

# Meblocross

*„Pracy i nauki na początku jest sporo i na pewno ludzi trzeba przekonać do nowego systemu. Ale zdecydowanie warto to oprogramowanie mieć.*

*System jest bardzo rozbudowany. Wybraliśmy tylko kilka dostępnych modułów, a i tu nie wykorzystujemy wszystkich funkcji – nie wszystko jest nam potrzebne. Trochę trwa, zanim pozna się dobrze oprogramowanie. Zdarzają się sytuacje, gdy dokładniejsze przejrzanie kolejnych zakładek i odznaczenie jakiegoś czeku rozwiązuje nagle jakiś problem. Gdy sam trafiam na jakiś, próbuję go rozgryźć, ale tęsknię do pomocy pod klawiszem f1. Przy tym wszystkim pewnych wymagań systemu nie da się obejść ani oszukać, co było możliwe przy programach DOS.*

*System jest stale rozwijany, ulepszany i aktualizowany. Czasami nawet mam wrażenie, że dzieje się to zbyt szybko. Gdybym miał wdrażać dziś, celowałbym w najwyższą wersję, ustawił, dostosował co trzeba i przez następny rok niczego bym nie ruszał.”*

- Artur Myszkowski, Współwłaściciel firmy Meblocross

## O firmie

**Meblocross** istnieje od 1984 roku i jest dynamicznie rozwijającą się meblarską firmą rodzinną z polskim kapitałem. Firma zaczynała od produkcji desek do krojenia mięsa i stolnic do wałkowania ciasta, w bardzo krótkim czasie stała się czołowym producentem tych wyrobów w Polsce. W 1989 roku zmienił się profil produkcji i **Meblocross** jako pierwszy wprowadził na rynek stoliki pod RTV. Produkt szybko zyskał uznanie odbiorców. Rynkowy sukces zachęcił firmę do poszerzenia oferty mebli.



Dziś asortyment **Meblocross** to ponad 500 różnych modeli mebli o nowoczesnym wzornictwie i szerokiej gamie kolorystycznej, które znakomicie sprzedają się w kraju i za granicą. Osiągnięcie sukcesu na międzynarodową skalę firma zawdzięcza wysokiej jakości i funkcjonalności wyrobów, potwierdzonej licznymi medalami, nagrodami i wyróżnieniami, jak również sprawnemu zarządzaniu.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Przed wdrożeniem **Comarch CDN XL Meblocross** korzystał z **czterech różnych systemów, opartych na środowisku DOS**. Przestarzała technologia, niejednolite i rozproszone dane znacznie utrudniały przygotowywanie zestawień i raportów dla zarządu spółki. Na potrzeby usprawnienia komunikacji z kontrahentami i umożliwienia elektronicznej wymiany danych został też zakupiony system **Comarch OPT!MA z opcją transferu danych ECOD/EDI**.

**Obsługa różnych narzędzi informatycznych i brak centralnej bazy danych** stały się na tyle kłopotliwe, iż zapadła decyzja o zastąpieniu wszystkich tych rozwiązań jednym, zintegrowanym, działającym w środowisku Windows. Meblocross oczekiwał od nowego systemu uporządkowania procesów, obiegu dokumentów, integracji działań i danych oraz usprawnienia komunikacji z klientami przez wykorzystanie mechanizmu ECOD.



**Artur Myszkowski, Współwłaściciel firmy Meblocross:**

*Zanim zdecydowaliśmy się na zintegrowany system informatyczny **wszystko obsługiwaliśmy w 4 systemach.***

*Tylko były one całkowicie różne. W jednym była produkcja, w drugim były zamówienia i ofertowanie, w trzecim sprzedaż zagraniczna (bo w poprzednim się tego nie dało zrobić), w czwartym kadry i płace. Każdy z nich robił to, czego brakowało w pozostałych. Trudno było więc pozbierać potrzebne dane i złożyć je w całość ze strzępków. **Robienie zestawień było kłopotliwe – chociażby ze względu na to, że DOS nie pozwalał na eksportowanie danych do Excela.** Kombinowaliśmy: importami, nakładkami, różnego rodzaju aplikacjami. Chodziło wprawdzie, ale było to **uciążliwe i czasochłonne.** Zależało nam też na ECOD, tyle, że byłby to kolejny program obsługujący tylko ten wąski obszar. Odkąd przestawiliśmy się na **Comarch CDN XL** mamy wszystko w jednej całości.*

