



Gwałtowny rozwój firmy i szukanie przez wiele lat odpowiedniego sposobu dystrybucji zaskutkowało kilkoma systemami informatycznymi obsługującymi procesy sprzedażowe, księgowość, kontroling, logistykę. Brak spójności i kompatybilności między systemami oraz wiążąca się z tym ułomność operacyjna i analityczna wymusiła na firmie poszukiwanie jednego systemu ERP. Systemu który uwzględni specyfikę mobilnej sprzedaży oraz scali wszystkie procesy w firmie. Po długotrwałej analizie rynku wybór padł na Comarch.

– mówi Jacek Klimek, Prezes Zarządu Bripox Sp. z o.o.

O firmie

Bripox jest wyłącznym dystrybutorem i firmą córką urugwajskiego producenta popularnych klejów firmy Fenedur na rejon Polski. Oferta obejmuje marki: Kropelka, Poxipol, Poxilina, Ośmiorniczka i TADAM. Wszystkie z nich są numerami jeden w swojej kategorii.

Odbiorcami towaru są sklepy i sieci handlowe, skąd dalej jest sprzedawany do odbiorców detalicznych. Za budowanie rynku i zbieranie zamówień odpowiedzialni są handlowcy terenowi.

Sieć dystrybucji obejmuje teren całego kraju dlatego towar jest dostarczany za pośrednictwem centrów logistycznych obejmujących magazyn centralny, magazyny regionalne i magazyny przedstawicieli handlowych.

Główną siłą napędową firmy stanowią działający w terenie handlowcy, którzy aktywnie poszukują nowych klientów, zbierają zamówienia i dbają o wygląd ekspozycji na terenie sklepów.



Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu



Do rynkowego sukcesu firmy przyczyniły się dobre jakościowo i unikalne produkty, przemyślana organizacja, wysoka motywacja pracowników i skuteczne zarządzanie. Barierą w dalszym rozwoju stał się jednak brak dobrych narzędzi informatycznych które ułatwiłyby zarządzanie rozproszoną strukturą osób, prowadzenie spójnej ewidencji oraz analizowanie wyników i wyciąganie z nich wniosków. W roku 2018 zarząd spółki podjął decyzję o wdrożeniu rozwiązania informatycznego klasy ERP mającego usprawnić te procesy.

Za cel wdrożenia postawiono wyeliminowanie bieżących trudności i usprawnienie procesów w obrębie wymienionych zagadnień:

Integracja danych handlowych, finansowych i księgowych. Ze względów historycznych funkcjonowały w firmie dwa programy, z których jeden przeznaczony był do ewidencji sprzedaży i należności, a drugi do ewidencji kosztów, zobowiązań i prowadzenia księgowości. Dodatkowo działał częściowo zintegrowany program dla mobilnych przedstawicieli handlowych. Powodowało to czasochłonną konieczność ręcznego przenoszenia i uzgadniania danych pomiędzy programami i stałego pilnowania spójności tych danych. Stanowiło też znaczące utrudnienie przy tworzeniu zestawień analitycznych dla zarządu.

Rozbudowa i usprawnienie możliwości analitycznych. Raporty i zestawienia analityczne wykorzystywane są na różnych poziomach zarządczych: finansowe przez zarząd w Urugwaju, finansowe przez zarząd w Polsce i handlowe do analizowania i rozliczania wyników sprzedaży. Z powodu rozproszenia danych w trzech programach i braku dedykowanych narzędzi analitycznych tworzenie zestawień było procesem trudnym i czasochłonnym.

Usprawnienie i zapewnienie kontroli pracy handlowców. Praca handlowców opiera się na bezpośrednim kontakcie z klientem i wymaga posiadania aktualnej informacji handlowej, w tym cenników, stanów magazynowych, saldzie zobowiązań. Ponadto wymaga posiadania narzędzia umożliwiającego rejestrację zamówień rezerwujących towar i wystawiania faktur bez angażowania pracowników biurowych. Z drugiej strony praca handlowca objęta jest planowaniem i monitorowaniem. Posiadane dotychczas narzędzie do obsługi sprzedaży mobilnej umożliwiała realizację podstawowych potrzeb ale było też pozbawione wielu pożądaných funkcjonalności.

Automatyzacja rozchodu towarów wg dat ważności. Daty ważności towarów są istotną cechą w dystrybucji. Program umożliwiał rejestrację daty ważności ale wymagał manualnego wskazywania każdej partii przy wydawaniu towaru. Uciążliwym była też konieczność tworzenia odrębnych dokumentów przyjęć i wydań przy rejestracji przesunięć magazynowych.

Rozwiązanie

Do ostatniego etapu w procesie wyboru oprogramowania zakwalifikowały się dwa konkurencyjne produkty. Ostatecznie, po długim procesie negocjacji, wybrany został program Comarch ERP XL jako spełniający oczekiwania klienta w największym stopniu. Nie bez znaczenia pozostał fakt, że znakomitą większość potrzeb firmy program pokrył w wersji standardowej ograniczając konieczność wdrażania i utrzymania kosztowych doróbek.

