

Wrocław, 4 października 2017

Dystrybutor motoryzacyjny przyspiesza dzięki ERP

Technika, elektryka i motoryzacja pod zarządem Navireo ERP



TECHNIKA ELEKTRYKA MOTORYZACJA

Premar – regionalny dystrybutor produktów znanych motoryzacyjnych marek – integruje zarządzanie i automatyzuje procesy biznesowe przy wsparciu systemu Navireo ERP firmy InsERT. Wdrożone narzędzie umożliwia m.in. prowadzenie aktywnej polityki cenowej, w oparciu o bieżące informacje sprzedażowe, windykacyjne i magazynowe, wraz z efektywną logistyką dostaw.

Szeroki asortyment słupskiego Premaru stale się powiększał. Firma potrzebowała nowego skalowalnego systemu ERP, który umożliwiłby pełną automatyzację zarządzania cenami i stanami magazynowymi, a także wsparłby procesy logistyczne – *Poszukiwaliśmy zintegrowanego i niezawodnego systemu, który umożliwia zarządzanie firmą w wielu obszarach. Szczególnie zależało nam na narzędziu, które zapewni prowadzenie odpowiednio dostosowanej polityki handlowej i cenowej z wykorzystaniem grup asortymentowych, w powiązaniu z grupami kontrahentów* – mówi Marek Jastrzębski, właściciel firmy Premar.

Stawiane przez Premar wymagania spełnił system Navireo ERP – dzięki szerokiej funkcjonalności podstawowej oraz otwartości na wprowadzanie indywidualnych rozwiązań. Natomiast Sfera Navireo umożliwiła stworzenie dodatkowych modułów funkcjonalnych, które obsługują procesy specyficzne dla przedsiębiorstwa. Wpływ na wybór polskiego systemu miała także dostępność obsługi wdrożeniowej i posprzedażnej oraz atrakcyjna cena – *Wybraliśmy Navireo ERP, ponieważ posiada moduły na wszystkie sfery działalności, w tym sprzedaży, księgowości czy kadr i płac. Pozwala pozyskiwać dane w czasie rzeczywistym* – dodaje Marek Jastrzębski.

Zastosowanie nowego systemu, wraz z modułami dodatkowymi „skrojonymi” pod potrzeby Premaru, pozwoliło zautomatyzować szereg procesów związanych z bieżącą działalnością.

– *Wdrożenie zintegrowanego systemu Navireo ERP, w tym modułu sprzedażowego, księgowego i CRM ułatwiło nam zarządzanie firmą. Z jednego poziomu otrzymujemy informacje m.in. o sprzedaży i windykacji oraz zapasach magazynowych wraz z logistyką dostaw* – mówi Kazimierz Rymarczyk, dyrektor handlowy w Premarze. – *System ułatwił nam zarządzanie trasami, pracą telemarketingu i całego działu handlowego. System B2B umożliwił pełną informację o stanach produktów, cenach dla klienta oraz stanowi doskonałe narzędzie do komunikacji. Pełna informacja o windykacji pozwoliła w znacznym stopniu ograniczyć poziom zadłużenia przeterminowanych płatności kontrahentów* – wylicza Kazimierz Rymarczyk.

Kluczowi partnerzy handlowi otrzymali rozwiązanie, które daje im możliwość zamawiania towarów online z pełną informacją o ich dostępności. Natomiast Premar, jako ich dystrybutor, uzyskał możliwość aktywnego kreowania polityki cenowej w oparciu o indywidualne cenniki. To rozwiązanie pozwoliło zoptymalizować koszty logistyczne i zapewnić odbiorcom krótszy czas realizacji dostaw. Premar zyskał także szereg innych udogodnień, wśród nich system oznaczania towarów, bazę zamienników, powiązanie cen sprzedaży ze zmianami cen od dostawcy czy rozbudowane raporty analityczne. Odnotował też korzyści w zakresie działań windykacyjno-kontrolnych, a także związane z automatyzacją przekazywania danych do księgowości i ich dekretoowania. Zintegrowany system zarządzania powiązany został również z obszarem CRM, dzięki czemu Premar może dalej rozwijać się na rynku dostawców branży technicznej i motoryzacyjnej.



