

SEKTOR CHEMICZNY

# PCC Rokita SA

Wygoda i transparentność



### Nawet najlepiej prowadzony dział zakupów bez odpowiedniego wsparcia informatycznego nie w pełni wykorzystuje swoją efektywność. Świadomy tego faktu jest Zarząd PCC Rokita SA.

**P**CC Rokita SA to jedna z wiodących firm chemicznych w Polsce, największa na Dolnym Śląsku. Przez 60 lat działalności przedsiębiorstwo dało się poznać jako godny zaufania producent i dystrybutor ponad 400 produktów, które z powodzeniem wykorzystują inne branże, takie jak: tworzywa sztuczne, przemysł kosmetyczny, chemia gospodarcza i przemysłowa, przemysł budowlany oraz tekstylny.

#### OBOWIĄZKI, OBOWIĄZKI

Wiesław Klimkowski, prezes Zarządu PCC Rokita SA: Zakupy dla całej Grupy Rokita od kilku lat realizuje Biuro Zakupów z PCC Rokita SA. Pracownicy Biura Zakupów odpowiadają za organizację projektów zakupowych, opracowanie specyfikacji przedmiotu zakupu, zapraszanie dostawców do udziału w projektach, zbieranie ofert, a następnie za przeprowadzenie analizy i oceny złożonych ofert, negocjacje z dostawcami, kończąc na wyborze najkorzystniejszej oferty.

Biuro Zakupów realizuje zakupy, które obejmują zarówno inwestycje, usługi oraz materiały eksploatacyjne, na podstawie zapotrzebowań zgłaszanych przez poszczególne jednostki organizacyjne umiejscowione w strukturze organizacyjnej całej Grupy. Procesy zakupowe Biuro Zakupów prowadzi przy współudziale pracowników merytorycznych oraz ekspertów branżowych wywodzących się z organizacji, zgłaszających zapotrzebowania.

#### REORGANIZACJA

Pionem zakupów zarządza dyrektor Marcin Suchanek. Przeprowadził on reorganizację działu zakupów – zainwestował w podniesienie kwalifikacji swojego zespołu w obszarze merytorycznym, kładąc szczególny nacisk na rozwój umiejętności negocjacyjnych kupców.

Dzięki wprowadzonym przez niego zmianom (np. jasnemu podziałowi obowiązków i delegacji uprawnień) zniknął problem związany z brakiem odpowiedzialności za poszczególne elementy procesu zakupowego, a precyzyjnie określone regulaminy wpłynęły pozytywnie na budowę relacji z dostawcami. Zmiany dokonane w organizacji zakupowej miały korzystne skutki dla Spółki, jednak nadal wszystkie etapy procesu zakupowego były realizowane metodami tradycyjnymi, czyli bez wykorzystania systemu informatycznego. „Przy wykorzystaniu ówczesnych zasobów Biuro Zakupów uzyskało maksimum efektów ze swojej działalności. Zdawaliśmy sobie sprawę, że można osiągnąć jeszcze więcej. Brak narzędzia informatycznego wspierającego zakupy wpływał na dłuższy czas ich realizacji oraz biurokrację związaną z dokumentacją procesową, co przekładało się również na ograniczone możliwości negocjacyjne. Inicjatywa zmian przyszła bezpośrednio z Zarządu firmy i po szybkiej analizie podjęto decyzję o wdrożeniu narzędzia informatycznego do wsparcia zakupów” – mówi Dyrektor Marcin Suchanek.

**Dzięki wprowadzonym zniknął problem związany z brakiem odpowiedzialności za poszczególne elementy procesu zakupowego, a precyzyjnie określone regulaminy wpłynęły pozytywnie na budowę relacji z dostawcami.**

#### ELEKTRONICZNE WSPARCIE

Od października 2010 r. w PCC Rokita SA proces wyboru dostawców odbywa się wyłącznie drogą elektroniczną. Jak informuje dyrektor Suchanek, w Spółce przestało funkcjonować składanie ofert na recepcji.

