząt i uzyskanie maksymalnych korzyści ekonomicznych z hodowli.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed wdrożeniem systemu **Comarch CDN XL** firma DOSSCHE korzystała z belgijskiego systemu DOSowego, który nie obsługiwał wszystkich procesów biznesowych, które występowały w firmie. Z tego powodu część zadań była wykonywana za pomocą MS Excel do którego dane były wprowadzane ręcznie.

Firma DOSSCHE borykała się z **problemem dużej ilości dokumentów w formie papierowej oraz wielostopniowym procesem ich zatwierdzania w różnych lokalizacjach**. Dokumenty te musiały być przesyłane pocztą do poszczególnych fabryk, co znacznie wydłużało czas realizacji zamówienia. Dlatego też niezwykle ważnym aspektem dla koncernu była automatyzacja procesu definiowania i akceptacji warunków handlowych.

W celu znacznego przyspieszenia obiegu dokumentów system powinien posiadać funkcjonalność **bezpośredniej rejestracji zamówień** z poziomu aplikacji, z uwzględnieniem wszystkich koniecznych warunków sprzedaży.

Rozwiązanie

Wdrożenie **Comarch CDN XL** wpłynęło na **optymalizację procesów biznesowych** czterech polskich zakładów produkcyjnych międzynarodowego koncernu Dossche. Doprowadziło to do **eliminacji**

długotrwałego obiegu dokumentów w formie papierowej oraz pomyłek wynikających z wielostopniowego procesu zatwierdzania. Chodzi przede wszystkim o dokumenty Zamówień Zakupu oraz Faktur Zakupu. W Comarch CDN XL powstał zamodelowany proces, który zarządza procesem zatwierdzenia dokumentów. W pierwszej fazie ma miejsce weryfikacja operatora na podstawie lokalizacji. W kolejnej następuje sprawdzenie wartości atrybutów, a następnie dokument kierowany jest automatycznie do kolejnych upoważnionych operatorów w celu zatwierdzenia lub odrzucenia jeśli zachodzi taka konieczność.



W systemie została także zasyta **automatyzacja polityki cenowej**. Dzięki takiemu rozwiązaniu w łatwy sposób Comarch CDN XL realizuje wszystkie wymogi sprzedażowe.

Implementacja systemu została zrealizowana przez **zespół Comarch**. Polegała na stworzeniu dokumentu analizy konfiguracyjnej, wdrożeniu zintegrowanego systemu ERP w zakresie modułów **Sprzedaż, Zamówienia, Księgowość, Środki Trwałe i Business Intelligence** oraz przeprowadzeniu szkoleń użytkowników końcowych.

Wdrożenie systemu ERP zakończyło się pełnym sukcesem, **założone cele biznesowe zostały spełnione**. Aplikacja stanowi kompletne narzędzie do podejmowania decyzji, umożliwiające szybką i wszechstronną kontrolę zjawisk biznesowych.

Korzyści

Za pomocą Comarch CDN XL koncern uzyskał:

- **natychmiastowy dostęp do niezbędnych informacji** wykorzystywanych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem,
- **zwiększenie jakości,**
- **przyspieszenie procesów handlowych,**
- **komfort bieżącej pracy operacyjnej.**

Zastosowanie modułu Zamówień dało możliwość **składania Zamówień Sprzedaży bezpośrednio przez sprzedawców handlowych w systemie**, dzięki wykorzystaniu połączenia terminalnego poprzez modem telefonii komórkowej.

Zdefiniowanie algorytmów liczących rabaty w systemie Comarch CDN XL przyczyniło się do **eliminacji papierowych zamówień i zewnętrznych tabel rabatowych**. Dzięki temu znacznie zredukowała się ilość błędów oraz skrócił się czas potrzebny na rejestrację Zamówienia Sprzedaży.

Implementacja modułu Sprzedaż dzięki funkcjonalności łatwego przekształcania dokumentów od Zapytania Ofertowego, poprzez Zamówienie Sprzedaży, aż do wystawienia Faktury **wyeliminowała całkowicie zadania związane z ponownym wprowadzaniem tych samych danych** na różnych dokumentach. Spowodowało to **redukcję czasu poświęcanego na obsługę zamówień o 50%**.



Optymalizacja procesów związanych z wielostopniowym zatwierdzaniem dokumentów zakupowych spowodowała **skrócenie czasu z kilkunastu do 1-2 dni.**

Moduł Business Intelligence umożliwił **bieżące analizowanie wyników finansowych firmy, analizę kosztów oraz analizę efektywności sprzedaży poszczególnych przedstawicieli handlowych.** Funkcjonalność subskrypcji stała się podstawowym narzędziem systemu informacji belgijskiej centrali firmy oraz zarządu, wpływając znacząco na **szybkość przepływu danych biznesowych.**

Dane klienta:

DOSSCHE Sp. z o.o.
ul. Obozowa 32-36
62-800 Kalisz
www.dossche.com.pl



Firma wdrażająca:

Comarch SA
Al. Jana Pawła II 41g
31-854 Kraków
www.cdn.com.pl

