



"Szukaliśmy sprawdzonego systemu informatycznego, który pozwoli na elastyczne, adekwatne do zmieniającego się otoczenia rynkowego zarządzanie zasobami polskiej firmy działającej w dużej mierze na rynkach światowych w oparciu o nowoczesne technologie internetowe"
– mówi Bogusław Gwizdała, współwłaściciel firmy DIPOL

O firmie



DIPOL Sp. J. funkcjonuje na rynku od 1990 roku jako europejski dystrybutor CTV, LAN/WLAN, TV-SAT oraz producent anten telekomunikacyjnych, telewizyjnych i radiowych. Firma prowadzi sprzedaż hurtową i detaliczną urządzeń związanych głównie z transmisją wizji. Główni odbiorcy oferty DIPOL to firmy instalacyjne, hurtownie i sklepy teletechniczne, inwestorzy

i klienci indywidualni. Przez sieć autoryzowanych partnerów, DIPOL prowadzi sprzedaż do ponad 50 krajów Europy, Afryki i Azji. W Polsce sprzedaż prowadzona jest przez sieć oddziałów, dystrybutorów i partnerów w Częstochowie, Katowicach, Kielcach, Łodzi, Poznaniu, Sandomierzu, Warszawie i Wrocławiu.

Firma organizuje kursy szkoleniowe, przygotowuje poradniki, materiały edukacyjne publikowane na stronach internetowych. O rosnącej pozycji i uznaniu na rynku świadczą nagrody i wyróżnienia: Diamenty Forbesa, Gazele Biznesu, Dynamiczna Firma. DIPOL systematycznie powiększa swój udział

w rynku, wyrastając na europejskiego lidera w swojej branży. Aktualnie, jest certyfikowanym przedstawicielem firm: Alcad, TERRA, TP-LINK, HIKVISION, AMS, DELTA, CABELCON, DIGIFORT, UBIQUITI, MIKROTIK.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Kluczową kwestią, determinującą wybór docelowego rozwiązania, była optymalna dla firmy i jej klientów obsługa sprzedaży. Bardzo ważnym kanałem dystrybucji firmy jest sprzedaż przez Internet. DIPOL prowadzi sieć sklepów internetowych oraz platformę typu B2B. Wobec rosnących wymagań rynku istotna była konieczność szybkiego obsługiwanie składanych zamówień, aktualizowania informacji o stanach magazynowych, cennikach, rozliczeniach. DIPOL starał się elastycznie reagować na nowe wyzwania, stosownie do potrzeb swoich klientów. Często wymagało to wprowadzania zmian w obsłudze procesów, nowych rozwiązań funkcjonalnych. Firma potrzebowała rozwiązania zapewniającego możliwie szerokie spektrum gotowych funkcjonalności, ale jednocześnie otwartego i skalowalnego. Ważna była jego zgodność z obowiązującymi przepisami i szybkie dostosowanie do częstych w polskich realiach biznesowych zmian prawnych. Bardzo istotną dla firmy DIPOL kwestią była możliwość zaawansowanego zarządzania systemem, dostępu do bazy danych na poziomie jej struktury, wykonywania rozwiązań dodatkowych siłami własnymi.



Rozwiązanie



Rozwiązaniem okazał się zintegrowany system informatyczny do zarządzania Comarch ERP XL produkowany przez Comarch S.A.. O wyborze zdecydowało optymalne spełnienie kluczowych kryteriów, jakie zostały zdefiniowane przez DIPOL. System zawiera komplet potrzebnych firmie funkcjonalności z zakresu gospodarki magazynowej, sprzedaży i generalnie obsługi klienta. Skalowalność i otwartość Comarch ERP XL gwarantowały potencjał do wykorzystania w przypadku rozbudowy firmy oraz możliwość kreowania

