

P. H. Elmat Sp. z o.o.



„Wdrożenie systemu Comarch CDN XL zaspokoilo podstawowe, palce potrzeby mocno rozwijajacej sie firmy i pozwolilo nam na zbudowanie mocnych, stabilnych podstaw do dalszej rozbudowy informatycznej tkanki Przedsiębiorstwa. Cele postawione przed oprogramowaniem i firmą wdrożeniową zostały osiągnięte, teraz sięgniemy po nowe możliwości.”

- Rafał Kalisz, Wiceprezes Zarządu

O firmie



P.H. "ELMAT" Sp. z o.o. jest polskim producentem, autoryzowanym dystrybutorem i importerem wielu nowoczesnych rozwiązań i produktów z zakresu szeroko pojętej teleinformatyki. Oferta firmy obejmuje przede wszystkim **produkty z zakresu kabli i osprzętu światłowodowego, okablowania strukturalnego oraz aktywnych urządzeń sieciowych**. Bogate portfolio produktów kierowane jest na rynek klientów instytucjonalnych (miasta, jednostki samorządów terytorialnych), operatorów telekomunikacyjnych i telewizji kablowych, a także do zakładów przemysłowych i automatyki przemysłowej. Oferta jest ciągle poszerzana o kolejne własne produkty oferowane w ramach kompleksowych rozwiązań telekomunikacyjnych sygnowanych własnymi markami lub produktami znanych koncernów europejskich (firma jest **autoryzowanym dystrybutorem takich firm jak OPTRAL, ICS**

OPENET, PRYSMIAN, PLANEX, etc). Oferta produktowa wspierana jest szkoleniami marketingowymi i solidnym wsparciem technicznym.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed wdrożeniem systemu Comarch CDN XL ELMAT używał systemu, który pracował w **środowisku DOS**. Archaiczny interfejs oprogramowania oraz brak dostosowania możliwości programu do wzrastających bardzo szybko potrzeb firmy blokowały jej rozwój. Główne **problemy dotyczyły kwestii związanych**

z prowadzeniem księgowości firmy wielu oddziałowej, **brakiem automatycznej aktualizacji danych** między księgowością centrali i oddziałami. Związane z tym były również utrudnienia w obiegu dokumentów istotne z punktu widzenia systemu ISO 9001 oraz **opóźnienia w księgowaniu zdarzeń gospodarczych**. Wykorzystywane oprogramowanie pozbawione było również wsparcia sprzedaży eksportowej i nie uwzględniało specyfiki zakupów zagranicznych, które z uwagi na charakter działalności przedsiębiorstwa były bardzo częstym zdarzeniem gospodarczym.



Istotne problemy dotyczyły nie tylko księgowości, ale także **gospodarki magazynowej** powodując spore utrudnienia w pracy Działów Handlowych i ograniczenia w przepływie informacji handlowych. Handlowcy poszczególnych oddziałów nie posiadali wglądu w stany magazynowe centrali

i pozostałych jednostek, co opóźniało procesy ofertowania i zamawiania towarów z magazynów innych niż własne. Zwiększająca się liczba klientów i generowanych przez nich zamówień w powiązaniu z niewygodnym i zdecentralizowanym systemem informatycznym powodowała konieczność wielokrotnego tworzenia dokumentów dotyczących jednego zamówienia, co było szczególnie dokuczliwe przy zamówieniach z długą listą towarów do wprowadzenia. **Brakowało również elektronicznego obiegu dokumentów** pewniejszego niż email lub fax. Ograniczenia te wpływały ujemnie na szybkość reakcji Działu Handlowego, zwiększały ryzyko pomyłki ludzkiej i generowały dodatkowe koszty na częstsze kontakty telefoniczne i nadmierną ilość wydruków komputerowych. Rozproszenie kartotek towarów po różnych magazynach oddziałowych nie zintegrowanych w jednej strukturze bazy danych utrudniało Zarządowi firmy możliwości analizy zasobów i efektywną gospodarkę zapasami i środkami finansowymi. Wzrastająca liczba produktów pogarszała dodatkowo tę sytuację.

Wymienione wyżej problemy oraz planowane uruchomienie działu montażu złącz światłowodowych i związane z tym kwestie rozliczania procesu produkcyjnego domagały się rozwiązania w celu usprawnienia procesów logistycznych i księgowych rozwijającej się dynamicznie firmy. W 2005 roku firma ELMAT zdecydowała się na zakup i wdrożenie zintegrowanego systemu do zarządzania klasy ERP. Po dokonaniu analizy wielu systemów, firma wybrała oprogramowanie Comarch CDN XL, autorstwa COMARCH oraz oprogramowanie autorskie V-center firmy Elektra Sp. z o.o. (internetowy system obsługi klienta) współpracujące z bazami danych Comarch CDN XL.

