



**COMARCH
ERP XL**



**DELA
COSMETICS**

Case Study

Comarch ERP XL

w Dela Cosmetics



O firmie Dela Cosmetics

Dela Cosmetics to rodzinna firma specjalizująca się w produkcji kolorowych kosmetyków proszkowych. Została założona w 1994 roku przez Krystynę Janowską, a obecnie jest zarządzana przez jej dwie córki. Początki firmy to mini produkcja w domowych warunkach. W tej chwili Dela Cosmetics liczy ponad 50 pracowników. Profil działalności firmy to przede wszystkim współpraca oparta o produkcję kontraktową – Dela Cosmetics dostarcza kosmetykę proszkową firmom w Polsce, a także w wielu zagranicznym przedsiębiorstwach. Obecnie firma jest liderem rynku w produkcji kosmetyków kolorowych. W asortymencie firmy znajdziemy przede wszystkim cienie, pudry, róże, rozświetlacze, bronzery, fixery, primery, korektory – pełen wachlarz kosmetyków, które służą do wykonania makijażu zarówno przez profesjonalistów, jak i w domowym zaciszu.

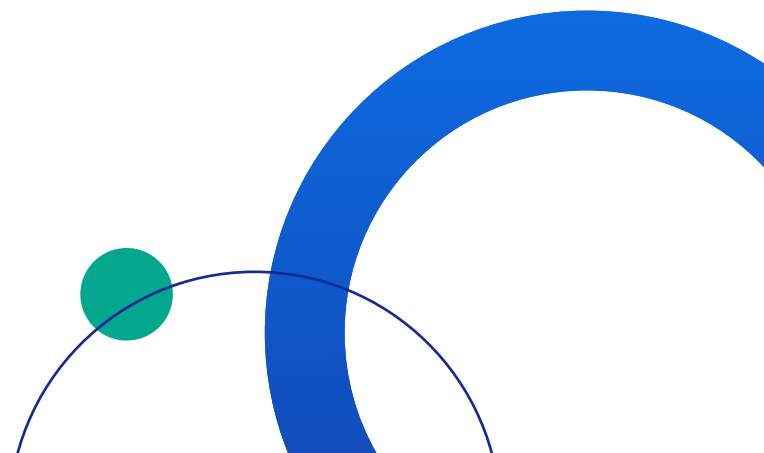
Kosmetyki w Dela Cosmetics produkowane są w trzech rodzajach technologii (trzech formach):

- **produkty sypkie** – masy proszkowe; produkcja w ujęciu miesięcznym wynosi od 2 do 3 ton (czyli ok. 600 porcji) mas proszkowych. Masa może być wykorzystywana w kolejnym dziale albo sprzedawana bezpośrednio do klienta;
- **produkty prasowane** – dystrybuowane w formie tzw. wyprasek z pudrami czy cieniami; produkcja w ujęciu miesięcznym wynosi 800 tys. sztuk sprasowanych wyrobów;
- **produkty konfekcjonowane** – czyli wyroby gotowe, które mogą trafić bezpośrednio na sklepowe półki; 700 tys. sztuk wyrobów gotowych i 450 tys. sztuk wyrobów sypkich (zasypywanych bezpośrednio do opakowania finalnego).

Jaki jest model biznesowy firmy Dela Cosmetics? Przede wszystkim, firma produkuje kosmetyki wyłącznie na zamówienie klientów, nie utrzymując własnego magazynu. Produkcja może odbywać się zarówno na bazie własnych zleconych przez klienta receptur, jak i autorskich receptur wyjściowych Dela Cosmetics. W tej chwili, ponad 50% klientów Dela Cosmetics to klienci z Polski, jednak już niemal od początku działalności firma zadbała o nawiązanie relacji z klientami zagranicznymi. Przedsiębiorstwo utrzymuje relacje handlowe z kontrahentami z całej Europy (Grecją, Holandią, Anglią, Czechami i Niemcami), a także poza nią (Dubaj). Jeśli chodzi o porównanie wartości produkcji to aż 70-80% produkowanych wyrobów to produkty polskich klientów!



Zarząd Dela Cosmetics szczególnie dba o to, aby firma była na bieżąco ze zmieniającymi się trendami w branży kosmetycznej – ostatnie lata przebiegły pod znakiem intensywnego rozwoju produkcji kosmetyków naturalnych, mineralnych oraz wegańskich (*cruelty free*).



Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Aby opisać sytuację wyjściową firmy Dela Cosmetics musimy cofnąć się aż do 2008 roku. Wtedy właśnie w przedsiębiorstwie wdrożono system Comarch ERP XL. Przez wiele lat system był jednak używany w minimalnym stopniu, zatem potencjał oprogramowania nie był w pełni wykorzystywany. Oprogramowanie nie było sprzężone w pełnym stopniu z produkcją. System działał we własnym rytmie, produkcja działała niezależnie – ogólnie rzecz biorąc, obie rzeczywistości nie współdziałały i nie komunikowały się ze sobą. W firmie panowało przekonanie, że system się nie sprawdza i wielu elementów nie uda się już z niego wydobyć. Na tę sytuację wpłynęło kilka czynników: nie przeprowadzono odpowiedniego wdrożenia, a także nie sprecyzowano konkretnych, szczegółowych oczekiwań wobec systemu.

– *Ważne są trzy rzeczy. Pierwsza i najważniejsza to ustalenie wymagań i oczekiwań, jakie się ma względem systemu. Jest to etap najbardziej czasochłonny, ponieważ wymaga dogłębnego rozważenia, czego oczekujemy od systemu, a z drugiej strony – zastanowienia się, co system może nam zaproponować i jak wykorzystać to, co w systemie jest dostępne. Następnie – wybór systemu. Ze swojego doświadczenia – z czystym sumieniem mogę polecić system Comarch ERP XL – radzi Marcin Podsiadło, specjalista w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw w Dela Cosmetics.*

Przełomem dla firmy było ponowne wdrożenie systemu. Na bazie poprzednich doświadczeń zarząd Dela Cosmetics postanowił ponownie rozważyć, jakie elementy są potrzebne i jakie są aktualne wymagania wobec systemu. W 2017 roku firma Dela Cosmetics zdecydowała się nawiązać współpracę z specjalistami z Krakowa, firmą **Kotrak S. A.** – Partner Comarch, który działa ponad 30 lat, ma oddziały w całej Polsce. Kolejny rok poświęcono na analizę zaistniałej sytuacji oraz maksymalne dopasowanie systemu Comarch ERP XL do potrzeb firmy. Ostatecznie system został wdrożony praktycznie od nowa. Po pracowitym okresie wdrożeniowym prawidłowo zaimplementowany system funkcjonuje od stycznia 2019.

Jakie były główne problemy Dela Cosmetics? Przede wszystkim była to przytłaczająca wręcz liczba wszystkich dokumentów, które wymagały uporządkowania. W związku z tym trudno było zapanować nad całością dokumentacji, czego skutkiem był brak wiarygodności między dokumentacją a stanem faktycznym.

– *System powinien odzwierciedlać rzeczywistość, a wówczas tak nie było – nie zgadzały się stany magazynowe, trudno było efektywnie zapanować nad całością produkcji, ponieważ*



na przykład nie zatwierdzano przyjęcia towaru do magazynu. W związku z tym dane nie były wprowadzane, a wdrożenie było nieefektywne – zaznacza Marcin Podsiadło.

Pomimo tego, że system działał już od kilku lat, motywacja do korzystania z oprogramowania była znikoma. Aby rozwiązać te problemy, zaproponowano m.in.: wprowadzenie kodów kreskowych do wszystkich półproduktów. Rozważane było również przygotowanie nowych, dodatkowych technologii, ale wspólnie z partnerem wdrożeniowym uznano, że lepszym wyjściem będzie dokładne oznaczenie półproduktów, używanych na co dzień w wielu wyrobach. Utworzono nowe kartoteki, bazy danych i technologie. Liczby robią wrażenie – według danych wyeksportowanych z Comarch ERP XL, **firma posiada 10 051 kartotek produktowych, 1048 kartotek materiałowych oraz 8808 technologii produkcyjnych.** Te liczby wynikają z preferencji konkretnych klientów, a każda zmiana wymusza stworzenie nowej technologii (zatem, sumarycznie, tych technologii mogłoby być jeszcze więcej – np. z jakichś powodów surowiec zostaje wycofany z rynku i należy zastąpić go innym surowcem). W tak dużym przedsiębiorstwie bez właściwie skonfigurowanego i wdrożonego systemu trudno jest zapanować nad tak ogromną ilością technologii i ich wyszukiwaniem. Dela Cosmetics nie może sobie pozwolić na duże przestoje w produkcji – najdłuższe dopuszczalne opóźnienie, które nie wpłynie znacząco na funkcjonowanie zakładu może wynosić 1,5 zmiany.



