

*Systemy ERP pozwalają zarządom firm uzyskać bardziej **wiarygodny obraz sytuacji** w jakiej obecnie znajduje się przedsiębiorstwo, a to może pomóc w jego sprawniejszym zarządzaniu. Pomagają one **przygotować firmę przed wieloma nieprzewidywanymi sytuacjami.***

O FIRMIE

Firma „Gabriella” powstała 1996 roku. Obecnie jest jedną z największych i najprężniej rozwijających się firm w branży pończoszniczej. Oferuje jedną z najszerszych ofert asortymentowych na polskim rynku, obejmującą m.in. rajstopy, pończochy, legginsy, podkolanówki i skarpetki.



Firma szczególnie dba o wysoką jakość produkcji. Dowodem tego jest fakt, iż firma „Gabriella” jako jedyna w kraju otrzymała już dwukrotnie nagrodę „Najlepsze w Polsce” w niezależnym plebiscycie konsumentów, a także została wyróżniona tytułem „Odkrycie Roku 2011” w plebiscycie Laur Konsumenta.

Wyroby firmy „Gabriella” są rozprowadzane po całym kraju poprzez rozbudowaną sieć dystrybutorów oraz poprzez współpracujące z firmą liczne hurtownie.

Aktualnie firma eksportuje produkty pod swoją marką do 35 krajów na całym świecie i stale zdobywa nowe rynki.

SYTUACJA BIZNESOWA PRZED WDROŻENIEM SYSTEMU

Firma używała w obszarze sprzedaży systemu Comarch OPT!MA. System jednak nie obejmował pozostałych obszarów funkcjonowania firmy jak magazyn, produkcja, przedstawiciele handlowi, zamówienia i zakupy. Dynamiczny rozwój firmy sprawił, iż pojawiła się wyraźna potrzeba wprowadzenia jednego, zintegrowanego systemu, który objął by swym działaniem wszystkie obszary przedsiębiorstwa, tak aby przy jego pomocy można było śledzić całość funkcjonujących w nim procesów. Nowy system miał zintegrować w jednym miejscu wszystkie aspekty działania i zarządzania firmą oraz dane pochodzące z różnych obszarów biznesowych, w tym zbudowania centralnej bazy danych o kontrahentach, towarach oraz wydajnego systemu transakcyjnego, od realizacji zamówienia sprzedaży, przez fakturowanie, na zaawansowanym raportowaniu kończąc. Ważnym elementem podjęcia decyzji w zakresie poszukiwania odpowiedniego systemu była potrzeba nawiązania ściślejszej współpracy z dostawcami i odbiorcami firmy w modelu B2B i uruchomienia elektronicznej wymiany dokumentów (EDI), co przyczyniłoby się do sprawniejszej komunikacji z partnerami biznesowymi i wpłynęło by na zwiększenie jakości obsługi klientów.

Firma skorzystała z możliwości uzyskania środków unijnych, które wspierają działania w zakresie

wdrażania systemów informatycznych umożliwiających współpracę w modelu B2B i pozwalające na elektroniczną wymianę dokumentów.

W trakcie przeprowadzania procedury przetargowej wygrała oferta na system Comarch CDN XL.

ROZWIĄZANIE



Zarząd „Gabriella” zdecydował się na wdrożenie systemu Comarch CDN XL, ponieważ jego funkcjonalności obejmowały wszystkie obszary, których obsługa była konieczna w odniesieniu do potrzeb firmy, gdzie istotnym czynnikiem był fakt, że system posiadał gotowe i sprawdzone rozwiązania w zakresie współpracy w modelu B2B oraz w zakresie elektronicznej wymiany dokumentów (EDI).

Wdrożenie przeprowadziła firma GECOS Sp. z o.o. z Łodzi – Srebrny Partner Comarch. W pierwszym etapie wdrożenia przeprowadzona została szczegółowa analiza procesów zachodzących w firmie, które miał obsługiwać system Comarch CDN XL. Opisany został stan sprzed wdrożenia i potrzeby w poszczególnych obszarach. Na bazie tych danych przygotowany został dokument projektowy określający sposób konfiguracji systemu i dopasowania do potrzeb firmy. W kolejnych etapach przeprowadzono instalację systemu, konfigurację zgodnie z projektem wdrożenia, migrację danych, testy i szkolenia.

Aktualnie firma Gabriella wykorzystuje system w szerokim zakresie (Sprzedaż, Zamówienia, Import, Business Intelligence, Magazyn Wysokiego Składowania, Mobilny Magazynier, Pulpit Kontrahenta – B2B oraz ECOD EDI – Elektroniczna Wymiana Dokumentów).

