



1. Nasz Klient

Firma Top-Bis jest wiodącym producentem wysokiej jakości bielizny damskiej, młodzieżowej i dziecięcej. Posiada sieć odbiorców hurtowych na terenie całego kraju. Roczna wielkość produkcji sięga 300 000 sztuk bielizny i odzieży.

Firma TOP-BIS powstała w roku 1997, jest Laureatem konkursu Mazowiecka Firma Roku 2004 i członkiem Polskiej Izby Bielizny. Od początku działalności, pracując systematycznie i z dużą konsekwencją firmie udało się zdobyć szerokie grono klientów oraz wypromować logo firmy na rynku konfekcji bieliźnianej.

Od wielu lat współpracujemy z renomowanymi producentami dodatków krawieckich, co sprawia, że nasze produkty charakteryzuje najwyższa jakość. Pozwala to również na wprowadzanie skomplikowanych rozwiązań w celu doskonalenia jakości produktów.

2. Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu

Do końca 2008 roku firma wykorzystywała program SUBIEKT do obsługi sprzedaży i planowania produkcji. Podstawowym mankamentem używanego systemu były jego braki funkcjonalne w zakresie planowania zaopatrzenia i produkcji, ograniczone możliwości raportowania.

Główne problemy występujące przed wdrożeniem:

- Brak zintegrowanego mechanizmu łączącego planowanie sprzedaży, produkcji i dostaw. Plany sprzedaży i produkcji z powodu braku odpowiedniego systemu tworzone były w zewnętrznych narzędziach lub na papierze
- Brak możliwości szczegółowej analizy i szybkiego tworzenia statystyk dotyczących procesów biznesowych przebiegających w firmie
- Obecność obszarów nie objętych przetwarzaniem elektronicznym
- Obecność przestarzałego technologicznie systemu, niskie możliwości jego rozwoju i integracji z innymi systemami
- Brak możliwości tworzenia zaawansowanych zestawień magazynowo - handlowych

Zadania, które stawiała firma przed nowym systemem:

- Maksymalnie zoptymalizowana obsługa procesów biznesowych, elastyczność, możliwość ich dostosowania do specyficznych potrzeb firmy
- Możliwość pracy on-line na wspólnej bazie danych
- Możliwość łatwej rozbudowy systemu
- Włączenie możliwie jak największej ilości procesów do przetwarzania elektronicznego
- Wykorzystanie potencjału nowoczesnej technologii na platformie Windows
- Udostępnienie kontrahentom możliwości interaktywnej współpracy poprzez wykorzystanie zamówień internetowych
- Możliwość rozbudowy systemu o dodatkowe aplikacje współpracujące z systemem

3. Rozwiązanie

Dynamiczny rozwój oraz stale rosnące wymagania rynku skłoniły firmę do poszukiwań systemu ułatwiającego sprawne i efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem. Najbardziej atrakcyjna relacja korzyści do kosztów oraz możliwości funkcjonalne oprogramowania wpłynęły na decyzję o wyborze zintegrowanego systemu Comarch CDN XL. Duże znaczenie miał tutaj fakt, że system ten jest wciąż rozwijany, co gwarantuje zgodność z aktualnie obowiązującymi przepisami.



Głównymi celami stawianymi przed wdrożeniem systemu była maksymalnie pełna realizacja procesów biznesowych w oparciu o funkcjonalność programu, łatwość uzyskiwania informacji operacyjnych i zarządczych przy jednoczesnym zapewnieniu ich bezpieczeństwa oraz zautomatyzowanie procesów produkcyjnych i odzwierciedleniu współpracy z kontrahentami zagranicznymi.

Wdrożenie zostało przeprowadzone przez zespół wdrożeniowy firmy Software Solutions. Prace rozpoczęto na przełomie roku 2008 i 2009 od przeprowadzenia gruntownej analizy przedwdrożeniowej opisującej wszystkie procesy i potrzeby Firmy oraz sposób ich odzwierciedlenia w systemie.

