

MIS FIRMY SISTRADE W DRUKARNI OPOLGRAF

# „Tu i teraz” dzięki Sistrade

*Opolgraf – jedna z wiodących drukarni dzieciowych w Polsce – jest kolejnym zadowolonym użytkownikiem systemu klasy ERP/MIS firmy Sistrade. O szczegółach wdrożenia oraz korzyściach, jakie przyniosło, rozmawiamy z Bartoszem Mazurkiewiczem, wiceprezesem opolskiej drukarni.*

Opolgraf jest jedną z wiodących drukarni dzieciowych w Polsce. Jej innowacyjność i jakość oferowanych usług potwierdzają liczne nagrody i certyfikaty takie jak Diament Forbesa, Gazele Biznesu czy certyfikat jakości ISO. Firma była również wielokrotnie wyróżniana i doceniana przez wydawców za komunikatywność, jakość oraz terminowość. Rokrocznie staje na podium w najważniejszych branżowych rankingach, organizowanych przez magazyn „Wydawca” czy „Magazyn Literacki KSIĄŻKI”. Opolgraf może się pochwalić ponad 70-letnim doświadczeniem, które przekłada się na dążenie do najwyższego poziomu profesjonalizmu.

TYPOWY PRODUKT GOTOWY FIRMY OPOLGRAF TO...?

**Bartosz Mazurkiewicz:** Oczywiście książka. Książka w oprawie miękkiej oraz twardej. W chwili obecnej ich produkcja odbywa się na ponad 6000 m<sup>2</sup> hali produkcyjnej zlokalizowanej w Opolu. Może-

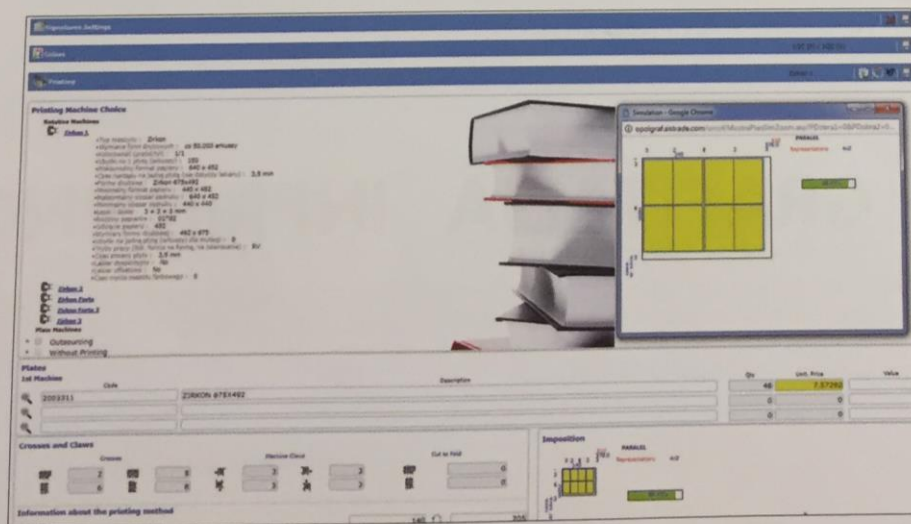
my się poszczycić offsetowymi maszynami arkuszowymi firmy Heidelberg; ostatnia została zainstalowana w 2016 roku. Posiadamy również maszyny rolowe coldsetowe, znacząco zwiększające nasze moce produkcyjne. Jeśli chodzi o intrologatornię, posiadamy dwie linie do oprawy Müller Martini, a ostatnio poczynione inwestycje w nową linię do oprawy twardej bezpośrednio wpłynęły na poziom sprzedaży krajowej, jak również eksportowej.

JAK DUŻY JEST UDZIAŁ EKSPORTU?

**B. M.:** Polska wciąż pozostaje naszym głównym rynkiem zbytu, choć obecnie eksportujemy już ponad 35 proc. wyrobów gotowych. Jesteśmy obecni na targach w Londynie, Paryżu, Goeteborgu, w Frankfurtu, w Bolonii i oczywiście na wszystkich targach książki w Polsce. Głównymi kierunkami eksportowymi są kraje skandynawskie oraz Wielka Brytania.

