

ELJON Sp. J. Elżbieta Jończyk

„Wymagania jakie postawiliśmy sobie przy wyborze systemu informatycznego można zebrać jako:

- całkowita integracja dostępnego oprogramowania
- szeroki wachlarz oferty nadążający za oczekiwaniami klientów i rynkiem
- dostęp do kompetentnego serwisu i przeszkolenie informatyka firmy
- ilość sprzedanych licencji – doświadczenie w podobnych wdrożeniach w naszej branży
- wykorzystanie oprogramowania standardowego na świecie

Comarch CDN XL w sposób zdecydowany wyprzedzał konkurencję i dlatego takiego dokonaliśmy wyboru.



Ważnym elementem przed wyborem oprogramowania jest osobiste sprawdzenie referencji, które przedstawi firma z podobnej branży (konkurencja) i porównanie szczegółowe jakie oprogramowanie już funkcjonuje, a jakie proponuje sprzedawca i ile wdrożeń danego modułu już firma wykonała żeby nie zostać „królikiem doświadczalnym”.

Najważniejszym elementem przed wdrożeniem jest analiza potrzeb i możliwości oprogramowania. Taką analizę powinien przeprowadzić kierownik ekipy wdrożeniowej lub cały zespół, który będzie wdrażał system. Jeśli jest inaczej, a analizę przedwdrożeniową przeprowadza osoba trzecia to powstaje wrażenie, że jest ona tworzona dla samego dokumentu (...), a wszystkie ustalenia i tak dokonuje się z kierownikiem wdrożenia.

Kolejnym elementem jest jak najlepsze przemyślenie szkoleń i ilość godzin przewidzianych na wdrożenie. Po moim wdrożeniu uważam, że szkoleń przed wdrożeniem należy przeprowadzić minimalnie, a przewidzieć więcej czasu na opiekę przy wdrożeniu, bo pracownicy uczą się wtedy najwięcej (...).”

- Kazimierz Jończyk, Współwłaściciel firmy Eljon Sp. J.

O firmie



Eljon Sp. j. jest **dystrybutorem artykułów spożywczych**, działającym na rynku kaliskim od 1992 roku. Powstanie hurtowni spożywczej było odpowiedzią na zapotrzebowanie lokalnego rynku i stanowiło swoiste ogniwo łączące producentów z siecią sklepów detalicznych. Przez ponad piętnaście lat swojej działalności firma przechodziła przez proces dynamicznej transformacji i stała się dobrze prosperującą firmą handlową, obsługującą renomowanych producentów, placówki handlu detalicznego i hurtowego.

Eljon Sp. j. cechuje się stopniowym, stabilnym rozwojem i stałym umacnianiem swojej pozycji. Zmieniający się rynek wymógł zmiany w strukturze zatrudnienia i bazie magazynowej, zapewniając optymalne możliwości obsługi współpracujących z firmą kontrahentów. Podstawową dewizą przedsiębiorstwa jest zapewnienie sprawnej i fachowej obsługi z możliwością indywidualnej negocjacji cen i warunków zakupu.

Spółka Eljon nie ogranicza swojej działalności jedynie do rynku lokalnego, obejmuje nią województwa: wielkopolskie, część lubuskiego, łódzkiego, dolnośląskiego jak również województwo kujawsko-pomorskie. Firma zatrudnia około 80 pracowników, w tym 15 przedstawicieli handlowych, których zadaniem jest zapewnienie profesjonalnej obsługi klientów. Eljon Sp. j. oferuje artykuły znanych i renomowanych producentów takich jak: Kotlin, Kaliszanka, Odra Brzeg, Skawa, Drop, Mamut Wrocław, HFP Sonko, Nestle Pacific, Woseba, Masterfoods Polska, Hortex, Miś.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Firma Eljon specjalizuje się w handlu hurtowym artykułami spożywczymi. Towar dostarczany jest do odbiorców końcowych, w dużej mierze do sklepów. Pewną część obrotu stanowi również wymiana towaru między innymi hurtowniami.



Przed wdrożeniem systemu Comarch CDN XL firma Eljon użytkowała **system, który wykorzystywany był w księgowości i w obrocie towarowym. Księgowość prowadziło biuro rachunkowe.** Dane przekazywane były za pomocą pliku wymiany danych (dyskietki).

Specyfika branży spożywczej wymogła oczekiwania co do **kompleksowej obsługi windykacji należności** (płatności, rozliczeń, upomnień, not odsetkowych, kontaktów) **oraz kontroli kredytu kupieckiego** (wielkości, przeterminowania, wykorzystania).

