



# Zarządzanie wspomagane przez system IT

**Comarch ERP XL, znany dawniej pod nazwą Comarch CDN XL, to platforma ERP przeznaczona dla dużych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych. Pracuje na nim już ponad cztery tysiące firm z różnych branż.**

Zintegrowany system Comarch klasy ERP obejmuje wszystkie obszary działalności biznesowej: handel i dystrybucję, gospodarkę magazynową, produkcję i kompletację, serwis i remonty, analizy i raporty, controlling, pracę mobilną, sprzedaż internetową, zabezpieczanie danych, platformę B2B, finanse i księgowość, kadry i płace, środki trwałe, pulpity dla pracowników, elektroniczną wymianę dokumentów. Na przykładzie wdrożenia przeprowadzonego w firmie produkcyjnej pokazujemy, w jaki sposób Comarch ERP XL może usprawnić pracę w dynamicznej i rosnącej organizacji, jak ją zmienić i dostosować do potrzeb rynkowych.

## Przypadek CIECH Vitrosilicon

Spółka akcyjna CIECH Vitrosilicon należy do dużej polskiej Grupy CIECH. Jest producentem wyrobów pochodzących z wytopu szkła oraz produktów chemicznych, a mianowicie: opakowań

szklanych typu słoje i lampiony do zniczy, szklanych krzemianów sodu i potasu oraz szkła wodnego sodowego i potasowego. Spółka powstała w roku 1988 na bazie prywatyzacji Żagańskich Hut Szkła, które były trzecią co do wielkości hutą szkła opakowaniowego w Polsce, działającą nieprzerwanie od końca II wojny światowej. To bardzo istotna informacja, ponieważ należy pamiętać, że w produkcji szklarskiej oprócz maszyn bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na jakość produkcji jest wieloletnie doświadczenie.

Wybierając producenta i platformę ERP, CIECH Vitrosilicon kierował się m.in. właśnie doświadczeniem przyszłego partnera. Spółka zdecydowała się na wybór kompleksowej oferty, zawierającej pakiet rozwiązań dla firm produkcyjno-handlowych, którą oferował Comarch, czyli system Comarch ERP XL. „Przed podjęciem decyzji o wyborze producenta i określonej platformy ERP dokonaliśmy całościowego przeglądu ofert firm, które tworzą

tego typu oprogramowanie. Wybór padł na Comarch, ponieważ zaproponował nam wysokiej jakości produkt w połączeniu z dobrą i spełniającą nasze oczekiwania ofertą cenową. Nie bez znaczenia były również pozytywne opinie na temat konsultantów wdrażających system” – mówi Wojciech Dawid Krzeszowski, dyrektor ds. ekonomiczno-finansowych, członek zarządu CIECH Vitrosilicon.

Wdrożenie objęło główne obszary funkcjonowania spółki – procesy logistyczne, produkcyjne, handlowe i księgowość, a także obieg informacji i raporty zarządcze. Najważniejszymi celami wdrożenia była automatyzacja obsługi procesów produkcyjnych również w zakresie rozliczania kosztów produkcji, możliwość rejestracji danych o kontaktach z klientami oraz lepsze zarządzanie obiegiem informacji pomiędzy działami i procesami obsługi księgowej.

## Co się zmieniło

Pracownicy CIECH Vitrosilicon podkreślają, że najbardziej odczuwalną zmianą spowodowaną wdrożeniem platformy Comarch ERP XL jest automatyzacja różnego rodzaju procesów, które wcześniej wykonywano ręcznie, przy udziale zewnętrznych aplikacji biurowych. System ERP pozwolił na znaczne uproszczenie i ujednoczenie procesów w głównych obszarach, na przykład w produkcji. „Możemy teraz filtrować różnego rodzaju informacje po numerach stanowisk i numerach hal produkcyjnych oraz wyciągać i agregować dane na temat procesów produkcji w jednym miejscu w systemie. Dane mają też bardziej szczegółowy charakter, co ułatwia pozyskiwanie istotnych informacji. Nie bez znaczenia jest automatyczne rozliczanie służb pomocniczych i znacznie łatwiejsza koordynacja faz produkcji” – wyjaśnia Wojciech Dawid Krzeszowski.

Wdrożenie, które trwało zaledwie sześć miesięcy, usprawniło pracę firmy zatrudniającej ponad trzystu

pięćdziesięciu pracowników. Dzięki uruchomieniu nowego systemu ERP CIECH Vitrosilicon może jeszcze efektywniej niż dotychczas wykorzystywać swoje zasoby, aby szybciej się rozwijać.

