

Warszawa, dn. 15 marca 2022 roku



"Wdrożenie Comarch ERP Optima usprawniło procesy biznesowe zachodzące w naszej firmie. Nadto poprawiło wymianę informacji pomiędzy wszystkimi działami: serwisu i magazynu, działu handlowego, opiekunów produktu, marketingu, a nawet z zewnętrznym biurem rachunkowym. Dzięki pracy w różnych modułach Optimy oraz Analizom BI jesteśmy w stanie wygenerować niemalże każdy raport. Ich analityka i wyciąganie wniosków bezpośrednio przekłada się na nieustanne podwyższanie jakości naszej pracy i obsługi partnerów handlowych Stovaris."

– mówi Tomasz Szukała, Financial Director Stovaris

O firmie

Historia firmy sięga lat 90. Od tego czasu przedsiębiorstwo ewoluowało z niewielkiej firmy serwisowej do klasycznego dystrybutora IT z wartością dodaną (ang. VAD). Rozwój firmy doprowadził do zmian organizacyjnych, które umożliwiły większą koncentrację zespołu specjalistów i inżynierów na poszczególne działy produktowe. Dużym usprawnieniem było utworzenie (a w konsekwencji wyodrębnienie) działu Secure Data Solutions (SDS). Obecnie Stovaris Sp. z o.o. oferuje rozwiązania dotyczące infrastruktury i Data Center, zarządzania i bezpieczeństwa IT, sieci informatycznych, serwerów i pamięci masowych, profesjonalnych rozwiązań dla biura i home office, rozwiązań medycznych oraz systemów przemysłowych i IoT.



Stovaris obsługuje m.in. klientów z Polski, Rumunii i krajów bałtyckich. Na rynku Europy Centralnej widzimy naszą pozycję jako dystrybutora oferującego specjalistyczne rozwiązania. Nie chcemy konkurować z typowymi broadliner'ami sprzedającymi popularne produkty na dużą skalę. Koncentrujemy się raczej na dostawcach i liniach produktów, które wymagają odpowiedniego poziomu wiedzy technicznej i aktywnej sprzedaży. Starannie dobieramy rozwiązania, które dodajemy do naszego portfolio. Dzięki temu nasza oferta jest atrakcyjna dla naszych partnerów handlowych. Jeśli połączymy to z naszym długoletnim doświadczeniem, możemy wspólnie z naszymi dostawcami i partnerami handlowymi odnieść sukces!

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Spółka Stovaris została wyodrębniona ze struktur firmy Alstor Sp. j. w 2019 roku. Jednakże już dwa lata wcześniej trwały prace przygotowawcze, by sprawnie przejść ten proces. Podzieliliśmy go na kilka kluczowych etapów. Poza tak oczywistymi działaniami, jak przeniesienie umów dystrybucyjnych, zmiana lokalizacji siedziby głównej oraz magazynu, czy rebranding firmy musieliśmy w sposób płynny obsługiwać naszych ówczesnych klientów i partnerów biznesowych. Stovaris jako nowy podmiot

na rynku musiał stworzyć od podstaw stronę internetową oraz wdrożyć odrębne od pierwotnej spółki oprogramowanie do planowania zasobów przedsiębiorstwa – system ERP. Poza zwykłą instalacją oprogramowania na wszystkich komputerach pracowników musieliśmy przenieść do niego całą bazę klientów, produktów oraz informacje o naszych transakcjach historycznych. Ponadto musieliśmy płynnie i w jak najkrótszym czasie upublicznić ofertę produktów znajdujących się w naszym portfolio – m.in. poprzez wdrożenie e-Sklepu. Warto zaznaczyć, że migracja danych nie odbywała się pomiędzy dwoma identycznymi systemami ERP. Implementacja nowego systemu oznaczała przeprowadzenie szkoleń dla wszystkich działów naszej firmy – z innych funkcji korzystają przecież handlowcy czy menedżerowie produktu, inne moduły systemu są wykorzystywane przez magazyn czy serwis, a także na zupełnie innych dokumentach pracuje zewnętrzny dział HR.

Rozwiązanie

Zarząd Stovaris po analizie wielu ofert zdecydował, że najlepszym rozwiązaniem, które będzie spełniało nasze oraz naszych klientów oczekiwania będzie system Comarch ERP Optima. Oferta wdrożeniowa, migracja danych, propozycja szkoleń, indywidualne podejście, otwartość na modyfikacje w standardowym rozwiązaniu od Comarch'a oraz sprawne uruchomienie i skorelowanie systemu b2b (eSklepu) z nowym systemem ERP przemawiała na korzyść Optimy. Ponadto synchronizacja nowych produktów, cen oraz stanów magazynowych odbywa się płynnie pomiędzy ERPem a e-Sklepem, który oparty jest również na silniku Comarch.

