

Po wnikliwej analizie ofert różnych firm wybraliśmy system Comarch CDN XL i partnera wdrożeniowego firmę Kotrak Bis. To była bardzo dobra decyzja. Udało nam się wspólnie ze specjalistami Kotrak Bis i pod ich kierunkiem zidentyfikować potrzeby i określić zakres niezbędnych działań. Dzięki sprawnej organizacji uruchomiliśmy nowy system po 6 miesiącach od rozpoczęcia prac. Wspólnie z Kotrak Bis zrealizowaliśmy cele tego przedsięwzięcia dostosowując system Comarch CDN XL do specyfiki naszej firmy, m.in. wdrożyliśmy mechanizm ewidencjonowania bębnow kablowych, mechanizm cięcia i sklejanie kabli, przewijania bębnow oraz kalkulator kosztów zakupu na ofertach sprzedaży.

– **Grzegorz Zawadziński, Prezes Zarządu Del-Zaw Sp. z o.o.**

O firmie



Del-Zaw jest jednym z najszybciej rozwijających się przedsiębiorstw branży kablowej na południu Polski. Firma wypracowała ugruntowaną pozycję zarówno w dostawach dla obszaru budownictwa, produkcji maszyn, urządzeń, projektowania i wdrażania najnowszych technologii w dziedzinie telekomunikacji. Firma koncentruje się na trzech podstawowych gałęziach gospodarki: energetyce, telekomunikacji i teleinformatyce oraz automatyce przemysłowej.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Pierwszym systemem do zarządzania firmą był system Comarch Klasyka, który pracował w środowisku DOS i wspomagał procesy z obszaru sprzedaży, magazynu, księgowości oraz kadr i płac. Wraz z rozwojem firmy stało się niezbędne wdrożenie nowoczesnego zintegrowanego systemu pracującego w środowisku Windows, który zapewniałby integrację danych oraz możliwość elastycznego dostosowania do specyfiki firmy Del-Zaw i branży elektrotechnicznej. Naturalną konsekwencją dotychczasowych doświadczeń firmy Del-Zaw z oprogramowaniem Comarch był zakup licencji i wdrożenie systemu Comarch CDN XL. Firma zdecydowała się też na zmianę obsługującego partnera Comarch i współpracę z firmą Kotrak Bis, która ma duże doświadczenie i referencje w branży elektrotechnicznej.

Rozwiązanie

Głównym celem wdrożenia nowoczesnego systemu Comarch CDN XL było automatyzacja procesów i zmiana obiegu dokumentów dotyczących obrotu magazynowego (rejestracja dokumentów przyjęć i wydań, dokumentów ofert i zamówień od klientów i do dostawców) prowadząca do skrócenia czasu realizacji procesów i efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem. Ważne było również raportowanie marż i obrotu uzyskanych przez pracowników firmy oraz kalkulacji kosztu zakupu przy ofertowaniu.



Wdrożenie systemu rozpoczęło się w połowie 2009 roku i zakończyło po 6 miesiącach. W ciągu tych kilku miesięcy system Comarch CDN XL został w pełni skonfigurowany i dostosowany przez Kotrak Bis do potrzeb Klienta związanych ze specyfiką hurtowni elektrycznej:

- modyfikacja indeksów (kodów) kartotek towarowych w celu ich efektywniejszego wykorzystania
- aktualizacja cen na podstawie cenników otrzymanych od dostawców
- ewidencja odcinków kabli i numerów bębna oraz obrót bębniami
- kalkulacji kosztu zakupu przy ofertowaniu
- tworzenie oferty sprzedaży z nazwami towarów narzuconych przez danego kontrahenta

System udało się uruchomić w pełnej funkcjonalności w tak krótkim czasie dzięki:

- szczegółowej analizie przedwdrożeniowej, w której zostały dokładnie opisane potrzeby i procesy zachodzące w firmie Del-Zaw w kontekście pracy w systemie Comarch CDN XL wraz z dodatkowymi modyfikacjami i aplikacjami dla branży elektrycznej
- dobrej współpracy pomiędzy firmami, na którą wpłynęło koordynacja prac ze strony kierowników wdrożenia Kotrak Bis i Del-Zaw, którzy dbali o dotrzymanie terminów przewidzianych w harmonogramie wdrożenia

- sprawnie przeprowadzonym szkoleniom, Asyście Personalnej w początkowym okresie uruchamiania systemu oraz bieżącemu wsparciu powdrożeniowemu ze strony Kotrak Bis poprzez konsultacje telefoniczne lub pomoc zdalną

System będzie rozszerzony o moduł Business Intelligence w celu tworzenia wielowymiarowych analiz controllingowych, np. koszty i przychody w dowolnych przekrojach i zadanym stopniu szczegółowości, analizy sprzedaży, rotacji towarów czy stanu należności.

Korzyści

Wdrożenie innowacyjnego systemu informatycznego Comarch CDN XL wspiera specyficzne procesy branży elektrotechnicznej, które do tej pory nie były wspierane przez oprogramowanie DOS i były rozwiązywane ręcznie. Wymierne korzyści to m.in.:

- **Śledzenie rozchodu i przychodu bębnow**, dzięki czemu można skutecznie egzekwować terminy zwrotów bębnow oraz rozliczać je, jeżeli nie zostały zwrócone na czas. Funkcjonalność wyeliminowała, tak jak to było dotychczas, konieczność przygotowywania przez pracowników raportów o obrocie bębnow, co pozwoliło **zaoszczędzić średnio 6 godzin pracy miesięcznie**.
- **Możliwość automatycznego naliczania kosztu gospodarowania odpadami**, czyli naliczanie na dokumentach handlowych dodatkowej pozycji opłaty produktowej w określonej cenie
- **Możliwość zaoferowania klientowi zamiennika**, w przypadku niedostępności podstawowego produktu, dzięki czemu **zmniejszyła się ilość niezrealizowanych zamówień o 4%**.
- **Zamówienia „specjalne”** składane na dodatkowy magazyn z uwzględnieniem uprawnień poszczególnych operatorów.
- **Optymalizacja rotacji towarów** na magazynie oraz polityki zakupowej.
- **Możliwość kalkulowania zyskowności transakcji** w momencie tworzenia oferty sprzedaży.

Wdrożone moduły: Handel – Sprzedaż, Zamówienia, Import, Księgowość, Środki Trwałe, Płace i Kadry, Modyfikacje i aplikacje dodatkowe dla branży elektrycznej

Planowane wdrożenie Business Intelligence

Dane klienta:

Del-Zaw Sp. z o.o.

ul. Narcyzowa 6

31-342 Kraków

www.delzaw.pl



Firma wdrażająca:

Kotrak Bis Irena i Andrzej Kurdziel Sp. j.

ul. Parczewskiego 25

40-582 Katowice

www.kotrak.pl

