

## AXPOL TRADING A. Wojtczak spółka jawna

*„COMARCH CDN XL, to system idealnie wspomagający prowadzoną przez naszą firmę działalność, Jego duża elastyczność i stały rozwój pozwoliły dopasować go w sposób optymalny do naszych oczekiwań. Dzięki wprowadzeniu nowoczesnego rozwiązania mogliśmy uporządkować wiele procesów w przedsiębiorstwie. Przyczyniło się to do uzyskania wysokiej pozycji konkurencyjnej oraz wspomagało nasze dążenia do wykreowania pozytywnego wizerunku firmy”*

- Krzysztof Wojtczak – Dyrektor Generalny

### O firmie



Firma **AXPOL Trading®** powstała w 1991 roku w Poznaniu i obecnie jest jednym z **wiodących dostawców produktów promocyjnych dla agencji reklamowych** w Polsce, Europie Środkowej i Wschodniej. Oferujemy szeroką gamę łatwo i szybko dostępnych produktów z naszego autorskiego katalogu VOYAGER®, którego kolejne edycje ukazują się każdego roku. Proponujemy również pełen zakres produktów z katalogów zachodnich. Świadczymy usługi znakowania na wszystkich towarach. Dzięki stałej współpracy z naszym biurem Handlowym w Chinach realizujemy wielkonakładowe zamówienia specjalne bezpośrednio u producentów z Dalekiego Wschodu.

Działalność AXPOL Trading® zawiera się w sześciu głównych kategoriach:

- Dystrybucja produktów promocyjnych z katalogu autorskiego oraz katalogów zachodnich (ponad 2000 produktów reklamowych z bieżących stanów magazynowych w 24-48 godzin oraz ok. 20.000 pozycji w ofercie dodatkowej dostępnych w terminie 7-14 dni).
- Opracowywanie produktów reklamowych (poszukiwanie i rozwój własnych markowych i unikalnych produktów).
- Usługi znakowania (nadruki oraz znakowanie laserem, usługi pakowania i konfekcjonowania).
- Sprzedaż maszyn do nadruków i znakowania laserem.
- Sztuczna biżuteria i modne dodatki.
- Zabawki pluszowe.

Biuro handlowe AXPOL Trading® w Chinach to miejsce realizacji zamówień specjalnych, zleceń wielkonakładowych i wszelkich projektów wymagających uruchomienia produkcji artykułów reklamowych dostosowanych do indywidualnych potrzeb Partnerów. CHINA DIRECT w skrócie to duża ilość, najlepsza cena i indywidualne dopasowanie. Konsekwentnie idziemy dalej, proponując artykuły o stałym, optymalnym standardzie wykonania, przełamujemy tym samym stereotyp produktu MADE IN CHINA, powszechnie kojarzonego z niską jakością wykończenia i nietrwałością.

Wieloletnie doświadczenie, duże stany magazynowe, wysoka jakość produktów, konkurencyjne ceny i terminowość w realizacji zamówień to nasze podstawowe atuty.

### Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przez kilka pierwszych lat swojej działalności firma korzystała z kilku **programów dos'owych**, co na pewnym etapie bardzo dynamicznego rozwoju firmy handlowej przestało zdawać egzamin. Brakowało płynnego przepływu informacji przez poszczególne jednostki w firmie. Możliwości oprogramowania były niewspółmierne do rosnących potrzeb.

W 2003 roku Zarząd AXPOL Trading podjął decyzję o zmianie oprogramowania na nowoczesny i w pełni zintegrowany system do zarządzania. Firma szukała systemu, który dobrze sprawdza się w branży dystrybucyjnej, będzie pod tym kątem rozwijany a ponadto dostawcą będzie wiarygodna i prężna firma.

Dodatkowo projekt miał zostać sfinansowany w części z unijnych funduszy strukturalnych – programu PHARE 2000 Innowacje i Technologie dla Rozwoju Przedsiębiorstw, tak więc warunkiem było przeprowadzenie wdrożenia przez akredytowanego wykonawcę PARP.