Jednym z najważniejszych obszarów działania firmy jest pion sprzedaży, w nim również nastąpiły istotne zmiany, które pozwalają osiągać w codziennej pracy nowe standardy. „Wcześniej korzystaliśmy z różnych platform i aplikacji renomowanych globalnie dostawców, a dane były rozmieszczone w kilku miejscach. Obecnie wszystkie potrzebne zestawienia znajdują się w jednym miejscu, a dostęp do nich został znacznie ułatwiony. Inaczej przebiega ewidencja danych, faktur i zamówień, a także historia operacji oraz czas i liczba przetwarzanych informacji – na gruncie tych wszystkich procesów mamy teraz do czynienia z dużo większą intuicyjnością, prostotą, szybkością działania i automatyzacją. Mocno uprościliśmy również zarządzanie relacjami z klientem, osiągając wyższą efektywność” – uważa Waldemar Lipiński, dyrektor handlowy CIECH Vitrosilicon.

Ważną aplikacją, która usprawniła pracę w obszarze sprzedaży, jest Comarch ERP XL BI – rozwiązanie pozwalające na przekształcanie dużych strumieni danych w informacje oraz przekształcenia tej informacji w przydatną wiedzę biznesową, która umożliwi podejmowanie decyzji wpływających na poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa. „BI zapewnia nam dostęp do ciekawych i rozbudowanych raportów, jest to również system charakteryzujący się wysoką mobilnością i elastycznością. Możemy podejmować trafniejsze decyzje dotyczące całego procesu sprzedaży, wcześniej musieliśmy je generować ręcznie” – tłumaczy Waldemar Lipiński.

Również obszar księgowości doczekał się widocznych i znaczących usprawnień. Jak mówi Maria Draguła, zastępca głównego księgowego, obsługa obrotów i sald stała się dużo prostsza, platforma zapewnia szybki i intuicyjny przegląd wszystkich dokumentów,



KOMENTARZ

## Współpraca z klientami owocuje lepszą wersją systemu

Od wielu lat rozwijając zintegrowane systemy klasy ERP, zdajemy sobie sprawę, że w dzisiejszych czasach obsługa wyjątkowo podstawowych procesów zachodzących w przedsiębiorstwach nie jest wystarczająca. Dlatego też od dłuższego czasu systematycznie rozbudowujemy w naszych systemach takie elementy, jak: narzędzia wsparcia pracy mobilnej, sprzedaż internetowa B2B i B2C, raportowanie i analizy z wykorzystaniem Business Intelligence, backup danych czy narzędzia BPM (Business Process Management). Stworzone przez nas systemy klasy ERP 2.0 są bardzo dobrze przyjmowane

przez klientów, co pokazują nie tylko indywidualne rozmowy, ale także twarde liczby.

Sposobem na rozwój naszego oprogramowania jest także społeczność Comarchu, gdzie klienci wskazują, co jest najważniejsze do wykonania w kolejnych wersjach Comarch ERP. Te swego rodzaju wnioski *kaizen* są następnie weryfikowane przez członków społeczności, a my realizujemy te najwyżej ocenione, co przekłada się na wysoki poziom satysfakcji użytkowników oprogramowania.

**TOMASZ RUTKOWSKI,**  
dyr. Konsultingu Comarch ERP

a zająć do nich można z jednego miejsca. Wcześniej trzeba było korzystać z różnych zakładki w różnych miejscach, trudno było znaleźć dokumenty. „Podoba nam się również rozwiązanie, które pozwala na stworzenie ostrożnej wyceny zapasów równocześnie z przygotowaniem zalegania wyrobów niechodliwych. Teraz następuje eliminacja podwójnych odpisów. Nie bez znaczenia jest również automatyczne zbieranie danych do deklaracji VAT i wysyłka dokumentów z poziomu systemu” – dodaje Maria Draguła.

Jednym z zadań postawionych przed Comarchem było stworzenie efektywniejszego, bardziej przejrzystego i uporządkowanego obiegu dokumentów pomiędzy działami. Opracowany został system, który pozwala na lepsze zarządzanie obiegiem informacji pomiędzy sektorami, wymusza wyznaczenie osób odpowiedzialnych za zatwierdzenia konkretnych dokumentów oraz zawiera logiczne zasady obiegu dokumentacji firmowej. Archiwizuje też ścieżkę

dokumentacji w formie elektronicznej, co pozwala śledzić historię obiegu konkretnych dokumentów, sprawdzić, przez kogo zostały opisane, można także łatwo je odnaleźć.

### Potencjał rozwoju

Spółka widzi również obszary, które można dodatkowo rozwijać we współpracy z producentem oprogramowania. „Samo wdrożenie platformy Comarch nie kończy naszych kontaktów biznesowych. Widzimy perspektywę dla dalszych prac w zakresie raportowania i rozbudowy mechanizmów rozliczających produkty” – tłumaczy Wojciech Dawid Krzeszowski. CIECH Vitrosilicon jest zadowolony z osiągnięcia celów postawionych na początku wdrożenia oraz rocznej pracy z systemem Comarch ERP XL, dlatego rekomenduje go innym firmom, które pracują w podobnym modelu działania. ■

**TOMASZ MALINOWSKI,**  
Centrum Rozwoju Biznesu, Comarch ERP