Wdrożenie zrealizowała słupska firma ADD. Ze względu na ilość zastosowanych rozwiązań przygotowanie i stworzenie modelu zajęło około pięciu miesięcy – *Integratorzy z firmy ADD sprawnie reagowali na nasze potrzeby i sugestie w poprawie funkcjonalności systemu. Mimo bardzo dużej liczby grup towarowych i asortymentu, ciągłość pracy działu handlowego, magazynu i działu transportu nie została zakłócona. Od pierwszego dnia użytkowania nowego systemu realizowaliśmy wszystkie cele handlowe w naszej firmie* – podkreśla Kazimierz Rymarczyk.

Premar od ponad 25 lat z powodzeniem prowadzi i rozwija swoją działalność handlową w trzech obszarach: techniki, elektryki i motoryzacji. Słupska firma jest Regionalnym Dystrybutorem produktów znanych w kraju i na świecie marek jak: Orlen Oil, Castrol, Rowe, Petrygo, Organika, WD-40, Moje Auto, Bosma, Alca, Baldwin Filters, Filtron, Centra, Varta, Sznajder, Stomil Sanok, Optibelt, FAG, SKF, SNR, FŁT-Kraśnik, Passerotti, Corteco. Odbiorcy i dostawcy są dla firmy motywacją do ciągłego doskonalenia zarówno technicznego, m.in. poprzez wdrożenie nowego systemu zarządzania, jak i branżowego oraz poszerzania asortymentu sprzedażowego. Firma jest bardzo dobrze przygotowana do współpracy w szerokim zakresie doradztwa technicznego i doboru produktów. Ponadto świadczy usługi serwisu akumulatorowego i monitoringu środków smarnych, przy współpracy z serwisem olejowym Orlen Oil. Premar ma obecnie ugruntowaną pozycję w handlu tradycyjnym, a w najbliższej przyszłości planuje rozszerzyć swoją działalność o e-sprzedaż. Sklep internetowy i rozbudowa modułów analitycznych, które będą go wspierały, pozwolą na dotarcie do jeszcze szerszego kręgu odbiorców, personalizację ofert i dalszy rozwój firmy.



Navireo to system klasy ERP adresowany do firm z sektora MSP, które stawiają wysokie wymagania programom do zarządzania przedsiębiorstwem. System można dostosować do indywidualnych potrzeb każdego biznesu, jego działów, a nawet konkretnych użytkowników. Pomimo bogatej funkcjonalności pozostaje przyjazny i intuicyjny w obsłudze. Rozbudowa Navireo jest bardzo prosta. Dzięki dostarczonej wraz z systemem bibliotece programistycznej możliwe jest stworzenie rozwiązań spełniających nawet bardzo nietypowe wymagania klienta. Modułowa budowa sprawia, że nie ma konieczności wdrażania całego systemu. Więcej informacji: www.navireo.pl

InsERT S.A. jest największym w kraju – pod względem liczby sprzedanych licencji – producentem oprogramowania dla firm. Jego strategia polega na tworzeniu programów wysokiej jakości, które jednocześnie są przyjazne w użytkowaniu i na tyle uniwersalne, by mogły spełniać wymagania bardzo różnych odbiorców. Dotychczas InsERT sprzedał blisko 650 tys. licencji, a rozwiązania oferowane przez spółkę wielokrotnie zdobywały najważniejsze tytuły i wyróżnienia. Oferta firmy obejmuje kompleksowe rozwiązania wspomagające zarządzanie małymi i średnimi firmami, począwszy od obsługi działu handlowego i gospodarki magazynowej, po programy z zakresu księgowości i finansów, rozwiązania przeznaczone dla działów kadr i płac oraz programy dla użytkowników indywidualnych. Najbardziej popularne systemy Insertu to: Subiekt nexo, Rachmistrz nexo, Rewizor nexo, Gratyfikant nexo, Gestor nexo, systemy linii InsERT GT oraz Navireo ERP.