W kolejnych etapach projektu przeprowadzono instalację, konfigurację oraz migrację danych z poprzedniego systemu zgodnie z potrzebami firmy. Po szkoleniach pracowników system został uruchomiony zgodnie z planem w 2009 r. System Comarch CDN XL jest systematycznie rozwijany o nowe moduły oraz funkcjonalności. Firma dokonuje corocznych upgrade'ów do najnowszej wersji.

Instalacja dotyczyła następujących modułów Comarch CDN XL:

- **Administracja**
- **Sprzedaż**
- **Zamówienia**
- **Kompletacja**
- **Pulpit Kontrahenta**

Szczególną uwagę podczas wdrożenia przywiązywano do działań związanych z planowaniem i produkcją. Na potrzeby usprawnienia obiegu dokumentów produkcyjnych uruchomiono kolektor danych i czytnik kodów kreskowych. Na etapie wdrożenia zaimplementowany został także dodatek służący do importu zamówień do systemu Comarch CDN XL z arkusza kalkulacyjnego MS Excel. Jest to rozszerzenie funkcjonalne aplikacji Pulpit Kontrahenta skierowane do określonej grupy odbiorców.

Również na tym etapie został zdefiniowany szereg raportów i wydruków wspomagających bieżące działania operacyjne Zarządu firmy przy wykorzystaniu narzędzia Crystal Reports.

4. Uzyskane Korzyści

Wdrożenie zintegrowanego systemu Comarch CDN XL pozwoliło osiągnąć kluczowe dla firmy cele, które Właścicielka wyznaczyła przed podjęciem decyzji o zmianie ówczesnego i zakupie nowego programu.

Główne korzyści płynące z tej zmiany to objęcie wszystkich procesów w firmie jednolitym systemem, łatwy i szybki dostęp do potrzebnych informacji oraz pełna automatyzacja obsługi Klientów. Wdrożenie przyniosło wiele istotnych usprawnień pracy firmy – obsługa planowania i procesu produkcji została uproszczona poprzez wykorzystanie możliwości obiegu dokumentów i ich integracji w obszarze produkcyjnym i magazynowo-handlowym. Tym samym o 50% zniwelowana została ilość błędów powstających podczas ewidencjonowania powyższych dokumentów. Czas niezbędny do wykonania tych operacji również zmalał dwukrotnie.

Wykorzystanie modułu Pulpit Kontrahenta istotnie zmniejszyło ilość zadań wykonywanych przez pracowników Działu Handlowego firmy. Dzięki temu o 30% został przyspieszony proces realizacji zamówień. Natomiast dzięki zastosowaniu preliminarza płatności firma uzyskała pełną kontrolę zobowiązań i należności poprzez dostęp do przejrzystych informacji o stanie rozliczeń z kontrahentami.

Stosowanie oprogramowania Comarch CDN XL przyczynia się to do stałego wzrostu jakości obsługi Klientów, co dla firmy jest bardzo istotne.



5. Dlaczego CDN...

„Systemy Comarch CDN XL są godne polecenia zwłaszcza ze względu na swoją funkcjonalność i łatwość obsługi. Ograniczają pracę papierową na rzecz korespondencji elektronicznej, przynoszą istotne udogodnienia w księgowości i planowaniu produkcji.”

Jadwiga Finkelsztajn-Osińska
Prezes Firmy Top-Bis

Dane Klienta:

TOP-BIS
ul. Ceglana 3,
05-220 Zielonka
Tel. (22) 771 91 85
www.top-bis.pl

“TOP-BIS”
Jadwiga Finkelsztajn - Osińska
05-220 Zielonka, ul. Ceglana 3
tel./fax 022 771 91 85
Regon:012833481, NIP:125-016-15-55

Dane Partnera:

Software Solutions
ul. Chocimska 31 lok2
00-791 Warszawa
Tel. (22) 880 95 95
www.softsol.com.pl

