



CASE STUDY
OPIS REALIZACJI WDROŻENIA SYSTEMU
COMARCH ERP XL W FIRMIE QUESTSPORT



O FIRMIE QUESTSPORT

Z miłości do rowerów, a także wielkiej pasji, Ewa Włoszczowska pod koniec lat dziewięćdziesiątych założyła firmę QUESTSPORT.

Początkowo mała manufaktura szyła odzież sportową głównie dla nielicznych wówczas klubów sportowych uprawiających mało znaną dyscyplinę MTB, czyli Mountain Terrain Bike. Jednak w regionie Kotliny Jeleniogórskiej, gdzie każde dziecko zaczynało kibicować mało znanej wówczas zawodniczce Mai Włoszczowskiej, sport ten zaczął być niemal tak popularny jak piłka nożna. Niezależnie od tego, czy ktoś miał lat sześć czy siedemdziesiąt – wszyscy zaczęli jeździć po górach. Każdy chciał być jak Maja – nieustraszona i niezwykła. Ponadto – każdy chciał mieć taki sam strój.

Manufaktura zmieniła się w szwalnię, ale cały czas kierowała się tą samą zasadą: „przyjdź do nas, a zaprojektujemy dla Ciebie taki strój, o jakim marzyłeś”. Zresztą zasadą tą firma QUESTSPORT kieruje się do

dnia dzisiejszego, zatrudniając najlepszych grafików na rynku, którzy projektując odzież sportową pod marką QUEST realizują swoje artystyczne pasje.

SYTUACJA BIZNESOWA PRZED WDROŻENIEM – WYZWANIA

Przed wdrożeniem systemu Comarch ERP XL w firmie QUESTSPORT funkcjonował program ENOVA. Programem tym była objęta część magazynowo-administracyjna. Jednak najważniejsza część firmy – czyli produkcja – znalazła się poza programem. Wszystkie zlecenia produkcyjne były w pierwszej kolejności rejestrowane ręcznie, a następnie przenoszone do osobnych arkuszy lub odrębnych programów, niepołączonych z resztą systemu. Taka organizacja pracy sprawdzała się, dopóki na produkcji pracowało 10 osób. Kiedy przybyło zamówień, a tym samym zwiększyła się liczba pracowni-

ków i zleceń produkcyjnych, dotychczasowe rozwiązanie okazało się niewystarczające. Pojawiły się opóźnienia i błędy na magazynie, co doprowadziło do realnych strat finansowych. Efekt był taki, że przy ogromnym zaangażowaniu zespołu, świetnym parku maszynowym, ogromnej liczbie zamówień, coraz bardziej rozpoznawalnej marce przydarzały się przestoje w realizacji dużych zleceń. Również świetnie zorganizowany zespół produkcyjny zaczął zgłaszać zapotrzebowanie na narzędzia informatyczne, które automatyzowałyby codzienną pracę.

ROZWIĄZANIE

Dlaczego Klient wybrał Comarch ERP XL? Zadecydowały trzy elementy: po pierwsze marka producenta, po drugie rozwiązanie do produkcji, które mogliśmy zaoferować, a po trzecie – partner. Na wybór systemu Klient poświęcił około 1,5 roku. Prześledził niemal wszystkie dostępne na rynku systemy.

Głównym argumentem przemawiającym za wyborem systemu Comarch ERP XL było wizjonerskie, elastyczne podejście do procesu produkcji, wpisujące się w oczekiwania i wymagania Klienta. Klientowi nie zaoferowano tylko narzędzia do skrupulatnego rozliczania produkcji, ale przede wszystkim pełną swobodę co do sposobu zarządzania procesem produkcyjnym. W programie Comarch ERP XL najważniejsze dla Klienta było to, że program w żadnej mierze go nie ogranicza. Partner Comarch, odpowiedzialny za wdrożenie systemu zyskał uznanie Klienta nie tylko profesjonalizmem i jakością pracy, ale również kreatywnym podejściem do procesów biznesowych Klienta. Partner Comarch cały czas o krok uprzedzał konkurencję, prezentując możliwości, które dają narzędzia Business Intelligence, Comarch Mobile czy Comarch B2B. Wszystko to przyczyniło się do decyzji Klienta i pod koniec 2016 rozpoczęło się wdrożenie.

KORZYŚCI

W opinii Klienta do największych korzyści po wdrożeniu systemu Comarch ERP XL zaliczają się:

- wzrost efektywności zarządzania produkcją m.in.:
 - skrócenie czasu realizacji zamówień o 70%,
 - redukcję poziomu zapasów/surowców/półwyrobów o 50%,
 - poprawienie wskaźnika rotacji zapasów o 30%;
- lepsze zarządzanie logistyką oraz współpracą z Dostawcami i Klientami;

- zmniejszone koszty sprzedaży i redukcji błędów logistycznych;
- zwiększoną kontrolę kosztów, płatności oraz cash flow;
- większą szybkość i lepszą przejrzystość raportowania i analizowania danych ;
- zwiększoną produktywność pracowników oraz całego przedsiębiorstwa.

EFEKTY

Wdrożenie w firmie QUESTSPORT zakończyło się sukcesem. Klient pracuje na modułach:

- Sprzedaż
- Zamówienia
- Produkcja
- MES
- Business Intelligence
- Mobilna Sprzedaż
- Księgowość
- Kadry i płace

OKIEM KLIENTA

„Połączyć pasję z pracą to prawdziwa satysfakcja. Nielicznym się udaje. Na szczęście jesteśmy w tej grupie zarówno my, jak i UNIWERS.COM, który wdraża wizjonerskie rozwiązania Comarch ERP”.

MICHAŁ WŁOSZCZOWSKI WICEPREZES QUESTSPORT

WIĘCEJ
O COMARCH ERP XL
WWW.COMARCH.PL/ERP/XL

KONTAKT

Odwiedź www.comarch.com żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach:

Albania	Malezja
Austria	Panama
Belgia	Polska
Brazylia	Rosja
Kanada	Hiszpania
Chile	Szwajcaria
Chiny	Turcja
Finlandia	UAE
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567. Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8,133,349.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406.

Copyright © Comarch 2017. Wszystkie prawa zastrzeżone.