



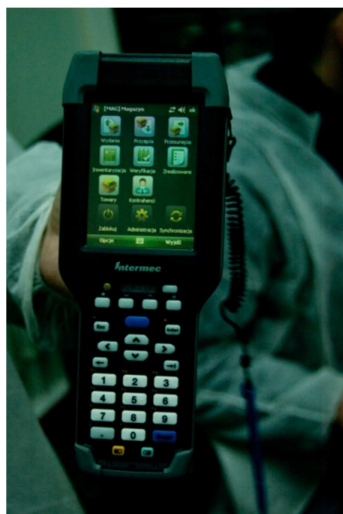
*„Zamiana, ołówka i kartki papieru, na urządzenia mobilne, wspierające automatyczny proces kompletacji zamówienia przyczyniła się do niesamowitego zwiększenia standardu naszej pracy. – mówi Janusz Krawczyński, Dyrektor firmy MAK-I*

## O firmie

Firma Handlowo-Produkcyjna „MAK-1” powstała w roku 1997. Od początku istnienia, spółka zajmuje się sprzedażą hurtową i detaliczną produktów mięsnych. Dewizą jaką kieruje się nasza firma jest wysoka jakość w konkurencyjnej cenie co pozwala nam na sprzedaż dzienną sięgającą 25 ton towarów. Tak wysoka rotacja zapasów umożliwia nam oferowanie zawsze świeżych wyrobów w przystępnych cenach, a jako przedstawiciele wiodących na rynku producentów mięs wieprzowych, wołowych, drobiowych oraz wędlin jesteśmy w stanie sprostać większości oczekiwań konsumentów.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed podjęciem decyzji o wdrożeniu nowoczesnego systemu zarządzania klasy ERP firma MAK-I wykorzystywała oprogramowanie DOS-owe – Comarch Klasyka. W miarę rozwoju firmy zaczęły się pojawiać problemy, których nie dało się wcześniej przewidzieć. Wraz ze wzrostem asortymentu i ilości klientów pojawił się problem z realizacją zamówień, który z kolei generował dużą ilość błędnych wydań towaru, a tym samym dokumentów korygujących. Ilość zamówień oraz brak ergonomii w pracy w magazynie znacząco wydłużał czas realizacji zamówień, który tylko częściowo rozwiązano poprzez pracę na trzy zmiany.



Dotychczasowy system nie wspierał w wystarczający sposób pracy handlowców oraz organizowanych promocji i przygotowywania specjalnych cenników.

Te problemy sprawiły, że firma MAK-I podjęła decyzję o zmianie systemu informatycznego. Od nowego systemu informatycznego oczekiwano m.in.

- ograniczenia ilości błędów poprzez wsparcie realizacji zamówień
  - uporządkowania i zwiększenia ergonomii pracy magazynu
  - wsparcia kontroli dostarczanego do firmy towaru
  - możliwości tworzenia wielu cenników, cen promocyjnych, ustawiania cen dla poszczególnych grup towarowych na określony czas w rozbiciu na poszczególne grupy kontrahentów
- uzyskania większej kontroli nad stanami magazynowymi
  - dostarczenia analiz o rotacji towaru, stopniu realizacji zamówień, wielkości sprzedaży.
  - udostępnienia trzech metod składania zamówień od odbiorców (w siedzibie firmy, przez przedstawicieli handlowych w terenie, przez Internet)
  - automatyzacji wydruków dokumentów

Po zapoznaniu się z propozycjami różnych dostawców wybrano zintegrowany system do zarządzania – **Comarch CDN XL**. Producent oprogramowania – Comarch SA – jak i firma je wdrażająca NetCom s.c. wykazały się olbrzymim zaangażowaniem, wiedzą merytoryczną i elastycznym podejściem do potrzeb klienta. Dzięki wytrwałości i wspólnej pracy korzyści z wdrożenia systemu okazały się znacznie większe niż oczekiwano. Podczas analizy przedwdrożeniowej zespół projektowy udzielił

pełnego wsparcia w zakresie analizy przedsiębiorstwa i procesów w nim zachodzących. Zostały zdefiniowane wąskie gardła. Takie podejście usprawniło dotychczasową pracę firmy.

## Rozwiązanie

Firmie MAK-I zaproponowano wdrożenie systemu Comarch CDN XL razem z rozwiązaniami mobilnymi zintegrowanymi z CDN XL oraz zaawansowanym systemem raportowania Business Intelligence. Cała struktura zintegrowanego systemu zarządzania składa się z modułów:

- Sprzedaż
- Zamówienia
- CRM
- Środki Trwałe
- Księgowość
- Pulpit Kontrahenta
- Business Intelligence

oraz Platformy Comarch Mobile zintegrowanej z system Comarch CDN XL:

- Mobilny Sprzedawca
- Mobilny Magazynier
- Mobilny Menadżer.

