

chocolissimo



IT.integro

Partner roku 2008 Microsoft Dynamics

Profil Klienta

MM Brown - importer i dystrybutor luksusowych pralin, czekoladek, bombonierek oraz innych produktów z czekolady. Tworzy z nich zestawy tak i na indywidualne zamówienie.

Korzy ci

- Integracja wszystkich procesów firmowych w jednym systemie
- Automatyzacja produkcji oraz jej usprawnienie pod kątem dostosowania do wymogów przemysłu spożywczego
- Zarządzanie zapasami zgodnie z regułą JIT
- Integracja istniejącego sklepu internetowego z systemem
- Możliwość wprowadzenia transakcji skanerowych

„Zdam sobie sprawę, że nie wszystkie firmy produkcyjne mają taki luksus, ale okazało się, że system świetnie bieżąco spełnia nasze oczekiwania i to właśnie on wyznaczał standardy organizacji produkcji. Zaczęliśmy od bardzo szczegółowego zaplanowania jak nasz proces produkcyjny powinien wyglądać, a potem już było „z górki”. W innych obszarach nie było już łatwo tutaj dostosować system do wypracowanych przez nas wcześniejszych procedur. Według naszego doświadczenia, NAV wydaje się być dobrze przygotowany do obsługi wymagań sektora spożywczego.”
stwierdza Marcin Gadulski

MM Brown Polska sp. z o.o. Sp.K. jest właścicielem marki „chocolissimo” i „czekoladowy telegram”. Ten nowatorski pomysł na polskim rynku polega na sprzedaży bezpośrednio oraz internetowej zestawów luksusowych pralinek, czekoladek, „telegramów” ułożonych z kostek czekolady z literkami. Firma zaplanowała intensywny rozwój i postanowiła go wspomóc wdrażając Microsoft Dynamics NAV 4.03.

Firma MM Brown Polska sprzedaje luksusowych czekoladek, ich zestawów oraz innych postaci czekolady na terenie naszego kraju zajmuje się już kilka lat. Rozwój firmy wyznaczało wprowadzanie kolejnych produktów związanych z czekoladą, komponowanie nowych zestawów, otwarcie sklepu internetowego.

Firma rosła stabilnie i pojawił się w końcu ten moment, kiedy prowadzenie tego biznesu tylko przy użyciu tabel Excela stało się uciążliwe i niewystarczające. Ciągłe poszerzanie asortymentu, a co za tym idzie zmiana zestawów, oferowanie nowych opcji zarówno kompozycji jak i rodzajów opakowania - powodowało konieczność bieżąco dostosowywania specyfikacji produkcji i przekazywania w formie instrukcji pisemnych pracownikom. To wielokrotnie rodziło nieporozumienia i wydłużało czas realizacji zamówień.

Wprowadzenie nowego produktu „czekoladowego telegramu” który wymagał pewnego zautomatyzowania procesów produkcji zestawów czekoladek z literkami w określony sposób, dało impuls do poszukiwania systemu ERP zdolnego w sposób pełny zintegrować i maksymalnie zautomatyzować procesy w firmie.

Ta decyzja zbiegła się w czasie z kolejną dotyczącą rozbudowy firmy zwiększenia powierzchni produkcyjnej i magazynowej, co ostatecznie przelożyło się na decyzję o podjęciu starań o wdrożenie systemu ERP. „Wśród kilku konkurencyjnych systemów najbardziej zainteresował nas Microsoft Dynamics NAV zarówno ze względu na świetne dopasowanie do wielkości realizowanych działań biznesowych i potrzeb jak i do wiadczenia partnera wdrażającego.” mówi Marcin Gadulski, Prezes Zarządu MM Brown Polska.

wyzwanie

Przez kilka pierwszych lat firma MM Brown Polska skupiała się na zdobyciu stałego grona zaufanych klientów biznesowych, którzy kupowali zestawy czekoladek i pralinki jako gadaniny firmowe, bądź upominki dla swoich kontrahentów.

Na tym etapie działalności firma skupiała się na ugruntowaniu swojej pozycji wśród zdobytych klientów oraz umacnianiu się na rynku. Wówczas do obsługi swoich procesów używano jedynie oprogramowanie księgowego

Wraz z rozwojem oferty zwiększał się portfel klientów, a wraz z nim ilość transakcji dokonywanych codziennie w firmie. W roku 2004 uruchomiono sklep internetowy i otwarto szerzej kanał dystrybucji dla indywidualnych nabywców.

chocolissimo



IT.integro

Partner roku 2008 Microsoft Dynamics

Po pewnym czasie pojawiła się potrzeba zintegrowania danych generowanych przez sklep, pochodzących z kanału sprzedaży i biznesowej, a także wyceny produkcji w systemie przekazywania danych niezbędnych do analizy kosztów oraz wydajności.