BLISKO TRZY LATA TEMU PODJĘLIŚCIE PAŃSTWO DECYZJĘ O ZAKUPIE ZINTEGROWANEGO SYSTEMU KLASY ERP/MIS FIRMY SISTRADE. CZY NASTĄPIŁ JUŻ ZWROT Z TEJ INWESTYCJI?

**B. M.:** Tak, jak najbardziej. Powiem szczerze, że zwrot z inwestycji nastąpił w bardzo krótkim czasie, już na etapie wdrożenia syste-



**BARTOSZ MAZURKIEWICZ:**  
Z MOJEJ PERSPEKTYWY NAJWAŻNIEJSZĄ  
CECHĄ NOWEGO OPROGRAMOWANIA JEST  
MOŻLIWOŚĆ DOKONYWANIA KALKULACJI  
ON-LINE. NIC NIE ROBI NA NASZYCH KLIENTACH  
TAKIEGO WRAŻENIA, JAK MOŻLIWOŚĆ WYKONANIA  
WSTĘPNEJ KALKULACJI JUŻ NA STOISKU  
PODCZAS TARGÓW KSIĄŻKI



Atramenty **UV, LED, SOLVENT, LATEX** do druku cyfrowego  
**Sprzedaj sprzętu** do druku cyfrowego  
**Serwis techniczny**



[www.magenta-vision.com](http://www.magenta-vision.com)

# MAGENTA-VISION



MAGENTA VISION POLSKA Sp. z o.o., ul. Generała Kutrzeby 42, 05-082 Stare Babice, tel. +48 22 299 13 80, email: support@magenta-vision.com

mu. Pierwszym krokiem podczas wdrażania jest parametryzacja modułu kalkulacyjnego, która polega na zdefiniowaniu wszystkich operacji, surowców i procesów realizowanych w naszej drukarni. Upraszczając, przenosimy realia panujące w drukarni do strefy informatycznej. Z mojej perspektywy najważniejszą cechą nowego oprogramowania jest możliwość dokonywania kalkulacji *online*. Nic nie robi na naszych klientach takiego wrażenia, jak możliwość wykonania wstępnej kalkulacji już na stoisku podczas targów książki.

JAK SIĘ DOMYŚLAM, NAJTRUDNIEJSZYM ETAPEM  
BYŁA IMPLEMENTACJA SYSTEMU, W TOKU KTÓREJ KLUCZOWA  
BYŁA WSPÓŁPRACA OBYDWU EKIP WDROŻENIOWYCH  
– SISTRADE I OPOLGRAFU?

**B. M.:** Zdecydowanie; aby skutecznie zakończyć proces wdrożenia, czynnik ludzki i współpraca dwóch stron są najważniejsze. Nie ukrywam, że proces implementacji jest czasochłonny oraz energochłonny. To moment, w którym przedsiębiorstwo zaczyna robić sweego rodzaju rachunek sumienia. Ponownie analizujemy koszty wytworzenia produktów gotowych. Dokładnie przyglądamy się procesom. Każdy element życia firmy jest brany pod lupę. Już na tym etapie zauważyliśmy, że gama produktów, która wydawała nam się dochodowa, w rzeczywistości taka nie była. Produkty, które zaczynały notować wzrost sprzedaży, okazały się mniej opłacalne w produkcji od innych. Niby proste spostrzeżenie, a tak naprawdę, gdyby nie rozpoczęcie wdrożenia systemu, najprawdopodobniej ta informacja byłaby trudna do uświadomienia.

ROZUMIEM, ŻE POTEM BYŁO JUŻ ŁATWIEJ?