Nawiązując współpracę z Dystrybutorem Comarch braliśmy również pod uwagę jego lokalizację i dostępność jeśli chodzi o pomoc techniczną. Związane to było z początkowymi obawami dotyczącymi płynności przejścia do nowego systemu ERP i ewentualnymi problemami. Dziś, z perspektywy czasu możemy powiedzieć, że nasze obawy były trochę „na wyrost”. Migracja do nowego systemu, a także uruchomienie nowej platformy b2b przebiegło zaskakująco szybko. Trzeba podkreślić, że Dystrybutor Comarch był w początkowej fazie wdrożeniowej zawsze dla nas dostępny. Na bieżąco dokonywał zmian w systemie, tak by nasi pracownicy oraz klienci nie odczuli jakichkolwiek przestojów. Pełne wdrożenie wraz z pierwszymi szkoleniami trwało 2 miesiące. 1 kwietnia 2019, w dniu uruchomienia nowej Spółki byliśmy gotowi do pracy już z nowym systemem – Comarch ERP Optima.

Korzyści



Wdrożenie nowego systemu ERP od Comarch'a pomogło nam w płynnej kontynuacji obsługi naszych klientów. W zasadzie można powiedzieć, że nasi pracownicy od pierwszego dnia pracy pod nowym szyldem wiedzieli co mają robić i jak pracować w nowym środowisku.

Obecnie wykorzystujemy wiele modułów systemu. Poza standardowymi rozwiązaniami odnoszącymi się do obsługi magazynu i sprzedaży (np. przyjęcia towarów, rezerwacja produktów, wystawianie

odpowiednich dokumentów sprzedażowych) czy obsługi kadrowej naszych pracowników (urlopy, zwolnienia chorobowe) bardzo pomocny okazał się moduł CRM. System ten w znaczący sposób przyczynił się do skrócenia czasu niezbędnego do organizacji spotkań z klientami. Handlowiec może błyskawicznie sprawdzić dostępność sali konferencyjnej (jeśli spotkanie odbywa się w naszej siedzibie lub

online) czy samochodu służbowego. Ponadto handlowcy mają również wgląd w kalendarze innych pracowników Stovaris. Jeśli podczas spotkania handlowego z klientami wymagana jest obecność Product Managera, szybko mogą sprawdzić w systemie jego dostępność i zarezerwować sobie jego czas. Przed wdrożeniem systemu umówienie spotkania z klientem trwało od kilku minut, do nawet godziny. Handlowiec musiał wykonać kilka maili czy telefonów wewnątrz organizacji. Obecnie, pomimo pandemii i pracy hybrydowej naszych pracowników, handlowiec Stovaris jest w stanie umówić spotkanie już podczas pierwszej rozmowy z klientem.

Dodatkowe korzyści wynikające z wdrożenia Optimy to uporządkowanie i usystematyzowanie produktów znajdujących się w naszej ofercie. Nadto dzięki regularnie wydawanym przez Comarch i wdrażanym aktualizacjom jesteśmy na bieżąco ze wszystkimi nowinkami, wynikającymi ze zmian w regulacjach prawnych.



"Stovaris to nie tylko biuro, magazyn, budynek! To przede wszystkim zgrany zespół specjalistów, inżynierów i techników, których prace usprawnia dobry system ERP. Do każdego zapytania od naszych Klientów i Partnerów podchodzimy indywidualnie. Dzięki współpracy w naszym zespole i wykorzystywaniu modułu CRM jesteśmy w stanie zapewnić profesjonalne wsparcie merytoryczne oraz techniczne, na każdym etapie kooperacji."

Marcin Cichecki, Sales Director Stovaris

Wdrożone moduły Comarch:

- **Comarch ERP Optima** (CRM Plus, Handel Plus, Kasa/Bank Plus, Księga Handlowa Plus, Obieg Dokumentów, Płace i Kadry, Serwis, Środki Trwałe)
- **Optima Analizy BI**
- **Comarch e-Sklep** (<https://b2b.stovaris.pl>)

Dane klienta:

Stovaris Sp. z o.o.
ul. Staniewicka 12, 03-310 Warszawa
+(48) 222 484 000
www.stovaris.pl

Firma wdrażająca:

Partner Karol Kowalik
Modlińska 190, 03-120 Warszawa
+(48) 22 848 84 44
www.cdn-partner.pl