Ten wszechstronny rozwój przedsiębiorstwa skłonił Zarząd MM Brown Polska do rozważenia korzyści z zakupu i implementacji systemu klasy ERP. Firma przeprowadziła dokładną selekcję wśród potencjalnych dostawców i ostateczny wybór padł na Microsoft Dynamics NAV4.03. Uznano, iż ten właśnie system jest najwłaściwszy dla niedużego przedsiębiorstwa, a ponadto w sposób dostarczonych w nim standardowych funkcjonalności spełniała oczekiwania klienta.

Przedsiębiorstwo to było dla firmy pionierskim, gdyż do tej pory nie wdrażała jeszcze systemu klasy ERP. Ta rewolucja była przez firmę starannie przemyślana i zaplanowana.

rozwiązanie

W systemie Microsoft Dynamics NAV 4.03 firma MM Brown Polska znalazła rozwiązanie idealnie dopasowane do swojego biznesu. Dokonując wyboru pomiędzy kilkoma rozwiązaniami Zarząd brał pod uwagę liczbę modyfikacji jakich będzie musiał dokonać, aby dopasować system do profilu działalności przedsiębiorstwa. Okazało się, że rozbudowane możliwości Microsoft Dynamics NAV oferowane w standardzie przyczyniły się do jego wyboru.

Ze względu na brak innych tego typu zintegrowanych rozwiązań w firmie klient i konsultanci kierowali się opiniami przez pracowników MM Brown Polska optymalnymi rozwiązaniami oraz przeprowadzili analizy procesów.

W przypadku procesów księgowych czy też kontaktów z klientem korzystano z już wypracowanych rozwiązań. Organizacja produkcji natomiast odbywała się na pionierskim gruncie i tu zaimplementowano sprawdzone rozwiązania proponowane przez system. Pan Marcin Gadulski, Prezes Zarządu MM Brown Polska ocenia: „Zdaję sobie sprawę, że nie wszystkie firmy produkcyjne mają taki luksus, ale okazało się, że system świetnie będzie spełniał nasze oczekiwania i to właśnie on wyznaczał standardy organizacji produkcji. Zaczeliśmy od bardzo szczegółowego zaplanowania jak nasz proces produkcyjny powinien wyglądać, a potem już było „z górki”. W innych obszarach nie było już łatwo tutaj dostosowali my system do wypracowanych przez nas wcześniej procedur. Według naszego doświadczenia, NAV wydaje się być dobrze przygotowany do obsługi wymagań sektora spożywczego - umożliwia pełną kontrolę nad zapasami, i efektywną gospodarką magazynową.”

W systemie NAV 4.03 implementowanym w MM Brown Polska opracowano moduły finansów i środków trwałych, sprzedaży, zakupów, produkcji oraz CRM. Dodatkowo zintegrowano z systemem istniejący już od kilku lat sklep internetowy, który pozwala zarówno na zamawianie gotowych bombonierek, jak i tworzenie własnego, indywidualnego zestawu pralinek lub „czekoladowego telegramu”. Ten ostatni produkt był najtrudniejszy do opracowania, gdyż każda osoba może wybierać dowolny tekst do połączenia z kostkami czekolady z literkami, dodatkowo rodzaje kostek mogą być różne (czekolada ciemna i biała).

„Korzyści ekonomiczne widoczne są przede wszystkim w dwóch obszarach: planowania zamówień u dostawców oraz obsługi zamówień indywidualnych. Planowanie zamówień pozwala w praktyce zastosować zasady JIT ('just in time'), a przed wdrożeniem próby stosowania takich reguł pozostawały w sferze teorii. System NAV pozwala nam także na dynamiczny rozwój i pozyskiwanie zamówień indywidualnych, do obsługi których bez niego nie byliśmy przygotowani.”
ocenia Marcin Gadulski

chocolissimo



IT.integro

Partner roku 2008 Microsoft Dynamics

Prawidłowe realizowanie tych indywidualnych zamówień zawsze wiązało się dla firmy z dużym nakładem pracy i obciążone było sporym ryzykiem pomyłki, dlatego jego zautomatyzowanie i optymalizacja przy wydawaniu surowców do kompletacji była dla firmy priorytetem. Tak funkcjonalno-specjalnie dla MM Brown Polska w NAV konsultanci opracowali.

Przy opracowywaniu procesów produkcyjnych w systemie wzięto pod uwagę specyfikę branży spożywczej i wprowadzono możliwość ledzenia partii towarów, co jest szczególnie istotne pod względem przestrzegania terminów przydatności poszczególnych elementów zestawów pralinek.

