



Rybnik, 11.12.2015 r.



*„Dynamiczny rozwój firmy MARAT i gwałtownie rosnąca konkurencja wymogły konieczność wdrożenia oprogramowania wyposażonego w nowoczesne narzędzia, integrującego wszystkie procesy biznesowe w jednym systemie oraz usprawniającego obieg dokumentów i komunikację wewnątrz firmy. Wszystkie nasze oczekiwania spełnia system Comarch ERP XL. Wdrożenie systemu Comarch ERP XL, który wspomaga nas nowoczesnymi technikami informatycznymi umożliwiło nam właściwe i skuteczne zarządzanie firmą.”*

– Monika Kempieńska, wiceprezes zarząd

## O firmie

**MARAT** to zespół ludzi z pasją rozwoju, ciągłego doskonalenia, różnorodnymi kompetencjami, którzy czerpią radość i satysfakcję z pracy stawiającej wiele wyzwań każdego dnia.

Od początku swojej działalności firma nieustannie poszerza rynki zbytu, zaopatrując kopalnie, elektrownie, huty oraz fabryki maszyn i urządzeń.

Misja firmy to kompleksowa obsługa klienta od fazy projektu poprzez produkcję, dostawę, montaż do rozruchu.

**MARAT Sp. z o.o.** dysponując odpowiednio wyposażonym zapleczem warsztatowym oraz przeszkoloną kadrą techniczną **zajmuje się produkcją:**

- **przekładni planetarnych** z przeznaczeniem do zabudowy w napędach przenośników zgrzebłowych, taśmowych oraz do innego zastosowania w górnictwie i innych gałęziach przemysłu,
- **wentylatorów lutniowych** przystosowanych do przewietrzania chodników kopalń węgla kamiennego,
- **granulatorów mułów węglowych.**

Oferta firmy to szeroki wachlarz usług diagnostycznych, serwisowo-konserwacyjnych i utrzymania ruchu.

Firma na prawach autoryzowanego dystrybutora oferuje szeroki asortyment wyrobów produkcji SKF, NTN-SNR, FŁT KRAŚNIK, KRW, NKE, Hiwin, Optibelt, Cooper, TAS Schäfer, Rossi, Tentec, ABB, Loctite. Współpraca z takimi potentatami to gwarancja jakości i motywacja do stałego rozwoju.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



rozwoju firmy, zarówno i specyfiki działalności.

**Właściwy produkt i skuteczna logistyka** to wyzwanie stawiane nie tylko pracownikom firmy MARAT, ale również rozwiązaniu informatycznemu, którego implementacja miała być jednym z kluczowych czynników umożliwiających realizację tego celu. Nowy system informatyczny musiał sprostać następującym wymaganiom:

- **Wysoka elastyczność i skalowalność** – system powinien gwarantować możliwość rozbudowy w miarę w kontekście jej wielkości jak



- **Integralność informacji** – operacje gospodarcze powinny być zaewidencjonowane w systemie tylko jeden raz, a następnie udostępnione pracownikom, posiadającym odpowiednie uprawnienia.
- **Zapewnienie optymalizacji procesów biznesowych** – w tym obszarze główny nacisk kładziony był na usprawnienie procesów logistycznych, gdzie optymalizacji miała podlegać współpraca z dostawcami strategicznymi oraz wsparcie gospodarki magazynowej.
- **Dostęp do informacji niezbędnych do podejmowania decyzji** – system powinien zapewnić dostęp do szeregu zestawień i analiz, a także umożliwić ich przygotowanie w kontekście potrzeb związanych ze specyfiką działalności firmy.

