

Automatech Sp. z o.o.



"Było kilka argumentów, które wpłynęły na wybór Comarch CDN XL spośród innych systemów. T2S, która podjęła się wdrożenia, zapewniała, że jest to system na tyle rozbudowany i elastyczny, że odpowie na większość problemów, z którymi wtedy się borykaliśmy: zintegruje procesy, uzyskamy możliwość śledzenia historii transakcji, pozwoli wprowadzić tak dużą bazę cennikową, obsłuży w pełni wszystkie procesy odbywające się w firmie, będzie pracował stabilnie. To nas przekonało. Odnieśliśmy wrażenie, że Comarch CDN XL jest przemyślanym i poprawnym programem, napisanym nie przez 2-3 osoby, lecz przez sztab ludzi z doświadczeniem. Dodatkowo ze strony T2S padło zapewnienie kontynuowania współpracy: stałej pomocy w rozwiązywaniu drobnych problemów czy realizacji kolejnych naszych pomysłów w zakresie rozwijania czy modyfikowania systemu. I tak się dzieje.

Jestem na tyle zadowolona z pracy systemu, że, gdybym miała stanąć przed kolejną decyzją inwestycyjną, nie byłaby nią zmiana systemu, lecz jego dalsza rozbudowa o nowe obszary takie jak lepsza kontrola czy poprawa jakości obsługi klienta."

- Dr Anna Kołodziejczyk - Mieciek, Prokurent

O firmie



Automatech istnieje od 1994 roku. Siedziba główna mieści się w Opacz-Kolonia, a oddziały – w Poznaniu i Katowicach.

Zasadniczą dla firmy jest działalność handlowa, jednak oferta jest sukcesywnie poszerzana o usługi w zakresie projektowania, realizacji i wdrażania rozwiązań z dziedziny automatyki przemysłowej. Automatech wyspecjalizował się w **projektowaniu i montażu szaf sterowniczych do różnego rodzaju urządzeń i obiektów przemysłowych** oraz w **projektowaniu i wdrażaniu kompletnych układów sterowania przy wykorzystaniu sterowników PLC, systemów bezpieczeństwa dla różnorodnych maszyn, systemów zdalnego sterowania w oparciu o rozwiązania sieci komórkowych, a także systemów wizyjnych (cyfrowej analizy obrazu) dla automatyzacji kontroli jakości produkowanych detali lub kompletności ich montażu.**

Asortyment obejmuje produkty ponad 2000 marek. Szeroki wybór jest odpowiedzią na rosnące potrzeby klientów Automatech – zarówno małych przedsiębiorstw jak i wielkich korporacji.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przez długi czas w Automatech wykorzystywano kilka niezależnych systemów, z których każdy obsługiwał tylko wybrany obszar (księgowość, kadry i płace) lub wręcz fragment procesu (osobny, samodzielnie stworzony program do ofertowania, osobny do obsługi sprzedaży). W miarę rozwoju firmy rozwiązywanie to stawało się coraz bardziej uciążliwe dla pracowników firmy i coraz trudniejsze stało się zapewnienie spójności działania i sprawnego przepływu informacji.

Dr Anna Kołodziejczyk-Mieciek, Prokurent: „Posługiwaliśmy się napisanym przez naszego informatyka programem do ofertowania, ale ponieważ nie był on zintegrowany z programem sprzedażowym, wszystkie dane musieliśmy przepisywać. I to było dużym utrudnieniem. Wykorzystywane systemy **nie stwarzały też możliwości śledzenia historii**: czy przygotowana i złożona klientowi oferta została przekształcona do zamówienia, czy zamówienie zostało zrealizowane. **Informacje o tym były przechowywane na papierze i w pamięci pracowników**. Najważniejsze dla nas stało się więc **połączenie sprzedaży z ofertą**: tak, by ci, którzy prowadzą sprzedaż, wiedzieli również, jakie oferty są w przygotowaniu, jakie potencjalnie towary powinny być uzupełnione na magazynie. Kolejnym krokiem było **zintegrowanie z systemem całej firmy**, by podejmowane działania miały ciągły charakter i były spójne”.

Dane na temat zapytania klienta były wprowadzane do systemu ofertowania. Na ich podstawie oraz na podstawie wybranych informacji zawartych w rozbudowanych cennikach generowano odpowiednią ofertę. Najczęściej przesyłano ją faksem do klienta. Jeśli klient, w odpowiedzi na przedłożoną ofertę, potwierdzał złożenie zamówienia, wszystkie dane w niej zawarte musiały być przepisane do systemu sprzedażowego. Dopiero tu transakcję można było sfinalizować i wystawić właściwą fakturę. Brakowało jednak odniesienia do historii transakcji.



Dr Anna Kołodziejczyk-Mieciek: „Bardzo precyzyjnie wskazaliśmy nasze oczekiwania. Nasi dostawcy oferują tysiące produktów. Dostarczają nam niezwykle **rozbudowane i bogate w informacje cenniki**. Potrzebowaliśmy mechanizmów, które ułatwiłyby nam **wprowadzanie informacji z cenników i sporządzanie czytelnych ofert**, które – w przypadku naszej branży – wymagają dość rozbudowanego wewnętrznie układu. Chcieliśmy, by **każdą stworzoną ofertę można było łatwo i szybko przekształcić do potwierdzenia zamówienia klienta, a następnie automatycznie wygenerować zamówienie do dostawcy i fakturę sprzedaży**. Poszukiwaliśmy systemu, który byłby w stanie elastycznie się do nas dopasować”.