indywidualnych rozwiązań funkcjonalnych do odpowiedniego obsłużenia specyficznych procesów biznesowych. W szczególności chodziło o różnorodne narzędzia służące integracji z autorskimi rozwiązaniami sklepów internetowych, w tym obcojęzycznych oraz do maksymalnego usprawnienia obsługi zamówień, realizacji sprzedaży i rozliczeń. Na etapie przedsprzedażnych działań handlowych omówione zostały możliwości Comarch ERP XL w tym zakresie. Wdrożenie wykonał jeden z największych Partnerów Comarch w Małopolsce, CDN Partner w Krakowie sp. z o.o. Przy wzorowej współpracy ze strony DIPOL, została przeprowadzona analiza przedwdrożeniowa, instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL, szkolenia operatorów. Wdrożone zostały moduły oprogramowania Comarch ERP XL: Sprzedaż, Zamówienia, Import, CRM, Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace. Równolegle realizowane były rozwiązania dodatkowe, do obsługi specyficznych procesów biznesowych w firmie DIPOL, z wykorzystaniem Interfejsu Programistycznego Comarch ERP XL.



W rezultacie wdrożenia Comarch ERP XL oddziały firmy DIPOL pracują w czasie rzeczywistym na jednej bazie danych. Niezależnie od konfiguracji standardowych funkcji Comarch ERP XL, wykonana została integracja pomiędzy systemem firmy Comarch a internetowymi platformami sprzedaży DIPOL, pod kątem aktualizacji stanów magazynowych, cenników i stałej, bieżącej weryfikacji statusów zamówień składanych przez Klientów. Osiągnięto możliwość zarządzania ofertą sklepów internetowych z

poziomu operatora Comarch ERP XL oraz pełną kontrolę sprzedaży. Wykonane zostały integracje z aplikacjami spedytorów obsługujących firmę.

W ramach dodatkowych rozwiązań automatyzujących typowe w DIPOL kluczowe procesy, wykonano obsługę mailingu w przypadku przekroczonych terminów płatności.

Korzyści

Wdrożenie Comarch ERP XL w DIPOL przyniosło szereg wymiernych korzyści w obszarach newralgicznych procesów biznesowych. Integracja systemu ze sklepami internetowymi pozwoliła na zarządzanie nimi z poziomu Comarch ERP XL, co przekłada się na czterokrotnie szybszą,



Comarch ERP
XL

w porównaniu ze stanem przed wdrożeniem systemu firmy Comarch, aktualizację danych kontrahentów, towarów, cenników, czy dokumentów sprzedaży w bazach sklepów. Dodatkowo, dokumenty sprzedaży są udostępniane klientom w formie plików do pobrania. O 100% przyspieszona została obsługa zamówień składanych przez klientów e-sklepów, dzięki rozwiązaniu wdrożeniowemu realizującemu automatyczny mailing do zamawiających, informujący o statusie realizacji, co w efekcie finalnym przyspiesza dokonywanie płatności za potwierdzone zamówienia. Z kolei w zakresie sprzedaży tradycyjnej, również automatyczny mailing wspiera obsługę windykacji przeterminowanych należności, co o 80% poprawiło ich praktyczną ściągalskość.

Wdrożenie Comarch ERP XL to również korzyści w innych obszarach funkcjonalnych. Dla przykładu, w księgowości informacja o przeliczonym wg aktualnych kursów stanie należności i zobowiązań w walutach obcych, znacząco ułatwia zarządzanie ryzykiem w tym obszarze.

"Comarch ERP XL dobrze sprawdza się w firmie, coraz lepiej potrafimy wykorzystać jego możliwości do naszej specyfiki. Na podkreślenie zasługuje profesjonalizm, jakim wykazała się podczas wdrożenia firma CDN Partner w Krakowie sp. z o.o." - mówi Bogusław Gwizdała, współwłaściciel firmy DIPOL.

Wdrożone moduły Comarch ERP XL: Handel - Sprzedaż, Zamówienia, Import, CRM, Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace, Interfejs Programistyczny.

Dane Klienta:

DIPOL Sp. J.

31-587 Kraków, ul. Ciepłownicza 40
+48 12 686 02 11
www.dipol.com.pl

Firma wdrażająca:

CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.

30 - 010 Kraków, ul. Oboźna 31
+48 12 636 42 43, + 48 12 636 20 34
www.cdnpartner.pl

