

# ANDRE ABRASIVE ARTICLES ROBERT ANDRE

*„Przeprowadzone w 2005r wdrożenie nowego systemu informatycznego w funkcjonującym przedsiębiorstwie produkcyjnym było zadaniem bardzo trudnym i złożonym. W pierwszym etapie tego procesu bardzo duży nacisk położyliśmy na dokonanie optymalnego wyboru zarówno samego oprogramowania jak również partnera, który pomógłby nam zrealizować to zadanie. Kolejnym krokiem było dostosowanie zakupionego oprogramowania do potrzeb zakładu, które przeprowadzone zostało z bardzo dużym zaangażowaniem zarówno ze strony pracowników naszej firmy jak również konsultantów firmy PROFISOFT. Z perspektywy czasu mogę stwierdzić, że system COMARCH CDN XL sprawdził się w naszej firmie, spełniając nasze wymagania merytoryczne oraz technologiczne.”*

- Robert Andre – Dyrektor Generalny

## O firmie

**ANDRE ABRASIVE ARTICLES** projektuje, produkuje i dostarcza narzędzia ścierne spojone korundowe i karborundowe ze spoiwami: żywicznymi i ceramicznymi; uniwersalne i specjalne przeznaczone do szlifowania i przecinania różnych materiałów. Produkty zakładu znajdują zastosowanie w takich gałęziach gospodarki jak: **budownictwo, przemysł łóżykowy, narzędziowy, kolejnictwo, hutnictwo, oraz w stoczniach i odlewniach.**

Firma ma ustabilizowaną pozycję na rynku narzędzi ściernych w Europie. Posiada stosowne certyfikaty bezpieczeństwa dla swoich wyrobów oraz spełnia wymagania międzynarodowych norm branżowych. Zakład współpracuje z placówkami naukowo-badawczymi m.in. Politechniką Gdańską, Poznańską, Łódzką oraz Instytutem Zaawansowanych Technologii Wytwarzania w Krakowie - wdrażając nowe technologie produkcyjne i stale podnosząc parametry eksploatacyjne wytwarzanych narzędzi ściernych.



Zakład Wytwarzania Artykułów Ściernych powstał w Kole w 1987 roku, produkując głównie segmenty ścierne do szlifowania płaszczyznowego dla potrzeb przemysłu zbrojeniowego. Firma przeszła długą drogę, rozwijając się od małego warsztatu do przedsiębiorstwa mającego pozycję jednego z głównych producentów w Polsce. Przeniesienie produkcji w roku 1990 do nowo wybudowanej hali przy ulicy Przemysłowej 10 rozpoczęło intensywny rozwój firmy pod obecną nazwą Andre Abrasive Articles. Przyjęty od początku program rozwoju, oparty o własne pomysły i koncepcje, a realizowany konsekwentnie do

chwili obecnej, przyniósł oczekiwane rezultaty w postaci wybudowania hal produkcyjnych wyposażonych w nowoczesne urządzenia do produkcji narzędzi ściernych.

Doświadczony, 160-osobowy zespół pracowników posiada najwyższe kwalifikacje i wieloletnią praktykę, co w połączeniu z nowoczesną technologią gwarantuje jakość wyrobów na światowym poziomie. Firma swoją działalność prowadzi zgodnie z systemem zarządzania jakością według norm ISO 9001:2008. W chwili obecnej firma posiada kilkuset stałych odbiorców w kraju i zagranicą.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

*„Wraz z rozwojem firmy pogarszał się przepływ informacji wewnętrznej, co utrudniało koordynację działań poszczególnych działów. Brakowało spójnej bazy danych i możliwości ich szybkiej analizy. Ryzyko podjęcia błędnej decyzji było coraz większe”* – ocenia sytuację sprzed wdrożenia **Maciej Milczarek**, Dyrektor ds. Ekonomicznych.