## Rozwiązanie



Firma **MARAT Sp. z o.o.** zdecydowała się na implementację systemu **COMARCH ERP XL**. System ten sprostał bowiem stawianym przez firmę oczekiwaniom. Głównym atutem systemu była jego **elastyczność**, dzięki czemu bezproblemowo i sprawnie udało się przystosować nowe rozwiązanie informatyczne do specyfiki działalności firmy **MARAT**. Ponadto System **COMARCH ERP XL** jest systemem **zintegrowanym**, dzięki czemu raz wprowadzona do systemu informacja może być analizowana z dowolnego miejsca w programie. Nie bez znaczenia był również **bezpośredni dostęp do zawartych w systemie informacji**, zestawionych w ramach szeregu raportów standardowych oraz dedykowanych, które to funkcjonalności umożliwiają szybkie podejmowanie decyzji, ocenę przebiegu procesów gospodarczych w ramach firmy oraz prognozowanie.

Z chwilą wdrożenia systemu **COMARCH ERP XL** w firmie **MARAT** możliwa stała się **kompleksowa obsługa procesu realizacji zamówień**, a więc obsługi klienta. Proces ten rozpoczyna się już w momencie wygenerowania zapytania ofertowego, a kończy na sfinalizowaniu transakcji dokumentem handlowym. Pomocna w tym momencie staje się możliwość przekształcania dokumentów oraz istnienia powiązań pomiędzy dokumentami. Dzięki opisanej funkcjonalności możliwy staje się dostęp do pełnej informacji o przebiegu transakcji, włączając w to analizę ewidencjonowanych w module CRM **konwersacji z klientem**. Ponadto na potrzeby obsługi klienta w firmie **MARAT** zaimplementowano **aplikację do obsługi zamówień internetowych Pulpit Kontrahenta**. Dzięki takiemu rozwiązaniu pozyskano dostęp do nowoczesnych kanałów sprzedaży oraz współpracy z kontrahentem. Klient ma bowiem możliwość sprawdzania przez Internet aktualnego stanu swoich płatności, wolnego limitu kredytowego czy też dostępności towarów. Może on także wprowadzać nowe zamówienia do systemu oraz śledzić pełną ścieżkę ich realizacji.

Ze względu na specyfikę prowadzonej działalności gospodarczej w miarę implementacji i korzystania z systemu **COMARCH ERP XL** wdrożono szereg rozwiązań dedykowanych, wśród których na wyróżnienie zasługują:

- **Mechanizm wymiany informacji ze strategicznym dostawcą** – jest to funkcjonalność umożliwiająca wymianę informacji w zakresie raportowania aktualnych stanów i sprzedaży asortymentu firmy **SKF**. Dodatkowo następuje synchronizacja w obrębie kalendarza dostaw firmy **SKF** – aktualizacja daty realizacji na zamówieniach. Mechanizm ten w znacznym stopniu usprawnił procesy logistyczne związane z zakupem i sprzedażą asortymentu firmy **SKF**.
- **Mechanizm synchronizacji z partnerami** – jest to funkcjonalność stworzona dla wsparcia procesów związanych z obsługą składu konsygnacyjnego.



- **Mechanizm do wpisywania kosztów rzeczywistych** – dla potrzeb analitycznych w firmie MARAT został stworzony mechanizm umożliwiający wpisanie kosztu rzeczywistego dotyczącego dostaw asortymentu. Dzięki takiemu rozwiązaniu możliwe stało się stworzenie szeregu raportów dedykowanych na których obok kosztu zakupu towaru analizie podlegają także inne koszty związane z jego nabyciem, przykładowo koszty transportu.
- **Mechanizmy automatycznej aktualizacji promocji** -z uwagi na fakt, iż asortyment w firmie MARAT jest niezwykle szeroki, dla wsparcia zarządzania promocjami został zaimplementowany dedykowany mechanizm, który bazując na atrybutach i właściwościach kartotek kontrahentów i towarów umożliwia sprawną i bezproblemową aktualizację promocji.
- **Aplikacja do aktualizacji kartotek towarowych** – jak już wspomniano uprzednio asortyment w firmie MARAT jest niezwykle szeroki, w związku z czym w ramach firmy zaimplementowano funkcjonalność, która usprawnia proces aktualizacji danych na kartotekach towarowych, przykładowo aktualizacja cenników oraz atrybutów.
- **Obsługa kodów kreskowych i położeń w magazynie** – prężny rozwój firmy MARAT, a co jest z tym związane znaczny wzrost liczby sprzedawanego asortymentu sprawiły, iż zarządzanie zasobami magazynowymi stało się uciążliwe. W związku z czym wprowadzono obsługę kodów kreskowych, kolektorów oraz zarządzanie położeniem w magazynie. Dzięki systemowi COMARCH ERP XL oraz zaimplementowanej funkcjonalności inwentaryzacja trwa zaledwie kilka dni.