Ważne elementy, które miały wpływ na wybór:

- usprawnienie planowania zakupów i automatyzacja zamówień,
- możliwość monitorowania wszystkich zamówień, tak, aby na bieżąco informować klientów o stadium realizacji danego zlecenia na każdym jego etapie,
- potrzeba zintegrowania sklepu internetowego z systemem sprzedażowym oraz poprawa jakości obsługi klienta,
- potrzeba sprawnego zarządzania łańcuchem dostaw,
- duża elastyczność rozwiązania i bezpieczeństwo danych.

## Rozwiązanie



Przed podjęciem decyzji porównaliśmy oferty kilku systemów klasy ERP. Podsumowując wszystkie zalety i wady proponowanych rozwiązań zarząd Spółki uznał, że najkorzystniejszą drogą do realizacji założonych celów będzie wdrożenie systemu o rozbudowanej funkcjonalności i szerokich perspektywach rozwoju, jakim jest **COMARCH CDN XL** firmy **COMARCH**, zaproponowanego przez dotychczasowego partnera – firmę **PROFISOFT**. Uznano, że wieloletnia znajomość pozwoli szybko zdefiniować potrzeby AXPOL Trading, dobrać do nich optymalną konfigurację, a następnie skutecznie wdrożyć ją w życie.

Zakres projektu obejmował moduły: **Sprzedaż, Zamówienia, CRM, Import, Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace, Komplektacja** oraz **Business Intelligence**. Obecnie do systemu jednoczesny dostęp ma 33 użytkowników. Profisoft kompleksowo z licencjami COMARCH CDN XL dostarczył wydajną infrastrukturę sprzętową (z potencjałem dalszej rozbudowy) oraz oprogramowanie systemowe Microsoft.

Pozyskane na realizację projektu środki unijne umożliwiły refundację części kosztów przedsięwzięcia.

Pod koniec 2003 r. zespół konsultantów Profisoft przeprowadził szczegółową analizę w naszej firmie pod kątem doboru odpowiedniego rozwiązania. Zakładała ona identyfikację procesów biznesowych realizowanych przez firmę, a następnie wykorzystanie uzyskanego w ten sposób obrazu ich przebiegu do określenia potrzeb i oczekiwań wobec nowego systemu. Analiza była potwierdzeniem właściwego doboru funkcjonalnego systemu oraz w efekcie powstał wyczerpujący projekt realizacji wdrożenia. Chciano w pełni wykorzystać szansę, jaką daje wdrożenie systemu do zarządzania, aby rzeczywiście przełożyło się to na podniesienie efektywności podejmowanych działań. Dlatego zdecydowano się zreorganizować procesy biznesowe w celu osiągnięcia maksymalnych korzyści z inwestycji.

Start produktywny systemu w firmie AXPOL Trading przewidziano na początek roku 2004. Przeprowadzono instalację, konfigurację systemu oraz szkolenia użytkowników, zgodnie z projektem wdrożenia. W dniu startu uruchomiono obszar Logistyki. W dalszej kolejności rozpoczęto pracę w modułach Import, Księgowość, Środki Trwałe oraz Kadry i Płace. Wdrożenie narzędzi Business

Intelligence było ostatnim etapem do zrealizowania. Objęło ono następujące obszary: Logistyka, Sprzedaż, Zakupy i Zamówienia.

Analizy operacyjne i finansowe oraz dedykowane raportowanie miało dostarczać w czasie rzeczywistym osobom zarządzającym kompletnych informacji dotyczących konkretnych obszarów działania – miało mieć kluczowe znaczenie dla podejmowania taktycznych decyzji. Ważnym elementem, uzupełniającym kontynuowany proces dostosowania systemu do potrzeb firmy, będzie wprowadzenie nowego portalu B2B bezpośrednio połączonego z systemem ERP – zamówienia tak składane będą od razu przez system przetwarzane. Wdrożony zostanie także system automatycznego generowania potwierdzeń zamówień. W rezultacie komunikacja z klientami zostanie znacząco ulepszona.

