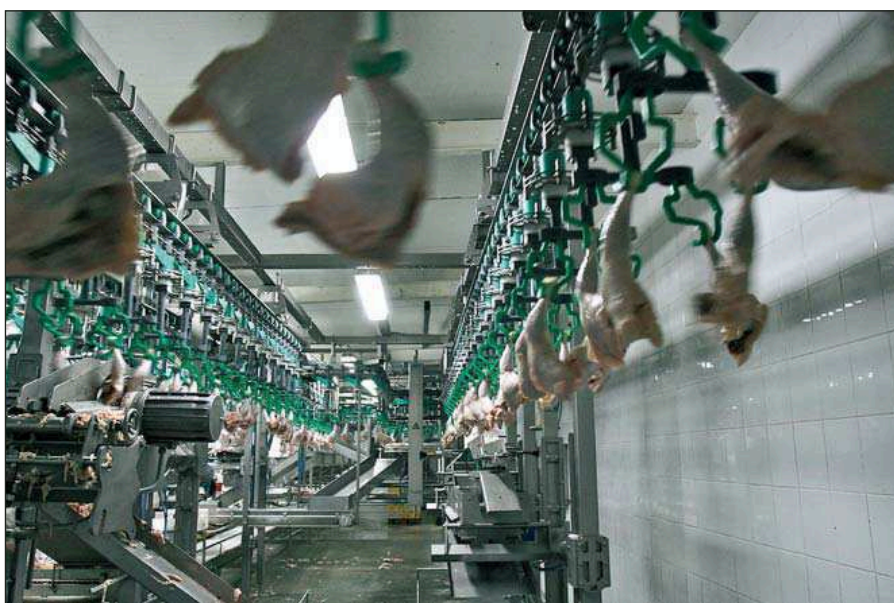


Efektywna sprzedaż dóbr szybko zbywalnych

Zakłady Drobiarskie Langner powstały w 1995 roku. Są wiodącym na polskim rynku producentem drobiu. Firma specjalizuje się w hodowli, uboju, rozbiorze i dystrybucji mięsa drobiowego. W pełni zautomatyzowany zakład, zlokalizowany w Miejskiej Górcie koło Rawicza, spełnia normy systemu zapewnienia jakości HACCP, dostarczając produkty zdrowe, bezpieczne i wysokiej jakości. Langner obsługuje szeroką gamę klientów, od detalicznych, poprzez duże sklepy, supermarkety, po dużych odbiorców hurtowych.



FOT. Z X7MILOWY

Zakłady Drobiarskie Langner specjalizują się w produkcji mięsa drobiowego, dostarczając 30-40 tysięcy sztuk drobiu dziennie.

MACIEJ KROMOLICKI

Sprawne zarządzanie zleceniami sprzedaży i dystrybucją bywa w sektorze FMCG kluczem do przewagi konkurencyjnej. Zwłaszcza w takiej firmie jak producent drobiu Langner, gdzie liczy się czas od produkcji do dostawy do klienta.

PEŁNA KONTROLA

Zakłady Drobiarskie Langner specjalizują się w produkcji mięsa drobiowego, dostarczając 30-40 tysięcy sztuk drobiu dziennie. Dynamicznie rozwijająca się firma potrzebowała rozwiązania, które pozwoliłoby w efektywny sposób zarządzać

rosnącą liczbą zamówień klientów. W ramach prowadzonego wdrożenia systemu SAP — specjalnie na potrzeby firmy Langner — opracowane zostały nowatorskie rozwiązania pozwalające kompleksowo zarządzać realizacją zleceń sprzedaży.

Doświadczenie i zaangażowanie kierownika projektu po stronie klienta, a przede wszystkim pracowników firmy Langner znacznie przyczyniły się do sprawnej realizacji projektu. Powstałe w ten sposób funkcjonalności, to jest Panel obsługi zamówień klienta oraz Panel analizy stopnia realizacji zleceń, pozwalają w prosty sposób łączyć i wykorzystywać dane pochodzące z różnych działów firmy.

— Głównym założeniem wprowadzenia zintegrowanego panelu obsługi zamówień

klienta było umożliwienie kierownikom ekspedycji pełnego zarządzania zleceniami sprzedaży. Ze względu na znaczną liczbę realizowanych zleceń sprzedaży w krótkim czasie niezbędne stało się wdrożenie systemu umożliwiającego nam szybką analizę wielu informacji i dynamiczne kontrolowanie podejmowanych decyzji dotyczących zamówień klientów — mówi Łukasz Langner, wiceprezes firmy, kierujący projektem wdrożenia systemu SAP po stronie klienta.

Panel kontroli zleceń pozwala na łatwą filtrację procesów sprzedaży według różnych kryteriów, na przykład numeru zlecenia sprzedaży, daty realizacji, trasy przejazdu, grupy materiałowej czy indeksu materiałowego. Dzięki temu narzędzie umożliwia analizę kompletności dostaw, stopnia realizacji wysyłek pod kątem trasy, klienta lub asortymentu oraz pozwala na nadzór nad obiegiem dokumentów wraz ze wskazaniem numeru terminalu ekspedycyjnego, na którym dane zlecenie sprzedaży ma zostać zrealizowane.

— „W razie jakiegokolwiek reklamacji w każdej chwili możemy się dowiedzieć, kiedy i przez kogo zostało przyjęte zamówienie, z jakiego surowca powstał produkt, kiedy, w jakiej ilości i przez kogo został przygotowany oraz kiedy został przekazany do transportu. Pozwala to utrzymywać jakość naszych produktów na najwyższym poziomie — podkreśla Magdalena Wojciechowska, członek zarządu firmy Langner.

