

## P.H. "ROTOR" Sp.J.



*"Bez wątplenia system Comarch CDN XL wpływa pozytywnie na przebieg procesów biznesowych w naszym przedsiębiorstwie, a firma Insoft Consulting jest profesjonalnym partnerem, który nie tylko skutecznie wdraża oprogramowanie, ale także doradza jak je dobrze wykorzystać dla znaczącej poprawy efektywności funkcjonowania firmy."*

– mówi Paweł Hapaniuk, Współwłaściciel Firmy ROTOR

### O firmie

Przedsiębiorstwo Handlowe **ROTOR Paweł Hapaniuk & Leszek Głaza Spółka Jawna** istnieje od 1991 roku. Centrala mieści się w Wejherowie, natomiast filie zlokalizowane są w Gdyni, Łęborku oraz Pruszczu Gdańskim.



Przedsiębiorstwo zajmuje się zaopatrzeniem przemysłu i rzemiosła w profesjonalne maszyny, narzędzia i osprzęt, a także prowadzi autoryzowany serwis narzędzi oraz ostrzalnię i wypożyczalnię narzędzi. W ofercie ROTOR posiada szeroki asortyment narzędzi do:

- frezowania, toczenia, wiercenia, gwintowania, pogłębiania, rozwiercania itp.
- narzędzi pomiarowych oraz wybrany asortyment narzędzi warsztatowych, elektronarzędzi i narzędzi pneumatycznych, umożliwiającą kompleksowość obsługi.

W trosce o zapewnienie najwyższej jakości obsługi klientów **ROTOR** pracuje według systemu zarządzania jakością ISO 9001:2000.

### Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Misją ROTOR jest uzyskiwanie maksymalnego zadowolenia klienta, poprzez:

- sprzedaż wyrobów najbardziej odpowiednich do potrzeb klienta,
- dążenie do świadczenia usług najwyższej jakości,
- położenie nacisku na doskonalenie metod zarządzania firmą.



Stałe zwiększanie zadowolenia klientów oraz spełnianie ich oczekiwań i wymagań jest bardzo trudne bez wsparcia odpowiednich narzędzi informatycznych, tym bardziej że ROTOR:

1. prowadzi sprzedaż:

- stacjonarną w siedzibie przedsiębiorstwa oraz 3 oddziałach,
- mobilną, realizowaną przez handlowców aktywnie pozyskujących nowych klientów i obsługujących klientów hurtowych, stale współpracujących z przedsiębiorstwem.

2. świadczy usługi, wykonywane przez trzy komórki:

- Serwis (serwis i naprawa urządzeń oraz narzędzi zakupionych w ROTOR, a także w innych podmiotach),
- Ostrzalnia (ostrzenie pił),
- Zgrzewalnia (produkcja pił taśmowych).

Do 2008 roku ROTOR eksploatował dwa systemy informatyczne wspierające obsługę procesów:

- sprzedaży, zakupów oraz gospodarki magazynowej,
- finansowo-księgowych.

System sprzedażowy został stworzony specjalnie dla ROTOR i funkcjonował w firmie 15 lat. Posiadał jednak wiele ograniczeń, np. każdy oddział przedsiębiorstwa posiadał oddzielną bazę danych z informacjami o odbiorcach. Funkcjonowanie w każdym z oddziałów oddzielnej bazy kontrahentów powodowało znaczne problemy z zarządzaniem należnościami. Kontrahenci dokonywali zakupów w ramach udzielanych kredytów kupieckich w poszczególnych oddziałach, a pracownicy tych oddziałów posiadali ograniczony dostęp do informacji na temat wykorzystania limitów kredytowych w kontekście całego przedsiębiorstwa.

Kolejną bolączką był brak bieżącego podglądu na stany magazynowe poszczególnych oddziałów. Powodowało to, że „poszukiwanie” towaru było czynnością żmudną oraz często, z powodu braku informacji, dokonywane były zakupy danego towaru pomimo, że znajdował się na stanach innych oddziałów (często informacje o tym dostarczane były poprzez telefoniczne konsultacje pomiędzy oddziałami). Rozwiązanie to w znaczny sposób utrudniało zarządzanie stanami magazynowymi.

