

CASE STUDY
WDROŻENIE COMARCH CDN XL
w RUREX Sp. z o.o.



Branża budowlana

Rurex Sp. z o.o. opis Firmy

Rurex Sp. z o.o. istnieje na rynku od 1990 roku. Przez lata działalności firma stała się jedną z większych hurtowni nowoczesnych instalacji sanitarnych i grzewczych. Współpracuje z renomowanymi producentami instalacji w całej Polsce m.in. Wavin Metalplast-Buk, KZO Końskie, AVK, Hawle, ACO. Firma oferuje kompleksowe usługi handlowe z zakresu materiałów i wyrobów instalacyjnych, sanitarnych i grzewczych. Rurex działa na terenie całego kraju, klientów obsługuje z pięciu lokalizacji: Warszawa, Bydgoszcz, Poznań, Wrocław i Łódź. Klientami firmy Rurex są: instalatorzy, hurtownie, sklepy, inwestorzy, instytucje publiczne (zakłady gospodarki komunalnej, gazownie, wodociągi). Oferta firmy stanowi ponad 10.000 pozycji asortymentowych w czterech obszarach: technika instalacyjna, technika grzewcza, technika sanitarna oraz technika instalacyjna - infrastruktura.

Stałym dążeniem firmy jest pełne dostosowanie proponowanych usług do indywidualnych potrzeb i wymagań nawet najbardziej wymagających klientów, tak, aby poprzez doskonalenie organizacji, podnoszenie kwalifikacji, motywowanie pracowników osiągnąć należyty stopień wiarygodności i zaufania klientów do firmy - przy obsłudze klienta firma stawia na: ceny fabryczne, kompletną dostawę, wysoką dostępność produktów, bezpłatny transport, doradztwo techniczne. Rurex stawia sobie rygorystyczne wymagania w zakresie obsługi klienta oraz organizacji logistycznej dostaw – od 2002 roku w firmie wdrożony został i jest utrzymywany System Jakości ISO 9001:2000.



Sytuacja biznesowa przed wdrożeniem systemu COMARCH CDN XL

Do początku 2006 roku firma Rurex wykorzystywała program w technologii MS DOS (WF MAG) do obsługi sprzedaży, księgowości i płac. Praca w systemie odbywała się lokalnie. Ponieważ Rurex posiada sieć oddziałów lokalne kopie baz danych były odtwarzane w centrali w celu analizowania. Taki sposób pracy stwarzał duże problemy w sprawnym przekazywaniu informacji. Dane dotyczące sprzedaży, cenników, kartotek towarów i kontrahentów, należności/zobowiązań itp. przechowywane były w niezależnych bazach danych synchronizowanych tygodniowo. Niemożliwa była globalna kontrola limitów kredytowych kontrahentów, problematyczne było uzgadnianie należności/zobowiązań (synchronizacja kilku baz danych z systemem księgowym).

Ze względu na rozproszone bazy danych optymalizacja magazynów była nieefektywna i bardzo trudna (niemożliwe było balansowanie stanami magazynowymi pomiędzy oddziałami).

Księgowanie realizowano na podstawie danych dostarczanych z oddziałów, co utrudniało uzgodnienie stanów rzeczywistych z zarejestrowanymi w programie. Z powodu opóźnień w przepływie informacji większość kluczowych analiz było dostępnych z miesięcznym opóźnieniem (cykl księgowania dokumentów), a zakres uzyskiwanych informacji nie dawał możliwości efektywnego i szybkiego podejmowania decyzji.



W związku z rozwojem firma Rurex podjęła decyzję o wdrożeniu kompleksowego systemu do zarządzania przedsiębiorstwem.

Główne kryteria, które wzięto pod uwagę podczas wyboru systemu to:

- Maksymalne zapewnienie obsługi procesów biznesowych, elastyczność, możliwość dostosowania do potrzeb firmy.
- Płynna praca on-line w strukturze rozproszonej, na wspólnej bazie danych we wszystkich pięciu lokalizacjach: w Warszawie, Poznaniu, Bydgoszczy, Wrocławiu i Łodzi
- Dostępność narzędzi raportujących i analitycznych (platforma Controlling),
- Możliwość łatwej dalszej rozbudowy systemu

Zaproponowane rozwiązanie

Po sprawdzeniu kilku rozwiązań i porównaniu ofert głównych dostawców systemów ERP na polskim rynku wybrano system COMARCH CDN XL.

O wyborze systemu zdecydowała kompleksowość i jednocześnie elastyczność obsługi procesów sprzedażowych (ofertowanie, zamówienia, procesy logistyczne) oraz przejrzysty sposób analizy danych przy użyciu Business Intelligence.

Funkcjonalność systemu miała obejmować wszystkie obszary działalności firmy. Oddziały Rurex miały pracować online na systemie COMARCH CDN XL, stąd wdrożenie musiało uwzględnić odpowiednie parametry łącza centrali oraz oddziałów.

W związku ze specyfiką firmy w trakcie wdrożenia zostały przygotowane:

- aplikacja obsługi składów konsygnacyjnych (automatyczna rejestracja dokumentów RW z magazynu konsygnacyjnego i dokumentów PZ na właściwy magazyn),
- obieg dokumentów uwzględniający sprzedaż z magazynów tranzytowych,
- ECOD współpraca z kluczowym dostawcą (WAVIN),
- integracja z systemem bankowym (import/eksport wyciągów bankowych),
- szereg raportów i wydruków specyficznych dla branży budowlanej.



