

/14.06.2016 r./



"Oprogramowanie Comarch ERP XL jest dopasowane do potrzeb firmy Sierant, która działa na wielu rynkach europejskich. Rozwiązanie ERP XL przyczyniło się do poprawienia wydajności realizowanych zamówień i efektywności pracy oddziałów przedsiębiorstwa. Po wdrożeniu Comarch ERP XL usługi realizowane są na jeszcze wyższym poziomie"

– mówi Katarzyna Sierant-Oliwa, wiceprezes zarządu firmy Sierant

O firmie

Firma SIERANT jest producentem technik osłonowych (rolet, żaluzji, moskitier). Działa na rynku od 1984 roku, stopniowo rozszerzając asortyment jak i rynki zbytu. Obecnie ich produkty są sprzedawane oprócz Polski w siedmiu innych krajach (m.in. Francja, Niemcy, Czechy).

Specyfiką działalności firmy jest to, że praktycznie każde zamówienie musi być realizowane indywidualnie (ze względu na dużą liczbę opcji kolorystycznych, materiałowych oraz technologii). W niektórych przypadkach zamówienie ma kilkanaście różnych parametrów. Dodatkowym utrudnieniem jest wycena produktów na zamówieniach (wykorzystywane są cenniki nie tylko za jednostkę powierzchni konkretnej żaluzji czy rolety, ale również cenniki macierzowe, zależne od różnych opcji produktów itp.).

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Szybko okazało się, że ręczne przyjmowanie i przekształcanie zamówień (nawet bez gospodarki magazynowej i wycen) jest niemożliwe przy ciągle narastającej ilości. W szczytowych miesiącach do firmy służywało 500-600 zamówień miesięcznie (każde zamówienie może zawierać kilkanaście pozycji).

Firma chciała, aby zamówienia służywały elektronicznie, dzięki czemu powstałaby możliwość szybszej i sprawniej pracy. Przepisywanie służyjących z zagranicy zamówień w formie papierowej było pracochłonne i zajmowało mnóstwo czasu. Dokumenty z poszczególnych oddziałów były



transmitowane offlinowo, a zarządzanie magazynem i zmiany cennikowe nie były przeprowadzane na bieżąco we wszystkich miejscach. Ingerencja programisty była potrzebna zbyt często. Baza danych stała się niewydajna, ponieważ dwa miliony rekordów starczało na bardzo krótko. Przy takiej ilości zamówień pojawiały się również reklamacje. Skomplikowane cenniki, determinowane w zależności od wymiarów, wersji, kolorów, dodatków również wymagały uproszczenia i doprecyzowania.

Rozwiązanie

Firma OMEGA stworzyła na bazie wówczas wykorzystywanego programu (baza Pervasive) rozwiązanie umożliwiające przesyłanie zamówień przez Internet i automatyczne tworzenie podstawowych dokumentów magazynowych (RW, PW, WZ). Rozwiązanie oparte było na sztywno zdefiniowanych technologiach, a każda modyfikacja np. cennika czy opcji wymagała niewielkiej ingerencji programisty.

Po kilku latach pracy i rozwoju Firmy baza Pervasive, okazała się już niewystarczająca a dalsze możliwości rozbudowy programu zbyt małe. Wówczas podjęto decyzję o zmianie oprogramowania - wybrano Comarch ERP XL (z bazą MS SQL). Omega stworzyła też nową wersję internetowej zamawiaraki, która została zintegrowana poprzez API z Comarch ERP XL.

Comarch ERP XL został wykorzystany jako platforma informacyjna. Rozwiązanie Comarch ERP XL wybrano, ponieważ posiada bazę danych spełniającą wymagania klienta, dodatkowo odznacza się stabilną i szeroką funkcjonalnością. Współpraca z dużymi zagranicznymi odbiorcami sprawiła, że logistyka wysyłek stała się prostsza i bardziej opłacalna. Wdrożone technologie są konfigurowalne, użytkownik może je sam modyfikować bez pomocy programisty. W kolejnym etapie została uporządkowana gospodarka magazynowa. Przepływ materiałów, towarów i zamówień jest lepiej ewidencjonowany. Zamówienie wprowadzone do ESZ (Elektroniczny System Zamówień – platforma B2B stworzona przez OMEGĘ) jest automatycznie wyceniane (wg praktycznie dowolnych cenników) i przekazywane do Comarch ERP XL. Dodatkowo generowane są dokumenty związane z kompletacją (odpowiednie zlecenie i dokumenty związane). Cały proces produkcji nadzorowany jest w systemie. Obsługa wysyłek została zoptymalizowana i usprawniona.



