



Profil klienta

## Firma CONO Kaasmakers rozwija się ze wsparciem Infor M3



### W skrócie

**Produkt:** Infor M3

**Branża:** spożywcza (Food & Beverage)

**Kraj:** Holandia

**„Filozofia produkcji sera w Holandii jest inna niż w pozostałych krajach”**

**–Eric Hulst, dyrektor zarządzający, CONO Kaasmakers.**

### Profil firmy

CONO Kaasmakers jest niezależną spółdzielnią skupiającą około 500 farm mleczarskich. Obecna struktura organizacyjna jest rezultatem połączenia się dwóch spółdzielni w 1999 roku: De Combinatie z Beemster w Holandii Północnej oraz De Vechtstreek z Ommen w prowincji Overijssel. Oprócz produkcji serów w Beemster, CONO prowadzi też produkcję serwatki w proszku. CONO Kaasmakers wytwarza 30 milionów kilogramów sera w ciągu roku. Towar sprzedawany jest w Holandii, Belgii, Niemczech, Hiszpanii, USA i Japonii pod różnymi nazwami i odmianami, jak na przykład BeemsterKaas, BeemsterKaas Exclusief, SmaaQ, Stompatoren, Oudendijk, Oudendijk Light oraz Noord® Wester Edammer. Ser z CONO Kaasmakers można zakupić w specjalistycznych sklepach z nabiałem, jak również w supermarketach. Więcej informacji o firmie znajduje się na stronach [www.CONO.nl](http://www.CONO.nl) oraz [www.beemsterkaas.nl](http://www.beemsterkaas.nl).

### Wyzwania

CONO Kaasmakers jest znanym w Holandii i Belgii producentem serów, słynącym z marki BeemsterKaas. Kilka lat temu firma postanowiła przyjąć nowy kierunek rozwoju i zdecydowała, że wsparciem dla nowej strategii będzie system Infor® Food & Beverage na platformie IBM iSeries. Wszystkie procesy biznesowe od zamówień, produkcji, planowania i logistyki, po finanse, marketing i dystrybucję są obsługiwane przez system Infor M3, który jest podstawą ERP (Enterprise Resource Planning – zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa) w rozwiązaniu Infor Food & Beverage (Infor dla branży spożywczej).

Do momentu podjęcia decyzji o nowej strategii rozwoju, CONO Kaasmakers oferowała tylko ser w dużych ilościach dla sprzedaży hurtowej. W 2002 roku firma zdecydowała się też na sprzedaż detaliczną i dzisiaj sery BeemsterKaas są dostępne w specjalistycznych sklepach z serami oraz w supermarketach. Decyzja ta oznaczała dla CONO Kaasmakers daleko sięgające zmiany w procesie produkcyjnym. Obecnie firma oferuje znacznie więcej produktów, gdyż rynek detaliczny wymaga zróżnicowania serów pod względem rodzaju, stopnia dojrzałości, wagi czy opakowania.

W rezultacie rozwoju produkcji dyrektor zarządzający Eric Hulst musiał czekać coraz dłużej na raporty z działu dystrybucji i finansów. Zadanie zbierania spójnych danych raportowych potrzebnych do decyzji zarządczych stawało się coraz trudniejsze. W poprzednim systemie ERP każdy nowy proces biznesowy był wprowadzany poprzez modyfikowanie systemu – wystarczający powód, by poszukać rozwiązania, które będzie na tyle elastyczne, by obsługiwać wszystkie nowe procesy bez ingerencji w system. Firma CONO wybrała Infor M3. Oczekiwania były wysokie: „Chcemy widzieć za naciśnięciem jednego guzika obroty firmy w podziale na produkty i na każdego klienta.”