Dynamiczny rozwój firmy stał się jednocześnie barierą jej dalszego wzrostu. Zaczęto odczuwać brak zintegrowanego narzędzia, które pomogłoby usystematyzować procesy produkcyjne, logistyczne, magazynowe i księgowo. Firma nie była w stanie sprostać zwiększonym wymaganiom produkcyjnym bez systemu ERP. Kontrahenci składali coraz większe zamówienia oczekując jednocześnie skrócenia terminu ich realizacji. Gdyby nie zintegrowany system wspomagający zarządzanie, wzrost firmy zostałby zahamowany.

Z tego względu zaczęto poszukiwać rozwiązań, które pomogłyby stymulować dalszy rozwój firmy. Po kilku spotkaniach z różnymi producentami oprogramowania ERP, zdecydowaliśmy się kontynuować rozmowy z firmą **PROFISOFT – Partnerem COMARCH**.

Podjęte zostały konkretne działania mające na celu znalezienie rozwiązania, które zapewniłoby firmie realizację wszelkich zachodzących procesów biznesowych teraz i w przyszłości. Do głównych problemów jakie determinowały podjęcie decyzji o wdrożeniu systemu ERP i wymagały podjęcia niezwłocznych działań, zaliczyć można :

- brak spójności w procesie planowania, przewidywania zamówień na określone grupy produktów, planowania procesu produkcji,
- konieczność zwiększenia precyzji planowania zakupów,
- brak możliwości szybkiego sprawdzenia różnych scenariuszy przed podjęciem decyzji,
- brak sprawnej komunikacji pomiędzy działem sprzedaży a pionem produkcyjnym w zakresie zamawianych wyrobów oraz informacji zwrotnej o ich wykonaniu,
- trudności w zarządzaniu bazą wzorców technologicznych w odniesieniu do kilku tysięcy wyrobów,
- nieefektywny przepływ informacji pomiędzy księgowością a działem sprzedaży w zakresie otrzymywanych płatności z tytułu należności i zarządzania wykorzystaniem kredytu kupieckiego.



Głównymi kryteriami, które brano pod uwagę podczas wyboru systemu to:

- stabilność jego funkcjonowania oraz elastyczność i możliwości rozbudowy,
- koszt wdrożenia związany zarówno z zakupem licencji i niezbędnej infrastruktury informatycznej, jak również koszt związany z bezpośrednią usługą wdrożeniową,
- serwis powdrożeniowy, który może być zagwarantowany zarówno w sposób bezpośredni przez producenta oprogramowania, jak również przez jego partnera,
- polski rodowód oprogramowania, gwarantujący jego lepsze dostosowanie do polskich realiów gospodarczych.

## Rozwiązanie

Przygotowania do wdrożenia rozpoczęto od przygotowania analizy przedwdrożeniowej, której celem było przedstawienie przez zespół PROFISOFT propozycji implementacji potrzeb Andre Abrasive Articles w systemie **COMARCH CDN XL** i możliwości jego integracji z systemem zarządzania produkcją. Niezwykle efektywne było, w trakcie przygotowywania analizy, wykorzystanie wiedzy i doświadczeń ludzi związanych z przedsiębiorstwem od kilkunastu lat - nikt nie zna lepiej procesów firmy niż jej pracownicy.

W wyniku otrzymanych rezultatów z analizy przedwdrożeniowej, w 2005 roku dokonano zakupu niezbędnych licencji **COMARCH CDN XL** i przystąpiono do wdrożenia systemu.

Zmienne warunki rynku wymuszają szybkość i elastyczność w działaniu, dlatego tak ważne są inwestycje rozwojowe i modernizacyjne, mające na celu zarówno zwiększenie jakości produktów, jak również zwiększenie wydajności i efektywności pracy, przez co firma stanie się wiarygodnym partnerem, z którym warto współpracować.