## Rozwiązanie

**Artur Myszkowski:** *Do wdrożenia któregoś z systemów Comarchu namawiał nas przyjaciel, który zawodowo wdrażał Comarch OPT!MA. Zaufaliśmy mu. Zainteresowaliśmy się systemem **Comarch CDN XL**, bo poza tym, że był technologicznie bardziej zaawansowany i mógł zintegrować wszystkie obszary biznesu, to jeszcze posiadał rozwinięty **moduł produkcyjny – co dla nas było jego głównym atutem.** Nasz przyjaciel nie chciał podjąć się tak dużego i trudnego przedsięwzięcia. Na partnera wdrożenia wybraliśmy więc T2S – Platynowego Partnera Comarch. Referencje były obiecujące, firma była duża, miała więc kompetencje i zasoby wystarczające do tego, żeby projekt udźwignąć. Poza tym była blisko.*

Wdrożenie **Comarch CDN XL** trwało około pół roku. Wdrożono moduły: Sprzedaż, Zamówienia, Serwis, Kasa Bank, Kadry i Płace, Definiowanie Interfejsu, ECOD (mechanizm i współpraca z odbiorcami), Produkcja.

Moduł Produkcji po niedługim czasie został zastąpiony modułem Kompletacja z wykorzystaniem jego zaawansowanych funkcji. Proces produkcyjny nie był szczególnie skomplikowany, zarządowi zależało natomiast na optymalizacji obsługi.

**Artur Myszkowski:** *Gdybym chciał wdrożyć produkcję potrzebowałbym trzech wysoko wykwalifikowanych pracowników do obsługi systemu, ze względu na stale zmieniające się warunki i konieczność częstego przestawiania ciężarów technologicznych. Kompletacja jest prostsza i – jak dla nas – wystarczająca. **A obsługuje ją jedna osoba.***

Dzięki elastyczności **Comarch CDN XL** udało się dopasować funkcjonalności systemu do szczególnych wymagań. Część dostępnych, standardowych wydruków poszerzono o dodatkowe informacje, zupełnie zmodyfikowano wydruk paczki czy dokument RW. System rozszerzono także o zupełnie nowe możliwości, np. wydruk proformy do wielu wybranych zamówień sprzedaży czy obsługę trzymianowości w module kadrowo-płacowym.

Ze względu na przyjętą politykę cenową i rabatową istotnym elementem wspierającym dział sprzedaży jest obsługa kart kontrahentów. **Określonym kontrahentom lub całym grupom kontrahentów można przypisać domyślne warunki handlowe** – formy płatności,



przyznane upusty, limity kredytów czy limity należności z przekroczonym terminem płatności. **System pilnuje także rabatów udzielanych dodatkowo** – zależnie od wysokości transakcji i wybranych form płatności oraz **obsługuje różne cenniki – dedykowane dla określonych grup odbiorców. Na**

**kartach kontrahentów można wskazać akwizytora**, co umożliwi późniejsze generowanie raportów sprzedaży zrealizowanej przez handlowca i naliczanie prowizji.

**Artur Myszkowski:** *W starych systemach nie dało się policzyć, a tym bardziej zrobić zestawień: jaką sprzedaż zrealizował handlowiec, albo za ile zrobił zakupów dany klient w danym okresie. **W Comarch CDN XL jest to bardzo proste.** Można skorzystać z dostępnych funkcji i wygenerować wydruk na ekran lub do PDF. Można też łatwo wyeksportować dane do Excel'a.*

Ponieważ **Meblocross** prowadzi sprzedaż zagraniczną przydatna jest **możliwość wystawiania dokumentów handlowych w obcych walutach.**

Dzięki **Comarch CDN XL** udało się maksymalnie **uproszczyć i w dużym stopniu zautomatyzować obsługę sprzedaży.** Zamówienia od klientów są ewidencjonowane w systemie na dwa sposoby: są wprowadzane przez pracowników działu handlowego lub importowane za pośrednictwem ECOD. Zamówienia sprzedaży generują **rezerwację na towary** na określony czas. W systemie na podstawie zarejestrowanych zamówień sprzedaży (ZS) można w **szybki i łatwy sposób wygenerować dokument wydania zewnętrznego (WZ) i fakturę sprzedaży (FS)** lub – jeśli jest taka potrzeba – paragon i rachunek. **Magazynier, widząc WZ w systemie, może przygotować towar do wysyłki.** Jeśli chodzi o faktury sprzedaży, to znaczna ich część jest wysyłana przez ECOD do klienta. **Dzięki wykorzystaniu ECOD sporą część pracy ludzi przejął automat, co przełożyło się na wyższą wydajność pracy oraz zoptymalizowanie kosztów**

