

**"Podstawowe cele, jakie stawialiśmy przed wdrożeniem systemu, to zmniejszenie pracochłonności, łatwiejsza obsługa magazynu, możliwość zarządzania cennikami i rabatami, a także dostęp do szeregu rozbudowanych analiz. Comarch CDN XL ma usprawnić i zautomatyzować procesy handlowe oraz księgowość w naszej firmie, co przełoży się na zwiększenie efektywności pracy oraz lepszą obsługę klienta"**

– mówi Wiesław Kołodziejcki, Prezes Zarządu PH Chemia Sp. z o.o.

## O firmie

Przedsiębiorstwo Handlowe "CHEMIA" Sp. z o.o. istnieje na rynku od 1945 roku. Kontynuując tradycje specjalizuje się w sprzedaży farb i lakierów, wykładzin podłogowych, płytek ceramicznych, materiałów chemii budowlanej, tj.: klejów, zapraw, wylewek, tynków, silikonów, pianek i impregnatów oraz odczynników chemicznych. Spółka zatrudnia ponad 170 osób w 7 oddziałach. Przedsiębiorstwo sukcesywnie zwiększa swoje obroty, poszerzając znacznie oferowany asortyment towarów. Poza działalnością stricte handlową zajmuje się również wynajmem pomieszczeń i lokali.



Dzięki szerokiej ofercie towarowej CHEMIA jest jedną z wiodących firm w Polsce Północnej, już nie tylko w branży chemicznej, ale również budowlanej. Potwierdzeniem tej pozycji jest zarówno zajmowanie wiodących miejsc w rankingach dostawców, jak również czołowych miejsc wśród największych i najlepszych firm Wybrzeża. Chemia współpracuje z ok. 400 dostawcami i 15000 odbiorców krajowych oraz zagranicznych.

CHEMIA aktywnie uczestniczy w życiu społecznym i gospodarczym regionu, poprzez sponsorowanie imprez kulturalnych i sportowych, m.in.: Maratonu Solidarności. Jest ona ponadto członkiem Gdańskiego Klubu Biznesu.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

*- Od wielu lat ewidencja procesów sprzedaży, zakupu, gospodarki magazynowej oraz księgowości odbywała się przy użyciu systemu informatycznego w coraz słabiej rozwijanej technologii DOS, co nie współgrało z ciągłym rozwojem naszej firmy - mówi Prezes Chemii. Do największych problemów związanych z eksploatacją starego systemu należały m.in.:*

- czasochłonność, wystawianie wielokrotnie zbędnej ilości dokumentów,
- brak wystarczającego wsparcia producenta w zakresie obsługi klienta i nowych wersji,
- brak automatyzacji przetwarzania danych,
- trudności z uzyskaniem rozbudowanych analiz,
- brak możliwości sprawnej pracy zdalnej,
- problemy z utrzymaniem integralności bazy danych.

Poza systemem „DOS-owym” do obsługi sprzedaży i księgowości w Chemii funkcjonował osobny system do ewidencji środków trwałych, inny do płac i kadr oraz arkusze excelowe wykorzystywane w zarządzaniu.

Baza kontrahentów zawierała około 200 tys. pozycji. Część zapisów to pozycje zwielokrotnione, zakładane przez pracowników poszczególnych oddziałów, lub kontrahenci jednorazowi. Zmiana danych teleadresowych kontrahenta również wymagała założenia nowej kartoteki. Równie skomplikowane procedury i brak automatyzacji obowiązywały w zakresie sprzedaży, czy księgowości.

Firma rozpoczęła poszukiwania rozwiązania, które będzie odpowiedzią na problemy wynikające ze stosowania „przestarzałego” oprogramowania. Główne cele jakie miała osiągnąć spółka po wdrożeniu nowego systemu to zmniejszenie pracochłonności podstawowych czynności, utworzenie spójnych procesów dla całego przedsiębiorstwa oraz ułatwienie zarządzania poprzez rozbudowane analizy.

## Rozwiązanie

*- Zdecydowaliśmy się na wdrożenie zintegrowanego systemu do zarządzania Comarch CDN XL. Projekt wdrożeniowy prowadziła firma Insoft Consulting Sp. z o.o. – Platynowy Partner Comarch. Cały proces objął analizę potrzeb firmy i przygotowanie projektu, następnie odpowiednią konfigurację i instalację systemu, a całość zakończył cykl szkoleń użytkowników oraz wsparcie w pierwszych dniach eksploatacji systemu - dodaje Wiesław Kołodziejcki.*

Aktualnie użytkownicy mogą korzystać z pomocy merytorycznej konsultantów partnera Comarch dzięki dedykowanej Asyście Insoft Consulting. Poza zapewnieniem przygotowania i przeprowadzania wdrożenia systemu Insoft Consulting dostarczył Chemii odpowiednią infrastrukturę sprzętową z uwzględnieniem nowoczesnych rozwiązań Microsoft. W codziennej eksploatacji są aktualnie następujące moduły Comarch CDN XL: Sprzedaż, Zamówienia, Księgowość, Środki Trwałe, Płace i Kadry, CRM, Reklamacje, Magazyn Wysokiego Składowania, ECOD, Interfejs Programistyczny, Detal, Pulpit Kontrahenta. Cała instalacja obejmuje 80 stanowisk.