Rozwiązanie

Głównym celem wdrożenia nowego systemu informatycznego było **ujednoczenie standardów oprogramowania przedsiębiorstwa** i zebranie możliwie wielu danych w jednym miejscu w taki sposób, aby zapewnić **efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem** i **bieżącą kontrolę procesów i procedur** zachodzących w firmie (stan ofert, zamówień, stany zapasów magazynowych, etc.) Nowy system informatyczny objął wszystkie kluczowe obszary działalności Przedsiębiorstwa. W początkowym etapie zakupiono moduły wersji XL-a 5.0 **Sprzedaż, Zamówienia, Import, Księgowość, Środki Trwałe, Administrator** wraz z oprogramowaniem zakupiono również nowoczesne serwery i wyposażenie serwerowni, a także zintegrowano i zmodyfikowano łącza telekomunikacyjne między centralą, a oddziałami zestawiając łącza VPN dużej przepustowości które pozwala na sprawną pracę oddziałów i przedstawicieli handlowych. Wdrożono również próbnie system



łączności wewnątrz oddziałowej na bazie technologii VOIP.

Wdrożenie systemu rozpoczęło się w grudniu 2005 r. natomiast start został zaplanowany na maj 2006 r. W ciągu tych pięciu miesięcy instalacja systemu Comarch CDN XL została w pełni skonfigurowana

i przygotowana dla wszystkich zakupionych modułów. Wdrożenie objęło również konfigurację środowiska sieciowego oraz ustanowienie serwera terminali obsługującego sesje zdalne i umożliwiającego podłączenie się do systemu sprzedaży handlowcom w terenie i pracę na aktualnej bazie produktów i cen (funkcjonalność do tej pory absolutnie niedostępna dla starego oprogramowania).

W tak krótkim czasie udało się to wykonać dzięki:

- **dobrze przygotowanej analizie przedwdrożeniowej**, w której zostały opisane dokładnie procesy zachodzące w firmie ELMAT w kontekście pracy w systemie Comarch CDN XL, zostały zapisane wszystkie modyfikacje wydruków jak i założenia do aplikacji dodatkowych
- **dobrej współpracy pomiędzy firmami**, na którą w znacznym stopniu wpłynęło wyłonienie kierowników wdrożenia, którzy koordynowali całość jak również dbali o dotrzymanie terminów przewidzianych w harmonogramie wdrożenia
- **bardzo dobrej organizacji szkoleń**, pracownicy zostali przeszkoleni w dobrze przygotowanej sali konferencyjnej dzięki temu aktywnie brali udział w szkoleniu co przełożyło się efektywnie na ich pracę po starcie systemu, start systemu odbył się sprawnie i bez problemów ponieważ firma Elektra zapewniła asystę w każdym z oddziałów firmy.

Wraz z dynamicznym rozwojem i wzrostem potrzeb przedsiębiorstwa instalacja XL-a została poszerzona o **dotatkowe moduły Serwis, Kompletacja, Hydra** oraz zostały zakupione dodatkowe licencje na moduły Sprzedaż i Zamówienia.

Podstawowa funkcjonalność oferowana przez dostawcę oprogramowania została w wyniku wdrożenia dopasowana do potrzeb firmy. Dostosowaniu uległy nie tylko mechanizmy księgowe (plan kont, obieg dokumentów, etc), ale także zmodyfikowano szereg wydruków dokumentów księgowych i zestawień dopasowując je do **wymogów systemu ISO 9001** wdrożonego i stosowanego w przedsiębiorstwie. Oprócz dostosowania funkcjonalności systemu Comarch CDN XL, modyfikacji i weryfikacji poddano również bazy produktowe, opisy produktów, kody referencyjne oraz bazy kontrahentów firmy dopasowując je do standardów, pól nowej bazy danych i reguł panujących w systemie Comarch CDN XL. Firma przegrupowała również swoją ofertę produktową i cały system referencji produktów, aby usprawnić wyszukiwanie i zarządzanie ogromną liczbą produktów.

