

Intenson to rodzinna firma stworzona w 2011 roku przez Michała Lasockiego. Dziś znajduje się wśród liderów produkcji eko żywności w Polsce, a swoje produkty wprowadza do takich sieci handlowych jak Carrefour, Biedronka, Lidl i Tesco. Dynamika rozwoju Intenson zaowocowała decyzją o wejściu na rynki zagraniczne, co poszło w parze z poszerzeniem portfolio produktów.

Aby zapewnić właściwe podłoże logistyczne dla tak strategicznego przedsięwzięcia, postanowiono wprowadzić do firmy zaawansowany system ERP.

Kadra zarządzająca potrzebowała narzędzia, które wsparłoby przejrzyste i efektywne prowadzenie najważniejszych obszarów działalności:

produkcji,

finansów,

sprzedaży,

zakupów

i magazynowania.

Kluczowa była tu oczywiście produkcja, w obrębie której wytyczono następujące cele:

zwiększenie wydajności,

skrócenie procesu logistycznego

i podwyższenie kontroli jakości produktów.

Firma postanowiła je spełnić poprzez

usprawnienie ewidencji czasu pracy na gniazdach roboczych, mechanizmu śledzenia partii wyrobów na etapie produkcji i w magazynie,

elastycznego rozplanowywania zleceń produkcyjnych

oraz ewidencji kosztów produkcyjnych i etykietowania produktów.

Do wielowymiarowego zarządzania zasobami potrzebna była szybka i sprawna implementacja systemu ERP. Od tego zależało, czy spółka będzie mogła w pełnym stopniu wykorzystać nakłady poniesione na ekspansję, m.in. na dystrybucję produktów na Polskę i Europę.

## **Wybór Microsoft Dynamics NAV do wsparcia ekspansji**

Kierownictwo firmy zdecydowało się na wdrożenie systemu Microsoft Dynamics NAV, który ze względu na szeroki pakiet funkcjonalności spełniał oczekiwania firmy, a przede wszystkim jako jeden z niewielu ułatwiał zagraniczną ekspansję – można go łatwo integrować z różnorodnymi programami i bazami zewnętrznymi. W większości obszarów został wykorzystany standard systemu. Dzięki możliwości rozbudowywania modułów o rozwiązania dedykowane zawsze modyfikujemy poszczególne elementy aplikacji tak, aby były one

idealnie dopasowane do specyfiki prowadzonej przez klienta działalności.

Do implementacji wykorzystujemy autorską metodykę wdrożenia EIP WAY opartą o technikę Microsoft Sure Step i wzbogaconą o strategiczne elementy wypracowane przez doświadczony zespół EIP Dynamics NAV.

W Intenson skupiliśmy się na wcześniej wspomnianych obszarach o znaczeniu strategicznym. Dla każdego z nich stworzyliśmy dostosowane rozwiązania, np.:

Do działu Produkcji wprowadziliśmy opcję raportu umożliwiającego nadzór dat ważności wyrobów dla każdego klienta osobno. Sieci handlowe mają bardzo restrykcyjne wymagania dotyczące dat ważności, których musi przestrzegać współpracujący z nimi producent żywności. Dzięki wprowadzonej zmianie zapewniliśmy lepszą współpracę z sieciami, sprzyjającą budowaniu relacji i postrzeganiu Intenson jako solidnego partnera biznesowego. W obszarze Magazynowania system NAV został zintegrowany z systemem firmy kurierskiej, w efekcie czego uzyskaliśmy automatyczne drukowanie etykiet, bieżące śledzenie przesyłki, pobieranie potwierdzeń odbioru paczki oraz automatyczną zmianę statusu zamówienia na „dostarczone do klienta” po otrzymaniu potwierdzenia. To równa się skróceniu czasu logistycznego, a co za tym idzie, również jego kosztów. Kolejnym elementem dla tego obszaru są alerty o przekroczeniu stanu minimalnego na magazynie wysyłane do działu zakupów, które zapewniają sprawniejszą organizację i minimalizują ryzyko braku towarów na magazynie.

W części systemu Dynamics NAV poświęconej Finansom przedsiębiorstwa wprowadziliśmy dodatkową opcję śledzenia stanu kredytów i leasingów, wartości ich kapitału i odsetek oraz bieżącej wartości spłaty. Aktualną informację o zadłużeniu można wykorzystywać do wskaźników zadłużenia, a badanie do kondycji działalności. Razem z alertami systemowymi o zbliżającym się terminie płatności jest to składnik zwiększający płynność finansową firmy i terminowe wpłaty.