**zatrudnienia.** ECOD to także dodatkowe korzyści w postaci ułatwionej wymiany danych dla klientów Meblocross.

**Artur Myszkowski:** *Dawniej wyglądało to tak: klient kontaktował się z firmą telefonicznie, mailowo lub przesyłał fax z zamówieniem. Handlowiec rejestrował to zamówienie w systemie. Gdy klient poprosił o proformę, mieliśmy nie lada problem i musieliśmy na różne sposoby kombinować z wydrukiem. Jeśli się udało, mogliśmy dokument wydrukować, a potem zeskanować do PDF i wysłać mailem do klienta. Teraz zamówienie jest często importowane do systemu z ECOD, a proformę dla klienta wystawiam jednym kliknięciem. Dodatkowo poprosiliśmy T2S o przygotowanie wydruku, który umożliwia wystawienie proformy z kilku lub kilkudziesięciu zamówień. To jeden z wielu przykładów usprawnień.*

*Kolejna fajna rzecz to możliwość nadawania **różnych uprawnień operatorom systemu**. W programach DOS struktura praw była ograniczona w zasadzie do dwóch tylko możliwości: wszystko albo nic.*

*Jeśli chodzi o gospodarkę magazynową, to przekonał mnie dokument MMW/MMP. W innych programach nawet teraz często jest to jeden dokument. W **Comarch CDN XL** są dwa oddzielne, łatwiej więc rozdzielić obowiązki i odpowiedzialność pomiędzy pracowników.*

**Comarch CDN XL** jest też wykorzystywany do obsługi kadr i płac. Ewidencja pracowników, naliczanie wynagrodzeń i zasiłków chorobowych, limity nieobecności, wystawianie deklaracji podatkowych i ubezpieczeniowych – wszystko odbywa się znacznie szybciej i prościej niż miało to miejsce przed wdrożeniem. Dodatkową korzyścią jest **współpraca Comarch CDN XL z programem Płatnik**.

Księgowość Meblocross obsługuje zewnętrzna firma, która potrzebne dane importuje do swojego systemu wprost z **Comarch CDN XL**.

**Artur Myszkowski:** *Nie zdecydowaliśmy się na samodzielne prowadzenie księgowości. Moglibyśmy, bo **Comarch CDN XL** jest dużym, rozbudowanym systemem. Ale nie chcieliśmy wdrażać wszystkiego na raz. Znajomość SQL pozwala nam za to na czerpanie potrzebnych danych wprost z bazy. Potem możemy je dowolnie przetwarzać. Dla naszych potrzeb analitycznych takie rozwiązanie wystarcza.*

## Korzyści

**Artur Myszkowski:** *W dużym skrócie: **Comarch CDN XL** wiele procesów usprawnił, scalał dane i zoptymalizował zatrudnienie (dzięki systemowi mamy o 4 osoby mniej w biurze).*

*Kiedyś musieliśmy potrzebne informacje wydobywać z 4 różnych systemów. Teraz mamy*

***wszystkie w jednym. Dużo prościej i szybciej generujemy potrzebne zestawienia i dokumenty. Zysaliśmy więcej wiedzy i większą elastyczność.***

*Mamy też więcej do zaoferowania naszym klientom: **nowoczesność, faktury elektroniczne czy ECOD**, który lada moment będziemy wdrażać z innym naszym kontrahentem. To zupełnie inna bajka. Wcześniej nie było nawet takiej możliwości.*

**Dane klienta:**

Fabryka Mebli "MEBLOCROSS"  
ul. Kościuszki 163  
07-100 Węgrów  
[www.meblocross.pl](http://www.meblocross.pl)



**Firma wdrażająca:**

T2S Sp. z o.o.  
Centrala: ul. Krakowiaków 80/98, 02-255  
Warszawa  
Oddział w Łodzi: ul. Gdańska 80, 90-613 Łódź  
[www.t2s.pl](http://www.t2s.pl)