Dzięki systemowi SAP możliwe jest tworzenie raportów dotyczących sprzedanego towaru oraz określenie dynamiki sprzedaży. Głównym celem analizy dynamiki



– Głównym założeniem wprowadzenia zintegrowanego panelu obsługi zamówień klienta było umożliwienie kierownikom ekspedycji pełnego zarządzania zleceniami sprzedaży – mówi Łukasz Langner, wiceprezes firmy, kierujący projektem wdrożenia systemu SAP po stronie klienta.

sprzedaży jest określenie prawidłowości zmian sprzedaży na poszczególnych trasach oraz ustalenie, jaki wpływ na jej poziom mają wybrane czynniki.

NA MIEJSCE I NA CZAS

Opracowane przez firmę 7milowy narzędzia do zarządzania transportem pozwalają użytkownikowi na dokonanie wielu modyfikacji związanych z wysyłką towaru. Wykorzystywane są tutaj głównie takie możliwości, jak:

- harmonogramowanie tras przejazdów w podziale na poszczególne dni tygodnia, wraz z godziną wyjazdu samochodu;
- zarządzanie kierowcami i pojazdami;
- zarządzanie trasami przejazdów samochodów.

Osoby zajmujące się spedycją otrzymały narzędzie umożliwiające podejmowanie decyzji o aktualnym i planowanym przebiegu transportu, co znacznie usprawniło system zarządzania wysyłką towaru. Stworzone rozwiązanie do zarządzania transportem jest szczególnie przydatne w dystrybucji dóbr szybko zbywalnych. Jego głównym celem jest optymalizacja realizacji zleceń sprzedaży pod kątem czasu oraz wielkości załadunku.

Takie narzędzie pozwoliło na znaczną redukcję czasu realizacji zlecenia, dzięki czemu wyprodukowane wyroby gotowe podlegają dystrybucji natychmiast po zej-

ściu z linii produkcyjnej. Rozwiązanie jest oparte na harmonogramie realizowanych zleceń sprzedaży. W harmonogramie wykorzystywane są bieżące zlecenia sprzedaży, grupowane pod kątem przydzielonych planowanych tras oraz planowanych środków transportu.

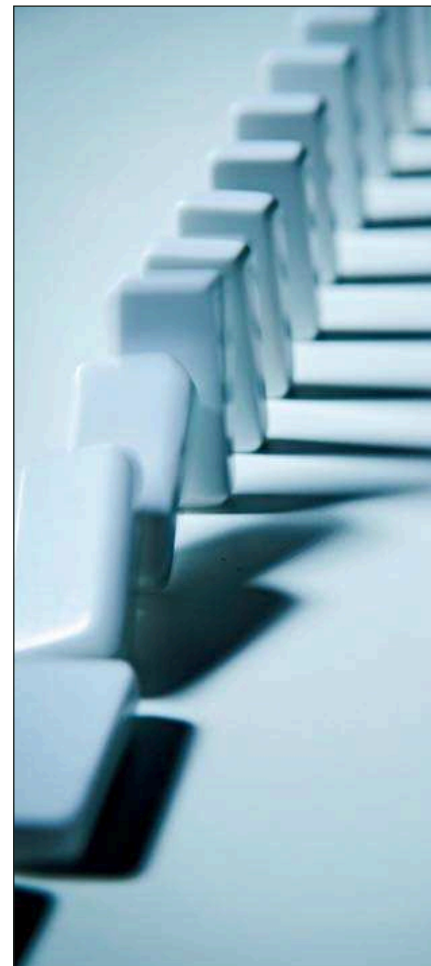
Zastosowany w rozwiązaniu pulpit pozwala na bezpośrednią modyfikację zleceń z uwzględnieniem planowanych zleceń produkcyjnych oraz aktualnych stanów magazynowych. Dzięki temu czas potrzebny na wydanie bieżącej produkcji do dystrybucji zostaje zredukowany do absolutnego minimum.

Realizacja wysyłki może odbywać się na wiele różnych sposobów, w podziale na przykład na trasy, grupę asortymentową czy odbiorcę towaru. Realizowanie zleceń sprzedaży w kolejności wyjazdu pojazdów, z uwzględnieniem osobnych magazynów czy priorytetów klientów, stało się proste i szybkie w obsłudze.

— Wyeliminowanie pomyłek przy realizacji zleceń sprzedażowych, ograniczenie liczby reklamacji, usprawnienie przygotowania towaru do wysyłki oraz znaczne skrócenie czasu transportu — to tylko niektóre korzyści, jakie osiągnęliśmy dzięki ściślemu dopasowaniu systemu SAP do naszych potrzeb. Wszystkie te czynniki mają niemały wpływ na zwiększenie dochodowości naszego przedsiębiorstwa — podsumowuje Łukasz Langner.

Rozwiązania przygotowane dla Zakła-

dów Drobiarskich Langner doskonale nadają się do zastosowania w innych branżach, szczególnie tam, gdzie czas pomiędzy wyprodukowaniem wyrobów a dostawą do klienta ma kluczowy wpływ na funkcjonowanie biznesu. ■



Maciej Kromolicki

Konsultant wdrożeniowy systemu SAP w firmie 7milowy. Specjalizuje się w obszarze logistyki obejmującym zarządzanie sprzedażą i dystrybucją oraz gospodarkę materiałową. Pełnił funkcję konsultanta wiodącego we wdrożeniach SAP w firmach: Langner, Scanclimber, Elstar Oils, Cehave Pasze, Decora. Uczestniczył także w projektach dla firm: Kopernik, Dramers, Herlitz. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej.