

24.08.2011 r.



„Duża konkurencja na rynku mebli biurowych wymaga od nas dostarczania produktów coraz doskonalszych. Dbając o najwyższą jakość wyrobów i obsługi klientów zapewniliśmy sobie dynamiczny rozwój i silną pozycję na rynku. Wszystkie nasze wyroby charakteryzują się dbałością zarówno o linię wzorniczą, jak i poprawność ergonomiczną. Wysoki poziom oferowanych mebli i świadczonych usług udało nam się osiągnąć dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii. Dlatego właśnie wybraliśmy Comarch CDN XL, który podobnie jak nasze produkty charakteryzuje się wysoką jakością i ergonomią. Kilkuletnie doświadczenie pracy na tym systemie pokazało, że jest to rozwiązanie, które doskonale sprawdza się w firmie meblowej.”

- mówi Marcin Kałach, Prezes Zarządu BALMA Salon Firmowy Poznań Sp. z o.o.

O firmie

Przedsiębiorstwo BALMA z Tarnowa Podgórnego w powiecie poznańskim jest wiodącym producentem mebli biurowych w Polsce.

W ofercie firmy znajduje się pełna gama systemów mebli biurowych, od najprostszych rozwiązań pracowniczych poprzez systemy lad recepcyjnych, systemy szaf i regałów, aż do ekskluzywnych zestawów mebli gabinetowych.

Początki firmy sięgają 1978 roku i od tego czasu BALMA nieustannie się rozwija. W 1996 roku otworzono nową fabrykę, a w 2001 firma posiadała swoje salony w Poznaniu, Warszawie i Berlinie. Od 15 lat BALMA regularnie wystawia się na prestiżowych Targach Mebli Biurowych ORGATEC w Kolonii. Obecnie firma posiada swoje przedstawicielstwa w Niemczech, Holandii, Wielkiej Brytanii i Ukrainie.

Cechami wyróżniającymi ofertę BALMA to przede wszystkim wysoka jakość i wzornictwo oferowanych produktów. Gwarantem wysokiej jakości są liczne certyfikaty uzyskane przez firmę na przestrzeni lat, min.: ISO 9001 i GS. Jednak o wysokiej jakości i ergonomicznym wzornictwie świadczą przede wszystkim liczne wyróżnienia i nagrody przyznane zarówno poszczególnym produktom jak i firmie. Kilka najważniejszych to:



- „Produkt Roku 2010” dla systemu stołów konferencyjnych i biurek SIMPLIC;
- Tytuł „Dobry Wzór 2005” dla systemu mebli MIXT przyznany przez Instytut Wzornictwa Przemysłowego w Warszawie w uznaniu za wysoki poziom wzornictwa;
- Tytuł „Produkt Roku 2006” dla systemu lad recepcyjnych HORIZON, przyznany przez magazyn Meble Plus;
- Złote Medale Międzynarodowych Targów Poznańskich zdobyte w 1992, 1995, 1999 i 2003 za poszczególnego produkty;
- Znak "Polskie Meble - potwierdzona jakość" przyznawany produktom charakteryzującym się szczególnie wysokimi parametrami jakościowymi, użytkowymi i handlowymi.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Pierwszym systemem jaki zakupiła BALMA Salon Firmowy Poznań Sp. z o.o. był Comarch Klasyka, a następnym Comarch OPTIMA, jednak z czasem te programy przestały spełniać oczekiwania dynamicznie rozwijającej się firmy. Cechami, których brakowało w powyższych rozwiązaniach były:

- brak możliwości dokładnego dopasowania systemów do specyficznych potrzeb firmy;
- ograniczone możliwości ewidencji różnego rodzaju dokumentów np. przekształceń zamówień, ewidencji ofert itp.;
- brak przejrzystej kontroli nad stanem realizacji zamówień sprzedaży i zamówień zakupu;
- ograniczona kontrola stanów magazynowych;
- brak odpowiednich narzędzi CRM;
- ograniczone możliwości dopasowania do branży meblarskiej np. braki w odczekowaniu towarów, dat realizacji umów, ewidencji umów, wielu cech i atrybutów transakcji.

Rozwiązanie

Zastosowano zaproponowany przez firmę OrderSoft Comarch CDN XL, bogaty funkcjonalnie system, który zapewnił szerokie możliwości dopasowania do potrzeb typowych dla branży meblarskiej. System okazał się lepszy niż rozwiązania dedykowane, ponieważ pozwolił na doskonałe dopasowanie do potrzeb salonów BALMA i zapewnił pełną oraz kompleksową obsługę procesów w każdym elemencie działania firmy.