Przebieg wdrożenia i korzyści

Jakie moduły Comarch ERP XL zostały zatem wdrożone? Kluczowe dla końcowego efektu były **Sprzedaż, Zamówienia, Produkcja oraz Księgowość**.

Jak przebiega proces sprzedaży z systemem Comarch ERP XL w Dela Cosmetics? Po otrzymaniu zamówienia od klienta, do systemu Comarch w module Sprzedaż wprowadzany jest dokument **Zamówienie zakupu (ZZ)**. Po wprowadzeniu bieżącego zamówienia, tworzone jest **Zlecenie produkcyjne (ZP)**. Aby wszelkie dane były ze sobą zgodne, zlecenie powinno zostać wprowadzone zarówno właśnie w systemie jak i fizycznie, w kartach pracy, z których korzysta dział produkcji. Wszelkie dane potrzebne do realizacji zlecenia są wprowadzane do systemu przez pracownika, na podstawie wspomnianych kart pracy. Po zrealizowaniu zlecenia produkcyjnego następuje kontrola jakości partii produkcyjnej i generowany jest dokument **Wydanie magazynowe (WM)**, który dokumentuje wydanie towaru z magazynu. Na podstawie tego dokumentu wystawiana jest faktura sprzedaży.

Jak wygląda proces produkcji w Dela Cosmetics z wykorzystaniem Comarch ERP XL? Rozpoczynając produkcję konkretnego kosmetyku, należy wybrać konkretną technologię produkcji z katalogu. Co ciekawe, w procesie produkcyjnym Dela Cosmetics charakterystyczne jest to, że w danej technologii konkretny składnik może zostać zastąpiony zamiennikiem. Jest to szczególnie ważne na przykład w sytuacji konieczności wycofania jakiegoś surowca. Z tego względu, podczas wdrażania systemu Comarch, konieczne było zaktualizowanie wszystkich kartotek materiałowych i produktowych. Została m.in. wprowadzona zasada oznaczania kategorii elementów

produkcji literami oraz liczbami, m.in. przykładowo: **materiały (M), produkty (P), wyroby gotowe (G)**.

Po otrzymaniu zlecenia od Klienta, operator systemu wprowadza konkretne zamówienie do systemu, w module Zamówienia. W tym module szczególnie korzystne dla Dela Cosmetics okazała się możliwość podglądu listy zamówień oraz dowolne filtrowanie listy (co często ułatwia choćby komunikację z klientem w kontekście planowania kolejnych transakcji). Kolejnym, ważnym etapem jest Zamówienie na zakup (dokument rejestrujący zamówienie zakupu). Jak podkreśla firma, w tym przypadku również jest możliwe parametryzowanie bilansu stanu towarów. Po złożeniu zamówienia towaru do firmy, nadchodzi czas na przetworzenie dokumentu **Zamówienia sprzedaży (ZS)** na **Zlecenie produkcyjne (ZP)**. W zakładce „procesy” wyświetla się przebieg produkcji, a także realna ilość poszczególnych półproduktów w magazynie, które są niezbędne do wytworzenia produktu. W tym procesie pracownicy nie wprowadzają praktycznie żadnych danych do systemu.

– *Jednym z założeń wdrożenia na nowo tego systemu było to, żeby pracownicy nie odczuli żadnych zmian* – zaznacza Marcin Podsiadło. Zarządowi zależało na tym, aby zespół produkcji maksymalnie skupił się na produkcji, a nie na wprowadzaniu danych do systemu.

W tym punkcie warto zwrócić uwagę szczególnie na ważne narzędzie, jakim jest moduł kontroli jakości w systemie Comarch ERP XL – w tym przede wszystkim możliwość identyfikacji procesu produkcyjnego, czyli **traceability**. Jak podkreśla Dela Cosmetics, jest to szczególnie istotne w branży kosmetycznej, w pierwszej kolejności ze względu na bezpieczeństwo konsumentów. Zawsze bowiem istnieje ryzyko pojawienia się np. zagrożenia mikrobiologicznego w związku, z którym cała partia produktów musi zostać wycofana. W Dela Cosmetics identyfikacja danego

surowca odbywa się dzięki skonfigurowaniu kart pracy w taki sposób, aby były w nich wprowadzone numery partii surowców. Numer partii surowca jest wprowadzany już w momencie przyjęcia surowca do magazynu i wówczas jest możliwość szybkiego sprawdzenia, w którym produkcie dany surowiec został wykorzystany. W razie potrzeby, można szybko zlokalizować daną partię i wprowadzić informację, widoczną dla wszystkich pracowników. Nanesione zmiany są wprowadzane do systemu. Dla każdego działu produkcji stosowana jest inna karta pracy. Składniki potrzebne do wyrobu kosmetyku zostają pobrane z magazynu, co zostaje zarejestrowane przy pomocy dokumentu **RW (rozchód wewnętrzny)**. Produkt zostaje przyjęty do magazynu dokumentem **PW (przychód wewnętrzny)**, obrazujący ruch towaru wewnątrz firmy.



