

Głównym powodem wyboru systemu Comarch CDN XL była możliwość integracji w jeden system naszych oddziałów, modelowania procesów i obiegów dokumentów zgodnie z wymogami ISO 9000-2001, narzędzie controllingowe oraz możliwość zaimplementowania takich funkcjonalności jak: obsługa KGO, ewidencja i rozliczanie bębnow oraz mechanizm cięcia i sklejanie kabli.

Dodatkowo ważne było to, żeby system dawał możliwość łatwej rozbudowy o kolejne zintegrowane moduły i elektronicznej wymiany dokumentów. Przy wyborze firmy wdrożeniowej braliśmy pod uwagę referencje branżowe oraz posiadanie wykwalifikowanego zespołu wdrożeniowego, żeby dostosować system do naszych potrzeb oraz zapewnić stałą opiekę techniczną i rozwój systemu w przyszłości. Z tych powodów zdecydowaliśmy się na współpracę z Platynowym Partnerem Comarch – firmą Kotrak Bis.

Andrzej Gawkowski, Prezes Zarządu Elgra Sp. z o.o.

ELGRA Sp. z o.o.



Sieć hurtowni elektroinstalacyjnych ELGRA rozpoczęła swoją działalność w 1992 roku. Od początku Spółka oferowała wysoką jakość usług, fachową pomoc i doradztwo techniczne na każdym etapie obsługi klienta. Firma posiada wdrożony system jakości wg normy ISO 9000:2001.

W odpowiedzi na tendencję do konsolidacji firm z branży elektrycznej i elektroinstalacyjnej, ELGRA została członkiem Unii Hurtowni Elektrycznych EL-PLUS, która należy do ścisłego grona krajowych liderów w branży dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych, w tym kabli i przewodów, opraw i źródeł światła oraz aparatury modułowej.

Sytuacja przed implementacją systemu

Przed wdrożeniem systemu Comarch CDN XL hurtownia ELGRA używała aplikacji, która pracowała w środowisku Windows i nie obsługiwała typowych procesów charakterystycznych dla hurtowni elektrycznej, takich jak:

- naliczanie opłaty produktowej (koszt gospodarowania odpadami, tzw. KGO)
- ewidencja i rozliczanie bębnow
- ewidencja i rozliczanie odcinków kabli
- złożony system rabatowania i aktualizacja cen wg cenników dostawców
- automatyczne przeliczanie cen na niższych poziomach wg zakładanej marży



Obsługa tych procesów wymagała zaangażowania dużej ilości osób oraz czasu i często generowała pomyłki i dodatkowe koszty. Przeszarżała baza danych ograniczała możliwości wykonywania analiz, co przy tak rozbudowanej skali działania firmy nie pozwalało na prowadzenie krótko i długoterminowych procesów planistycznych i wpływało na utrudnienie procesu decyzyjnego. Ponadto dotychczasowy system nie obsługiwał elektronicznego obiegu dokumentów wg wdrożonego systemu jakości 9000:2001.

Zarząd firmy ELGRA postanowił w związku z tym wdrożyć nowoczesny system, który umożliwiłby wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów między oddziałami a centralą i elektronicznej wymiany danych (EDI) oraz wspierałby procesy logistyczne typowe dla hurtowni elektrycznej. Od nowego programu oczekiwano również wsparcia procesu decyzyjnego poprzez dostęp do wielowymiarowych analiz i raportów z obszaru sprzedaży, zakupów oraz finansów i księgowości.

Wybór padł na popularny na polskim rynku zintegrowany system klasy ERP Comarch CDN XL oraz firmę wdrażającą Kotrak Bis – Platynowego Partnera Comarch.

Rozwiązanie

Zgodnie z założeniami i oczekiwaniami Zarządu, głównym celem wdrożenia systemu Comarch CDN XL było:

- automatyzacja i zamodelowanie procesu obiegu dokumentów dotyczących obrotu magazynowego i zamówień wewnętrznych,
- kontrola procedur dotyczących ofert, zamówień, stanów magazynowych i rozliczeń prowadzące do skrócenia czasu realizacji procesów oraz zmniejszenia liczby błędów.
- możliwość szybkiego i intuicyjnego tworzenia analiz dotyczących marż, obrotów i kosztów wraz z powiadamianiem o zdefiniowanych zdarzeniach zachodzących w firmie. Nowy system informatyczny objął wszystkie kluczowe obszary działalności przedsiębiorstwa: sprzedaż, zakupy, zamówienia internetowe, logistyka, finanse i księgowość.

