

15.02.2010

„Szukamy systemu, który pomoże firmie Lotar1 na coraz bardziej konkurencyjnym rynku, ułatwi pracę, pozwoli na szybki dostęp do informacji dotyczących każdego obszaru”

– mówił/a podczas prezentacji oprogramowania Comarch CDN XL Pani Małgorzata Wójcik,
współwłaściciel Firmy

O firmie



Firma Lotar1 należy do wiodących w regionie firm z branży wyposażenie sklepów. Działa na rynku od 1992 roku, systematycznie rozbudowując ofertę, z sukcesem umacniając pozycję rynkową. Lotar1 jest producentem mebli sklepowych, magazynowych, biurowych, aptecznych, boksów wolnostojących oraz dystrybutorem znanych polskich i zagranicznych marek. Na podkreślenie zasługuje oferta systemów meblowych z różnorodnych materiałów: płyt, litego drewna, szkła, aluminium, stali lakierowanej jak i nierdzewne. Imponująca jest

również propozycja Lotar1 w zakresie akcesoriów: manekiny, wieszaki, stendery, ekspozytory, wyroby druciane, wyroby z plexi, wagi, metkownice, krajalnice, chłodnie i inne. Centrala Firmy działa w Krakowie (ul. Rydlówka 20), oddział zamiejscowy w Bielsku Białej.

Firma znana jest z fachowej obsługi oraz wysokich standardów pracy. Od 18-09-2008 r. nieprzerwanie uczestniczy w programie Rzetelna Firma.

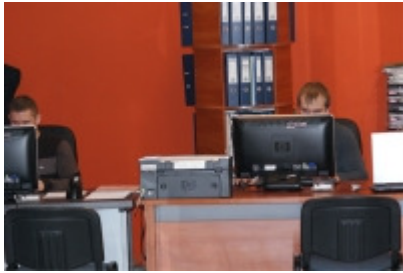
Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Firma Lotar1 była zainteresowana rozwiązaniem, które zapewni dostęp do aktualnych danych, umożliwi optymalną z punktu widzenia polityki firmy organizację pracy działu handlowego, usprawni rozliczenia z kontrahentami. Na konkurencyjnym rynku firma musi działać szybko i skutecznie; ważny jest dostęp do dokumentów handlowych, cenników, sprawne rozliczenia z kontrahentami. Rzeczą istotną jest możliwość szybkiego wykonywania zapotrzebowania na materiały do produkcji, na towary handlowe. Docelowe rozwiązanie powinno zapewniać prosty dostęp do zebranych w jednym miejscu danych. Biorąc pod uwagę, że firma pracuje w układzie: centrala w Krakowie, oddział w Bielsku, wskazywano na konieczność implementacji rozwiązania, które zapewni pracę on line i natychmiastowy dostęp do danych zarówno z centrali jak i z oddziału.



Istotne było uzyskanie natychmiastowego wręcz wglądu w stany magazynowe, realizację zamówień, rozliczenia. Duże znaczenia przykładano do bezpieczeństwa danych.

Rozwiązanie



Lotar1 wybrał zintegrowany system informatyczny Comarch CDN XL. O wyborze zdecydowały funkcjonalności rozwiązania istotne z punktu widzenia specyfiki Firmy, jego stabilność, skalowalność, oraz systematyczny rozwój uwzględniający aktualne tendencje rynkowe. Wybór poprzedziły prezentacje funkcjonalności w wykonaniu CDN Partner w Krakowie sp. z o.o. Wdrożenie zostało poprzedzone analizą przedwdrożeniową, gdzie opisane zostały wszystkie procesy i potrzeby Lotar1, oraz sposób ich odzwierciedlenia w systemie. Uwzględnione zostały uwagi, postulaty Lotar1, które pojawiły się po zapoznaniu się z opracowaniem,

Wdrożenie odbyło się w grudniu 2009 roku, obejmując:

- instalację i konfigurację bazy danych MS SQL 2008 oraz systemu Comarch CDN XL,
- konfigurację poszczególnych obszarów zgodnie z analizą,
- migrację danych,
- szkolenia użytkowników.

Zakres funkcjonalny objął moduły: Administracja, Sprzedaż, Zamówienia. Oddział w Bielsku Białej pracuje on line, z wykorzystaniem trybu terminalowego Sewera Windows.

Korzyści

„Wdrożenie Comarch CDN XL w Lotar 1 umożliwiło dostęp do bazy danych praktycznie wszystkim użytkownikom, stosownie do ich uprawnień. W jednym miejscu mamy dostęp do ofert, zamówień, całej historii prac z każdym z naszych kontrahentów” - mówi Tomasz Zontek – Szef Działu Sprzedaży w Lotar 1 - **„uzyskujemy aktualne dane zarówno z centrali jak i oddziału, znacząco usprawnione zostały rozliczenia z kontrahentami.”**



Wdrożenie pozwoliło na uporządkowanie bazy kontrahentów i towarów, na wprowadzenie przejrzystej, ułatwiającej pracę struktury i hierarchii. Łatwiejsze stało się zarządzanie stanami magazynowymi, kontrola zamówień, ofert. Zautomatyzowane zostały rozliczenia bankowe. O ok. 20% w skali miesiąca wzrosła ilość zarejestrowanych zamówień, dwukrotnie skrócił się czas przygotowywania ofert dla kontrahentów. W centrali na bieżąco można śledzić operacje jakie wykonywane są przez oddział. Wdrożenie Comarch CDN XL umożliwia sprawne zarządzanie kontaktami z klientami w zakresie ofert i zamówień.

„Wybraliśmy Comarch CDN XL, spodziewając się, że ułatwi pracę, przyspieszy czasochłonne, powtarzalne operacje, co pozwoli w większym niż dotychczas stopniu skupić na pracy z klientem, na pozyskiwaniu nowych kontaktów” – mówi Tomasz Zontek – Szef Działu Sprzedaży – **„ pracujemy z Comarch CDN XL krótko, bo od stycznia 2010, ale korzyści są wyraźne. Mamy nadzieję, że z czasem będzie ich coraz więcej.**

Dane klienta:

Firma Handlowa Lotar 1 sp. j.
30-363 Kraków, ul. Rydlówka 20
www.lotar1.pl



Firma wdrażająca:

CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.
30-010 Kraków, ul. Oboźna 31
www.cdnpartner.pl

