



**COMARCH  
ERP XL**



**IVT**

Działamy  
na wysokości  
zadania

## Case Study

Comarch B2B w IVT Sp. z o.o.

28.06.2022



## O firmie IVT Sp. z o.o.

Od wielu lat przedsiębiorstwo jest ściśle związane z branżą dekarską. Kreuje, projektuje i wytwarza produkty, które są nieodzowną częścią dachu. Poprzez firmy handlowe dostarcza dekarzom oraz indywidualnym inwestorom sprawdzone produkty do dachów spadzistych i płaskich.

Nowoczesny park maszynowy pozwala na efektywne, energooszczędne i ekologiczne wytwarzanie produktów nie tylko o wysokiej jakości, ale co ważniejsze o najlepszej na rynku relacji ceny do jakości. Niektóre autorskie technologie dają przewagę w elastyczności produkcji oraz szybkemu dopasowaniu produktu do potrzeb danego klienta.

Marka i produkty IVT są znane nie tylko w Polsce, firma obecnie dostarcza produkty do ponad 20 krajów świata.

Nowocześnie zaprojektowany, wykonany i wyposażony magazyn wysokiego składowania ma pojemność ponad 3000 miejsc paletowych. To daje spółce możliwość szybkiej, bezpiecznej dostawy i dzięki sprawnej logistyce są one realizowane w ciągu 24h w dowolne miejsce Polski.

## Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Spółka IVT działała aktywnie na rynku od 1996 roku. W roku 2018 posiadała już znaczną liczbę stałych klientów oraz zespół przedstawicieli handlowych, wspierających sprzedaż. Co miesiąc realizowała średnio 1300 zamówień miesięcznie, z których znaczna część to dokumenty wielopozycyjne. Po

wdrożeniu Comarch ERP XL oraz Comarch Mobile Sprzedaż, część z zamówień trafiała do systemu poprzez urządzenia mobilne przedstawicieli handlowych. Niestety, większość z nich była manualnie wprowadzana do systemu w trakcie rozmowy telefonicznej z klientem lub przechodziła przez skrzynki mailowe pracowników działu sprzedaży. Ręczne wprowadzanie zamówień niesie ze sobą kilka problemów:

- można się pomylić, wybierając niewłaściwy kod produktu i w efekcie dostarczyć klientowi nie to, czego oczekiwał.
- również samo przepisywanie zamówień do systemu jest pracochłonne, a zwiększenie zatrudnienia wcale nie jest dobrym rozwiązaniem, ponieważ skokowo zwiększa koszty firmy o kolejny etat.

Firma doskonale się rozwijała, a ilość zamówień stale rosła. Stało się jasne, że potrzebne jest rozwiązanie, które pozwoli firmie obsłużyć większą liczbę klientów, bez konieczności zwiększania zatrudnienia.

## Przebieg wdrożenia i korzyści

Finalnie, w 2019 uruchomiona została platforma Comarch B2B. Decydując się na ten krok Zarząd postawił sobie dwa cele:

- Utrzymać zespół osób zajmujących się obsługą zamówień na tym samym poziomie, nawet jeżeli ilość zamówień znacząco wzrośnie.

- Zmniejszyć ilość przypadków, w których ze względu na błąd w przepisywaniu zamówień klientów, trafia do nich nie to, co zamówili.



Po pokazie rozwiązania okazało się, że spełnia ono w standardzie większość oczekiwań. Klient szczególnie docenił:

- Nowoczesny i responsywny interfejs.
- Zarządzanie opisem, cenami, parametrami artykułów z poziomu Comarch ERP XL.
- Sterowanie warunkami handlowymi klientów z poziomu Comarch ERP XL.
- Możliwość udostępnienia klientom informacji o ich płatnościach i historii zamówień.
- Narzędzia do blokowania realizacji zamówień w przypadku, gdy klient nie wywiązywał się ze swoich zobowiązań finansowych.
- Łatwość, z jaką można dostosować interfejs B2B do konwencji wykorzystywanej na stronie internetowej spółki.

Wdrożenie trwało zaledwie kilka tygodni. Uzpełnienie informacji o artykułach w systemie zajęło nieco więcej czasu. Pierwsze zamówienia trafiły do Comarch ERP

XL w jeszcze w 2019 roku. Dzisiaj oferta dostępnych artykułów sięga ponad 3000 pozycji.

Do najważniejszych korzyści jakie udało się uzyskać, należy zaliczyć:

- Utrzymanie dotychczasowego zespołu handlowego zajmującego się obsługą zamówień, pomimo wzrostu ich ilości z 16 do 29 tysięcy rocznie w 2021 roku.
- Wylimitowanie problemu pomyłek w zamówieniach, które zostały złożone poprzez platformę B2B.
- W 2021, ilość zamówień, które udało się obsłużyć za pośrednictwem Comarch B2B wzrosła o 70% w stosunku do poprzedniego roku.

### Okiem Klienta

*„Będziemy dalej zachęcać klientów do korzystania z naszej platformy B2B, stosując specjalne rabaty. Uważam, że uruchomienie Comarch B2B to doskonała decyzja biznesowa. Wierzę, że dzisiaj możemy spokojnie podwoić sprzedaż, bez konieczności zwiększania kosztów obsługi klienta. Szybkość, z jaką platforma przetwarza zamówienia powoduje, że łatwiej jest nam wywiązać się ze zobowiązania 24 godzinnej dostawy do klienta bez kosztownych pomyłek. Co więcej, B2B działa całą dobę. Polecam Comarch B2B rozwijającym się przedsiębiorstwom produkcyjnym. Polecam też Graphcom Sp. z o.o. jako wiarygodnego partnera biznesowego.”*

### Adam Nojman

Dyrektor Zarządzający IVT Sp. z o.o.

### Wdrożone moduły Comarch ERP 4.0

- Comarch ERP XL
- Comarch B2B
- Comarch Mobile Sprzedaż
- Comarch WMS
- Comarch TNA



## Dane Klienta



### **IVT Sp. z o.o.**

ul. Olszynowa 10

PL 62-070 Zakrzewo/k Poznania

tel. +48 61 816 17 67

[www.ivt.pl](http://www.ivt.pl)

### **Dane osoby kontaktowej**

Adam Nojman

Dyrektor Zarządzający

[adam.nojman@ivt.pl](mailto:adam.nojman@ivt.pl)

+48 605 030 569

## Firma wdrażająca

**GRAPHCOM**  
integrator **systemów** informatycznych

### **Graphcom Sp. z o.o.**

Ul. Świetlana 26

PL 60-151 Poznań

tel. +48 61 6530706

[www.graphcom.pl](http://www.graphcom.pl)

Odwiedź [www.comarch.com](http://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	ZEA
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, 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 wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2022. Wszystkie prawa zastrzeżone.