Wdrożenie objęło następujące obszary w firmie:

Sprzedaż mobilna. Została obsługiwana przez aplikację Comarch Mobile Sprzedaż zintegrowaną z bazą główną programu. Jest to program na urządzenia mobilne przeznaczony dla handlowców w celu obsługi klienta w terenie. Dzięki wdrożeniu Mobilnej Sprzedaży handlowcy otrzymali dodatkową możliwość rezerwacji towaru dla klienta, planowania wizyt i optymalizacji tras zachowując przy tym dotychczasową funkcjonalność wglądu w dostępność i cenę towarów, wystawiania i rozliczania faktur oraz synchronizacji stanów magazynowych z centralą.



Logistyka. Za działanie logistyki odpowiada moduł Handel-Sprzedaż. Wdrożenie modułu zapewniło możliwość odwzorowania centrów logistycznych, sprawną wymianę dokumentów pomiędzy nimi i kontrolę nad stanami magazynowymi towarów.

Handel. Funkcjonalność realizowana jest przez moduł Handel-Sprzedaż i Zamówienia. Wdrożenie funkcjonalności handlowej pozwoliło na odwzorowanie wszystkich warunków handlowych odbiorców, w szczególności promocji i cenników oraz zachowanie dotychczas stosowanego obiegu dokumentów. Wartością dodaną okazała się ergonomia programu umożliwiająca łatwe wystawianie dokumentów WZ i przesunięć magazynowych, co poprawiło pracę w programie.

Finanse. Większość procesów finansowych obsługiwana jest na poziomie modułu Handel-Sprzedaż i sprowadza się głównie do ewidencji i kontroli należności i zobowiązań. Na etapie wdrożenia program został zasilony ujednoczoną bazą kontrahentów (dostawców i odbiorców) pochodzących z dotychczasowych baz danych oraz stanem płatności tych kontrahentów. Dzięki temu firma uzyskała spójną informację o stanie należności i zobowiązań kontrahentów oraz możliwość automatycznego zaciągania do programu wyciągów z banku.

Księgowość. Obsługę księgowości zapewnia moduł o tej samej nazwie. Dzięki połączeniu danych i wdrożeniu modułu możliwym stało się tworzenie w programie spójnych deklaracji VAT i JPK. Wyeliminowano konieczność przepisywania danych pomiędzy programami. Ponadto dostarczono funkcjonalność ewidencji środków trwałych.

Analizy. Ukoronowaniem wdrożenia programu było dostarczenie dedykowanych raportów w oparciu o zintegrowane dane handlowe, magazynowe, finansowe i księgowe. Ze względu na szczególny nacisk klienta na ten obszar do obsługi analiz został wykorzystany moduł BI Point stanowiący nowość w ofercie Comarch. Obejmuje to w szczególności analizy sprzedaży, analizy ściągalności wierzytelności oraz analizy wizyt handlowych.

Analizy sprzedaży zostały oparte o wskaźniki realizacji planu, które dzięki porównaniu umożliwiają zbadanie efektywności pracy handlowców. Raporty sprzedażowe uwzględniły dane historyczne z poprzedniego programu za ostatnie 5 lat, co zapewnia wieloźródłowość w Comarch BI Point. Analizy umożliwiły także przeliczanie składowych kompletów promocyjnych, co stanowiło wcześniej znaczną trudność.

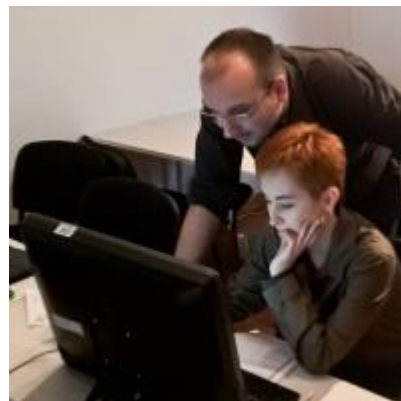
Analizy ściągalności dały wszystkim handlowcom dostęp do informacji o zadłużeniu swoich klientów, a kierownikom regionalnym informację o zadłużeniu klientów podległych im handlowców.

Analizy wizyt handlowych zostały zbudowane w oparciu o uzupełniane przez handlowców ankiety i dokumentację fotograficzną. Składają się z ponad 100 kolumn poddawanych skrupulatnej analizie przez zarząd w Urugwaju. Dostarczone rozwiązanie w pełni usatysfakcjonowało klienta, który otrzymał dostęp i możliwość tworzenia analiz w czasie rzeczywistym.

Wdrożenie programu

Wdrożenie programu w firmie Bripox przebiegło bardzo sprawnie, do czego przyczyniło się wysokie zaangażowanie klienta, dobrze przygotowana analiza przedwdrożeniowa, wysokie kompetencje zespołu wdrożeniowego i stabilnie działające oprogramowanie Comarch ERP XL.

