

"Prowadzenie biznesu wymaga ciągłych zmian. Do podejmowania odpowiednich decyzji z jednej strony potrzebna jest precyzyjna informacja, natomiast z drugiej wymagane jest narzędzie do jej realizacji. Zdecydowaliśmy się na wdrożenie programu Comarch CDN XL ze względu możliwość pełnej implementacji naszej struktury, strategii i wizji w jednym systemie. Ciągły rozwój aplikacji Comarch CDN XL odpowiada naszym kolejnym potrzebom w zakresie coraz lepszej obsługi klienta."

– mówi Piotr Chodoła, Dyrektor Handlowy Dalimex sp. z o.o.

O firmie

Firma Dalimex sp. z o.o. powstała w 1990 roku sukcesywnie powiększając obszar swojej działalności i liczbę zadowolonych Klientów. Wśród naszych dostawców mogą być tylko najlepsi Partnerzy handlowi gwarantujący ciągłe dopasowanie oferty do zmieniających się trendów na rynku. Nowoczesna struktura organizacyjna firmy pozwala na szybką i elastyczną adaptację do potrzeb i oczekiwań Klientów. Świadomi tego, że firma funkcjonuje na bardzo wymagającym rynku lubelskim i podkarpackim, ciągle pracuje nad udoskonaleniem poziomu obsługi, a młody ale doświadczony zespół pracowników firmy Dalimex czuwa nad zadowoleniem obsługiwanych kontrahentów. Misją firmy jest uzyskanie pozycji wiarygodnego przedsiębiorstwa i pewnego lidera w branży biurowej, zapewniającego swoim Klientom kompleksową obsługę na najwyższym poziomie.



Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Firma przed wyborem systemu Comarch CDN XL pracowała na platformie Comarch klasyka. Stały rozwój przedsiębiorstwa wymagał ciągłego unowocześniania procesów biznesowych w nim zachodzących oraz zastosowania nowoczesnego systemu informatycznego. Specyfika branży wymagała zastosowania nowych funkcjonalności związanych z internetową obsługą klienta, wdrożenia systemu obsługi magazynu wysokiego składowania, czy możliwości tworzenia dowolnych raportów i analiz. System pracujący pod Dos-em nie umożliwiał

pełnego śledzenia przepływu informacji, śledzenia procesów logistycznych oraz udostępniania danych podmiotom zewnętrznym. Programy działały na oddzielnych bazach danych, wymiana informacji polegała na transferze danych, nie było pełnej integracji rozrachunków pomiędzy systemami.

Rozwiązanie

Rozważając zakup nowego systemu istotną dla firmy była jego funkcjonalność, jakość oraz stabilność rozwiązania. Bardzo duże znaczenie przy wyborze programu odegrało doświadczenie zarówno producenta, jak i firmy wdrożeniowej.



Głównymi atutami, które zadecydowały przy wyborze systemu były:

- integralność rozwiązania,
- szeroka funkcjonalność,
- zaufanie do producenta,
- wieloletnia współpraca.

Wdrożenie systemu przeprowadzili pracownicy firmy Netrix Group sp. z o.o., którzy zajmowali się obsługą informatyczną naszej spółki również w zakresie systemu Comarch klasyka. Wdrożenie przebiegało w dwóch etapach. Każdy z nich poprzedzony został wykonaniem odpowiedniej analizy. Pierwszy etap wiązał się z implementacją modułów handlowo-księgowych, serwisu oraz CRMu. Drugi etap wykonany przez firmę Netrix Group sp. z o.o. polegał na udoskonaleniu procesów biznesowych, logistycznych i magazynowych oraz na dostosowaniu rozwiązania e-commerce do potrzeb i wymagań



klientów. System uruchamiany był modułowo w latach 2011-2012. W pierwszej kolejności zaimplementowana została platforma internetowa Pulpit Kontrahenta. Został wykonany nowoczesny przyjazny interfejs graficzny oraz zaimplementowano funkcjonalność wprowadzoną w wersji Comarch CDN XL 10.5,

polegającą na obsłudze firm wielooddziałowych. Dodatkowo wprowadzono budżetowanie wartości zakupów poprzez oddziały firmy oraz podwójne zatwierdzanie zamówień. Kolejnym modułem mającym kluczowe znaczenie w procesie logistycznym wdrożonych w firmie Dalimex sp. z o.o. był Mobilny Magazynier w wersji online współpracujący z kolektorami danych. Program usprawnił w tym zakresie procesy przyjmowania i wydawania towarów, inwentaryzacji oraz wyeliminował pomyłki. Ze względu na specyfikę branży zachodziła konieczność wykonywania coraz większej liczby różnorodnych analiz. Wdrożenie modułu Business Intelligence wspomogło ten proces i skróciło czas pracy analityków.

Korzyści



Wdrożenie systemu Comarch CDN XL umożliwiło pełniejsze biznesowe zarządzanie przedsiębiorstwem, udoskonało procesy logistyczne oraz zwiększyło stopień zadowolenia klienta.

Mierzalnymi efektami po wdrożeniu systemu Comarch CDN XL są:

- Zwiększenie ilości rejestrowanych zamówień o 30% miesięcznie,
- Wzrost sprzedaży o 10,39% średnio na miesiąc,

- Zmniejszona ilość korekt ilościowych faktur sprzedaży o 20%,
- Obniżenie kosztów logistycznych o 15%,
- Zwiększenie liczby nowych kontrahentów w skali miesiąca (średnio 3 w skali miesiąca),
- Obsługa firm wielooddziałowych (pozyskanie 1 nowego klienta/na kwartał).

"Wdrożenie systemu Comarch CDN XL zwiększyło efektywność i jakość naszej pracy w procesie obsługi klientów."

Piotr Chodoła –Dyrektor Handlowy Dalimex sp. z o.o.

Wdrożone moduły Comarch CDN XL:

- **Handel/Sprzedaż**
- **Zamówienia**
- **CRM**
- **Księgowość**
- **Środki Trwałe**
- **Serwis**
- **Mobilny magazynie online**
- **Pulpit kontrahenta**
- **Business Intelligence**

Dane klienta:

Dalimex sp. z o.o.
20-094 Lublin, ul. Lubartowska 74a
tel. 81 7103 100
<http://www.dalimex.pl>

Firma wdrażająca:

Netrix Group sp. z o.o.
20-315 Lublin, ul. Witosa 3
tel. 81 463 42 41
<http://www.netrix.com.pl/>

