

System, który rozwija się wraz z firmą



Wdrożenie systemu Teta ERP w Spółdzielni Obrotu Towarowego Przemysłu Mleczarskiego

System Teta ERP już od kilku lat wspomaga sprawne zarządzanie firmą SOT. Wraz ze zmieniającymi się w czasie potrzebami przedsiębiorstwa, dostosowywane są różne obszary systemu, przybywa też nowych funkcji jak np. narzędzia do analityki biznesowej.

Poznaj naszego klienta

Spółdzielnia Obrotu Towarowego Przemysłu Mleczarskiego (SOT) z Białegostoku od blisko 25 lat działa w branży FMCG specjalizując się w hurtowej sprzedaży produktów mleczarskich i spożywczych. SOT posiada dziesięć hurtowni rozmieszczonych w Białymstoku, Szczecinie, Nowej Soli, Sosnowcu, Chorzowie, Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie, Kielcach i Malborku. Są to nowoczesne centra dystrybucyjne o łącznej powierzchni magazynowej ponad 30.000 m., z których towar trafia do klientów w całym kraju. W coraz bardziej złożonej branży FMCG przewaga konkurencyjna w dużym stopniu zależy od efektywnego łańcucha dostaw. Jednak w tak dużej firmie jak SOT, trudno koordynować ten obszar bez wsparcia zintegrowanego oprogramowania do zarządzania, dlatego w 2005 roku podjęto decyzję o wdrożeniu systemu Unit4 Polska, klasy ERP.

“Wraz z rozwojem firmy potrzebowaliśmy systemu, który pozwoli nam dostosować się do wymagań rynku oraz potrzeb klienta. Kolejnym ważnym argumentem była konieczność analizowania większej liczby danych do bieżącego śledzenia zachowań klienta, potrzebowaliśmy też ciągłej analizy sprzedaży i kosztów” – mówi Marcin Jankowski, Dyrektor Działu IT w SOT.

System dostosowany do potrzeb

W celu ułatwienia pracy terenowym przedstawicielom handlowym, zakupiony został dodatkowo moduł, oferowany przez Unit4 Polska, obsługujący sprzedaż mobilną. W 2014 roku system Teta ERP został uzupełniony o rozwiązanie klasy Business Intelligence, a od pół roku firma używa także systemu Teta MSM (Mobilny System Magazynowy, klasy WMS). Wszystkie jednostki firmy posługują się tym samym oprogramowaniem, według ustalonych ścieżek dla danego procesu biznesowego. Uprawnienia do zarządzania kartoteką kontrahentów i indeksów posiadają użytkownicy w centrali w Białymstoku. Lokalne oddziały natomiast same kontrolują swoją działalność i ewidencjonują

O FIRMIE

SEKTOR

Handel i dystrybucja

BRANŻA

FMCG specjalizując się w hurtowej sprzedaży produktów mleczarskich i spożywczych.

DATA POWSTANIA

1991

WYZWANIE

WDRÓŻENIE SYSTEMU ERP



ROZWIĄZANIE

TETA ERP - oprogramowanie służące do kompleksowego planowania zasobów przedsiębiorstwa

“System Teta ERP daje niemal nieograniczone możliwości dostosowania procesów do własnych potrzeb.”

Marcin Jankowski

Dyrektor Działu IT w SOT

Tak samo dane pochodzące z obszaru back office (kadrowo-płacowe, finansowe) wpływają z rozproszonych jednostek do centrali, która obsługuje je kompleksowo z wykorzystaniem modułów systemu Teta ERP.

W ciągu pięciu lat od uruchomienia, system Teta ERP przeszedł szereg mniejszych i większych kastomizacji, związanych zarówno z rozwojem organizacji, nowymi potrzebami, jak i nowościami technologicznymi. Większość zmian miała na celu optymalizację kosztową, automatyzację oraz ułatwienie i usprawnienie zarządzania przedsiębiorstwem.

System był także na bieżąco integrowany z nowymi rozwiązaniami, które w międzyczasie pojawiły się w SOT. Wprowadzono ulepszenia w obszarze logistyki, w szczególności w obszarze sprzedaży i zakupu, tak aby system Teta ERP, w jeszcze większym stopniu, pozwalał automatyzować procesy i np. w łatwy sposób kontrolować i zmieniać ceny sprzedaży, wspomagać promocje czy rozliczać i automatycznie kontrolować stan opakowań.

Proces zamówień z sieci handlowych został w pełni zautomatyzowany (firma współpracuje z największymi sieciami handlowymi w Polsce). Dziennie automatycznie wpływa do systemu Teta ERP kilka tysięcy zamówień, a ilość pozycji często przekracza 100 tys., co bez nowoczesnego narzędzia, w postaci zintegrowanego systemu ERP, byłoby niemożliwe do obsłużenia. Istotne z punktu widzenia bieżącej i przyszłej działalności firmy, było również wdrożenie elektronicznego obiegu dokumentów sprzedażowych wraz z modułem EDI.

“Duży nacisk kładziemy na e-dokumenty (zamówienia, faktury), bowiem dziś każda większa sieć handlowa wymaga od nas faktur EDI (Electronic Data Interchange). Obecnie jedna czwarta wszystkich zamówień wpływa do nas poprzez systemy elektroniczne (eHurtownia, EDI). A jeszcze w tym półroczu uruchomimy elektroniczne faktury zakupu od naszych dostawców towaru” – mówi Marcin Jankowski, Dyrektor Działu IT w SOT.