Wdrożenie systemu COMARCH ERP XL rozpoczęło się w październiku 2002 roku. Z początkiem roku 2003 firma rozpoczęła obsługę procesów gospodarczych w ramach nowego rozwiązania informatycznego. Implementacja przeprowadzona została przez firmę **2BSOFT z Gliwic**. Partner ten zaprojektował i wdrożył opisane rozwiązania dedykowane.

Firma MARAT w dalszym ciągu inwestuje w rozbudowę systemu COMARCH ERP XL. W ostatnim czasie zaimplementowano moduł Optima Kadry i Place, sprzężony z systemem ERP XL. Ponadto firma rozszerzyła spektrum swojej działalności o produkcję przekładni, w związku z czym dla wsparcia procesów produkcyjnych wdrożony został moduł COMARCH ERP XL Produkcja. **W parze z rozwojem firmy idzie zatem rozbudowa wykorzystywanego rozwiązania informatycznego, tak o nowe moduły systemu, jak również o dotąd niewykorzystywane funkcjonalności bądź rozwiązania dedykowane.**

## Korzyści



Wdrożenie systemu COMARCH ERP XL oraz funkcjonalności dedykowanych umożliwiło optymalizację procesów biznesowych w ramach firmy MARAT oraz wzrost możliwości analitycznych w kontekście gromadzonych w systemie danych. Do najważniejszych korzyści zaliczyć można:

- możliwość rozbudowywania i dostosowania systemu w zależności od potrzeb firmy
- bardziej efektywna i szybsza organizacja pracy dzięki dużej i łatwej dostępności danych, a w konsekwencji bardziej kompetentna i sprawna obsługa klienta
- kompleksowa obsługa procesów logistycznych
- szeroki wachlarz możliwości generowania raportów i analiz od najprostszych do wielowymiarowych
- możliwość definiowania precyzyjnych uprawnień użytkowników systemu
- zdolność logicznego łączenia ze sobą wszystkich istotnych procesów w firmie



Comarch ERP  
XL

- usprawnienie procesu obiegu dokumentów i komunikacji wewnątrz firmy
- uzyskanie narzędzi do kontroli oraz optymalizacji zasobów na magazynie
- możliwość rozbudowywania systemu o aplikacje wspomagające, m.in. aplikacja do elektronicznej wymiany danych z kontrahentami, aplikacja do importu cenników
- możliwość zintegrowania systemu z kolektorami danych i czytnikami kodów kreskowych, co w znaczący sposób przyczyniło się do usprawnienia zarządzania gospodarką magazynową.

#### Dlaczego Comarch ERP XL

- **bogata funkcjonalność, szerokie możliwości oraz elastyczność** oprogramowania
- **wiarygodność i stabilność producenta** oprogramowania oraz gwarancja ciągłego rozwoju oprogramowania
- **opinie innych użytkowników o systemie, jak również bardzo dobra opinia o firmie 2BSOFT**

#### Dane klienta:

MARAT Sp. z o.o.  
ul. Brzezińska 8a  
44-203 Rybnik  
[www.grupamarat.pl](http://www.grupamarat.pl)

#### Firma wdrażająca:

2BSOFT s.c.  
J. Bojanowski, D. Bojarczuk, K. Sadownik  
ul. Toszecka 101  
44-102 Gliwice  
tel. +48 32 401 1890  
[www.2bsoft.pl](http://www.2bsoft.pl)