## STUDIUM PRZYPADKU

PCC Rokita SA uruchomiła specjalną platformę zakupową dostarczoną przez firmę Marketplanet. Wersja prekonfigurowana systemu Platforma Marketplanet dla przedsiębiorstw komercyjnych została sparametryzowana zgodnie z potrzebami Spółki. System wdrożono w zakresie funkcjonalnym, obejmującym trzy moduły: Moduł Wyboru Dostawcy, Elektroniczne Zapytania Ofertowe oraz Aukcje Elektroniczne. W systemie zostały odwzorowane ścieżki procesów zakupowych PCC Rokita SA. Platforma umożliwia elektroniczne składanie ofert przez dostawców, którzy posiadają swoje konta w systemie. Za pomocą systemu odbywa się również komunikacja pomiędzy stronami zaangażowanymi w proces zakupowy. System stanowi repozytorium i archiwum dokumentacji zakupowej całej Grupy Kapitałowej.

### CZYSTY ZYSK

Prezes Klimkowski podkreśla, że wprowadzenie platformy zakupowej w PCC Rokita SA nie tylko pokazuje, że spółka stawia na nowoczesność, ale przede wszystkim przynosi wymierne korzyści i umożliwia osiągnięcie efektywności na każdym etapie procesu zarządzania.

Proces zakupowy jest prowadzony w sposób elektroniczny, umożliwiając zachowanie pełnej poufności oraz najwyższych standardów bezpieczeństwa przekazu danych, ale jednocześnie jest w pełni transparentny dla kontrahentów, co rodzi większe zaufanie do Spółki jako partnera biznesowego.

Inną zaletą wdrożenia Platformy Zakupowej jest, według PCC Rokita SA, poprawa komunikacji podczas

procesu zakupowego. Każdy dostawca po zarejestrowaniu się i wybraniu kategorii CPV odpowiadającej jego profilowi działalności otrzymuje powiadomienia e-mailowe o trwających projektach zakupowych – wystarczy jedynie śledzić pocztę. Dostawcy w trakcie procesu mogą elektronicznie zadawać pytania, uzyskiwać wyjaśnienia dotyczące prowadzonego projektu zakupowego, jak również pobrać wszystkie dokumenty bez konieczności wizyty w Spółce, a jedynie przeglądając informacje o aktualnych przetargach.

**Dzięki autorejestracji dostawców na Platformie, przetargi mogą się odbywać przy wykorzystaniu rzetelnych i bieżących informacji o kontrahentach, pochodzących bezpośrednio od nich.**

Dzięki autorejestracji dostawców na Platformie, przetargi mogą się odbywać przy wykorzystaniu rzetelnych i bieżących informacji o kontrahentach, pochodzących bezpośrednio od nich. Obecnie w Platformie jest zarejestrowanych ponad 1500 dostawców. Wypełnienie przez nich formularzy rejestracyjnych zapewniło Spółce dostęp do ich aktualnych danych, co jest niewątpliwą zaletą zarówno dla samej Spółki, jak i dla dostawców. Obieg dokumentów jest szybszy, a ponieważ prowadzony z wykorzystaniem technologii informatycznej, także tańszy.

Dzięki wykorzystaniu mechanizmów aukcji elektronicznych Spółka osiągnęła znaczące oszczędności.

## INFORMACJE O MARKETPLANET

Firma Otwarty Rynek Elektroniczny S.A. – Marketplanet jest liderem na polskim rynku w zakresie organizacji procesów związanych z zakupami w przedsiębiorstwach. Działając od 2001 roku ustawicznie rozwijamy port folio produktów i usług w tym obszarze. Świadczymy usługi doradcze oraz oferujemy specjalistyczne rozwiązania informatyczne wspierające wszystkie etapy procesu zakupowego.

Ponad 80-osobowy zespół Konsultantów Marketplanet realizuje projekty między innymi dla PGNiG S.A.,

KGHM Polska Miedź S.A., PGE S.A., Energa-Operator S.A., TP S.A., France Telecom, PKN Orlen S.A., PCC Rokita S.A., OGP Gaz System S.A., PZU S.A. oraz jednostek administracji publicznej: Ministerstwo Skarbu, Urząd Miasta Stołecznego Warszawy, Starostwo Powiatowe w Krakowie.

Nasi pracownicy to zespół ekspertów w obszarze zakupów, logistyki oraz systemów informatycznych, który z sukcesem wdraża indywidualne rozwiązania dla najbardziej wymagających Klientów.

**Otwarty Rynek  
Elektroniczny S.A.  
(Marketplanet)**

ul. Domaniewska 49  
02-672 Warszawa

tel.: +48 22 576 88 00

fax: +48 22 576 88 01

e-mail: [info@marketplanet.pl](mailto:info@marketplanet.pl)

www: [www.marketplanet.pl](http://www.marketplanet.pl)