

MARAT Rybnik Sp. z o.o.



„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 CDN XL. Wdrożenie systemu Comarch CDN XL, który wspomaga nas nowoczesnymi technikami informatycznymi umożliwiło nam właściwe i skuteczne zarządzanie firmą.”

- Przemysław Małecki, Prezes Zarządu

O firmie

MARAT Rybnik Sp. z o.o. to firma z kilkunastoletnim doświadczeniem, która wykorzystuje swój potencjał, by wciąż rozwijać infrastrukturę, usprawniać logistykę oraz podnosić kwalifikacje swoich pracowników. Właścicielem i założycielem firmy jest Przemysław Małecki. Dzięki właściwemu zarządzaniu ze skromnej kilkusobowej firmy z siedzibą w prywatnym domu powstało przedsiębiorstwo o wieloprofilowym zakresie działalności. Przez szereg lat firma konsekwentnie zdobywała rynek, zaopatrując kopalnie, elektrownie, huty oraz fabryki maszyn i urządzeń.

W 1998 r. MARAT dołączył do grona autoryzowanych dystrybutorów koncernu SKF. Obecnie na prawach autoryzowanego dystrybutora firma oferuje szeroki asortyment wyrobów produkcji SKF, INA, TAS Schäfer, FŁT KRAŚNIK, SNR, NKE oraz SHELL. Współpraca z takimi potentatami to gwarancja jakości i motywacja do stałego rozwoju, dlatego nasi Klienci mogą mieć pewność, że MARAT zawsze solidnie wywiąże się z powierzonych zadań.

Doświadczenia kilkunastoletniej działalności pozwoliły nam wypracować skuteczny i niezawodny system obsługi Klientów, którego wysoka, zgodna ze światowymi standardami jakość została uhonorowana i potwierdzona Certyfikatem Systemu Jakości EN ISO 9001-2000.

Właściwy produkt i skuteczna logistyka, to sformułowanie, które najtrafniej opisuje firmę MARAT.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu – wyzwania



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 rozwoju firmy, zarówno w kontekście jej wielkości jak i specyfiki działalności.

- **Integralność informacji** – operacje gospodarcze powinny być zeewidencjonowane 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 Rybnik Sp. z o.o. zdecydowała się na implementację systemu **COMARCH CDN 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 CDN 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 CDN 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 iZAM**. 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 CDN 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

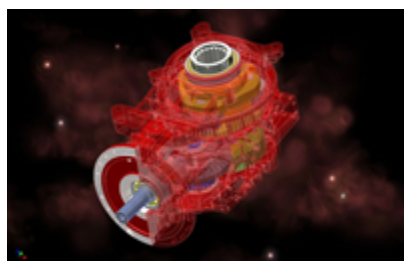
asortymentu firmy SKF. Dodatkowo następuje synchronizacja w obrębie kalendarza dostaw firmy SKF – aktualizacja daty realizacji na zamówieniach. Mechanizm ten w znacznym stopniu usprawnił procesy logistyczne związane z zakupem i sprzedażą asortymentu firmy SKF.

- **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 CDN XL oraz zaimplementowanej funkcjonalności inwentaryzacja trwa zaledwie kilka dni.

Wdrożenie systemu COMARCH CDN 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 **Złotego Partnera COMARCH** – firmę **2BSoft z Gliwic**. Partner ten zaprojektował i wdrożył opisane rozwiązania dedykowane.

Firma MARAT w dalszym ciągu inwestuje w rozbudowę systemu COMARCH CDN XL. W ostatnim czasie zaimplementowano moduł Optima Kadry i Place, sprzężony z systemem CDN XL. Ponadto firma rozszerzyła spektrum swojej działalności o produkcję przekładni, w związku z czym dla wsparcia procesów produkcyjnych wdrożony został moduł COMARCH CDN 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 CDN 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
- 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 CDN 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 Rybnik Sp. z o.o.
ul. Brzezińska 8a
44-203 Rybnik
www.marat.com.pl



Firma wdrażająca:

2BSoft s.c.
J. Bojanowski, D. Bojarczuk, K. Sadownik
ul. Jasnogórska 11
44-100 Gliwice
www.2bsoft.pl