System zapewnia ewidencję pierwszego kontaktu z Klientem, w trakcie której określone są potrzeby Klienta oraz szczegółowe dane dotyczące jego potrzeb i zamówień. Dane te pozwalają na

skompletowanie zamówienia dla Klienta, w postaci stworzenia dokumentu Zamówienia Sprzedaży. Dokument ten pozwala na ewidencję zamówień pozycji Klienta z wieloma dodatkowymi cechami i atrybutami. Użytkownik widzi bezpośrednio na dokumencie, czy zamówienie może zostać zrealizowane przez porównanie w dwóch kolumnach zamówionych pozycji oraz obecnych stanów magazynowych. W przypadku braku towarów na magazynie Zamówienie Sprzedaży jest bezpośrednio przekształcane do Zamówień Zakupu, które są wysyłane do dostawców, którzy mogą być domyślnie zapisani na karcie towaru, co pozwala na pełną automatyzację i powiązanie Zamówień Sprzedaży z Zamówieniami Zakupu. W dalszej kolejności na Zamówienia Zakupu ewidencjonowana jest planowana data ich realizacji, dzięki czemu możliwy jest podgląd na stan realizacji wszystkich towarów. Z Zamówień Zakupu realizowane są bezpośrednio Faktury Zakupu i dokumenty magazynowe PZ, co pozwala na oszczędność czasu, kontrolę zamówień i zakupów oraz eliminację błędów. Cały proces zapewnia pełną kontrolę przyjęć towarów i realizacji ich dostaw oraz wydań magazynowych realizowanych do klienta.



W systemie zostały dodatkowo zaimplementowane funkcjonalności związane z ewidencją wielu cech towarów oraz kart towarowych tworzonych pod indywidualne zamówienia klientów. Warto również podkreślić zastosowanie funkcjonalności Bilans Stanu Towarów, który w jednym miejscu pozwala na kontrolę wszystkich zamówień, ilości towarów na magazynie, w drodze itp.

Moduły CRM mają zapewniać pełną ewidencję potencjalnych działań marketingowo – sprzedażowych prowadzonych przez Dział Handlowy. CRM pozwala na tworzenie wielu różnych kampanii, których celem jest zwiększanie szans pozyskania nowych klientów jak i np. tworzenia kampanii skierowanych do obecnych klientów zwiększających prestiż salonów BALMA.

Księgowość i finanse są w pełni zintegrowane z systemem magazynowo – sprzedażowym, dzięki czemu każdy dokument może zostać automatycznie zaksięgowany przy pomocy schematów. Pozwala to na pełną automatyzację procesów księgowo – finansowych, eliminację błędów i ogromną oszczędność czasu.

Dodatkowym rozwiązaniem zastosowanym w salonach BALMA jest autorskie oprogramowanie OrderSoft typu Business Intelligence: A posteriori. Przed zmianą systemu analiza zgromadzonych w nim danych dotyczących obrotu towarowego i kontaktów handlowych była dość żmudnym i czasochłonnym zajęciem. Tworzenie raportów sprzedaży zajmowało nawet do dziesięciu godzin miesięcznie, a uzyskiwane wyniki przedstawiane były tylko w postaci tabelarycznej.

A posteriori zapewnia przejrzyste przedstawienie danych w formie wykresów i możliwość szczegółowej analizy poszczególnych elementów. Dzięki temu gromadzone przez firmę dane są znacznie lepiej wykorzystane, a wszelkie kluczowe analizy są wykonywane na bieżąco i bardzo szybko.

Korzyści

Implementacja zintegrowanego systemu informatycznego złożonego z Comarch CDN XL oraz A posteriori spełniło wszystkie oczekiwania firmy BALMA i dostarczyło wielu dodatkowych usprawnień. System został bardzo precyzyjnie dopasowany do specyficznych potrzeb firmy i sprostał wszelkim wymaganiom branży meblarskiej. Kluczową korzyścią uzyskaną przez BALMA było pełne zintegrowanie i automatyzacja procesów tworzenia ofert, sprzedaży, zakupów, kontroli stanów magazynowych i finansów.

System ERP utworzony w oparciu Comarch CDN XL i A posteriori dał firmie BALMA wiele wymiernych korzyści:

- Czas potrzebny na obsługę i realizację zamówień skrócił się o 60%;
- Szybkie raportowanie i analizy w A posteriori zmniejszyły czas przygotowania o ok. 10 godzin miesięcznie;
- Skrócenie czasu przeznaczanego na przygotowywanie ofert o 40%.

„BALMA od wielu lat znajduje uznanie na rynku mebli biurowych, zawdzięczamy to stosowanym przez nas technologiom w zakresie produkcji i jak i zarządzania i obsługi klienta. Przykładem tego jest podjęcie współpracy z firmą OrderSoft i wdrożenie systemów informatycznych Comarch CDN XL i A posteriori. Inwestycja ta spełniła wszystkie nasze oczekiwania. Dzięki usprawnieniu wielu procesów nasza pozycja na rynku stale się poprawia, a dostarczane przez A posteriori dane sprawiają, że zawsze jesteśmy dobrze przygotowani do negocjacji z naszymi kontrahentami. System Comarch CDN XL doskonale sprawdza się w tak dynamicznie rozwijającej się firmie jak BALMA, a konsultanci OrderSoft bardzo dobrze orientują się w specyfice branży meblowej.”

- mówi Marcin Kałach, Prezes Zarządu BALMA Salon Firmowy Poznań Sp. z o.o.

Dane klienta:

BALMA Salon Firmowy Poznań Sp. z o.o.

ul. Głogowska 157, 60-126 Poznań

www.balma.pl



Firma wdrażająca:

FHU OrderSoft Marek Durski

Ul. Zakopiańska 150, 60-467 Poznań

www.ordersoft.com.pl