Rozwiązanie

Dr Anna Kołodziejczyk-Mieciek: „Uczestniczyłam w szkoleniu zorganizowanym przez firmę, która sprzedaje zintegrowane systemy informatyczne. Wiedziałam już trochę o tego typu rozwiązaniach i o tym, czego można od nich oczekiwać. Gdy zdecydowaliśmy o wymianie oprogramowania

zaczęliśmy samodzielnie poszukiwać informacji. Pozyskaliśmy kilka ofert, a spośród nich wybraliśmy tę, która najbardziej nam odpowiadała”.

Automatech zdecydował się na oprogramowanie **CDN XL** firmy **Comarch** oraz usługi wdrożeniowe **T2S – obecnie Platynowego Partnera Comarch**, specjalizującego się w **implementacji systemów CDN**. Wdrożenie przeprowadzono w 2005 roku i od tamtego czasu obydwie firmy współpracują w zakresie rozwijania i prawidłowej eksploatacji systemu Comarch CDN XL.

Dr Anna Kołodziejczyk-Mieciek: „Pracownicy T2S przekonali nas, że Comarch CDN XL jest na tyle rozbudowany i elastyczny, że uda się dopasować go do naszych potrzeb i w jednym systemie zawrzeć funkcjonalność wszystkich dotychczasowych rozwiązań. Zapewniali również, że rozwiązanie będzie **stabilnie działało**. Program nam odpowiadał, argumenty brzmiały przekonująco, a sama firma T2S zrobiła na nas tak dobre i solidne wrażenie, że poszukiwanie innego partnera w ramach tego samego systemu wydało nam się bezcelowe. Zaufaliśmy. I udało się”.



Obecnie Automatech korzysta z kompleksowego rozwiązania – wybrane **moduły Comarch CDN XL obsługują wszystkie obszary działania firmy**. Prócz modułów do pełnej obsługi księgowej, importu, sprzedaży i zamówień wykorzystano Interfejs Programistyczny, który umożliwia modyfikowanie interfejsu systemu czy dodawanie do niego nowych funkcji.

Kluczowe dla Automatech były **funkcjonalności ofertowania, generowania zamówień i faktur**. Na szczególne potrzeby Automatech konsultanci T2S stworzyli **wydruk oferty, na którym pojawiają się wszystkie konieczne informacje**, wybrane uprzednio z Comarch CDN XL: nazwy towarów, ceny, warunki dostawy, przyznane rabaty, szereg szczegółowych

informacji

o produktach, identyfikacja oferenta i klienta itd. T2S jest także autorem **aplikacji, która na podstawie cenników przysyłanych w arkuszach Excel przez dostawców dokonuje aktualizacji nazw, cen i atrybutów** (czyli wszystkich dodatkowych informacji powiązanych z produktem) **produktów w bazie Comarch CDN XL**. Ze względu na dużą ilość danych zwartych w cennikach, które należało wprowadzać do cennika Comarch CDN XL, niezwykle istotne było aby zakupione oprogramowanie oferowało możliwość sprawnego przenoszenia tych danych do baz systemowych.

Pierwszym etapem pracy w systemie jest przygotowanie oferty generowanej w systemie Comarch CDN XL, która jest odpowiedzią na zapytanie klienta. Przygotowujący ofertę w prosty sposób wybiera z kartoteki towarów interesujące pozycje (wraz z istotnymi atrybutami) i określa warunki transakcji. Dane te są automatycznie przenoszone i rozmieszczane na przygotowanym wydruku. W przypadku potwierdzenia zamówienia jednym kliknięciem można dla danej oferty wygenerować odpowiednie

zamówienie, a później – w równie prosty sposób – fakturę. W związku z tym, że w bazie Comarch CDN XL zapisywane są dane o wszystkich zdarzeniach gospodarczych w firmie, łatwo można odtworzyć historię dowolnej transakcji. **W jednym systemie realizowany jest proces – od zarejestrowania zapytania klienta aż do zakończenia transakcji, wystawienia faktury i śledzenia szczegółów dotyczących zapłaty.**

Korzyści

Dr Anna Kołodziejczyk-Mieciek: „Mieliśmy konkretne oczekiwania. I te oczekiwania zostały spełnione. Przede wszystkim zakładaliśmy **ułatwienie i usprawnienie pracy dzięki Comarch CDN XL**. Dodatkową korzyścią, której się nie spodziewaliśmy w takim stopniu była **duża oszczędność czasu w pracy nad daną ofertą, zamówieniem, fakturą oraz zdecydowane skrócenie czasu potrzebnego na wprowadzanie danych**. Miłym efektem było dla nas usprawnienie pozyskiwania informacji. Rozwiązanie doskonale się sprawdza. I, co jest bardzo ważne, system funkcjonuje stabilnie: nie zawiesza się, nie „pada”, nie przytrafiły nam się dotychczas żadne przykre historie związane z utratą danych. Kolejne wersje stopniowo rozwiązują zgłaszane przez nas uwagi dotyczące funkcji i działania programu. Zdajemy sobie sprawę, że praca nad poprawkami, dopasowywaniem do nowych przepisów prawa i stałe udoskonalanie programu wymaga czasu. Otrzymujemy nowe wersje, widzimy, że program żyje, że nie stoimy w miejscu”.

Dane klienta:

Automatech Sp. z o.o.

Warszawa – siedziba i sklep

ul. Ryżowa 84

05-816 Opacz – Kolonia

Katowice - Biuro Techniczno-Handlowe

ul. Kolisty 25 p.215/217

40-486 Katowice

Poznań - Biuro Techniczno-Handlowe

ul. 28 Czerwca 1956 r 217/219 p. 29A

61-485 Poznań

<http://www.automatech.pl>

Firma wdrażająca:

T2S Sp. z o.o.

ul. Krakowiaków 80/98, 02-255 Warszawa

T2S Sp. z o.o. Oddział w Łodzi

ul. Gdańska 80, 90-613 Łódź

<http://www.t2s.pl>



AUTOMATECH