Wraz z rozbudową Firmy zmieniały się również potrzeby biznesowe i informacyjne. Potrzeby logistyczne i wymagania klientów zdecydowały o dorobieniu modułu (ściśle współpracującego z Comarch ERP XL) do drukowania naklejek z kodami kreskowymi służącymi do usprawnienia pakowania i ewidencji wysyłek (codzienna wysyłka składa się z kilkudziesięciu zamówień spakowanych w jeszcze większą liczbę paczek!) za pomocą kolektorów danych. Wprowadzono kolektory danych i etykiety z kodami kreskowymi, dzięki czemu można odczytać i sprawdzić czy zamówienie zostało poprawnie zapakowane i wysłane. Co więcej skomplikowane i specyficzne dla branży wydruki zostały uproszczone i indywidualnie dopasowane do zamówienia. Dane stały się łatwo dostępne i czytelne. Wdrożono również obsługę reklamacji. Informacje gdzie znajduje się błąd są łatwo dostępne. Gospodarka magazynowa jest coraz sprawniejsza, potrzeby informacyjne realizowane coraz lepiej.

Korzyści

Obecnie Firma realizuje ok. 4-5.000 zamówień miesięcznie (10-12.000 pozycji). Rejestracja zamówień została uproszczona i usprawniona. Został skrócony czas realizacji zamówienia. Zmniejszyła się ilość błędów przy pakowaniu i wysyłce zamówień o 97%, nastąpił spadek ilości pomyłek i reklamacji oraz wzrost zadowolenia klientów. Pracownicy w łatwy sposób mogą sprawdzić co znajduje się na magazynie, dzięki czemu zamówienia realizowane są szybko i bezbłędnie. Więcej działów w firmie pracuje na tym samym systemie i ma dostęp do tych samych informacji. Współdzielenie danych wpływa na uporządkowanie zadań i lepszy komfort pracy. Kluczowe jest uszczelnienie systemu. Przy tej ilości, skali zamówień i pozycji, obsługa ręcznie była niemożliwa, sprawnie działający system zmniejsza ryzyko błędu, szybko wyłapuje pomyłki. Nastąpił wzrost sprzedaży o 12 000 zł miesięcznie. Dostęp do informacji zarządczej (raportów, zestawień i analiz) pozwala na planowanie przyszłych kroków i podejmowanie korzystnych dla firmy decyzji.



"Program Comarch ERP XL ma bardzo szerokie możliwości konfiguracyjne. Komunikacja i przepływ informacji pomiędzy oddziałami jest bardzo sprawna. Te czynniki wpływają na wzrost automatyzacji procesów i lepszą organizację pracy. Dzięki temu klienci korzystający z naszych usług mają pewność, że ich zamówienia zostaną zrealizowane z dbałością o szczegóły, sprawnie i terminowo".

Katarzyna Sierant-Oliwa – wiceprezes zarządu firmy Sierant

Wdrożone moduły Comarch ERP XL:

- Księgowość
- Sprzedaż
- Środki Trwałe
- Zamówienia
- Import
- Kompletacja

Dane klienta:

Sierant sp.j. PPHU. Sierant A.S.
Kwiatowa 22 97-300 Piotrków Trybunalski
44 649 97 04
<http://www.sierant.pl/pl/index.html>

Firma wdrażająca:

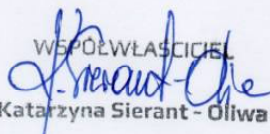
Omega Systemy Komputerowe Sp. z o.o.
Plac Kościuszki 8 97-300 Piotrków Trybunalski
44 649 58 85
<http://www.omega.om.pl/>



Dane osoby kontaktowej:

Janusz Surma
Konsultant-wdrożeniowiec
janusz.surma@osk.om.pl
695-417-045

A. S. SIERANT SPÓŁKA JAWNA
PPHU 
97-300 Piotrków (ryb., ul. Kwiatowa 22
NIP 771-000-21-24 REGON 590115387
KRS 0000112003

WSPÓŁWŁAŚCICIEL

Katarzyna Sierant - Oliwa