Korzyści z wdrożenia:

- **zmniejszenie wartości magazynu o 35 proc.** – zakupów zaczęto dokonywać na podstawie bilansu stanu towarów,
- znaczące ograniczenie strat produkcyjnych – ostatnia inwentaryzacja wykazała **zmniejszenie wartości strat inwentaryzacyjnych**; przez rok pełnego wykorzystywania Comarch ERP XL planowano produkcję według trafnie określonych potrzeb,
- efektywne zarządzanie produkcją – **zautomatyzowana obsługa** produktów i półproduktów,
- minimalizacja ryzyka popełnienia błędów – wszystkie surowce, materiały i półprodukty w dowolnym miejscu na produkcji są odpowiednio oklejone oznaczeniami z kodem, datą przyjęcia (w przypadku surowców) lub datą produkcji (w przypadku półproduktów), **co zapobiega pomyłkom, a w przypadku ich wystąpienia – pozwala bardzo szybko je zlokalizować i zlikwidować**,
- permanentna **zgodność z obowiązującymi przepisami** dzięki regularnym aktualizacjom oprogramowania,
- możliwość **rozszerzenia** systemu o kolejne moduły.

Dela Cosmetics zauważa przede wszystkim duże korzyści w kontekście efektywności pracy załogi – nie ma potrzeby angażowania zbyt wielu osób w procesie produkcyjnym. W tej chwili jedna osoba wprowadza wszystkie dane do systemu i na karty produkcji. Przed ponownym, właściwym wdrożeniem systemu nie wszystkie zlecenia były realizowane w systemie, a w związku z tym, dane nie odzwierciedlały faktycznego stanu magazynu. **W tej chwili, jak podkreśla Dela Cosmetics, maksymalna granica błędu to 1 kilogram produktu!** Po ponownym wdrożeniu Comarch ERP XL wszystkie dane magazynowe są uporządkowane i dzięki ponownemu wdrożeniu systemu zgadzają się z realną liczbą.



Podsumowanie

Dela Cosmetics działa na rynku od niespełna 30 lat i można powiedzieć, że rozwinęła się z małej, chałupniczej wręcz firmy do przedsiębiorstwa o międzynarodowym zasięgu z rodzinną atmosferą. Jakie są dalsze plany Dela Cosmetics? Jak podkreśla Marcin Podsiadło, najważniejsze w tym niepewnym dla przedsiębiorców czasie jest to, aby maksymalnie skupić się na utrzymaniu cen oraz utrzymaniu ciągłości dostaw. Pandemia niestety przyczyniła się zarówno do wzrostu cen jak i problemów z dostępnością surowców.

Referencje

”

Ważne są trzy rzeczy. Pierwsza i najważniejsza to ustalenie wymagań i oczekiwań, jakie się ma względem systemu. Jest to etap najbardziej czasochłonny, ponieważ wymaga dogłębnego rozważenia, czego oczekujemy od systemu, a z drugiej strony – zastanowienia się, co system może nam zaproponować i jak wykorzystać to, co w systemie jest dostępne. Następnie – wybór systemu. Ze swojego doświadczenia – z czystym sumieniem mogę polecić system Comarch ERP XL.

Marcin Podsiadło
specjalista w dziedzinie zarządzania łańcuchem dostaw w Dela Cosmetics

Jako przedsiębiorstwo działające zarówno dla klientów krajowych jak i zagranicznych, Dela Cosmetics dąży do tego, aby utrzymać sprzedaż na obecnym poziomie. Pod względem dodatkowych zmian i udogodnień w zakresie oprogramowania, firma w przyszłości planuje m. in. wprowadzenie dat ważności produktów do systemu, aby jeszcze efektywniej i wygodniej kontrolować jakość wyrobów.

Dela Cosmetics z optymizmem patrzy w przyszłość – można powiedzieć, że rynek kosmetyków kolorowych to przecież źródło nieskończonej palety barw!