Poza standardowymi funkcjonalnościami Insoft Consulting wdrożył także własne rozwiązania dodatkowe rozszerzające możliwości wykorzystania Comarch CDN XL:

- Filtry obowiązkowe – przypisanie określonego zestawu filtrów dla poszczególnych użytkowników/grup.
- Mechanizm do rozbijania dodatkowych kosztów transportu w celu ich uwzględnienia w wyliczaniu ceny minimalnej.
- Indywidualne rozwiązania w standardowym rozwiązaniu Pulpit Kontrahenta.
- Wyliczanie cen minimalnych (próg cenowy poniżej którego nie mogą zejść handlowcy) - procedura wyliczenia ceny minimalnej dla określonych grup stanowiących osobne oddziały.
- Wyłączenie kontroli marży minimalnej - dla wskazanych na dokumentach magazynów.

W dalszych planach rozwoju systemu znajduje się zwiększenie zasięgu elektronicznej wymiany danych z kontrahentami, uruchomienie nowych kanałów dystrybucji oraz zwiększenie zakresu wykorzystania kodów kreskowych.

## Korzyści

Wykorzystanie Comarch CDN XL przekłada się na automatyzację wielu procesów zachodzących w firmie, dużą oszczędność czasu i pracy, minimalizację ilości błędów i zbędnych dokumentów.

W gospodarce magazynowej pojawiła się możliwość:

- śledzenia na bieżąco aktualnych stanów magazynowych,
- w odległych oddziałach,
- przesuwania towarów pomiędzy magazynami,
- ewidencjonowania większej ilości informacji o towarach oraz dodatkowych atrybutów,
- obniżenia zapasów przeterminowanych o 20%,
- zarządzania położeniem.

W sprzedaży i zamówieniach uzyskano:

- optymalizację wymiany danych z kontrahentami poprzez platformę B2B (zamówienia internetowe),
- możliwość prowadzenia elektronicznej wymiany dokumentów,
- możliwość zarządzania cennikami i rabatami,
- ujednoczenie i optymalizację procesów sprzedaży we wszystkich punktach (oddziały, sklep, market),
- lepszą ewidencję realnych potrzeb zakupowych,
- 12% wzrost uzyskanej marżowości.

W księgowości uzyskano:

- możliwość przygotowywania zestawienia rozrachunków w podziale na oddziały,
- zmniejszenie ilości wystawianych dokumentów,
- ułatwienie przygotowywania deklaracji i odpowiednich zestawień na określony dzień, czy bilansu,
- możliwość tworzenia analiz towarów nierotujących oraz przeterminowanych,
- spadek należności niezapłaconych o 8%,
- możliwość przygotowania zestawień do rachunkowości zarządczej.

Przedsiębiorstwo Handlowe Chemia Sp. z o.o. posiada własną flotę pojazdów wykorzystywanych do przewozu towarów do klientów oraz pomiędzy oddziałami. W zakresie transportu Chemia ma teraz możliwość ewidencji samochodów z dodatkowymi informacjami (tj. ubezpieczenia, ładowność), przygotowania odpowiednich dokumentów dla kierowców, czy określenia poniesionych kosztów transportu konkretnych dostaw.

Ponadto możliwe jest łatwiejsze wyszukiwanie towarów i kontrahentów, a także ewidencjonowanie historii kontaktów z kontrahentami oraz informacji powiązanych z Klientem (np.: dotyczących przyznanego limitu kredytowego, rabatów). Istotną korzyścią jest też możliwość wykorzystania szerokiego wachlarza analiz dostarczających informacji zarządczych.

*- Niezwykle cenne było dla nas usprawnienie współpracy pomiędzy oddziałami oraz centralą. Polecamy firmom wieloddziałowym korzystać z systemu Comarch CDN XL.-*

**Wiesław Kołodziejcki – Prezes PH Chemia Sp. z o.o.**

**Wdrożone moduły Comarch CDN XL:**

- Administrator
- Sprzedaż
- Zamówienia
- Księgowość
- Środki Trwałe
- Płace i Kadry
- CRM
- Reklamacje
- Magazyn Wysokiego Składowania
- Interfejs Programistyczny
- Detal
- Pulpit Kontrahenta
- ECOD – Dostawcy i Odbiorcy

**Dane klienta:**

Przedsiębiorstwo Handlowe "Chemia" Sp. z o.o.  
ul. Grunwaldzka 48/50, 80-241 Gdańsk  
+48 58 762 75 00  
[www.chemiagda.com.pl](http://www.chemiagda.com.pl)



**Firma wdrażająca:**

Insoft Consulting Sp. z o.o.  
ul. Łużycka 3B, 81-537 Gdynia  
+48 58 661 43 77  
[www.insoftconsulting.pl](http://www.insoftconsulting.pl)

**insoft**consulting