



"Zdecydowaliśmy się na wdrożenie systemu Comarch CDN XL ze względu na jego bogatą funkcjonalność i elastyczność konfiguracji. Duże znaczenie w procesie wyboru rozwiązania informatycznego miał też fakt, iż producent jest spółką polską, zna polskie realia biznesowe, a system jest dopasowany do polskich przepisów. Dodatkowo doświadczony polski zespół wdrożeniowy wzorowo poprowadził całe wdrożenie oraz obsługę eksploatacyjną."

– mówi Tomasz Szukała, Dyrektor Zarządzający Firmy Alstor Sp. J.

O firmie

ALSTOR prowadzi działalność na polskim rynku IT już od 1987 roku. Dzisiaj jest jedną z najstarszych istniejących prywatnych firm komputerowych i postrzegany jest jako dystrybutor typu VAD (Value Added Distributor), którego działalność wybiega daleko poza standardową ofertę handlową.



ALSTOR specjalizuje się w kilku wybranych obszarach technologicznych. Są to:

- systemy pamięci masowych - urządzenia do archiwizacji, zabezpieczania i gromadzenia danych systemy do backupu, macierze dyskowe RAID, systemy do publikacji płyt CD/DVD, rozwiązania NAS renomowanych producentów: Actidata, CA, FarStone, Infortrend, Open-E, Overland, Promise, Rimage, Tandberg Data oraz obsługujące te urządzenia oprogramowanie
- systemy przetwarzania dokumentów - skanery do dokumentów Fujitsu, a także oprogramowanie do interpretacji danych oraz wspomagające skanowanie (Kofax, Readsoft)
- systemy zarządzania infrastrukturą informatyczną - m.in. przełączniki konsolowe oraz pakiety aplikacji wspierające ich działanie firmy Avocent, specjalistyczne szafy rackowe Knuerr z zaawansowanymi systemami chłodzenia, UPSy Eaton, oprogramowanie zarządzające zasobami informatycznymi przedsiębiorstwa LANDesk.
- systemy dla medycyny - dla radiologii cyfrowej oraz systemy do przechowywania, zarządzania oraz udostępniania użytkownikom danych obrazowych i opisowych w standardzie w DICOM 3.0. Poszczególne podgrupy w obrębie tej specjalizacji to m.in. stacje lekarskie do systemów RIS, urządzenia do dystrybucji wyników badań, skanery do klisz RTG, systemy obrazowania na sale operacyjne, aplikacje do przedoperacyjnego planowania zabiegów ortopedycznych (dostawcy to m.in.: EIZO, Fujitsu, Lariviere, Rimage, Merge Technologies, Ortho Meridian Technique, Pacsgear, Ziosoft).
- systemy profesjonalnego obrazowania - monitory kalibrowalne do zastosowań graficznych, do profesjonalnej edycji wideo i fotografii oraz do kontroli ruchu lotniczego, panele dotykowe, urządzenia przemysłowe oraz przeznaczone na stanowiska biurowe, światowego lidera, firmy EIZO oraz urządzenia pomiarowe X-Rite
- produkty konsumenckie IT - m.in. : Adaptec, Ardata, Avid, Celluon, Fujifilm, Kanvus, Magix, M-Audio, Nero, Pinnacle, Pioneer, Plextor, Roxio, Teac, Toshiba, TuneUp.

Swoim Partnerom ALSTOR proponuje konsultacje w zakresie projektowania inwestycji dla ich klientów końcowych. Prowadzi również kompleksową obsługę projektów obejmującą instalacje, wdrożenia oraz testowanie rozwiązań. Partnerzy firmy mogą korzystać z szerokiej oferty szkoleniowej oraz pełnej obsługi serwisowej - serwis gwarancyjny, pogwarancyjny.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Przed wdrożeniem nowego systemu firma **Alstor** używała różnych niezintegrowanych aplikacji do zarządzania sprzedażą, zamówieniami internetowymi, serwisem, magazynem, kadrami oraz księgowością (niektóre aplikacje zaprojektowane w połowie lat

90-tych). Oprócz tego firma korzystała z wielu dodatkowych plików Excel w celu obsługi wysyłek, ewidencji kontaktów z klientami i rejestracji cenników oraz promocji.

Takie rozwiązanie nie było zintegrowanym systemem pozwalającym na pełne zarządzanie przedsiębiorstwem, oraz utrudniało dostęp do wszystkich niezbędnych informacji wspierających zarządzanie oraz wykonywanie pracy operacyjnej.

Głównymi problemami ówczesnych rozwiązań informatycznych były:

- Problemy w zarządzaniu relacjami z klientami i z partnerami handlowymi,
- Problemy w bieżącym zarządzaniu płatnościami i rejestracji operacji windykacyjnych,
- Braki w funkcjonalności internetowego kanału sprzedaży,
- Problemy w zarządzaniu zasobami magazynowymi, w tym planowaniu dostaw,
- Konieczność duplikacji wielu operacji w rozproszonych systemach – brak automatyzacji pracy, wydłużenie czasów rejestracji zdarzeń gospodarczych,
- Duże opóźnienie w zakresie przygotowywania sprawozdawczości firmy dla celów zarządczych.

