

# KRAKOWSKA SPÓŁDZIELNIA NIEWIDOMYCH SANEL



„Wybraliśmy Comarch CDN XL biorąc pod uwagę rosnące wyzwania rynku, którym chcemy sprostać, oraz bardzo dobrą opinię na rynku o rozwiązaniach Comarch, jak również wiedzę i doświadczenie wdrożeniowe CDN Partner w Krakowie sp. z o.o., spodziewając się, że wsparcie tym systemem ułatwi pracę, przyspieszy czasochłonne, powtarzalne operacje, co pozwoli w większym niż dotychczas stopniu skupienie się na pracy z klientem i na pozyskiwaniu nowych kontaktów. Na bazie dotychczasowych doświadczeń i wniosków z pracy z Comarch CDN XL mamy podstawy sądzić, że wsparcie dla funkcjonowania naszej firmy, szczególnie jeśli chodzi o zarządzanie produkcją oraz optymalizację pracy działu sprzedaży będzie coraz większe.”

- Jacek Drzymuchowski – Prezes Zarządu KSN Sanel

## O firmie

Krakowska Spółdzielnia Niewidomych SANEL działa od 58 lat, specjalizując się w produkcji szerokiej gamy wyrobów szrotkarskich oraz galanterii metalowej. Firma ma status **zakładu pracy chronionej**. Na coraz bardziej konkurencyjnym rynku utrzymuje pozycję firmy wiodącej w branży. Zatrudniając w większości osoby niepełnosprawne, dostosowując się do aktualnych trendów rynkowych, systematycznie umacnia pozycję, rozszerza ofertę o nowe produkty. Przeprowadzane przez Zarząd reorganizacje, uruchomienia nowych linii produkcyjnych pozwoliły rozszerzyć dominujący profil produkcji obejmujący wyroby szrotkarskie i kosmetyczne o segment wyrobów metalowych i elektrotechnicznych. Firma z sukcesem wprowadziła i stosuje systemy zarządzania jakością ISO 9001:2008.

**KSN Sanel** priorytetowe znaczenie przykładu do utrzymania stałego wysokiego poziomu technologicznego, coraz wyżej definiowanych celów wydajnościowych oraz wysokiej jakości produkcji.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Firma **Sanel** pracowała na oprogramowaniu **Comarch Klasyka**. Dla coraz bardziej nowoczesnej firmy, budującej przewagę konkurencyjną, konieczne stało się sięgnięcie po bardziej funkcjonalne rozwiązanie. Pojawiła się **potrzeba integracji** poszczególnych działów firmy: zaopatrzenia, produkcji, sprzedaży. Coraz bardziej potrzebny był **dostęp do aktualnych danych** z różnych obszarów. Na dynamicznie zmieniającym się, konkurencyjnym rynku **firma musi działać szybko i skutecznie**; ważny jest dostęp do dokumentów handlowych, cenników, sprawne rozliczenia z kontrahentami. Priorytetem dla **Sanel**, firmy produkcyjnej była **dobra organizacja zaopatrzenia** w surowce, materiały do produkcji, pozwalająca na **zapewnienie płynności pracy** bez utrzymywania zbyt wysokich stanów magazynowych. Ważne było zarządzanie stosowanymi technologiami produkcyjnymi, rozliczeniami kosztów produkcji, planowanie skorelowane z potrzebami rynku, zamówieniami od kontrahentów. Od docelowego rozwiązania



oczekiwano usprawnienia pracy działu rozliczeń, księgowości. Wszystko to wiązało się również z decyzjami Zarządu dotyczącymi zmian organizacyjnych; szczególnie w odniesieniu do działu sprzedaży oraz pracy przedstawicieli handlowych.

