

Tropioli

"Jesteśmy dostawcą szerokiego asortymentu środków smarnych. Wymagania jakościowe naszych klientów i dostawców, a także konieczność sprostania dużej konkurencji, z którą należało się liczyć po wejściu do UE sprawiły, że niezbędny był nam zintegrowany system klasy ERP, który zapewniłby powiązanie logistyki z gospodarką magazynową, sprzedażą, zakupami i księgowością w strukturze wielodziałowej. Jednym zdaniem system, który umożliwiłby nam efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach szybko rosnącej konkurencji. Dziś widać, że nasza inwestycja w Comarch CDN XL była w 100% trafiona."

- Roman Gajewy, właściciel firmy

O firmie



Tropioli Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe powstało w roku 1993 w celu sprzedaży środków smarnych Mobil i od samego początku ściśle współpracuje z Mobil Oil Poland a obecnie ExxonMobil Polska.

Od samego początku istnienia firma **Tropioli** specjalizuje się w sprzedaży środków smarnych Mobil i obecnie Esso – stanowią one 80% ogółu wolumenu środków smarnych sprzedawanych przez Tropioli, pozostałe 20% to tylko uzupełnienie oferty.

Tropioli to jeden z czołowych krajowych dystrybutorów produktów ExxonMobil.

Nasza firma jest obecna we wszystkich segmentach rynku od transportu osobowego i ciężarowego, po przemysł. Firma zaopatruje zarówno warsztaty, serwisy samochodów osobowych jak i ciężarowych, ciężkich maszyn roboczych, małe zakłady produkcyjne po duże zakłady przemysłowe. Nasze zainteresowanie skierowane jest przede wszystkim na obsługę klientów w województwach: wielkopolskim, lubuskim oraz zachodniopomorskim.

Posiadamy obecnie oprócz siedziby w Przeźmierowie, 2 oddziały (Szczecin, Koszalin) oraz sieć regionalnych przedstawicieli handlowych w terenie.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed wdrożeniem nowego systemu firma **Tropioli** używała niezintegrowanych aplikacji do zarządzania sprzedażą, magazynem oraz księgowością. Aplikacje te pracowały w środowisku MS Windows. Oprócz tego firma korzystała z wielu dodatkowych aplikacji różnych producentów (obsługa wysyłek, ewidencja kontaktów z klientami, cenniki).

Główne problemy przy stosowaniu ówczesnych rozwiązań informatycznych to brak lub znikoma funkcjonalność w obszarach:

1. Zarządzania relacjami z klientami:
 - o funkcjonalności związane z obsługą Klienta zarówno w zakresie działań przedsprzedażnych, jak i bieżącej współpracy z kontrahentem,
 - o zagregowanie w jednym miejscu danych na temat Klientów pozwalających w dowolny sposób definiować rabaty i kształtować politykę cenową oraz na bieżąco kontrolować stan należności i zobowiązań,
 - o zarządzanie transakcjami,
 - o systemy motywacji przedstawicieli handlowych,
 - o systemy lojalnościowe,
 - o zarządzanie płatnościami, mechanizmy windykacyjne,
 - o planowanie i ewidencja działań marketingowych,
 - o utrzymanie dotychczasowych i pozyskiwanie nowych Klientów,

- możliwość szybkiej i efektywnej wymiany informacji w ramach sieci dostawców, dystrybutorów i pomiędzy różnymi partnerami biznesowymi.
2. Zarządzanie zasobami magazynowymi:
- obsługa wielu oddziałów i wielu magazynów,
 - planowanie, prognozowanie popytu,
 - uzupełnianie zapasów od dostawców i z centrali (logistyka wewnętrzna) na podstawie rozbudowanych analiz rotacji i prognoz z uwzględnieniem wyliczanych normatywów,
 - zapewnienie terminowych dostaw bez utrzymywania nadwyżek,
 - współpraca z dostawcami – zamówienia zakupu według branż asortymentowych,
 - obsługa opakowań zbiorczych i kaucji,
 - optymalizacja załadunku przy użyciu dokumentów transportowych - kontrola ciężaru i objętości.

Szybki rozwój firmy, zmiana i rozszerzenie asortymentu oferowanych produktów, dynamicznie zwiększająca się liczba klientów oraz wymagań partnerów sprawiły, że konieczne stało się ujednoczenie i zintegrowanie wszystkich procesów po to, aby działania firmy były bardziej efektywne. Do osiągnięcia tego celu konieczny był nowoczesny system informatyczny.

Rozwiązanie

W 2003 roku podjęliśmy decyzję o zakupie nowego oprogramowania. Przeanalizowaliśmy uważnie oprogramowanie na rynku, przyglądaliśmy się różnym systemom. Chcieliśmy wybrać produkt spełniający zdecydowaną większość naszych wymagań, a równocześnie pochodzący z solidnej firmy. Producenta, który nie zniknie następnego dnia, który da nam wsparcie w okresie wdrożenia, jak i później w trakcie eksploatacji, który będzie rozwijał system i zaoferuje system parametryzowany.

Po wszechstronnej analizie programów dostępnych na rynku uznaliśmy, że taką właśnie firmą jest Comarch, oferująca system **Comarch CDN XL**.