Należy podkreślić także pracę jaką wykonała firma wdrażająca system – NetCom, sprawnie rozwiązując problemy zgłoszone w trakcie wdrożenia. Informatycy NetCom dopisali wiele unikalnych dla branży mięsnej funkcjonalności.

Comarch CDN XL nie tylko zorganizował i zoptymalizował pracę działu handlowego i magazynu, ale także dostarcza Zarządowi firmy niezbędnych informacji do podejmowania szybkich i trafnych decyzji.

Handlowcy pracujący w terenie otrzymali intuicyjne narzędzie do pracy w postaci Mobilnego Sprzedawcy. Za pomocą urządzeń mobilnych są w kontakcie z centralą firmy. Mogą na bieżąco mieć podgląd w harmonogram wizyt i zadań jakie powinny zrealizować danego dnia. Znaczną zaletą ułatwiającą pracę jest również możliwość podpowiedzi historii kontaktów z klientem, historii transakcji, zamawiany dotychczas przez niego towar. Każde zamówienie składane bezpośrednio w siedzibie firmy, przez telefon, Internet czy u handlowca w terenie natychmiast trafia bezpośrednio do Comarch CDN XL. Magazynierzy pracujący na kolektorach mobilnych otrzymują listę zadań do wykonania np. przygotowanie wysyłek, przyjęcie oraz weryfikacja dostaw.

Firma MAK-I oferuje produkty najwyższej jakości. Dzięki urządzeniom mobilnym już w czasie przyjęcia towaru na magazyn następuje automatyczna weryfikacja daty przydatności do spożycia. Zły towar nie jest przyjmowany na magazyn i natychmiast odsyłany do producenta. Dzięki temu marka MAK-I konsekwentnie poszerza grono zadowolonych klientów.

Dzięki narzędziu Business Intelligence zarząd firmy zyskał kompleksową wiedzę o klientach, zamówieniach, wielkości i strukturze sprzedaży, poziomie kosztów, logistyce.

Moduł ten dostarcza informacji niezbędnej do monitorowania i zarządzania procesami, za które jest odpowiedzialna kadra zarządzająca. Dzięki umożliwieniu analizowania i porównywania danych w intuicyjnym narzędziu menadżerowie nie muszą czekać na specjalnie zamówione w dziale IT raporty i mogą podejmować decyzje w warunkach gwarantujących dostęp do możliwie najbardziej



wiarygodnych informacji. Dzięki temu można skutecznie i bardzo szybko reagować na zmiany rynku i podnieść swoją konkurencyjność.

## Korzyści

Osiągnięte korzyści zdecydowanie przekroczyły pierwotne założenia określone w trakcie zbierania potrzeb i wymagań od nowego systemu. Najważniejsze korzyści to:

- Usprawnienie pracy magazynu:
  - Skrócenie czasu pracy magazynierów o kilkanaście godzin. Dotychczas pracowali do wczesnych godzin porannych, w tym momencie dzięki mobilnym urządzeniom oraz stworzeniem ścieżki kompletacyjnej kończą pracę o godzinie 22.
  - Eliminacja błędnych zamówień i szybszy czas realizacji zamówienia poprzez automatyczną identyfikację produktu, dostawcy i wagi produktu po kodzie kreskowym
  - Ograniczenie braków magazynowych, a także znacznie przyspieszono przeprowadzanie inwentaryzacji
- Wsparcie pracy działu handlowego:
  - Wzrost sprzedaży co najmniej o 10%.
  - Wzrost satysfakcji klientów
  - Wzrost konkurencyjności na rynku

*„Najtrudniej było przyzwycząić ludzi, którzy używali Klasyki przez 10 lat do nowego systemu” - Janusz Krawczyński, Dyrektor firmy MAK-I*

W tym aspekcie wdrożenia systemu wielką pracę wykonała firma NetCom, która nie tylko przeszkoliła pracowników, ale także wspierała MAK-I w trakcie pierwszych tygodni pracy.

*„Przed wdrożeniem systemu pracownicy nie wyobrażali sobie pracy z mobilnymi kolektorami. Teraz nie wyobrażają sobie pracy bez nich” - Janusz Krawczyński, Dyrektor firmy MAK-I*

### Dane klienta:

MAK-I s.j.  
ul. Czysta 8, 33-100 Tarnów  
(014) 627-78-33



### Firma wdrażająca:

NetCom s.c.  
ul. Przemysłowa 4e, 33-100 Tarnów  
(014) 622-22-20  
[www.netcom.tarnow.pl](http://www.netcom.tarnow.pl)

