

## Buwar Sp. z o.o.

*„Comarch CDN XL to najlepszy wybór dla firm, które potrzebują czegoś więcej. Jest systemem elastycznym, rozwija się razem z firmą. Firma CDN Partner we Wrocławiu potrafi w pełni dostosować system do zmieniających się potrzeb mojej firmy.”*

- Władysław Rewak Prezes zarządu Buwar Sp. z o.o.

### O firmie

**Buwar Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** powstała w 2003 r. przejmując doświadczenia, rynek oraz pracowników Przedsiębiorstwa Handlowo-Uslugowego "Buwar" działającego od 14.02.1986 r. Siedziba Spółki mieści się w Legnicy przy ul. Nowodworskiej 41. Na czele Spółki stoi Zarząd reprezentowany przez Władysława Rewaka - Prezesa oraz Tomasza Górskiego - Wiceprezesa.



Firma od początku działalności posiada pozycję jednego z liderów sprzedaży na rynku środków smarowych szeroko pojętego regionu dolnośląskiego. Pozycję tę udało się zbudować dzięki fachowości i zaangażowaniu pracowników, perfekcyjnej obsłudze logistycznej oraz ukierunkowaniu na potrzeby naszych partnerów i klientów.

Po połączeniu w grudniu 2008 r. z firmą Petro-Oil Dolnośląskie Centrum Sprzedaży Sp. z o.o., Buwar Sp. z o.o. przejęła prawa i obowiązki Petro-Oil DCS stając się Regionalnym Centrum Sprzedaży krakowskiej Spółki ORLEN OIL.



**Buwar Sp. z o.o.** jest również autoryzowanym dystrybutorem takich producentów jak CASTROL , BP czy BORYSZEW ERG oraz importerem produktów MOTUL i OKS. Oprócz działalności handlowej Spółka prowadzi działalność produkcyjną. Od 2006 roku firma produkuje opakowania z tworzyw sztucznych. Proces produkcyjny odbywa się w technologii rozdmuchu. Produkty finalne trafiają na rynki wielu branż, tj.: motoryzacja, rolnictwo czy budownictwo.

### Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Bardzo szybki rozwój części produkcyjnej powodował, iż w proces przygotowania produkcji trzeba było angażować coraz więcej osób. Wyliczenie zapotrzebowania na surowce (głównie granulat) należało wykonywać ręcznie wspierając się arkuszem kalkulacyjnym.

W 2009 roku firma rozpoczęła działalność produkcyjną w zakresie produkcji wody destylowanej, wody oczyszczonej, płynów do spryskiwaczy, płynów chłodniczych oraz tzw. AdBlue. Planowanie produkcji w tej części firmy również narażało wiele problemów przy zapewnieniu odpowiedniej ilości surowców.

Przez duże rozproszenie działalności – produkcji opakowań, produkcja płynów, handel – sposób raportowania a tym samym zarządzanie firmą było bardzo utrudnione. Budowa nowych raportów wiązała się z koniecznością ingerencji firmy informatycznej.

### Rozwiązanie

Firma **Buwar** od wielu lat korzystała z rozwiązań jakie oferuje oprogramowanie **Comarch**. Aktualnie wykorzystywany program ERP to **Comarch CDN XL**. Naturalnym rozwiązaniem było więc zwrócenie się do Partnera (firmy wdrożeniowej) **CDN Partner we Wrocławiu** o pomoc w zakresie obsługi planowanie produkcji oraz raportowania w aktualnie wykorzystywanym systemie. Po przeprowadzonej prezentacji decyzja była jasna – rozpoczynamy wdrożenie modułów: **Produkcja i Business Intelligence**.



Wdrożenie dodatkowych modułów poprzedziła bardzo dokładna analiza przedwdrożeniowa. Pozwoliła ona dokładnie określić zakres, czas i zasoby potrzebne do szybkiego wdrożenia. Całość prac wykonana została w przeciągu trzech miesięcy, nie powodując przy tym przerw w bieżącej pracy.

Po szkoleniach pracownicy rozpoczęli prace nad opracowaniem technologii produkcyjnych, uwzględniając przy tym czas pracy oraz potrzebne materiały. **Owoce tej pracy była możliwość planowania produkcji w sposób elastyczny i labilny (decyduje rynek) oraz szybkiej odpowiedzi na pytania: „Na kiedy uda się to wyprodukować?” i „Czy przyjęte zamówienia będą wykonane na czas”.**

**Moduł BI pozwolił firmie na samodzielne budowanie wszelkiego rodzaju raportów** (raporty na tabelach przestawnych, wykresy, raporty map). **Dziś kadra zarządzająca otrzymuje potrzebne informacje wprost na swoje skrzynki mailowe.**

## Korzyści



Dzięki wdrożeniu modułu produkcyjnego możliwe było **rozszerzenie zakresu produkcji o ok. 50%**. Dzięki pomocy informatycznej systemu mogliśmy **sprowadzić do swojej oferty nowe pozycje**. Szybka informacja na temat potrzebnych do zamówienia surowców pozwoliła zmniejszyć ilość osób jaka dotychczas zajmowała się zamówieniami.

**Moduł BI przyczynił się do wzrostu sprzedaży.** Dzięki dobrze zorganizowanemu dostępowi do danych zarząd może podejmować trafne i szybkie decyzje krótko i długo terminowe. Wnikliwa analiza danych pozwoliła ustalić iż wdrożenie opisanych modułów przyczyniło się do **wzrostu sprzedaży produktów o 20%**.

### Dane klienta:

Buwar Sp. z o. o.  
ul. Nowodworska 41  
59-220 Legnica  
(76) 850-67-78  
(76) 850-63-11  
[www.buwar.pl](http://www.buwar.pl)



### Firma wdrażająca:

CDN Partner we Wrocławiu  
ul. Starogajowa 33  
54-047 Wrocław  
(71) 354-61-65  
(71) 354-61-73  
[www.cdnpartner.com.pl](http://www.cdnpartner.com.pl)