Wdrożenie w Rurex Sp z o.o. zostało przeprowadzone przez zespół wdrożeniowy firmy Datacom Software Sp. z o.o. Prace rozpoczęto we wrześniu 2005 od przeprowadzenia gruntownej analizy opisującej wszystkie procesy i potrzeby Spółki oraz sposób ich odzwierciedlenia w systemie.

W kolejnych etapach projektu przeprowadzono instalację, konfigurację oraz migrację danych z poprzedniego systemu zgodnie z potrzebami Rurex. Po szkoleniach pracowników system został uruchomiony zgodnie z planem w styczniu 2006r.

Uzyskane korzyści

Wdrożenie zintegrowanego systemu COMARCH CDN XL pozwoliło osiągnąć kluczowe dla firmy cele:

- zintegrowanie danych rozproszonych w różnych oddziałach i systemach
- dostarczenie narzędzia ułatwiającego sprawozdawczość zarządczą
- ułatwienie dostępu do danych handlowych i finansowych
- obsługę elektroniczną procesu zamówień
- umożliwienie dostępu do programu dla wszystkich oddziałów za pośrednictwem technologii terminalowej

Wdrożenie COMARCH CDN XL przyczyniło się do zautomatyzowania i uproszczenia procesów biznesowych zachodzących w Rurex Sp. z o.o., w szczególności w zakresie:

1. Przepływu informacji i centralizacji kontroli nad procesami zachodzącymi w oddziałach
 - Poprawiono przepływ informacji pomiędzy oddziałami a centralą poprzez bieżącą rejestrację wszystkich zdarzeń gospodarczych
 - Zapewniono dostępność aktualnych danych o kontrahentach, rozliczeniach, towarach, stanach magazynowych i wielkości sprzedaży
2. Procesów logistycznych
 - Odzwierciedlono w systemie cały proces logistyczny Spółki w zakresie zakupów i sprzedaży, w tym obsługę składów konsygnacyjnych.
 - Uruchomiono elektroniczną wymianę danych (EDI) z kluczowym dostawcą Wavin.
3. Gospodarki magazynowej
 - Zwiększono rotację produktów na poszczególnych magazynach
 - Zmniejszono ilość niezrealizowanych (z powodów braków) zamówień
 - Usprawniono proces obsługi magazynów konsygnacyjnych
4. Księgowości
 - Uproszczono i zweryfikowano procesy księgowe
 - Zlikwidowano opóźnienia w rejestracji dokumentów (wszystkie dokumenty w jednej bazie danych)
5. Controllingu
 - Umożliwiono bieżącą kontrola przychodów i kosztów Spółki i jej oddziałów przez Zarząd w szczególności w podziale na poszczególne oddziały i inne centra kosztowe
 - Uruchomiono wielowymiarowe analizy sprzedaży, pozwalające na optymalizację zakresu sprzedawanych produktów i koncentracje na kluczowych odbiorcach
6. Administracji systemem
 - Umożliwiono zcentralizowaną administrację systemem, bez konieczności wizyt we wszystkich oddziałach
 - Umożliwiono zdalną pomoc użytkownikom systemu w oddziałach (praca terminalowa), co było szczególnie ważne w początkowym okresie pracy w systemie COMARCH CDN XL

Dlaczego COMARCH CDN XL?

Zgodnie ze słowami Pana Andrzeja Małysa, Dyrektora Firmy Rurex Sp. z o.o.:

„System COMARCH CDN XL dzięki swej skalowalności, szerokim możliwościom parametryzacji i rozbudowanej funkcjonalności został doskonale dostosowany do potrzeb i wymagań naszej firmy. Wybór okazał się słuszną decyzją, w pełni spełniając nasze wymagania merytoryczne oraz technologiczne. Natychmiastowy dostęp do informacji o stanie firmy to jeden z podstawowych wymogów dzisiejszego biznesu i system COMARCH CDN XL to zapewnia. Uważam, że dokonaliśmy trafnej decyzji wybierając oprogramowanie COMARCH CDN XL firmy Comarch, lidera na rynku ERP. Równie kluczowym elementem wdrożenia systemu była wiedza i doświadczenie firmy wdrażającej Datacom Software. Dzięki kompleksowej i konsekwentnie stosowanej metodyce projekt odniósł sukces.”

Rok po operacyjnym uruchomieniu systemu COMARCH CDN XL zarząd firmy przeprowadził ocenę stopnia realizacji celów wdrożenia w kategoriach efektywności procesowej i finansowej. Wskaźnik realizacji zamówień Klientów wzrósł o ok. 15%, a przeciętny czas realizacji skrócił się o jedną piątą. Liczba stałych Klientów wyraźnie wzrosła. Mimo rosnących obrotów, średni poziom zapasów się nie powiększył. Szacowany wskaźnik rotacji spadł o kilkanaście procent, choć precyzyjne określenie zmiany było trudne z uwagi na ograniczenia analityczne poprzedniego rozwiązania IT. Mając na uwadze stałe doskonalenie procesów biznesowych w firmie Rurex, duży udział w osiągniętych wynikach należy przypisać wdrożonemu systemowi.

Wdrożone moduły COMARCH CDN XL w Rurex Sp. z o.o.: Zamówienia, Sprzedaż, Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace, ECOD Współpraca z dostawcami, Controlling - Platforma analityczna - Sprzedaż, Controlling – Analiza dziedzinowa – Magazyn.

Dane klienta:

RUREX Sp. z o.o.

05-816 Opacz k/ Warszawy
ul. Bodycha 8a
/przy Al. Jerozolimskich/
www.rurex.pl

Firma wdrażająca:

Datacom Software Sp. z o.o.

02-699 Warszawa
ul. Taborowa 10
www.datacomsoftware.pl