Ponadto utrudniona była praca handlowców działających w terenie. Problemem był brak bezpośredniej łączności do bazy z siedziby klienta. Handlowcy nie posiadali bieżących informacji na temat dostępności towaru, stanów magazynowych, cen, zarejestrowanych zamówień i nie byli w stanie poinformować rzetelnie klienta. Dodatkowo nie mogli od razu finalizować transakcji - zbierali zamówienia w czasie wizyt i dopiero po przyjeździe do centrali przedsiębiorstwa tworzyli dokumenty faktury sprzedaży oraz organizowali wysyłkę do klienta.

Informacje o dokumentach zarejestrowanych w systemie sprzedażowym były przesyłane za pomocą stworzonych mechanizmów do odrębnego programu finansowo-księgowego. System ten funkcjonował w ROTOR 8 lat i również posiadał wiele ograniczeń, w szczególności związanych z technologią, ponieważ był oparty na systemie operacyjnym DOS.

Na potrzeby obsługi Serwisu oraz Ostrzalni funkcjonowały oddzielne bazy danych działające w oparciu o system sprzedażowy. Zgrzewalnia natomiast nie dysponowała żadnym oprogramowaniem pozwalającym na zautomatyzowanie przyjmowania i rozliczania zleceń od klientów.

Paweł Hapaniuk, Współwłaściciel wspomina „Do 2008 roku nasza firma korzystała z dwóch niezależnych rozwiązań informatycznych – autorskiego oprogramowania wspierającego procesy zakupowe i sprzedażowe oraz oprogramowania księgowo-finansowego. Takie rozwiązanie powodowało opóźnienia w przepływie informacji, a także utrudnienia w zaopatrzeniu wewnętrznym i zewnętrznym oraz w rozrachunkach z kontrahentami. Dla dalszego rozwoju i utrzymania konkurencyjności na rynku niezbędne było wdrożenie systemu zintegrowanego, pozwalającego na bieżącą wymianę informacji we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa oraz na integrację poszczególnych oddziałów”.

W związku z tym rozpoczęto poszukiwania nowego oprogramowania klasy **ERP**, wspierającego zarządzanie. Postawiono następujące cele do osiągnięcia w trakcie wdrożenia nowego systemu informatycznego:

- usprawnienie pracy użytkowników w zakresie przepływu informacji pomiędzy oddziałami,
- natychmiastowy dostęp do pewnych i rzetelnych informacji,
- lepsza i pełniejsza obsługa klientów poprzez wykorzystanie rozwiązań internetowych,
- dostarczenie pracownikom sprzedaży mobilnej dostępu do danych rzeczywistych, aby możliwe było finalizowanie transakcji w trakcie wizyt u klientów,
- usprawnienie ewidencji dokumentów w ramach zachodzących procesów,
- usprawnienie zarządzania zasobami magazynowymi.

## Rozwiązanie



Wybór padł na **Comarch CDN XL** oraz na Platynowego Partnera Comarch – firmę Insoft Consulting Sp. z o.o. Wdrożenie rozpoczęło się we wrześniu 2008 roku i obejmowało następujące moduły Comarch CDN XL: Administrator, Definiowanie Interfejsu, Kompletacje, Księgowość, Detal, Sprzedaż, Zamówienia, Serwis i Remonty, Środki Trwałe oraz Płace i Kadry. Realizacja projektu wiązała się również z zakupem oprogramowania komplementarnego oraz nowego sprzętu komputerowego. Platynowy Partner Comarch dostarczył wszystkie niezbędne licencje oprogramowania Microsoft (Windows Server i SQL Server) oraz serwery, zainstalował i skonfigurował sprzęt oraz system operacyjny i bazę danych. W ramach projektu wdrożenia **Comarch CDN XL** konsultanci Platynowego Partnera wykonali następujące usługi:

- analiza konfiguracyjna systemu Comarch CDN XL,
- projekt funkcjonalny wdrożenia,
- instalacja Systemu Comarch CDN XL,
- konfiguracja funkcjonalna Comarch CDN XL,
- migracja danych (kart kontrahentów i towarów oraz stanu towarów),
- szkolenie użytkowników i asysta personalna w centrali oraz 3 oddziałach.