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 2010 roku firma Alstor podjęła decyzję o zakupie nowego oprogramowania. Spółka przeanalizowała uważnie oprogramowanie dostępne na rynku, przyglądając się różnym systemom. Firma chciała wybrać produkt spełniający zdecydowaną większość naszych wymagań, a równocześnie pochodzący z od solidnego producenta, który zna realia polskie, nie zniknie następnego dnia, da spółce wsparcie w okresie wdrożenia, jak i później w trakcie eksploatacji, oraz będzie rozwijał system i zaoferuje system parametryzowany.

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



Rozwiązania Comarch CDN XL, Comarch OPT!MA, Comarch Business Intelligence oraz Comarch Pulpit Kontrahenta umożliwiły usprawnienie współpracy pomiędzy działami Sprzedaży i Serwisu, pomagając przedsiębiorstwu zarządzać zadaniami:

- Rejestracji i wyceny zamówień,
- Planowania zakupów oraz monitorowania przepływu materiałów,

- Zarządzania dostawami,
- Obsługi magazynu,
- Zarządzania kadrami,
- Przygotowywania analiz i raportowania,
- Związanymi z zamówieniami internetowymi.

Wdrożenia w Alstor podjął się producent oprogramowania - spółka Comarch SA. Prace analityczne rozpoczęte zostały w czerwcu 2010 roku przez warszawski zespół wdrożeniowy pod przewodnictwem Szymona Gutkowskiego, a system produkcyjnie ruszył od stycznia 2011 roku. Wdrożenie obejmowało moduły Sprzedaż, Zamówienia, Kompletacja, Serwis, Księgowość, Kadry i Płace, Business Intelligence oraz Pulpit Kontrahenta.

Dalszy dynamiczny rozwój firmy powoduje, iż Spółka zastanawia się nad rozszerzeniem pakietu funkcjonalnego systemu Comarch CDN XL poprzez wdrożenie modułu detalicznej sprzedaży internetowej Comarch iSklep24.

Korzyści



Główną korzyścią płynącą z wdrożenia systemu Comarch CDN XL było zintegrowanie wszystkich obszarów działalności firmy jednym centralnym systemem informatycznym.

Integracja ta przekłada się na usystematyzowanie i uproszczenie wielu procesów w spółce Alstor:

1. Procesy logistyczne

- Usprawnienie przepływu informacji pomiędzy Działem Handlowym, Opiekunami Produktów oraz magazynem – po pierwszym roku pracy w nowym oprogramowaniu zapasy magazynowe uległy zmniejszeniu o około 15%, przy utrzymaniu na tym samym poziomie dostępności towarów do sprzedaży.
- Automatyzacja procesów logistycznych - dzięki zintegrowanemu systemowi dane nie muszą być ręcznie wprowadzane z różnych systemów.
- Lepsza obsługa klienta, dzięki rozbudowaniu systemu Comarch CDN XL o moduł do obsługi zamówień internetowych Comarch Pulpit Kontrahenta – dwukrotnie skrócił się czas realizacji zamówień klientów.
- Optymalizacja i dokładna rejestracja zamówień.

2. Procesy finansowo – księgowo

- Przejrzysta księgowość, która została dostosowana do indywidualnych potrzeb firmy.
- Oszczędność czasu, dzięki jednorazowemu wprowadzaniu danych do systemu oraz stałej dostępności online danych rejestrowanych w systemie.
- Rejestracja dokumentów importowych zarówno unijnych jak i pozaunijnych, automatyczne rozliczanie różnic kursowych.
- Usprawnienie procesów windykacyjnych – po 6 miesiącach pracy w nowym systemie kwota zaległych należności spadła o 40%.

3. Analizy

- Organizacja systemu sprawozdawczości i analiz w takich obszarach funkcjonalnych firmy jak sprzedaż, magazyny i zaopatrzenie oraz finanse.
- Usprawnienie bieżącego zarządzania operacyjnego poprzez dystrybucję najważniejszych danych niezbędnych do podejmowania decyzji operacyjnych i taktycznych – czas

- przygotowania analiz został skrócony do minimum, raporty, które wcześniej przygotowywano kilka dni, teraz są dostępne błyskawicznie.
- c. Dostarczenie danych przekrojowych wykorzystywanych do podejmowania decyzji w dłuższym horyzoncie czasowym.
 - d. Możliwość łatwego przygotowywania skomplikowanych raportów, dostosowanych do potrzeb Alstor, zbieranych w jednym miejscu.

Ponadto system Comarch CDN XL znacznie usprawnił ogólną komunikację wewnątrz firmy oraz zmniejszył czas i pracochłonność codziennych czynności.

"Wdrożenie systemu Comarch CDN XL było zdecydowanie strzałem w dziesiątkę. Możemy z czystym sumieniem polecić ten system innym firmom. W chwili obecnej nie wyobrażamy sobie, jak moglibyśmy pracować w Alstor bez Comarch CDN XL"

Dane klienta:

ALSTOR Sp.j.
03-244 Warszawa
ul. Wenecka 12
tel: (22) 510 24 00
www.alstor.pl



Firma wdrażająca:

Comarch SA
Al. Jana Pawła II 41g
31-854 Kraków
www.erp.comarch.pl

COMARCH