Pod koniec stycznia 2018 rozpoczęto prace nad formułowaniem potrzeb klienta i planowaniem sposobu ich realizacji w ramach etapu analizy przedwdrożeniowej. Analiza została ukończona po 10 tygodniach. Etap ten był kluczowy dla wdrożenia, ponieważ przeanalizowano i zoptymalizowano procesy, wyciągnięto wnioski i podjęto wspólne kompromisy.



Na początku czerwca przystąpiono do wdrożenia programu. Objęło to instalację i konfigurację infrastruktury sprzętowej i programowej, definiowanie struktury programu, migrację danych i szkolenia użytkowników. Szczególnym wyzwaniem dla klienta okazało się przeszkolenie grupy dwudziestu przedstawicieli handlowych rozproszonych na co dzień po całym kraju. Zgodnie z przyjętą metodyką szkolenia zostały przeprowadzone na rzeczywistych danych klienta pozwalając mu lepiej utożsamić się z nowym środowiskiem.

W dniu 1 lipca 2018, to jest miesiąc po rozpoczęciu wdrożenia, nastąpił oficjalny start programu. Praca przebiegła sprawnie i bez zakłóceń. Zwłaszcza przedstawiciele handlowi już w pierwszym dniu działania programu dostrzegli i docenili pozytywną zmianę otrzymując bogatą funkcjonalność aplikacji do mobilnej sprzedaży z dostępem do analiz Business Intelligence.

Wdrożenie przeprowadziła firma [Prospero](#) z Radomia.

Korzyści

Wdrożenie programu Comarch ERP XL przysporzyło następujących korzyści w firmie:



Wgląd do wiarytelności przez kierowników regionu co poprawiło bezpieczeństwo finansowe firmy i ściągłość wiarytelności.

Dostęp do analiz wizyt handlowych dla zarządu w Urugwaju w czasie rzeczywistym.

Poprawienie jakości obsługi klienta przez zapewnienie gwarancji dostaw towarów dzięki mechanizmom rezerwacji towarów, planowaniu dostaw i pracy na rzeczywistych stanach magazynowych.

Uzyskanie raportów analitycznych, których uzyskanie wcześniej było czasochłonne i obciążone ryzykiem błędu.

Zwiększenie dostępności do raportów analitycznych dzięki wdrożeniu BI Point umożliwiającego dostęp do raportów na urządzeniach mobilnych.

Zwiększenie wydajności handlowców dzięki narzędziu do planowania wizyt i tras oraz dzięki zapewnieniu kontroli z wykorzystaniem monitorowania GPS na mapie.

Ujednoczenie warunków handlowych dzięki zdefiniowaniu cenników, promocji i rabatów w obrębie grup towarów i grup kontrahentów.

Zwiększenie wydajności wprowadzania dokumentów dzięki ergonomii programu umożliwiającej przekształcanie dokumentów, kopiowanie i wykonywanie czynności seryjnych.

Ograniczenie strat spowodowanych zaleganiem na magazynie towarów z wygasającą datą ważności dzięki automatowi wydań towarów opartym o metodę FEFO.

Zwiększenie efektywności pracowników biurowych dzięki rezygnacji z prowadzenia ewidencji danych w dwóch programach i dzięki zautomatyzowaniu wielu procesów.

Zwiększenie wiarygodności danych dzięki integracji danych, ograniczeniu ilości danych wprowadzanych ręcznie i zapewnieniu niezmienności danych na skutek księgowania wszystkich dokumentów handlowych.

Poprawienie atmosfery i jakości pracy dzięki dostarczeniu pracownikom narzędzi łatwych w użyciu, stabilnych i zmniejszających ilość pracy.

Nowe oprogramowanie umożliwiło firmie BRIPOL mocny wzrost efektywności i duże lepsze alokowanie zasobów. Rozwiązanie okazało się idealnej dla rozproszonej struktury sprzedażowej kumulując natychmiastowo informacje na poziomie firmy ale jednocześnie przekazując przedstawicielom handlowym strumień koniecznych analiz. Zarządzanie kluczowymi klientami, zarządzanie terytoriami i zarządzanie szansami stało o wiele bardziej przejrzyste i zakończone sukcesami. To wszystko spiętą nowoczesną logistyką , księgowością i CRM.

Jacek Klimek – Prezes Zarządu Bripox Sp. z o.o.

Wdrożone moduły Comarch ERP XL:

- *Handel-Sprzedaż*
- *Mobile Sprzedaż*
- *BI Point*
- *Zamówienia*
- *Księgowość*
- *Środki trwałe*
- *Płace i Kadry*

Dane klienta:

Bripox Sp. z o.o.
ul. Hrubieszkowska 2, Warszawa
<http://www.bripox.pl/>

Firma wdrażająca:

Prospeo Sp. z o.o.
ul. Graniczna 17, Radom
<http://www.prospeo.com.pl>

Dane osoby kontaktowej:

Prezes Jacek Klimek
Tel. 22 868 26 14



Wyróżnienia

Na ogólnopolskiej konferencji Comarch w roku 2018 za wdrożenie w firmie Bripox firma Prospeo otrzymała nagrodę Partner Roku 2018 za zaawansowane wdrożenie Comarch BI Point.