Podstawowa funkcjonalność systemu Comarch CDN XL została podczas wdrożenia dopasowana do potrzeb firmy. **Dostosowaniu uległy wydruki i wprowadzono szereg funkcjonalnych modyfikacji** dostosowując system do wymogów systemu ISO 9000:2001 oraz specyfikacji branżowej np.

- informowanie użytkownika o fakcie dokonania wcześniejszego wydruku i dokonanych później zmianach tego samego dokumentu

- wykonanie mechanizmu do rezerwacji zasobów na pozycjach dokumentu Zamówienia Sprzedaży z możliwością wskazania konkretnych dostaw
- wykonanie mechanizmu bazodanowego, który automatycznie zmienia ceny na „niższych” poziomach zgodnie z ustalonym procentem w polu „marża zakładana” w stosunku do ceny bazowej
- zamodelowanie procesów zgodnie z systemem jakości



Wdrożenie systemu Comarch CDN XL wraz z dostosowaniem do specyfiki hurtowni elektrycznej trwało zaledwie 3 miesiące i zostało zakończone w grudniu 2007 roku. Tak szybkie tempo wdrożenia udało się uzyskać dzięki bardzo rzeczowej i wnikliwej analizie przedwdrożeniowej, wysokich kompetencji zespołu wdrożeniowego Kotrak Bis oraz koordynacji działań ze strony kierownika wdrożenia Kotrak Bis i kierownika projektu ELGRY, którzy dbali o terminową realizację zadań. Firma Kotrak

Bis była również odpowiedzialna za migrację danych ze starego systemu informatycznego oraz przeprowadzenie szkoleń dla 25 użytkowników. W momencie, gdy w systemie było już wystarczająco ilość danych, wdrożono moduł Business Intelligence, który wspiera Zarząd i kierownictwo w podejmowaniu decyzji i daje aktualny wgląd w sytuację firmy z obszarów logistyki, sprzedaży oraz finansów i księgowości.

Korzyści

Wdrożenie zintegrowanego systemu Comarch CDN XL usprawniło zarządzanie przedsiębiorstwem, zautomatyzowało procesy, skróciło znacznie czas obiegu dokumentów i informacji w następujących obszarach:

- **Koszt Gospodarowania Odpadami**, czyli tzw. opłata produktowa. Funkcjonalność pozwala na automatycznie dodawanie do dokumentów handlowych dodatkową pozycję opłaty produktowej w określonej cenie.
- **Obrót bębniami**, czyli śledzenie rozchodu i przychodu bębnow, dzięki czemu można skutecznie egzekwować terminy zwrotów bębnow oraz rozliczać je, jeżeli nie zostały zwrócone na czas. Dzięki tej funkcjonalności wyeliminowano całkowicie konieczność przygotowywania przez pracowników raportów o obrocie bębnow, a czas zwrotu bębnow skrócono o 12 dni.
- **Obsługa cięcia kabli i przewijania na bębny** - funkcjonalność pozwala na zarządzanie odcinkami kabli (zmiana cech dostaw i rozbijanie dostaw).
- **Szybsza realizacja zamówień i usprawnienie współpracy z odbiorcami** poprzez moduł internetowych zamówień, dzięki możliwości zamawiania towaru oraz składania zapytań

ofertowych przez Internet, udostępnieniu odbiorcom informacji o saldzie finansowym, należnościach, wykazie faktur i zamówień, a także statusie zamówienia.

- **Zmniejszył się czas obsługi klienta średnio o 2 godziny**, ponieważ wyeliminowano telefoniczne i mailowe procesowanie zamówień, uzgadnianie sald oraz historię zamówień i płatności.
- **Zarządzania pracą handlowców** poprzez analizę wyników sprzedaży w rozbiciu na produkty, kontrahentów oraz poszczególnych pracowników.
- **Optymalizacja polityki zakupowej** prowadząca do **uwolnienia 12% kapitału obrotowego** wynikająca z lepszej koordynacji pomiędzy dostawcami, a zamówieniami klientów.
- **Wgląd w sytuację firmy i wsparcie procesu decyzyjnego** dzięki narzędziu Business Intelligence do tworzenia wielowymiarowych analiz i raportów.

Klient



Elgra Sp. z o.o.
ul. Składowa 20
41-902 Bytom
www.elgra.com.pl

Firma wdrożeniowa



Kottrak Bis Irena i Andrzej Kurdziel Sp. j.
ul. Parczewskiego 25
40-582 Katowice
www.kottrak.pl