Analiza przedwdrożeniowa wykazała dodatkowe potrzeby programistyczne wykraczające poza standardową funkcjonalność aplikacji. Firma **Elektra Sp. z o.o.** przygotowała dedykowane aplikacje:

- **Numery seryjne** – program działa na wszystkich dokumentach przychodowych i rozchodowych, umożliwia automatyczne wydawanie i przyjmowanie pojedynczego towaru oraz kartonów zbiorczych oznaczonych numerem seryjnym. Program ten zintegrowano w działaniu z czytnikami kodów kreskowych.
- **Aktualizacja** – program dokonuje automatycznego importu lub zmiany rekordów karty towarowej i umożliwia w automatyczny, hurtowy sposób zmianę cenników lub parametrów innych parametrów produktów.

Dzięki stworzonemu i dostosowanemu oprogramowaniu Klienci firmy uzyskali **możliwość podglądu asortymentu, stanu towarów i cen z rabatami przydzielonymi danemu klientowi** (wraz z wszelkimi mechanizmami promocji). Dane prezentowane po zalogowaniu się w systemie były wyciągane z bazy Comarch CDN XL, a dobra integracja

z systemem sprzedażowym i implementowane w Comarch CDN XL funkcje wymiany danych udostępniły Klientom firmy możliwości zamawiania towaru oraz składania zapytań ofertowych poprzez

Internet, co znacznie usprawniło realizację zamówień. Prezentowane **dane o saldzie finansowym**



należności, wykaz faktur danego klienta, a także wyświetlanie statusu zamówienia – to dodatkowe możliwości usprawniające współpracę z klientami firmy. System ten będzie rozwijany i rozbudowywany o nową funkcjonalność (dodatkowe wersje językowe, współpraca z systemem obsługi zleceń serwisowych, wymiana danych z bazą informacji technicznych o produktach, prezentacja promocji i pomoc w organizacji programów lojalnościowych, etc...) Mechanizmy implementowane w Comarch CDN XL miały również posłużyć do wprowadzenia nowych możliwości zarządzania pracą handlowców poprzez dokładniejszą analizę wyników sprzedaży w rozbiciu na produkty, kontrahentów oraz poszczególnych handlowców firmy. W tym celu podczas wdrożenia wykorzystano rozbudowane **funkcje raportowania i analizy** oferowane przez nowy system, mające służyć pomocą Zarządowi w analizie strategicznej.

Korzyści

Korzyści z wdrożenia systemu Comarch CDN XL w P.H. „ELMAT” Sp. z o.o.:

- **Zapewnienie wysokich standardów księgowania**, zgodnych z aktualną wykładnią prawa, przyspieszenie procesów księgowych oraz pełny wgląd w bieżącą sytuację finansową spółki.
- **Redukcja kosztów** działania firmy: redukcja błędów, centralizacja zakupów optymalizacja procesu obsługi klienta.
- **Zarządzanie zapasami**: lepsza koordynacja pomiędzy dostawcą, a klientem pozwala na zredukowanie stanów magazynowych.
- **Eliminacja zbędnych działań administracyjnych** wynikających ze specyfiki użytkownika nie zintegrowanych systemów informatycznych (eksport oraz import danych pomiędzy programami i oddziałami).
- **Optymalizacja polityki zakupowej** prowadząca do uwolnienia kapitału obrotowego wynikająca z lepszej koordynacji pomiędzy dostawcami, a zamówieniami klientów.
- W przypadku firmy ELMAT podstawową i niezaprzeczalną korzyścią jest **integracja informacji** w jednym systemie (bazie danych) zaczynając od rejestracji zamówienia do wystawienia dokumentów sprzedaży.
- System jest skonstruowany tak, by wprowadzenie informacji odbywało się tylko raz. Dzięki temu proces obsługi polega na automatycznym przekształcaniu jednego dokumentu w drugi.
- System Comarch CDN XL i bazy danych stanowią podstawę do dalszego procesu konsolidacji informatycznych systemów przedsiębiorstwa i wdrażaniu nowych, z zachowaniem możliwości wymiany informacji przechowywanych w jednolitych bazach danych (planowane jest wdrożenie systemu CRM wykorzystującego bazy kontrahentów Comarch CDN XL, integracja bazy produktowej na firmowej stronie WWW z bazą towarów i inne).

Dane Klienta:

Przedsiębiorstwo Handlowe ELMAT Sp. z o.o.
ul. Wspólna 4A
35-205 Rzeszów
www.elmat.pl

Firma wdrażająca:

ELEKTRA Sp. z o.o.
35-055 Rzeszów
ul. Szopena 17
www.elektra.un.pl