Inwestycja związana z zakupem systemu **COMARCH CDN XL**, pozwoliła osiągnąć cele jakie stawiane były przed wdrożeniem systemu klasy ERP, wśród których do głównych zaliczyć można:

- pełną realizację procesów biznesowych,
- szybki dostęp do bieżących danych,

- zapewnienie trwałej przewagi konkurencyjnej poprzez pełny nadzór nad procesem obsługi klienta począwszy od rejestracji jego zamówienia, poprzez poszczególne etapy produkcji a kończąc na realizacji wysyłki towaru,
- wprowadzenie ostrożnej i spójnej polityki cenowej umożliwiającej utrzymanie przewagi nad ofertą konkurentów,
- optymalizację gospodarki magazynowej w zakresie wyrobów gotowych, towarów handlowych i surowców,
- pełną integrację z modułem produkcyjnym,
- zwiększenie efektywności w zarządzaniu należnościami i zobowiązaniami.

Skoncentrowanie się na efektywności i jakości to bez wątpienia istotne cechy zarządzania firmą Andre Abrasive Articles.

Wdrożenie systemu **COMARCH CDN XL** zostało kompleksowo przeprowadzone przez firmę PROFISOFT. *"Nie osiągnęlibyśmy sukcesu, gdyby nie doskonała współpraca z zespołem konsultantów, zarówno na płaszczyźnie merytorycznej, ale także w kontaktach międzyludzkich"* – podsumowuje **Maciej Milczarek**, Dyrektor ds. Ekonomicznych.

Podsumowując historię wdrożenia systemu **COMARCH CDN XL**, należy podkreślić, że na sukces tego przedsięwzięcia wpłynęły: mądry wybór systemu z potencjałem na przyszłość, jego elastyczność i możliwości customizacji, a także dobranie odpowiedniego partnera, który rozumie i szanuje zasady współpracy.

Specyfika prowadzonej przez Andre Abrasive Articles działalności spowodowała konieczność przygotowania przez Profisoft dodatkowych aplikacji oraz rozbudowanych raportów (customizacja systemu).

Aktualnie, dzięki wykorzystaniu systemu **COMARCH CDN XL**, wszystkie informacje dostępne są we wspólnej bazie danych przedsiębiorstwa, co umożliwia szybką reakcję i szybkie podejmowanie decyzji. Bardzo istotną zaletą tego systemu jest fakt, że dane nie muszą być wpisywane wielokrotnie, co w skali przedsiębiorstwa w znaczący sposób skraca czas potrzebny do zarejestrowania tych informacji i eliminuje ryzyko powstania pomyłek.

## Korzyści

Dziś, widać konkretne efekty i wymierne korzyści z implementacji systemu **COMARCH CDN XL** w Andre Abrasive Articles, wśród których do najważniejszych można zaliczyć:

- **wzrost sprzedaży o 25%** w pierwszych trzech latach od zakończenia wdrożenia,
- analizy controllingowe - **decyzje odnośnie asortymentu**,
- **optymalizacja zapasów magazynowych i przyspieszenie rotacji produktów**,
- uzyskanie **szybkiego dostępu do bieżących, precyzyjnych danych** dotyczących firmy,
- **skuteczne planowanie i oparcie decyzji na realnych analizach danych** - dzięki platformie BI osiągnęliśmy **skrócenie czasu przygotowania raportu z kilku dni do 10 minut**.

*„Ze względu na zintegrowanie wszystkich procesów w jednym systemie wprowadziliśmy w naszą pracę odpowiednie standardy. Doradcza pomoc firmy Profisoft pozwoliła nam zreorganizować firmę i usprawnić procesy biznesowe. Spokojnie mogę powiedzieć, że inwestycja już się nam zwróciła”.* – **Maciej Milczarek**, Dyrektor ds. Ekonomicznych.

**Dane klienta:**

Zakład Wytwarzania Artykułów Ściernych  
ANDRE ABRASIVE ARTICLES Robert Andre  
ul. Przemysłowa 10  
62-600 Koło  
[www.andre.com.pl](http://www.andre.com.pl)



**Firma wdrażająca:**

Centrum Oprogramowania PROFISOFT  
ul. Floksowa 44  
60-175 Poznań

[www.prosoft.pl](http://www.prosoft.pl)