KORZYŚCI

Wdrożenie systemu było dla pracowników „Gabrielli” sporym wyzwaniem, ponieważ wcześniejsze rozwiązanie obejmowało jedynie wycinek procesów firmy i większość pracowników nie posiadała doświadczenia w zakresie pracy z tego typu systemami. Jednak czas jaki pracownicy musieli poświęcić na wdrożenie zaowocował wymiernymi korzyściami:

- **Obszar zamówień od klientów** – zamówienia od klientów, które wcześniej nie były ewidencjonowane przez pracowników, obecnie spływają bezpośrednio poprzez Pulpit Kontrahenta, gdzie klienci, również zagraniczni, mają dostęp do zawsze aktualnej oferty, własnych cenników, promocji. Z poziomu Pulpitu mogą złożyć zamówienie, obserwować status realizacji, weryfikować płatności czy posiadane warunki handlowe (rabaty, limity kredytowe). Również przedstawiciele handlowi zostali wyposażeni w nowoczesne narzędzia. Poprzez odpowiednio skonfigurowany dla nich Pulpit Kontrahenta przy użyciu tabletów mogą składać zamówienia w siedzibie odwiedzanych przez nich klientów. Dzięki ewidencjonowaniu zamówień widoczne jest bieżące zapotrzebowanie na oferowane

produkty, co pozwala w dokładniejszy sposób przygotowywać plany produkcyjne.

- **Obszar magazynu** – poprzez wprowadzenie modułu Magazynu Wysokiego Składowania magazynierzy posiadają aktualne informacje w zakresie stanów magazynowych oraz położenia danych towarów. W połączeniu z zastosowaniem kolektorów i zainstalowanej na nich aplikacji Mobilny Magazynier znacznie poprawiła się szybkość kompletacji zamówień i zmniejszyła się ilość pomyłek w zakresie wydawanego towaru o prawie 80%. System pomaga również przy przyjęciu towaru, podpowiadając jakie lokacje na magazynie są wolne i gdzie najlepiej rozłożyć towar według zdefiniowanych algorytmów. Comarch CDN XL pozwala również na śledzenie ruchu towarów na magazynie w zakresie wejścia towarów, wyjścia i przesunięć pomiędzy lokacjami.
- 
- **Obszar zakupów** – w zakresie zakupów system wspomaga analizę w zakresie zapotrzebowania na określone wyroby gotowe, surowce, opakowania. Przyspiesza tworzenie zamówień zakupu poprzez funkcjonalności automatycznego generowania zamówień weryfikując aktualne zapotrzebowanie, minimalne zapasy i jednocześnie proponowanie dostawców według określonych parametrów jak np. najniższa cena czy najkrótszy czas dostawy.
 - **Obszar sprzedaży** – system pozwolił na tworzenie spersonalizowanych promocji kierowanych do konkretnych grup klientów czy też pojedynczych odbiorców, gdzie promocje mogą opierać się o dodatkowe parametry jak forma płatności, sposób dostawy czy progi ilościowe. System kontroluje przeterminowane należności, limity kredytowe, jak również marże minimalne, co znacznie przyspiesza czas w zakresie wystawiania faktur, ponieważ nie trzeba weryfikować tego ręcznie.
 - **Wymiana dokumentów** – dzięki wprowadzeniu elektronicznej wymiany dokumentów przyspieszeniu uległ proces w zakresie przekazywania dokumentów między firmą „Gabriella” a dostawcami i odbiorcami. Szczególnie widoczne jest to w przypadku partnerów zagranicznych. Skraca się czas obiegu dokumentów (wysłanie faktury, przyjęcia czy wysłanie zamówienia) i zmniejsza się ilość pomyłek, ponieważ dokumenty trafiają bezpośrednio do systemu, a poszczególne pozycje dokumentu są rozpoznawane po kodach EAN.
 - **Obszar analiz i raportowania** – system wyposażony jest w zaawansowane narzędzie analityczno-raportujące w postaci Księgi Raportów. Narzędzie to pozwala w łatwy sposób tworzyć potrzebne raporty bez potrzeby posiadania wyspecjalizowanej wiedzy informatycznej. Przyspiesza proces przygotowywania raportów o 40%. Usprawniono również proces przekazywania raportów poprzez tzw. mechanizm subskrypcji, dzięki

któremu można wskazać do jakich osób mają być wysyłane dane raporty i w jakich terminach, dzięki czemu szybkość dystrybucji raportów wzrosła o ponad 70%. Dzięki temu, że dane są odświeżane automatycznie, do odbiorców zawsze trafiają aktualne informacje.

Firma „Gabriella” planuje już kolejne kroki w zakresie rozwoju systemu poprzez wdrożenie kolejnego modułu, który obejmie obszar produkcji.

Dane klienta:

Gabriella
Ul. Brukowa 13
91-341 Łódź
www.gabriella.pl



Firma wdrażająca:

GECOS Sp. z o.o.
Ul. Dubois 114/116
93-465 Łódź
www.gecos.pl