**“Podczas gdy większość naszej konkurencji próbuje wytworzyć jak najwięcej sera z każdego litra mleka, naszym celem jest produkcja sera najwyższej klasy. Z zasady prowadzi to do niższego zwrotu, co z kolei podnosi cenę naszego sera. Ale każdy, kto go raz spróbuje, staje się przekonany do naszej filozofii”**

**–Eric Hulst, dyrektor zarządzający, CONO Kaasmakers**

## Spółdzielnia

CONO Kaasmakers produkuje 30 milionów kilogramów sera w ciągu roku używając tradycyjnych metod produkcji. Podczas gdy większość konkurentów przestawiło się na ciągłą produkcję około 20 lat temu, CONO pozostała przy procesie produkcji w partiach, dzięki czemu podstawowe składniki mają więcej czasu na interakcję. „Filozofia produkcji sera w prowincji Holandii Północnej jest inna niż gdziekolwiek na świecie” – wyjaśnia dyrektor zarządzający Eric Hulst. “Podczas gdy większość naszej konkurencji próbuje wytworzyć jak najwięcej sera z każdego litra mleka, naszym celem jest produkcja sera najwyższej klasy. Z zasady prowadzi to do niższego zwrotu, co z kolei podnosi cenę naszego sera. Ale każdy, kto go raz spróbuje, staje się przekonany do naszej filozofii”. Innym wyróżnikiem firmy jest brak ceny nabycia. Hulst wyjaśnia: “Jesteśmy spółdzielnią i nasi farmerzy są opłacani dopiero po sprzedaży produktów. Kwota, którą otrzymują za mleko jest oparta na cenie sprzedaży pomniejszonej o koszty. Kiedy ustalamy cenę hurtową produktów serowych, zawsze walczyliśmy z problemem: w jaki sposób ustalić koszt mleka”.

## Nowa strategia

Decyzja by wprowadzić produkty do supermarketów została podjęta na końcu lat 90-tych. Do tamtej pory firma sprzedawała tylko do odbiorców hurtowych, a produkty serowe przed sprzedażą dojrzewały przez 15 dni. Dystrybutorzy hurtowi zajmowali się kolejnymi etapami procesu dojrzewania sera i sprzedawali gotowe produkty do specjalistycznych sklepów z serami. Decyzja o bezpośredniej sprzedaży do supermarketów pojawiła się w momencie, gdy sklepy z serami doświadczyły dużego spadku udziałów w rynku.

„60% naszego przychodu pochodziło ze specjalistycznych sklepów” – mówi Hulst. „Odnawiamy znaczny spadek przychodu kiedy te sklepy tracą klientów. W Holandii 84% wszystkich serów sprzedaje się w supermarketach. I tam jest nasz potencjał wzrostu.”

Od 2002 roku CONO Kaasmakers sprzedaje sery pod marką BeemsterKaas bezpośrednio do supermarketów. Firma ma teraz do czynienia z bardzo wymagającymi klientami i twardymi technikami negocjacyjnymi, więc ważnym jest, by sprzedawcy znali dokładną strukturę kosztów produktu.

Ponadto, ilość wersji produktów wzrosła znacząco, gdyż firma dostarcza sery na różnym etapie dojrzewania i w zróżnicowanych opakowaniach. Innym ważnym obszarem jest logistyka. Proces dojrzewania młodych serów powinien trwać około czterech tygodni, z kolei bardzo stare sery dojrzewają w Beemster przez minimum 26 miesięcy. To oznacza, że firma potrzebuje więcej miejsca do magazynowania niż przy wytwarzaniu ujednoliconego produktu.

CONO przekazało część procesu dojrzewania, pakowania i transportu serów supermarketom, co znacząco skomplikowało procesy logistyczne firmy. W dodatku nie każdy ser widniejący w bilansie CONO jest de facto przechowywany w magazynie firmy. Dlatego też możliwy jest jedynie wirtualny podgląd magazynów w celu określenia gdzie artykuł jest aktualnie przechowywany.

## Dlaczego Infor?

CONO Kaasmakers wybrała Infor M3 dlatego, że rozwiązanie to zawiera wszystkie potrzebne funkcje, które są w tej branży potrzebne i dokładnie pasuje do wielkości i rodzaju firmy. Ponadto, Infor ma wiele referencji w branży mleczarskiej. Ostateczna decyzja o wyborze zapadła po odbyciu wizyt referencyjnych u konkurencji CONO – firm DOC Kaas Hoogeveen oraz De Zuivelhoeve. „Przedstawiciele obydwu firm byli zachwyceni wsparciem ze strony Infor i partnera wdrożeniowego – Alfa-Beta Solutions podczas fazy wdrożeniowej, a także po jej zakończeniu” – wyjaśnia Hulst. „Ta rekomendacja umocniła naszą decyzję”.