## Rozwiązanie

**Sanel** wybrał zintegrowany system informatyczny **Comarch CDN XL** firmy Comarch S.A. Zdecydowały **wszechstronne funkcjonalności** systemu odpowiadające specyfice **Sanel**, **zaufanie do marki Comarch**, świadomość, że wybrane rozwiązanie jest **systematycznie rozwijane** przez producenta, jak też **dobrze doświadczenia z dotychczasowej współpracy z CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.** w zakresie utrzymania oprogramowania Comarch. Wdrożenie zostało poprzedzone analizą przedwdrożeniową, gdzie opisane zostały wszystkie procesy i potrzeby **Sanel**, oraz sposób ich odzwierciedlenia w systemie. W ramach wdrożenia zrealizowano:

- **instalację i konfigurację bazy danych MS SQL oraz systemu Comarch CDN XL,**
- **konfigurację poszczególnych obszarów zgodnie z analizą,**
- **migrację danych,**
- **szkolenia użytkowników.**

Zakres funkcjonalny objął w pierwszej fazie moduły: **Administracja, Sprzedaż, Zamówienia, Produkcja, Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace**. W procesie wdrożenia, szczególnie szkoleń operatorów dużą uwagę przykładano do specyfiki firmy **Sanel**, jako zakładu pracy chronionej. W kolejnym etapie planowana jest implementacja aplikacji **Mobilna Sprzedaż Comarch CDN XL** dla uzyskania pełnego wsparcia dla mobilnych przedstawicieli handlowych, którzy uzyskają możliwość bezpośredniego dostępu do danych w **Comarch CDN XL**: klientów, zamówień, rozliczeń. Pozwoli to na dotarcie do szerszego grona potencjalnych odbiorców, a w efekcie wzrost sprzedaży.

## Korzyści



„Wdrożenie systemu zintegrowanego **Comarch CDN XL** w **Sanel** pokazało, jak ważna jest **integracja działów przedsiębiorstwa w kontekście zarządzania oraz planowania produkcji**. System pozwala **kontrolować stosowane technologie, daje natychmiastowy dostęp do ofert, zamówień, historii towarów, rozliczeń**” - *mówi Andrzej Walancik, Kierownik ds. Techniczno-Produkcyjnych w Sanel*; „na bazie dotychczasowych doświadczeń w pracy z **Comarch CDN XL** będziemy dążyć do uzyskania z systemu jak największej ilości informacji, szczególnie odnośnie rozliczenia kosztów, planowania nowych technologii.”

Wdrożenie **Comarch CDN XL** pozwoliło na uzyskanie dzięki jednej, zintegrowanej bazie pełnego dostępu do aktualnych danych. Poszczególne działy **Sanel** mają **natychmiastowy wgląd do dokumentów handlowych, magazynowych**. Objęcie systemem **Comarch CDN XL** produkcji pozwoliło na **uporządkowanie technologii**, powiązanie z działami zaopatrzenia i sprzedaży. Trwają prace wdrożeniowe związane z optymalizacją rozliczeń kosztów produkcji.

W rezultacie wdrożenia:

- **Znacząco poprawiła się kontrola rozliczeń z kontrahentami.**
- **Zwiększyła się ilość rejestrowanych zamówień; ok. 20% na handlowca.**
- **Dział sprzedaży ma natychmiastowy dostęp do składanych zamówień.**
- **System pozwala na kontrolowanie stosowanych technologii produkcyjnych, optymalizuje pracę działów zaopatrzenia i gospodarkę magazynową.**
- **Szybkość realizacji zamówień od odbiorców zwiększyła się dwukrotnie.**
- **Bezkolizyjnie uzupełniane są stany magazynowe surowców, półproduktów.**

**Dane klienta:**

KSN Sanel  
ul. Bandtkiego 19  
30-129 Kraków  
[www.sanel.pl](http://www.sanel.pl)

The logo for Sanel, featuring the word "Sanel" in a bold, red, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the upper right.

**Firma wdrażająca:**

CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.  
ul. Oboźna 31  
30-010 Kraków  
[www.cdnpartner.pl](http://www.cdnpartner.pl)

The logo for CDN Partner, featuring a yellow and blue icon of a person with arms raised, followed by the text "CDN Partner" in a bold, black, sans-serif font, with "w Krakowie sp. z o.o." in a smaller font below it.