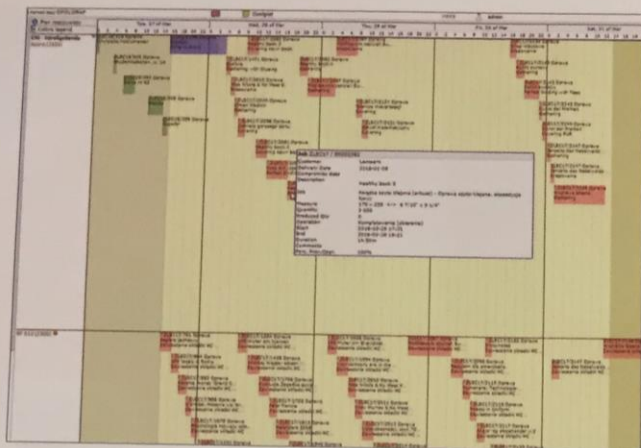
**B. M.:** Łatwo nie jest i nigdy nie było. Opolgraf nie idzie na łatwiznę; postawiliśmy Sistrade bardzo wysokie wymagania.

JAKIE CELE POSTAWILIŚCIE SOBIE PAŃSTWO PODCZAS WDROŻENIA?  
CO CHCIELIŚCIE UZYSKAĆ PO IMPLEMENTACJI SYSTEMU KLASY ERP/MIS?

**B. M.:** Naszym nadrzędnym celem było stworzenie dokładnego narzędzia, pozwalającego na kalkulację wyrobu gotowego. W tej wycenie chcieliśmy uwzględnić wszystko, począwszy od fundamentów takich jak rodzaj podłoża, proces drukowania, poziomu trudności na wszystkich etapach produkcji, od impozycji do introligatorni. To jest podstawa.

MODUŁ KALKULACYJNY TO PODSTAWOWA FUNKCJONALNOŚĆ  
KAŻDEGO SYSTEMU KLASY ERP/MIS, DLACZEGO WIĘC SISTRADE?

**B. M.:** Dla nas liczyła się precyzja kalkulacji, a nie każdy dostawca był w stanie nam ją zapewnić. Przykładowo, liczył się również sposób pakowania książek do opakowań zbiorczych, na palety, do samochodów dostawczych. Tak jak wspominałem, bardzo duży odsetek produkcji jest eksportowany. Każdy dodatkowy centymetr sześciennej przesyłki to dla nas dodatkowe koszty. Obecnie system samodzielnie, w sposób automatyczny wylicza nam najkorzystniejszy sposób pakowania. Proszę sobie wyobrazić, że pomimo iż mamy zdefiniować ponad 100 operacji, a produktem kalkulowanym jest książka, czyli wyrób złożony z wielu elementów, czas wykonania jednej kalkulacji to nie więcej niż 3 minuty.



CZY PLANOWANIE I ZARZĄDZANIE PRODUKCJĄ RÓWNIEŻ BYŁO ISTOTNĄ KWESTIĄ ZWIĄZANĄ Z WDRÓŻENIEM? WIEM, ŻE ZAMIENILIŚCIE PAŃSTWO JEDEN Z WIODĄCYCH SYSTEMÓW PLANISTYCZNYCH NA ROZWIĄZANIE SISTRADE.

**B. M.:** Tak, to prawda. Kilka lat temu poczyniliśmy duże inwestycje w system do planowania produkcji. Było to oprogramowanie, które notabene zawiaduje lotniskiem w Wiedniu. Ogromne możliwości, jakie daje ten system, są zbyt skomplikowane i pozostają w dużej mierze niewykorzystane w naszych poligraficznych realiach. Po konfiguracji modułu kalkulacyjnego Sistrade oraz modułu zarządzania produkcją (w głównej mierze sprowadzającego się do pozyskiwania danych z maszyny do oprawy) wdrożyliśmy również moduł planowania pochodzący od Sistrade.

KONFIGURACJA MODUŁU PLANOWANIA SISTRADE MUSIAŁA TRWAĆ WIELE MIESIĘCY.

