



**Klient**  
Fresh World sp. z o.o.

**Sektor**  
Handlowy

**Działalność**  
Sprzedaż warzyw i owoców

**Rozwiązanie**  
Forte Handel

**Liczby**  
ponad 104 tys. ton sprzedanych  
warzyw i owoców, kilkuset kontra-  
hentów, ponad 25 tys. faktur rocznie,  
270 tys. innych wystawionych doku-  
mentów, 230 mln zł - roczny obrót

[www.freshworld.com.pl](http://www.freshworld.com.pl)

## System szyty na miarę

Wyraźnie artykułowane potrzeby klienta i wystarczająco elastyczna technologia pozwalająca im sprostać, a także dużo dobrej woli po obu stronach: wdrożeńców i użytkowników – to filary sukcesu implementacji systemu Forte Handel w firmie Fresh World Int. sp. z o.o. Fresh World – firma o holenderskich korzeniach powstała w 1997 r. w podwarszawskich Broniszach – zajmuje się dystrybucją świeżych warzyw i owoców na dużą skalę. Do jej potężnych magazynów, o powierzchni aż 6500 mkw., co tydzień trafia 2 tys. ton owoców i warzyw. Tu są sortowane i konfekcjonowane, żeby mogły w jak najlepszym stanie trafić na półki supermarketów – z większością sieci takich sklepów Fresh World ma podpisaną umowę ramową. Ze względu na nietrwałość towaru czas jest najważniejszym czynnikiem

w firmie Fresh World. Dlatego procesy związane z poszczególnymi etapami prac – przyjęciem towaru, jego rozładunkiem, zniszczeniem partii zepsutych, przekazaniem towaru do produkcji oraz konfekcjonowaniem – muszą być wspierane przez odpowiednio zaprojektowany system informatyczny. Musi on pozwalać na błyskawiczne wprowadzanie danych, automatyzować tworzenie dokumentów, szybko udostępniać odpowiednie informacje i generować odpowiednie raporty. Także te kontrolingowe, bo obroty firmy bardzo szybko rosną – średnio o 25 proc. rocznie. Przy tak wielkim wzroście organicznym firma musi być coraz lepiej kontrolowana, tym bardziej że działa na bardzo niskiej marży (w tej branży zysk kształtuje się na poziomie 1 proc. od sprzedaży netto).

Ze względu na wymagania wynikające z ustawy o rachunkowości obróbka VAT-u w Polsce jest skomplikowana – trzeba przerobić wiele informacji, a procedury są trudniejsze, niż należałoby oczekiwać. Wymagają wprowadzania danych na wiele kont, to komplikuje także rozwiązania informatyczne i niepotrzebnie zawyża ich cenę. Ostatecznym efektem wdrożenia systemu IT powinny być oszczędności osobowe – na razie mamy 3 razy więcej pracowników niż w spółce holenderskiej, a jednocześnie 3 razy mniejszy obrót. To pokazuje skalę potencjalnych ulepszeń programu.

Erik van Vugt, dyrektor handlowy Fresh World

### Naturalna kontynuacja

Dlaczego kierownictwo firmy uznało, że System Forte sprosta tym wszystkim wyzwaniom? – *Niemal od początku naszej działalności korzystamy z modułu finansowo-księgowego Symfonia i jesteśmy o nim jak najlepszego zdania. Już w 2000 r. zdecydowaliśmy się na inne oprogramowanie Symfonia Handel – mając pełną świadomość, że nasz specyficzny obieg towaru, a co za tym idzie i dokumentów, będzie wymagał wielu modyfikacji tego oprogramowania. Tak też się stało, program został wzbogacony o dużą liczbę raportów. Gdy wskutek naszego błyskawicznego rozwoju napotkał barierę skalowalności, znów stanęliśmy przed trudną decyzją – wspomina Jolanta Marczak, prokurent finansowy firmy Fresh World. – Wybór oprogramowania dla tak specyficznej firmy, jak Fresh World, obracającej towarami nietrwałymi, nie jest łatwy. W Polsce nie ma oprogramowania dla firm tego typu, a na korzystanie z holenderskiego oprogramowania używanego przez naszego głównego partnera – firmę Valstar Holland – nie mogliśmy się zdecydować bez możliwości uzyskania wsparcia serwisowego dla tego programu na miejscu. Dlatego wybraliśmy Forte*