Wdrożenie zakończyło się w marcu 2009 roku, po czym od razu została podpisana Umowa Asysty Insoft Consulting. Od tamtej pory Platynowy Partner Comarch zapewnia stałe wsparcie merytoryczne w zakresie eksploatacji systemu Comarch CDN XL.

Insoft Consulting dostarczył również:

- pakiet analityczny, pozwalający na bieżące analizowanie wyników w zakresie sprzedaży,
- biblioteki księgowe, umożliwiające przygotowywanie niezbędnych zestawień finansowo-księgowych,
- autorskie narzędzie dostarczające informacje niezbędne do podejmowania decyzji zaopatrzeniowych.

Największym wyzwaniem w trakcie wdrożenia było ujednoczenie baz towarowych i kontrahentów funkcjonujących do tej pory w każdej hurtowni oddzielnie. Wymagało to opracowania koncepcji scalania klientów i towarów, wraz z prawidłowym przeprowadzeniem migracji danych. W ramach projektu przyjęto, że towary zostaną podzielone na grupy rabatowe odpowiadające katalogom producentów, a kody towarów oznakowane w identyczny sposób w jaki prezentują to dostawcy. Rozwiązanie takie umożliwiło uporządkowanie i ujednoczenie polityki sprzedażowej

przedsiębiorstwa, wypracowanie jednolitego systemu rabatowania oraz przenoszenia rabatów udzielanych przedsiębiorstwu na klientów. Scentralizowanie kartotek kontrahentów umożliwiło wszystkim pracownikom kontrolę poziomu należności oraz przyniosło niezbędne informacje umożliwiające prawidłowe nimi zarządzanie.

Znaczące zmiany nastąpiły również w zaopatrzeniu centrali przedsiębiorstwa oraz poszczególnych oddziałów. Po wdrożeniu Comarch CDN XL zmieniony został całkowicie proces zakupów. W pierwszej kolejności, poprzez informacje zawarte w systemie, pracownicy ustalają, czy potrzeby zakupowe mogą być zaspokojone wewnętrznie poprzez przesunięcie towarów z innych oddziałach. Dopiero w ostateczności zamówienia kierowane są do dostawców zewnętrznych. Zastosowany schemat w znacznym stopniu pozwolił na obniżenie zalegających zapasów oraz racjonalizację procesów zakupu. Wdrożenie **Comarch CDN XL** ułatwiło również pracownikom dokonywanie rozliczeń z kontrahentami. Rozliczenia prowadzone w przedsiębiorstwie podzielić można na trzy rodzaje:

- płatności gotówkowe,
- płatności kartami płatniczymi,
- odroczone formy płatności.

W trakcie procesu sprzedaży detalicznej pracownicy rejestrują przyjęcie płatności gotówkowej lub kartami płatniczymi wprowadzając je bezpośrednio do zdefiniowanych rejestrów systemowych. Wystawione dokumenty sprzedaży uzyskują automatycznie statusy rozliczonych, natomiast po zaksięgowaniu raportów kasowych oraz raportów kart płatniczych, służby księgowe przedsiębiorstwa mają możliwość określenia poziomu wpływów gotówkowych oraz stanu rozliczeń z operatorami terminali kart płatniczych.