**B. M.:** Wręcz przeciwnie, czas wdrożenia modułu planowania заняł nam tydzień. Planowanie tak naprawdę zaczyna się już na etapie kalkulacji. Dobrze skonfigurowany moduł kalkulacyjny, w którym właściwie określone są czasy operacji, stanowi fundament doskonałego planowania. Równoległe planowanie połączone jest z modułem produkcyjnym, czyli z maszynami produkcyjnymi. Planowanie „widzi”, co aktualnie dzieje się na produkcji. Poświęcenie większej ilości czasu i energii na dokładne sparometryzowanie kalkulacji przynosi nam korzyści w postaci szybkiej produkcji zlecenia oraz dokładnych danych podczas harmonogramowania.

ILU UŻYTKOWNIKÓW KORZYSTA OBECNIE Z SYSTEMU SISTRADE?

**B. M.:** Z systemem ma styczność praktycznie każdy pracownik drukarni, począwszy od operatorów na produkcji, poprzez dział technologii, skończywszy na zarządzie firmy. Dodam, że Opolgraf zatrudnia ponad 140 osób.

**BARTOSZ MAZURKIEWICZ: OD NAS JAKO OD DRUKARNI KLIENTI WYMAGAJĄ WSZYSTKIEGO NA „TU I TERAZ”, ABY IM TO DOSTARCZYĆ, I JA MUSZĘ WYMAGAĆ OD SVOJEJ ORGANIZACJI WSZYSTKICH DANYCH NA „TU I TERAZ”.**

JAKI BYŁ PAŃSTWA PIERWSZY KONTAKT Z FIRMĄ SISTRADE?

**B. M.:** Była to konferencja organizowana w Porto wspólnie z Grafikusem, partnerem handlowym Sistrade w Polsce. To tam miałem okazję poznać strukturę firmy oraz zobaczyć przykładowe wdrożenie. Nie ukrywam, że wtedy pojawiła się ta pierwsza iskra zainteresowania. Dalej prezentacja systemu dla całego zespołu Opolgrafu, zakończona pozytywną decyzją. Nie ukrywam, że fakt istnienia polskiego partnera, mianowicie firmy Grafikus, znacząco wpłynął na tę decyzję.

NO WŁAŚNIE, NIE OBAWIAŁ SIĘ PAN TROCHĘ DOSTAWCY Z PORTUGALII? NIE LEPIJ BYŁO POSTAWIĆ NA ROZWIĄZANIE GLOBALNEGO GRACZA W ZAKRESIE OPROGRAMOWANIA DLA POLIGRAFII?

**B. M.:** W czasach globalizacji i wszechobecnego internetu pochodzenie dostawcy nie ma najmniejszego znaczenia. Dla mnie jako osoby decyzyjnej i zarządzającej najważniejsze było doświadczenie dostawcy systemu do zarządzania drukarnią. Sistrade posiada wdrożenia w 25 krajach, wiele drukarni w najróżniejszych zakątkach świata wypracowało swoje własne *know-how*. Dlaczego więc nie skorzystać z doświadczenia Sistrade i nie tylko zautomatyzować procesy, ale również wznieść się na wyższy poziom?

CZY TO BYŁ NAJWAŻNIEJSZY ARGUMENT PRZY WYBORZE SYSTEMU?

**B. M.:** Tak, to był ten najważniejszy argument. Drugą zaletą systemu Sistrade była jego architektura. System jest oparty na technologii *www*. Tym samym daje przeogromną mobilność. Moi handlowcy będąc u klienta mogą na tablecie wykonać szybką kalkulację. Kierownik produkcji na swoim smartfonie ma podgląd planu produkcyjnego. Żyjemy w epoce „mobile” i tego trendu nie odwrócimy. Od nas jako od drukarni klienci wymagają wszystkiego na „tu i teraz”; aby im to dostarczyć, i ja muszę wymagać od swojej organizacji wszystkich danych na „tu i teraz”.

CZYLI MOŻE PAN POLECIEĆ SISTRADE INNYM DRUKARNIOM?

**B. M.:** Myślę, że z moich słów nietrudno wyczytać, iż uważam decyzję o wdrożeniu oprogramowania Sistrade za trafioną. Z czystym sumieniem mogę polecić wszystkim system oraz zespół wdrożeniowy Sistrade.

DZIĘKUJĘ ZA ROZMOWĘ!

Artykuł sponsorowany