*– program z naszego punktu widzenia funkcjonalnie nie tak rozbudowany, lecz znacznie tańszy. Mieliśmy świadomość, że ten program przeznaczony jest dla firm obracających towarami trwałymi, dlatego nieustannie przystosowujemy go do naszych potrzeb – uzupełnia Erik van Vugt, jeden z właścicieli firmy Fresh World i członek zarządu spółki.*

### Metodyka implementacji

Przy tak szeroko zakrojonych modyfikacjach programu niezwykle ważne jest wsłuchanie się w potrzeby klienta. Analiza przedwdrożeniowa wskazała priorytety, ale wiele szczegółowych potrzeb ujawniło się dopiero na etapie realizacji projektu wdrożeniowego. Piotr Struczko, młody, lecz doświadczony konsultant IT i analityk systemowy z firmy Sage, wprowadził nowy system uzgodnień – co 2 tygodnie przyjeżdżał do firmy, prezentował wprowadzone funkcjonalności i z uwagą wysłuchiwał kolejnych sugestii użytkowników. Ta metodyka pracy dobrze się sprawdziła i pozwoliła na pełne przystosowanie programu do specyficznych potrzeb firmy Fresh World.

*– To zupełnie naturalne, że klient początkowo koncentruje się na bazowych*

*funkcjonalnościach, a później, obserwując rozwój oprogramowania, zaczyna zauważać nowe możliwości ich wykorzystania. Cieszę się, że mogliśmy mieć udział w kreowaniu tych potrzeb. Tak powinno być, że klient sygnalizuje problemy, a dostawca oprogramowania podpowiada metody realizacji – mówi Waldemar Stacharski, konsultant firmy Sage zaangażowany w projekt.*

Sam start systemu był wyzwaniem, głównie ze względu na tryb pracy firmy – 24 godziny na dobę. Zarówno przeniesienie danych, jak i implementacja poszczególnych funkcjonalności musiały odbywać się w tle, a wszelkie problemy trzeba było rozwiązywać błyskawicznie. O skali projektu pośrednio świadczy objętość dokumentacji liczącej 150 stron. Miesiąc po starcie udało się osiągnąć pełną stabilność systemu mimo permanentnych zmian związanych z nieustannym wzbogacaniem systemu. – *Piotr Struczko, młody, ale niestychnie odpowiedzialny człowiek, okazał się naszym mężem opatrnościowym i jest pod moją szczególną opieką.* – Jolancie Marczak brakuje słów uznania dla wysiłków implementacyjnych konsultanta Sage'a.

Prace prowadzone u klienta mają także bardziej globalny wymiar, bo pośrednio stymulują rozwój naszych firmowych pakietów. Nie tylko czujemy, aby zmiany w kolejnych wersjach nie blokowały rozwoju poszczególnych rozwiązań, ale także udaje się nam przeforsować włączenie części opracowanych ulepszeń do kolejnej standardowej wersji oprogramowania.

Piotr Struczko, konsultant IT  
i analityk systemowy Sage

### Forte w odmianie Fresh

Wszystkie rozwiązania wprowadzone do Handlu Forte mają charakter przekrojowy. Ich głównym celem jest ułatwienie pracy, a tym samym skrócenie czasu operacyjnego na konkretnym stanowisku. Nie sposób wymienić wszystkich udogodnień zaimplementowanych przez firmę Sage, przyjrzyjmy się więc najistotniejszym. Pierwszy przykład: rezerwacja towaru. Bywało, że towar był przechwytywany przez innego handlowca, zanim po zwolnieniu został zarejestrowany w innym dokumencie. Teraz system pokazuje nie tylko wszystkie dostawy, ale także termin ich rozładunku. Użytkownicy mogą sobie rezerwować taki towar dla danego kontrahenta (wiedzą np. że przyjedzie x palet gruszek i już mają na nie kupca) i są pewni, że nikt go im nie zabierze. Inny przykład: szacowanie cen. Niezwykle przydatne w tak dynamicznym biznesie operującym ceną dnia.

Dawniej były kłopoty z uwzględnieniem w cenie kosztów dodatkowych: transportu, konfekcjonowania, administracyjnych, marketingowych. Czasem nawet dochodziło do sprzedaży towaru poniżej kosztów. Teraz handlowcy mogą korzystać ze słownika cen. Wprowadzono nowy mechanizm – użytkownik może napisać wzór, jak się ustala cenę: cło, VAT, transport i koszty zmienne i na tej podstawie wyliczyć nawet kilkanaście rodzajów cen, m.in. cenę dnia czy sugerowaną dla handlowca. To bardzo pomocne narzędzie – klient planuje dalsze rozszerzenie listy czynników wykorzystywanych podczas indywidualnego szacowania cen. Kolejna funkcjonalność – rozliczenie dostaw. Program sprawdza faktury związane z produktem, liczy koszty i zysk. Wiadomo, ile firma zyskała lub straciła na danej dostawie, na tej podstawie kupcy rozliczają się z dostawcami, negocjują ceny.

