

## POLPORTA Sp. z o.o.

### O firmie

**Polporta Sp. z o.o.** tworzy zespół ludzi znających branżę przedzieleń przeciwpożarowych już od ponad 10-ciu lat. Znajomość branży pozwoliła na wprowadzenie na rynek polski nowoczesnego produktu, jakim są drzwi ppoż. produkowane przez firmę Locher srl.



Doświadczenie i pasja w wyszukiwaniu coraz to lepszych innowacji w tej dziedzinie, pozwoliła uzyskać nowoczesny produkt pomagający zmienić filozofię rynku branży ppoż. w naszym kraju: zastąpić drzwi klasy EI30 drzwiami EI2 60, a drzwi EI 60 drzwiami EI2 120.

Dynamiczny rozwój Spółka zawdzięcza otwartości na nowe projekty i wyzwania, niezwykle zaangażowaniu ludzi w firmie, oraz chęci zapewnienia doskonałej jakości obsługi naszym klientom.

### Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu – wyzwania

Od samego początku działalności stawiamy na nowoczesność i profesjonalizm, stąd dbałość o to, aby od samego początku być dobrze zorganizowaną firmą, wykorzystując skuteczne metody zarządzania. Dlatego zamierzaliśmy wybrać zarówno sprawdzony, jak i rozwojowy system informatyczny, który pomógłby w realizacji naszych założeń. Przede wszystkim kompleksowo realizował procesy logistyczne, od ofertowania, poprzez zamówienia, sprzedaż i działania posprzedażowe. Ponieważ jesteśmy firmą handlową i o sukcesie na rynku często decyduje szybka i profesjonalna obsługa klientów, dlatego tak istotne było dla nas, aby wybrany system zapewniał szybki dostęp do informacji i możliwość realizacji najważniejszych dla nas procesów biznesowych, praktycznie z każdego miejsca, a jednocześnie gwarantował bezpieczeństwo naszych danych.

Przy wyborze nowego zintegrowanego systemu braliśmy pod uwagę m.in. rozwiązanie firmy **COMARCH**, które oferowało możliwość doboru odpowiedniej funkcjonalności do potrzeb rozwijającej się firmy, a następnie elastyczne jej dostosowywanie w późniejszych etapach rozwoju działalności.

### Rozwiązanie

W wyniku przeprowadzonych prezentacji kilku systemów, najkorzystniej, pod względem oferowanej funkcjonalności i szerokiej możliwości dopasowania do indywidualnych potrzeb, oceniliśmy system **Comarch OPTIMA**. W połowie 2008 roku zapadła decyzja o jego zakupie i rozpoczęciu procesu wdrożenia przez firmę **PROFISOFT**, która podczas prezentacji wykazała się doskonałą znajomością tematu, co dodatkowo przesądziło o dokonanym wyborze.

Realizacja wdrożenia okazała się równie satysfakcjonująca. Wszystko przebiegło zgodnie z założeniami a wiedza i kreatywność konsultantów PROFISOFT pozwoliły nam dodatkowo pewne aspekty organizacyjne udoskonalić. M.in. wprowadzony został w systemie, przemysłany model zarządzania magazynem oraz rozbudowana polityka cen i rabatów, tak, aby maksymalnie zautomatyzować proces obsługi klienta. Rejestracja wszystkich operacji w systemie w czasie rzeczywistym pozwala na płynną realizację transakcji handlowych.

Wykorzystywane aktualnie moduły to: Handel, Kasa/Bank, CRM oraz Analizy.

Dostęp terminalowy wykorzystywany jest do prowadzenia sprzedaży mobilnej przez przedstawicieli handlowych, rejestrowane są zamówienia, a następnie przekazywane do centrali, gdzie podlegają procesowi realizacji.

Często, w momencie podejmowania ważnych decyzji, wykorzystujemy możliwości analityczne Comarch OPT!MA. Są niezbędne dla prawidłowego i bezpiecznego działania każdej firmy - nieraz weryfikowaliśmy to w praktyce.

Wdrożenie objęło wszystkie kluczowe obszary działalności firmy takie jak: logistyka, gospodarka magazynowa, obsługa i kontakty z klientami.

System Comarch OPT!MA jest systematycznie rozwijany o nowe funkcjonalności. Planujemy, w dalszym etapie, włączenie w jeden system handlowych, co zdecydowanie poprawi współpracę i przełoży się na wzrost efektywności sprzedaży.



ogólnopolskiej sieci przedstawicieli

## Korzyści

Korzyści z wdrożenia zintegrowanego systemu Comarch OPT!MA:

- Objęcie wszystkich procesów w firmie jednolitym systemem,
- Dostęp w czasie rzeczywistym do bieżącej informacji z dowolnego miejsca on-line,
- Precyzyjne analizy wyników sprzedaży,
- Możliwość oceny wyników Przedstawicieli Handlowych,
- Większa efektywność działań,
- Większa konkurencyjność firmy.

System Comarch OPT!MA obsługuje wszystkie procesy zachodzące w firmie i pozwala nam spokojnie realizować kolejne plany.

## Dlaczego Comarch OPT!MA...

*„Uważam, że zakup systemu Comarch OPT!MA, to bardzo dobra decyzja, zarówno w chwili wyboru, jak i z perspektywy jutra. Możliwość integracji aktualnych informacji i rejestracja podejmowanych działań w jednym systemie przekształca się w wymierne korzyści dla firmy.*

*Jednakże nie osiągnęlibyśmy takiego stanu wykorzystania funkcjonalności, zgodnie ze specyfiką indywidualnych potrzeb, gdyby nie bardzo pozytywny kontakt z firmą PROFISOFT, zarówno w trakcie, jak i po wdrożeniu. Szczerze polecamy System i Partnera!”*

Wojciech Nowacki, Dyrektor Handlowy

### Dane Klienta



POLPORTA Sp. z o. o.  
ul. Romana Maya 1  
61-371 Poznań  
Tel. +48 61 642 71 73  
Fax. +48 61 642 71 70

email:

[polporta@polporta.pl](mailto:polporta@polporta.pl)  
[www.polporta.pl](http://www.polporta.pl)

### Dane Partnera Comarch



PROFISOFT – CENTRUM OPROGRAMOWANIA  
ul. Floksowa 44  
60 - 175 Poznań

Telefon: (48) 061 868 98 40

fax: (48) 061 868 98 30

email: [biuro@profisoft.pl](mailto:biuro@profisoft.pl)  
[www.profishoft.com.pl](http://www.profishoft.com.pl)