

CASE STUDY z wdrożenia Comarch CDN XL w BJM

BJM Sp. z o.o.

„Zintegrowany system do obsługi przedsiębiorstwa Comarch CDN XL został dostosowany do naszych potrzeb, co nie wydawało się proste. Wybór tego rozwiązania okazał się z perspektywy czasu najlepszym, jakiego można było dokonać. Dzięki zgodności ze specyficznymi polskimi przepisami, skalowalności i możliwości dowolnego modyfikowania wydruków okazuje się narzędziem wspomagającym efektywnie pracę całego przedsiębiorstwa BJM. W efektywnym jego wprowadzeniu w nasze realia wspomagał nas Złoty Partner Comarch - Kantata Sp. z o.o., który pokazał, iż prawie wszystko jest możliwe. Z całą pewnością mogę polecić Comarch CDN XL jako rozwiązanie dla wymagających i firmę Kantata jako partnera całego przedsięwzięcia wdrożeniowego.”

- Halina Boruta, Główna Księgowa Firmy BJM Sp. z o.o.

O firmie



Przedsiębiorstwo BJM to rodzinna firma działająca w branży motoryzacyjnej od 1997 roku. Nasza działalność opiera się na:

- Sprzedaży hurtowej i detalicznej części motoryzacyjnych do pojazdów ciężarowych i autobusów,
 - Naprawach samochodów ciężarowych i osobowych.
- Przeprowadzaniu badań technicznych wszystkich pojazdów.

Nasza załoga stale podnosi swoje kwalifikacje w oparciu o nowoczesny system szkoleń. Wieloletnie doświadczenie i nowoczesne narzędzia pracy pozwalają nam sprostać wszelkim postawionym przed nami zadaniom.

Od lat cieszymy się zaufaniem naszych Klientów. Najwyższa jakość obsługi znalazła uznanie wśród naszych stałych Partnerów w całym kraju. Funkcjonowanie firmy opiera się na ścisłej współpracy z producentami sprzedawanych przez firmę akcesoriów i części. Pozwala ona na skuteczną realizację wspólnych celów gospodarczych i finansowych oraz umożliwia łączenie efektywności i sprawności.

Nadrzędnym celem firmy jest pełne zaspokojenie potrzeb i oczekiwań klientów. Zadania te realizowane są poprzez wyspecjalizowany sklep i hurtownię, które oferują pełny pakiet usług związanych ze sprzedażą części motoryzacyjnych, akcesoriów samochodowych, olei i smarów.

Cały czas mamy na uwadze konieczność sprostania szybko wzrastającym wymogom rynku, dlatego sfera naszej działalności ulega ciągłemu rozszerzaniu.

Sytuacja biznesowa przed implementacją zintegrowanego systemu informatycznego



Przed wprowadzeniem Comarch CDN XL przedsiębiorstwo pracowało na kilku systemach informatycznych nie połączonych ze sobą w spójną całość. Mankamentem dodatkowym było to, iż rozwiązania te oparte były o przestarzałą platformę DOS, która nie pozwalała na całościowe podejście do analiz, zestawień i kosztów.

System nie był systemem skalowalnym, zintegrowanym, a co za tym idzie informacje wprowadzane w serwisie musiały być wprowadzane po raz kolejny w księgowości. Sytuacje takie powodowały niepotrzebne straty czasu pracy i generowały dodatkowe związane z tym koszty.

Konieczność bardzo dokładnej ewidencji części samochodowych z możliwością określenia partii użytej w serwisie konkretnego pojazdu była nieosiągalna na starych zasadach.

Taki sposób pracy był niedoskonały i wymagał zmian. Ich wprowadzenie miało za zadanie nie tylko rozwiązanie bieżących problemów, ale również zapewnienie firmie platformy informatycznej zabezpieczającej przedsiębiorstwo na okres wielu lat.

W roku 2006 zdecydowaliśmy się na zmianę oprogramowania.

Rozwiązanie



Po wielu analizach dotyczących wybieranego systemu, rozmowach z pracownikami na temat ich potrzeb, zdecydowaliśmy się na wybór polskiego dostawcy, zapewniającego zgodność systemu z polskim ustawodawstwem i polskimi realiami gospodarczymi.

Złoty Partner Comarch - Kantata Sp. z o.o. przeprowadził dla nas prezentację systemu

Comarch CDN XL. Wiedza na temat systemu oraz zagadnień merytorycznych spowodowała, że podjęliśmy kroki zmierzające do wdrożenia systemu.

Zespół firmy Kantata przeprowadził analizę przedwdrożeniową i przystąpiliśmy do prac wdrożeniowych.

Rozpoczęliśmy od importu danych z poprzednich systemów do Comarch CDN XL, zmodernizowaliśmy otoczenie sprzętowe. Zmieniając sprzęt połączyliśmy nasz zdalny sklep z centralą – wykorzystano w tym celu funkcję pracy terminalowej.

Całość wdrożenia przeprowadzona została w przeciągu dwóch miesięcy, w trakcie których dostosowaliśmy obieg dokumentów, zmodernizowaliśmy wydruki i przeszkoliliśmy załogę.

Wdrożenie udało się zamknąć w stosunkowo krótkim okresie, głównie dzięki wspólnej pracy wdrożeniowców z pracownikami BJM. Dodatkowymi elementami, które zagwarantowały sukces, były:

- Dokładna analiza potrzeb,
- Sprecyzowane oczekiwania od systemu,
- Dobra znajomość systemu i jego możliwości,
- Efektywne szkolenia,
- Zaangażowanie obu stron uczestniczących we wdrożeniu.

Uzyskane korzyści

Przedsiębiorstwo obawiało się wprowadzania rozbudowanego systemu, posiadającego tak duże możliwości. Nie przypuszczaliśmy, iż te możliwości kiedykolwiek mogą być przez nas spożytkowane. Okazuje się jednak, iż rozwój naszej firmy postawił przed nami zadania, na które dzięki Comarch CDN XL byliśmy przygotowani.

Korzyści wymierne, które otrzymaliśmy dzięki wprowadzeniu systemu Comarch CDN XL, to:

- Jeden zintegrowany system do wszystkich gałęzi przedsiębiorstwa,
- Zgodność z przepisami polskiego prawa,
- Bezpieczeństwo wynikające z platformy bazodanowej,
- Eliminacja niepotrzebnej, zwielokrotnianej pracy,
- Analizy całego przedsiębiorstwa,
- W pełni polski system,
- Wiarygodny dostawca oprogramowania,
- System rozwijający się wraz z nami,

Dane Klienta

BJM Sp. z o.o.
ul. Dobropole 8
71-892 Szczecin
www.bjm.net.pl



Firma wdrażająca

Kantata Sp. z o.o.
ul. Nasypowa 25A
85-342 Bydgoszcz
www.kantata.pl