W zakresie gospodarki magazynowej zadania stawiane nowemu systemowi koncentrują się wokół obsługi położenia zasobów w magazynach, pozwalającej zoptymalizować pobieranie zasobów przez magazynierów podczas kompletowania zamówień klientów. Z perspektywy hurtowni ważną wydała się **współpraca z kolektorami danych i czytnikami kodów kreskowych.**

W celu znacznego usprawnienia logistyki, szukano możliwości podpowiadania informacji niezbędnych do wyboru przez logistyka optymalnej trasy dla kierowców, uwzględniając ładunek, specyfikę dojazdu do klienta (wielkość pojazdu), **ilość kilometrów oraz przewidywany czas trasy.**

Innym ważnym zagadnieniem dla właścicieli hurtowni Eljon było **samodzielne tworzenie czytelnych zestawień i analiz dotyczących sytuacji biznesowej całego przedsiębiorstwa.**

Rozwiązanie

Wdrożenie **Comarch CDN XL** doprowadziło do osiągnięcia znacznego stopnia **integracji informacji biznesowych**, dotyczących różnych obszarów firmy. Chodzi przede wszystkim o dane handlowe i księgowe. Ponadto system Comarch CDN XL ujął w ewidencji elektronicznej szereg zjawisk biznesowych dotychczas prowadzonych ręcznie oraz **zapewnił lepszą kontrolę stanów magazynowych i rozliczeń.** System klasy ERP stanowi kompletne narzędzie do podejmowania decyzji, umożliwiającego wszechstronną i szybką kontrolę zjawisk biznesowych.

Wdrożenie **systemu Comarch CDN XL** zostało przeprowadzone przez firmę **Graphcom Sp. z o.o. Złotego Partnera COMARCH.** Polegało ono na standardowych pracach wdrożeniowych

i szkoleniowych, jak i realizacji nowych pomysłów dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Do najważniejszych można zaliczyć: **narzędzia do obsługi programu lojalnościowego, nowoczesne aplikacje instalowane na panelach dotykowych**, które znacznie wspomagają pracę magazynu. Innymi ważnymi aplikacjami są **mechanizmy do elektronicznej wymiany danych**, co znacznie skraca procesu obiegu dokumentów w firmie.

Klient rozpoczął pracę na modułach Sprzedaż, Zamówienia, Księgowość od 1 stycznia 2008. Od tego czasu jest stale wspierany przez grono specjalistów firmy Graphcom, którzy służą asystą techniczną, pomagają szkolić pracowników i doradzają w kwestii rozwoju systemu Comarch CDN XL. Nowością jest wprowadzenie do użytku **kolektorów danych**, które znacząco usprawnią działanie magazynu firmy Eljon. Sekretem udanej współpracy Eljon i Graphcom jest duża kreatywność po stronie Klienta i możliwość realizacji nawet najbardziej skomplikowanych pomysłów przez Partnera CDN.

Korzyści



Wprowadzenie Comarch CDN XL przyczyniło się do **zmniejszenia zatrudnienia w dziale sprzedaży** za sprawą wprowadzenia automatycznego przekształcania zamówienia sprzedaży do faktury sprzedaży. Pracownikom tego działu zmieniono zakres obowiązków. Zaczęli oni odpowiadać za wprowadzenie identyfikacji dokumentów według kodów kreskowych i edycję na poziomie osoby kompletującej zamówienie. Ponadto za sprawą Comarch CDN XL **poprawiła się kontrola nad pieniędzmi**, które handlowcy przyjmują od

klientów.

Pracownicy magazynu dostrzegli **znaczącą poprawę w dostępie do danych na temat faktur sprzedaży i zamówień sprzedaży**.

Dział Księgowości może rozliczać wyciągi bankowe przez import z programu banku. Ponadto docenia przejrzysty i intuicyjny interfejs użytkownika.

Kierownictwo hurtowni Eljon zyskało natychmiastowy dostęp do danych z wielu miesięcy, co znacznie ułatwiło analizy. Np. **możliwość analizy rentowności (wydajności) ciężarówki i kierowcy przez wprowadzenie paczek - jedna paczka dokumentów to jedna ciężarówka i kierowca w dniu.**

Dane klienta:

ELJON Sp.J. Elżbieta Jończyk
ul. Metalowców 3-11
62-800 Kalisz

<http://www.eljon.pl/>



Firma wdrażająca:

Graphcom Sp. z o.o.
ul. Starołęcka 18
61-361 Poznań

<http://graphcom.pl/>