Wdrażając Infor M3, CONO zrealizowała kilka celów. Jednym z nich jest lepszy wgląd w koszty i przychody poszczególnych działów (np. dojrzewania i pakowania). System jest zintegrowany z aplikacją IBM Cognos, która dostarcza analizy przychodów, marży czy struktury ceny nabycia w różnych kombinacjach produktów i marek. CONO zyskała również lepszy obraz zapasów we własnych magazynach, jak i w zewnętrznych dojrzewalniach i centrach pakowania. Wszystko to doprowadziło do podejmowania szybszych i pewniejszych decyzji.

## Wdrożenie

Wdrożenie systemu zostało wykonane przez holenderskiego partnera Infor, firmę Alfa-Beta Solutions, która specjalizuje się w branży spożywczej. Alfa-Beta ma głębokie zrozumienie funkcji i możliwości Infor M3, które efektywnie wspierają procesy biznesowe w CONO.

## Rozwiązanie

Aby kontrolować produkcję, dostawę i dystrybucję serów z poziomu komputera, należy najpierw wprowadzić różnego rodzaju dane. Na przykład, ser kurczy się podczas procesu schnięcia i początkowo traci 0,2% swojej wagi. Zarządzanie procesem dojrzewania musi uwzględniać fakt, że po tygodniu dojrzewania z kilograma sera zostaje tylko 986 gramów, a także to, że wartość sera rośnie wraz z jego dojrzewaniem.

Innym istotnym punktem w procesie zarządzania jest pozostałość w formie serwatki, która też może być sprzedawana jako produkt. Dodatkowa złożoność wynika też z tego, że nie wszystkie sery ważą tyle samo, więc każdy ser musi mieć indywidualną cenę. Infor M3 obsługuje ten poziom złożoności.

Funkcje takie jak zmienne jednostki i wagi, produkty równoległe i pochodne, rejestracja utraty wagi w procesie schnięcia, dojrzewanie, model ceny nabycia, elektroniczna wymiana danych, elastyczne struktury cen i rabatów są zintegrowane w rozwiązaniu Infor M3. Funkcjonalność systemu zapewnia precyzyjne wsparcie codziennych procesów biznesowych, bez konieczności rozwijania aplikacji – jak dzieje się w przypadku systemów pisanych na zamówienie.

System Infor M3 musi być skonfigurowany, lecz nie musi być przeprogramowany. Dane są dostępne z każdej możliwej perspektywy, tak więc użytkownicy pracują z indywidualnymi widokami. Odpowiedzi na pytania takie jak: „Jakie rabaty uwzględniliśmy dla danego odbiorcy?“, „Jaki poziom wzrostu osiągnął BeemsterKaas w segmencie sprzedaży sklepowej?“, „Jaka jest cena mleka w tym roku w porównaniu do tego samego kwartału zeszłego roku?“ nie stanowią teraz problemu. Tym samym, cel dyrektora zarządzającego firmy został spełniony – dzięki wdrożeniu systemu, za naciśnięciem jednego guzika można się przekonać czy firma zmierza w dobrym kierunku.



Gold  
Channel Partner



641 Avenue of the Americas  
New York, NY 10011  
800-260-2640  
infor.com

Polish Consulting Company Sp. z o. o.  
ul. Algierska 17  
03-977 Warszawa  
tel.: +48 22 740 44 44  
biuro@e-pcc.pl  
www.e-pcc.pl

## O firmie Infor

Infor jest trzecim na świecie pod względem wielkości dostawcą aplikacji i usług biznesowych. Dzięki rozwiązaniom Infor już ponad 70 tysięcy przedsiębiorstw w ponad 200 krajach może usprawniać operacje oraz intensyfikować rozwój w wielu sektorach przemysłu. Szczegóły o firmie i rozwiązaniach - [www.infor.com](http://www.infor.com), [info\\_pl@infor.com](mailto:info_pl@infor.com).

Copyright© 2014 Infor. All rights reserved. The word and design marks set forth herein are trademarks and/or registered trademarks of Infor and/or related affiliates and subsidiaries. All other trademarks listed herein are the property of their respective owners. This document is provided for informational purposes only and does not constitute a commitment to you in any way. The information, products and services described herein are subject to change at any time without notice. [www.infor.com](http://www.infor.com).

INF1401589-PL-PL0814-1