Pracownicy centrali oraz oddziałów przedsiębiorstwa rozpoczynają pracę w systemie od rejestracji wyciągów bankowych z dnia poprzedniego. W ten sposób uzyskiwane jest bieżące saldo płatności z kontrahentami uzyskującymi odroczone terminy płatności. Poprzez wprowadzone w systemie kontrole limitów kredytowych oraz przeterminowanych płatności osoby decyzyjne są w stanie podejmować właściwe decyzje dotyczące zarządzania wierzytelnościami (podjęcie kroków windykacyjnych, blokada sprzedaży, zmiana limitu kredytowego). Dostępna historia kontrahentów jest w ten sposób pełniejsza, a dodatkowo daje możliwość podglądu stanów należności ze wszystkich oddziałów przedsiębiorstwa.

W zakresie sprawozdawczości oraz danych analitycznych niezbędnych do bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem osoby decyzyjne posiadają aktualnie informacje na temat:

- wielkości obrotu klientów w poszczególnych grupach towarowych,
- wielkości zakupów towarowych u dostawców w podziale na poszczególne grupy towarowe,
- wielkości udzielanych rabatów klientom w kontekście upustów uzyskiwanych u dostawców

## Korzyści



Wdrożony system Comarch CDN XL poprzez scentralizowaną bazę danych pozwolił na rozwiązanie wielu problemów biznesowych odczuwalnych w dotychczasowym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Dostarczone pracownikom pełne informacje na temat poziomu zadłużenia klientów oraz scentralizowana baza kontrahentów pozwoliła na racjonalne podejmowanie decyzji sprzedażowych oraz przyznawanych kredytów kupieckich. Przyczyniło się to do spadku poziomu przeterminowanych należności przez klientów o 26%.

Zracjonalizowane decyzje dotyczące zaopatrzenia, które w pierwszej kolejności wymagają od pracowników realizacji potrzeb w ramach zaopatrzenia wewnętrznego, przyczyniło się do spadku zapasów o 8 %. Uwolnione w ten sposób środki finansowe pozwoliły na sfinansowanie w przedsiębiorstwie nowych elementów oferty skierowanej do klientów – otwarcia wypożyczalni sprzętu i narzędzi specjalistycznych.

Dostarczony wraz z systemem **Comarch CDN XL** pakiet analityczny, którego twórcą jest Insoft Consulting, pozwolił na dostarczenie rzetelnych informacji dotyczących sprzedaży i należności klientów obejmujących funkcjonowanie przedsiębiorstwa jako całości.

Zintegrowany system ujedynolicił procesy księgowe pozwalając na księgowanie dokumentów źródłowych bez konieczności dodatkowych importów. Zintegrowano z systemem księgowym dane płacowe, dokumenty kosztowe rejestrowane są bezpośrednio w oddziale, gdzie ponoszone są koszty, dokumenty źródłowe księgowane są na bieżąco umożliwiając ustalenie prawidłowo wyniku finansowego.

**„Wdrożenie oprogramowania umożliwiło nam poprawienie przepływu informacji pomiędzy oddziałami. Dzięki temu wszyscy pracownicy posiadają bieżący dostęp do niezbędnych informacji w celu pełnej i kompleksowej obsługi klienta. Ponadto usprawniona została ewidencja dokumentów handlowych oraz zarządzanie zasobami magazynowymi. Comarch CDN XL pozwolił nam na usystematyzowanie obiegu dokumentów związanych z przyjęciem i obsługą zleceń kompletacyjnych oraz serwisowych. Wprowadzenie systemu Comarch CDN XL wydatnie usprawniło zarządzanie rozliczeniami z klientami oraz środkami pieniężnym”** podsumowuje Paweł Hapaniuk, Współwłaściciel.

**Dane klienta:**

P.H. "ROTOR" Sp.J.  
ul. Przemysłowa 3  
84-200 Wejherowo  
[www.rotor.pl](http://www.rotor.pl)



**Firma wdrażająca:**

Insoft Consulting Sp. z o.o.  
ul. Łużycka 3B  
81-537 Gdynia  
[www.insoftconsulting.pl](http://www.insoftconsulting.pl)

**insoft**consulting