W SOT zamówienia sprzedaży, w postaci plików xml, pochodzą z różnych źródeł: od przedstawicieli handlowych (własnych oraz partnerów), bezpośrednio od odbiorców np. sieci handlowych, przyjmowane są telefonicznie

i te zamówienia bezpośrednio wprowadzane są w systemie Teta ERP oraz w tej chwili z systemu eHurtownia od Infinite – partnera firmy Unit4 Polska. W przypadku plików xml oraz systemów wspomagających sprzedaż (w tym również system partnerski Infinite) import danych odbywa się przez mechanizmy dostępne w Teta ERP. Dzięki elastyczności narzędzia, w trakcie wdrożenia importy były wykonane przez firmę Unit4 Polska. Natomiast kolejne dostosowania, w przypadku kiedy pojawił się nowy format pliku lub nowy system (eHurtownia) SOT wykonywał w 95% we własnym zakresie. Świadczy to o tym, że system Teta ERP daje niemal nieograniczone możliwości dostosowania procesów do własnych potrzeb.



Firma pracująca na początku na bazie danych w wersji Oracle Standard Edition, po czterech latach przeszła na wersję Oracle Enterprise. Rosnące wymagania dotyczące ilości przetwarzanych danych, wygenerowały potrzebę wdrożenia w systemie Teta ERP modułu Archiwum. Nowy moduł został stworzony w celu zwiększenia wydajności systemu, dzięki czemu historyczne dokumenty przenoszone są do archiwum, jednak w razie konieczności użytkownik w każdej chwili może sięgnąć do danych i np. wykonać analizę czy korygować dokument. Zmianie na lepsze uległ także obszar związany z pracą mobilną.

Obecnie mobilność w SOT ma bardzo szeroki zasięg. Wdrożona infrastruktura IT pozwala na zdalną pracę nie tylko przedstawicielom handlowym, ale także każdy menedżer może połączyć się przez VPN z firmową siecią i niezależnie od tego czy przebywa w domu czy w delegacji, na bieżąco sprawdzać co się dzieje na jego "podwórku" i odpowiednio szybko reagować na wszelkie incydenty.

Analityka - fundament konkurencyjności

Od momentu wdrożenia systemu Teta ERP, w SOT niemal trzykrotnie zwiększył się wolumen sprzedaży. Co roku firma wystawia około 750 000 faktur, co przekłada się na 20 mln rekordów w systemie oraz ponad 1 mln dokumentów magazynowych, co daje kolejnych 25 mln rekordów. Rosnąca ilość danych zmotywowała SOT do wzbogacenia środowiska IT o ważny element, jakim jest system klasy Business Intelligence. Z systemu korzystają wszyscy przedstawiciele handlowi tj. 60 pracowników. Obecnie dział handlowy ma dostęp do aktualnych danych analitycznych, które są uaktualniane nocą z systemu transakcyjnego Teta ERP, dzięki czemu mogą lepiej dostosowywać swoje strategie sprzedażowe m.in. system na bieżąco estymuje kwoty rabatów

i ustala wartość marży z ich uwzględnieniem, na koniec dnia. Skutkuje to tym, że dział handlowy otrzymują informacje o kształtowaniu się wartości marży, bardzo zbliżonej do uzyskanej marży rzeczywistej. Rozbudowanie systemu ERP o oprogramowanie analityczne, jest też świetną inwestycją w przyszłość całego zakładu. Rynek mleka i produktów mlecznych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, a wraz z 1 kwietnia 2015 roku, kiedy przestanie obowiązywać w UE kwotowanie produkcji mleka, dynamika ta może się jeszcze zwiększyć. Tendencje wzrostowe mogą generować potrzebę szybszego analizowania, zarówno własnych działań, jak i otoczenia rynkowego.



NAJWAŻNIEJSZE KORZYŚCI



Optymalizacja pracy zespołów



Samoobsługa pracownicza



Kompleksowa standaryzacja procesów



Sprawne rozliczanie marży i prowizji od zapłaconych faktur



Sprawne generowanie analiz i raportów



Budowanie wiarygodnych relacji z dostawcami

O NAS

Przekształcamy pracę w bardziej znaczące i inspirujące doświadczenie.

W jaki sposób? Tworząc oprogramowanie dla biznesu, które usprawnia pracę, działa samodzielnie, jest intuicyjne i nastawione na potrzeby ludzi, którzy go używają.

Dlaczego? Wszystkie nasze starania koncentrują się na budowaniu jak najlepszych odczuć i doświadczeń - tę wartość określamy jako **People Experience** i jest ona dla nas kluczowa.

Potrzeby Twoje oraz Twoich ludzi są i zawsze będą dla nas najważniejsze.

Wybierz intuicyjne rozwiązania, które są zaprojektowane tak, abyś mógł usprawnić działania w całej organizacji.

Poznaj system zorientowany na ludzi i powiedz: tak można pracować!

Jak możemy Ci pomóc?

Jesteś zainteresowany ofertą Unit4 Teta? Chętnie przybliżymy Ci więcej szczegółów! Porozmawiajmy!

KONTAKT@UNIT4.COM

KONTAKT

SIEDZIBA FIRMY

UNIT4 POLSKA SP. Z O.O
UL. POWSTAŃCÓW ŚLĄSKICH 7A
53-332 WROCŁAW
TELEFON: +48 71 323 40 00
E-MAIL: KONTAKT@UNIT4.COM