Wdrożenia w naszej firmie podjęła się spółka IT Advisor. Prace analityczne podjęliśmy na początku 2004 roku, a system produkcyjnie ruszył od maja 2004. Wdrożenie w pierwszym etapie zakładało implementację systemu tylko w kilku obszarach:



1. Logistyka (zamówienia, sprzedaż, magazyn) w centrali i dwóch oddziałach
2. Księgowość
3. Środki Trwałe
4. Kadry płace

W 2008r. dalszy dynamiczny rozwój firmy (wejście na nowe rynki), był katalizatorem dalszych inwestycji w IT. Powstało nowoczesne środowisko umożliwiające rozpoczęcie wdrożenia następnych modułów m.in. **Comarch Business Intelligence**.

Nowe wymagania rynkowe sprawiły, że firma **Tropoil** uruchomiła Skład Podatkowy, czyli miejsce, w którym określone wyroby akcyzowe (w tym przypadku oleje) są: produkowane, magazynowane, przeladowywane lub do którego wyroby te są wprowadzane, lub z którego są wyprowadzane – z zastosowaniem procedury zawieszenia poboru akcyzy; w przypadku składu podatkowego znajdującego się na terytorium kraju miejsce to jest określone w zezwoleniu wydanym przez właściwego naczelnika urzędu celnego.

Proces obsługi składu podatkowego (dedykowanego magazynu) oraz związany z nim obieg dokumentów został przygotowany i skonfigurowany w systemie **Comarch CDN XL**. Warto nadmienić, że obrót towarami na tym specyficznym magazynie podlega niezwykle ścisłym regułom i jest na bieżąco kontrolowany przez Służby Celne.

Wykorzystano następujące funkcjonalności:

- Identyfikowalność dostawy – nr ADT;
- Śledzenie dostawy przy sprzedaży;
- Kontrola ceny zakupu i sprzedaży poprzez zdefiniowanie atrybutów (uwzględnianie wartości podatku akcyzowego) przy różnych sposobach rozchodu towaru ze składu;
- Możliwość definicji nowych wzorców wydruków;
- Możliwość definicji dowolnych zestawień i analiz – rozliczenia podatku akcyzowego z Urzędem Celnym (deklaracja AKC);

Wykorzystując doświadczenia branżowe (dystrybucja) zaimplementowano w modułach logistycznych następujące funkcjonalności:

- Optymalizacja rotacji towarów na magazynie, możliwość precyzyjnego opisu struktury magazynowej z wykorzystaniem różnych parametrów;
- Automatyzacja procesu zamówień – poprzez dostęp do informacji dla jakich grup towarowych, towarów, dostawców lub magazynów należy wygenerować zamówienia zakupu, czy przesunięcia magazynowe;
- Obsługa magazynu: Składu Podatkowego;
- Komfortowe zarządzanie płatnościami, obsługa cen minimalnych i limitów kredytowych;
- Obsługa programów lojalnościowych;
- Obsługa systemu prowizyjnego dla handlowców;
- Możliwość dokonywania zamówień w oparciu o raporty braków na magazynach;
- Pełna obsługa procesów zachodzących w firmach wieloodziałowych – np. możliwość centralnego zarządzania cenami i promocjami, szybki przepływ informacji między centralą, a oddziałami (w obydwu kierunkach);
- Możliwość przeprowadzania wielowymiarowych analiz z każdego obszaru działania firmy (m.in. analizy sprzedaży, rotacji towarów czy stanu należności);
- Optymalizacja załadunku – kontrola ciężaru i objętości, optymalizacja tras i zarządzanie flotą.



Z systemu **Comarch CDN XL** korzysta w **Tropoilu** 20 pracowników (w siedzibie, dwóch oddziałach oraz w sieci przedstawicieli handlowych). Już od pierwszych miesięcy od wdrożenia (mimo, że wówczas nie wszystkie funkcjonalności systemu były przez firmę wykorzystywane) nowy system przynosił pierwsze korzyści. Przede wszystkim zapewniał pracownikom **natychmiastowy dostęp do aktualnej informacji handlowo – finansowej**, a **bogaty zbiór różnego rodzaju analiz i statystyk ułatwiał prace zarządowi firmy i szefom sprzedaży.**

Dzięki zintegrowaniu księgowości z modułem handlowym oraz możliwością kontroli przez system limitów kredytów kupieckich **poprawiła się ściągalność należności o ok. 25%.**

Dyrektor Handlowy – Paweł Hałas ocenia:

*„Comarch CDN XL pracuje nieco inaczej niż to oprogramowanie, z którego korzystaliśmy wcześniej. Ma przy tym znaczenie **większe możliwości** i jest **dużo bogatszy funkcjonalnie**. Dziś **wiele obszarów naszej działalności istnieje i funkcjonuje efektywnie** właściwie dzięki temu, że używamy tego systemu.*

*Przede wszystkim – co z mojego punktu widzenia jest szczególnie ważne – **dużo łatwiej wy dostać niezbędne informacje z systemu, zagregowane i przetworzone stosownie do potrzeb tego, kto z nich korzysta**. Łatwość ta sprawia, że w skali całej firmy **oszczędzamy wiele czasu operacyjnego naszych pracowników (myślę, że ok. 10% do 30% w zależności od stanowiska)**, a przecież w dzisiejszej gospodarce czas jest jednym z najważniejszych czynników efektywnego zarządzania firmą.”*

Dane klienta:

PHU TROPOIL Roman Gajewy
ul. Rzemieślnicza 25
62-081 Przeźmierowo
www.tropoil.pl



Firma wdrażająca:

IT Advisor Sp. z o.o.
ul. Św. Wincentego 7,
61-003 Poznań
www.itadvisor.pl