Zautomatyzowanie produkcji i magazynu pozwoliło na bieżącą kontrolę stanu zapasów, a precyzyjna informacja o nich przekłada się na lepsze planowanie zakupów. Firma już planuje dalszy rozwój systemu w zakresie produkcyjno-logistycznym o wdrożenie skanerów, które pozwolą na kontrolę procesu produkcji poszczególnych zleceń, a także na optymalne wykorzystanie zapasów.

Zarząd firmy podkreśla, że w całym tym skomplikowanym i rozbudowanym przedsięwzięciu najważniejszy był etap planowania procesów i przygotowania do wdrożenia poprzez uczestnictwo w serii warsztatów organizowanych przez wdrażającą firmę. Marcin Gadulski podsumowuje: „Wybór do wdrożonej firmy prowadzącej jest jednym z najważniejszych elementów całego wdrożenia, osobiście uważam nawet że ważniejszym od wyboru samego systemu. Jesteśmy naprawdę zadowoleni ze współpracy z konsultantami z IT.integro. Natomiast po stronie własnej, nie do przecenienia jest właśnie opisanie zachodzących procesów oraz tego, jak one mają wyglądać po wdrożeniu. Planowanie na tym etapie jest właśnie ważniejsze od samej realizacji, ponieważ dwa elementy, które właśnie nie wymieniałem, powodują, że praktycznie strona realizacji właśnie ciwie zaplanowanego wdrożenia, moim zdaniem nie martwi”.

korzyści

Każda z wdrożonych funkcjonalności przenosi firmę MM Brown Polska na wyższy poziom zarządzania swoimi zasobami – od finansowych do materiałowych i ludzkich, w jeszcze większym stopniu zwiększając produktywność przedsiębiorstwa i mając wpływ na zwrot z inwestycji w system. Już w tej chwili widoczne są korzyści osiągnięte dzięki NAV „Korzyści ekonomiczne widoczne są przede wszystkim w dwóch obszarach: planowania zamówień u dostawców oraz obsługi zamówień indywidualnych. Planowanie zamówień pozwala w praktyce zastosować zasady JIT (‘just in time’), a przed wdrożeniem próby stosowania takich reguł pozostawały w sferze teorii. System NAV pozwala nam także na dynamiczny rozwój i pozyskiwanie zamówień indywidualnych, do obsługi których bez niego nie byliśmy przygotowani, zatem możemy teraz wykorzystywać dodatkowy kanał dystrybucji. Obsługa tego segmentu, bez wdrożenia onego systemu klasy ERP, nie miałaby ekonomicznego uzasadnienia.” zauważa Prezes Zarządu MM Brown Polska.

Firma mogła także optymalizować zatrudnienie w obszarze produkcji, gdyż obecnie lepiej wykorzystuje swoje zasoby. Produkcja stała się efektywniejsza, a dzięki lepszemu planowaniu produkcji, likwidacji spiętrzeń produkcyjnych.

chocolissimo



 IT.integro

Partner roku 2008 Microsoft Dynamics

Istotną korzyścią, w sprawach która była kluczowa dla spółki, jest połączenie narzędzi e-commerce z systemem. Jedną z najtrudniejszych zadań całego projektu zostało przeprowadzenie wzorowo i obecnie uzyskiwane informacje są przekazywane zarówno do księgowości jak i na produkcję bez zbędnego oczekiwania i ingerencji pracowników.

„Liczymy, i w dłuższej perspektywie dzięki gromadzeniu wszystkich danych w systemie będziemy mogli skutecznie wykorzystywać jego możliwości analityczne. Tego typu narzędzie jest bardzo cenne przy podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych. Obecnie te możliwości są niewykorzystane ze względu na brak danych historycznych, ale mam nadzieję, że za kilka okresów rozrachunkowych system będzie pomocny w tworzeniu rozmaitych raportów i analiz” stwierdza p. Gadulski.

Informacje o firmie

Firma MM Brown Polska jest liderem w dystrybucji luksusowych pralin, czekoladek oraz innych produktów czekoladowych w Polsce. Sprzedaż odbywa się zarówno w formie bezpośredniej jak i poprzez sieć dystrybucyjną. Jej nowym produktem, znajdującym coraz więcej nabywców jest „czekoladowy telegram” – tekst z czekoladowych literek wysyłany do podanej w zamówieniu osoby.

Firma rozwija się w ostatnim okresie coraz dynamiczniej, zwiększyła swoje powierzchnie magazynowe i przeznaczone na produkcję.

Dzięki wdrożeniu systemu ERP MM Brown Polska jeszcze szybszy rozwój i redukcję kosztów, a także indywidualnych zamówień.

Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

 Microsoft Dynamics

www.IT.integro.pl