### Podliczamy zyski

Nic tak nie przemawia do wyobraźni jak liczby. Dawniej rozliczenie jednego towaru trwało 3 godziny i było szacunkowe, teraz całą dostawę, licząc nawet kilkanaście towarów, system precyzyjnie rozlicza w ciągu 30 sekund, łącznie z wydrukiem. Mierzalnych oszczędności jest więcej. Deklarację Intrastat przed wdrożeniem generowały 2 osoby przez 4 dni, teraz system wykonuje to w ciągu kilku minut, a jedna osoba sprawdza pół dnia. Wcześniej inwentaryzacja zajmowała cały weekend, teraz kilka godzin. Kolejna duża oszczędność czasu wynika ze stabilnej pracy Systemu Forte. – *Moja ingerencja ogranicza się do dwóch godzin na miesiąc, bo użytkownicy mają narzędzia do samodzielnego usuwania problemów* – wylicza Piotr Struczko.

Sage sp. z o.o. jest głównym dostawcą rozwiązań informatycznych klasy ERP w Polsce. Firma wchodzi w skład Grupy Sage notowanej na Gieldzie Papierów Wartościowych w Londynie. Grupa ta należy do grona trzech największych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie na świecie. Rozwiązanie Forte pozwala na zarządzanie strategicznymi obszarami i procesami zachodzącymi w złożonej organizacji, jest elastyczne i łatwe w dostosowaniu do indywidualnych potrzeb.

#### Wdrożeniowe „neverending story”

System ruszył 1 września 2007 r. i przyniósł zadowalający, przewidziany umową kształt. Nadal trwa faza rozwoju rozwiązania, co dobrze świadczy o potencjale zastosowanej technologii. Dopisywane są kolejne specyficzne dla prowadzonego biznesu funkcjonalności i raporty, a jednocześnie trwają prace nad modyfikacjami, które zapewnią inte-

grację Forte Handel z innymi modułami.  
 – *Na pewno rozbudowy wymaga część logistyczna – już uporaliśmy się z ewidencją ciężarówek. Dążymy do pełnej automatyzacji czynności tak, aby w przyszłości użytkownik mógł pełnić rolę wyłącznie kontrolera powierzonego mu odcinka prac* - podsumowuje Piotr Struczko.  
 - *Jesteśmy zadowoleni ze współpracy*

*z firmą Sage, choć - jak z pewnością każdy klient - uważamy, że ta kooperacja powinna być tańsza. Wciąż potrzebujemy nowych informacji, pracujemy więc nad kolejnymi raportami, sam jestem ciekaw, czy kiedykolwiek uda mi się zrealizować wszystkie zamierzenia w tym zakresie* - podsumowuje kwestię rozwoju systemu Erik van Vugt.

Potrzeby	Rozwiązanie	Korzyści
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wydajny system IT obsługujący dział handlowy o specyficznym przepływie towarów i dokumentów. Skalowalne i gwarantujące bezpieczeństwo danych rozwiązanie powinno umożliwiać:                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• maksymalną automatyzację działań na stanowiskach pracy,</li> <li>• sprawny obieg informacji,</li> <li>• implementację specyficznych narzędzi biznesowych bez straty wydajności,</li> <li>• wielowymiarową analizę danych,</li> <li>• uzyskanie pełnej informacji kontrolingowej, w tym wielu specyficznych raportów,</li> <li>• dalszy harmonijny rozwój aplikacji.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte Handel zlicznymi modyfikacjami.</li> <li>• Liczba licencji: nieograniczona.</li> <li>• Otwarta platforma informacyjna.</li> <li>• Baza danych: MS SQL</li> <li>• Integracja z posiadanymi już modułami</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymuszenie optymalnej organizacji pracy - stymulacja pożądaných działań pracowników</li> <li>• Usprawnienie przepływu danych wewnątrz firmy</li> <li>• Efektywne monitorowanie przebiegu wszystkich procesów biznesowych.</li> <li>• Pełna kontrola nad efektywnością biznesu - dostępne rozbudowane narzędzia kontrolingowe</li> <li>• Wyeliminowanie błędów</li> <li>• Znaczne oszczędności czasu na rutynowych czynnościach</li> <li>• Duży potencjał rozwojowy systemu</li> </ul>