Proces wdrożenia, od samego początku, prowadzony jest przez firmę PROFISOFT z Poznania. Możemy zawsze liczyć na kompetentne wsparcie z ich strony oraz kreatywność i inwencję w zakresie implementacji niestandardowych rozwiązań oraz nowych funkcjonalności w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby naszego przedsiębiorstwa.

## Korzyści

Zakończone z sukcesem wdrożenie, przeprowadzone pod kierownictwem Tomasza Pałaszkiwicza z firmy PROFISOFT, usprawniło pracę we wszystkich zakładanych obszarach, a cele wdrożenia zostały w pełni osiągnięte. M.in.:

- Objęcie wszystkich procesów w firmie jednolitym systemem,
- Efektywna kontrola finansowa,
- Usprawnienie procesu obiegu dokumentów,
- Precyzyjna analiza wyników sprzedaży poszczególnych produktów/grup produktowych,
- Możliwość efektywnej koordynacji sprzedaży i działań marketingowych i handlowych,
- Poprawa jakości obsługi,
- Większa precyzja planowania potrzeb zaopatrzenia, lepsze zarządzanie magazynem oraz optymalizacja jego stanów.

Wykorzystanie modułów:

- Zamówienia – zapytanie ofertowe – oferta – zamówienie – zamówienie potwierdzone i rezerwacja – faktura sprzedaży
- Sprzedaż/zakupy – krajowa, zagraniczna – budowanie struktur promocje, rabaty, ceny specjalne – gospodarka magazynowa, przeliczanie opakowań, wag, przyporządkowanie towaru do miejsca w magazynie, wyszukiwanie według kodów obcych kontrahenta
- moduł Kompletacja wykorzystany częściowo – produkt gotowy, półprodukt, koszty produkcji, koszty składania
- moduł Import – zamówienie - faktura importowa - dokument SAD - Przyjęcie Zewnętrzne Importowe ma zadanie wprowadzić towar na magazyn (automatycznie, lub za potwierdzeniem magazynu).
- moduł Księgowy – został stworzony funkcjonalny i przejrzysty planu kont, który poza oczywistym celem rachunkowym, ułatwia również tworzenie zestawień finansowych, uproszczono procesy księgowe, przyspieszono rejestrację dokumentów, umożliwiono bieżącą analizę płynności finansowej, należności i zobowiązań.
- Platforma BI - Zarząd uzyskał pełną swobodę w samodzielnym definiowaniu wielowymiarowych analiz zgodnych z bieżącymi potrzebami

Elastyczność COMARCH CDN XL pozwoliła na wprowadzenie szeregu rozwiązań dodatkowych wspomagających pracę przedsiębiorstwa.

Dodatkowe zalety programu – współpraca z programem arkuszy kalkulacyjnych Excel - eksportowanie stanów magazynowych – robienie ofert – wykorzystanie tabel przestawnych do różnorodnych analiz, tworzenia cenników itp. Jako poważny partner handlowy kładziemy nacisk na kompleksowość usług oraz sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw. Nasz magazyn w Poznaniu, oddział znakowania towarów w Rogoźnie oraz własna flota transportowa jak i ścisła współpraca z kurierami pozwalają nam zawsze dostarczyć wybrany i oznakowany towar szybko i terminowo. Mamy świadomość, że równie istotną dla naszych Partnerów sprawą jest czas realizacji zamówienia. Dlatego nasz specjalnie powołany oddział w Azji oraz stała współpraca z armatorami i przewoźnikami są gwarancją perfekcyjnego dopasowania pod względem logistycznym i terminowym. Wdrożenie zintegrowanego systemu z całą pewnością pomogło nam uzyskać zakładane cele.

**Dane klienta:**

AXPOL TRADING A. Wojtczak spółka jawna  
ul. Krzemowa 3, Złotniki  
62-002 Suchy Las  
[www.axpol.com.pl](http://www.axpol.com.pl)



**Firma wdrażająca:**

Centrum Oprogramowania PROFISOFT  
ul. Floksowa 44  
60-175 Poznań  
[www.profitsoft.pl](http://www.profitsoft.pl)