## **Korzyści powstałe z wprowadzenia systemu ERP dla użytkowników i klientów**

Intuicyjny i prosty w obsłudze interfejs, potrzebne informacje zawsze pod ręką oraz łatwość w tworzeniu wielu poziomów dostępu – to zalety wdrożenia NAV w Intenson, które zapewniają przedsiębiorstwu osiągnięcie mierzalnych korzyści i sprawne wejście na rynek europejski. Pracownicy Intenson używający systemu zostali przyporządkowani do konkretnych ról, na podstawie których nadano im odpowiednie uprawnienia. Każda grupa użytkowników po uruchomieniu widzi swój indywidualny profil, który skupia w jednym miejscu wszystkie

elementy niezbędne danej osobie do pracy. Role oraz profile zostały podzielone np. na takie grupy użytkowników jak:

Administracja,  
Zarząd,  
Dział Handlowy,  
Dyrektor Handlowy,  
Dział Zakupów,  
Dział Reklamacji,  
Planista Produkcji,  
Kierownik magazynu,  
Główny księgowy,  
Dział Windykacji.

Taki podział ról oraz przydzielenie użytkownikom konkretnych zakresów systemu Microsoft Dynamics NAV znacznie poprawi organizację pracy w Intenson, co ułatwi zarządzanie firmą, szczególnie biorąc pod uwagę tak dynamiczny rozwój.

Wcześniej umieszczone w wielu miejscach dane są teraz zaszyte w systemie, skąd mogą być bezpośrednio eksportowane przez pracowników do narzędzi pakietu Microsoft Office. Ułatwia to analizę wybranego zbioru danych, dzięki czemu raportowanie jest szybsze i bardziej przejrzyste. NAV generuje także zestawienia, które są dobrą podstawą do szczegółowej analizy kondycji firmy.

Raporty i powiadomienia tworzą możliwość kontroli i redukcji stanów magazynowych. Wiąże się to z ulepszeniem procesu planowania, więc towary nie zalegają na magazynach. Ustalanie wymagań dotyczących terminów i warunków dostaw, a także określanie zapotrzebowania na towary i materiały przewiduje sam system. W rezultacie związane z redukcją zapasów działania mogą znacznie obniżyć koszty działalności i podwyższyć jej wydajność.

Wprowadzona bieżąca kontrola należności pomaga utrzymać płynność finansową na właściwym poziomie.

Opracowany został nowy proces przetwarzania zamówień składanych przez klientów poprzez stronę internetową lub bezpośredni kontakt ze sprzedawcą.

Ścieżka procesowania zamówienia od jego złożenia aż do wysyłki została sprecyzowana w systemie w formie statusów widocznych na każdym zamówieniu.

Pierwszy etap procesu zintegrowany jest ze stroną internetową, gdzie klienci po zalogowaniu kompletują koszyk produktów, po czym składają zamówienie i mają możliwość podglądu jego statusu, a także pobrania zaksięgowanej faktury lub nawet jej korekty.

Ostatni etap polega na integracji systemu z firmą kurierską, która powoduje m.in. zmianę statusu na „wysłane do klienta”, co również widoczne jest dla niego na stronie internetowej. Statusy opracowane zostały w taki sposób, aby osoby nieupoważnione nie mogły ingerować w prawidłowy przepływ zamówień, a przetwarzanie przebiegało stabilnie. Pozwoli to uniknąć błędów w kompletacji zamówień wynikających z braku przepływu informacji pomiędzy działem handlowym a magazynem.

Przygotowaliśmy również całkowicie nowy dział w systemie, czyli Reklamacje. Ten element umożliwia osobom upoważnionym przetwarzanie reklamacji składanych przez stronę internetową lub bezpośrednio przez dział reklamacji.

Funkcjonalność ta daje możliwość tworzenia kartotek reklamacji, w których znajduje się opcja uzupełnienia danych niezbędnych firmie do raportowania.

Dodatkowo po wskazaniu odpowiedniego rozwiązania reklamacji system podejmuje odpowiednie działania, takie jak dodanie gratisu do kolejnego zamówienia klienta albo automatyczne wystawienie korekty do reklamowanej pozycji faktury.

## **Podsumowanie pracy z Intenson**

Powyższe moduły dedykowane oraz organizacja pracy w systemie Microsoft Dynamics NAV wsparły stabilizację procesu sprzedaży i jej maksymalizację, umocniły markę Intenson w kraju oraz pomogły w logistyce wejścia na nowe rynki. Cieszymy się, że jako EIP mogliśmy działać na tym skomplikowanym, bardzo istotnym etapie rozwoju polskiego producenta żywności.

Zapraszamy do kontaktu z zespołem EIP Dynamics NAV