



ZPH Litex funkcjonuje na rynku już blisko 15 lat. Oferta handlowa spółki skierowana jest głównie do wymagającego sektora B2B, ale również do odbiorców indywidualnych. Na portfolio składa się kilkanaście grup asortymentowych. Podstawę oferty tworzą przede wszystkim: parasole reklamowe, hale namiotowe, flagi, transparenty, banery, meble oraz wiele innych produktów o podobnym przeznaczeniu. Litex jako jedna z nielicznych firm w Europie może zaoferować kompleksowość obsługi wynikającą z potencjału technicznego i technologicznego i tym samym zaprojektować i wyposażyć pełne systemy ekspozycyjne np. ogródki piwne, restauracje, imprezy plenerowe itp.

WDROŻENIE W LITEX Sp. o. o.

WSPÓŁPRACA Z GIGANTAMI ZOBOWIĄZUJE

Litex współpracuje głównie z kompaniami piwowarskimi i firmami organizującymi duże imprezy plenerowe. Sprostanie oczekiwaniom takich klientów to perfekcyjne działania produkcyjne i logistyczne. Każdy projekt wymaga uwzględnienia życzeń klientów dotyczących bardzo szerokiego zakresu parametrów m.in. kolorystyki, sposobu umieszczenia i wielkości znaków towarowych itp. Bez wsparcia nowoczesnego narzędzia informatycznego takie działanie jest utrudnione. „Przed wdrożeniem systemu klasy ERP w Litex-ie funkcjonowały pojedyncze, niezintegrowane narzędzia informatyczne, odczuwalny był również brak modułu produkcyjnego, ułatwiającego optymalne planowanie procesów produkcyjnych. Mieliśmy problemy z utrzymaniem porządku na produkcji. Nie zawsze prawidłowo rozliczano koszty działań produkcyjnych, wiele do życzenia pozostawiała gospodarka materiałowa również. Większe,



bardziej skomplikowane zamówienia spowodowały, że w pewnym momencie system ERP stał się niezbędny.” mówi Michał Węgrzynek, szef zespołu wdrożeniowego Litex-u. „Te czynniki oraz bardzo dynamiczny rozwój firmy zdecydowały o implementacji systemu klasy ERP” - dodaje Michał Węgrzynek.

DOBRY POLSKI PRODUKT

Litex bardzo uważnie przyglądał się dostępnej na rynku ofercie systemów ERP. „Impuls BPSC na tle konkurencji wypadł najlepiej. Nie obawialiśmy się samego wdrożenia. W przypadku systemów zagranicznych często centra rozwojowe znajdują się poza granicami naszego kraju. W przypadku BPSC byliśmy spokojni, że polska firma, działająca na miejscu nas nie zawiedzie. Tak też się stało. Wdrożenie przebiegało bez większych zakłóceń. Nasza organizacja uczyła się podczas wdrożenia. Konsultanci okazali się pomocni, a przeprowadzona na wstępie analiza informatyczna pozwoliła nam doprecyzować nasze potrzeby” podkreśla Michał Węgrzynek.

KŁOPOTLIWA SEZONOWOŚĆ NIE JEST JUŻ PROBLEMEM

Okres letnich kanikuł jest jednocześnie okresem wzmożonej organizacji różnego rodzaju imprez. Jak grzyby po deszczu otwierają się ogródki piwne, restauracje „wychodzą” z czterech ścian. Właśnie ten okres jest dla Litex-u najtrudniejszy. Zmieniające się tendencje w wystroju ogródków, uruchamianie nowych, nowe miejsca plenerowe wymagają błyskawicznej reakcji. W takich sytuacjach system w znaczący sposób ułatwia organizację pracy przedsiębiorstwa. Jest to tym istotniejsze, że wyrób finalny powstaje we współpracy z całą siecią kooperantów. Wszystkie dane jednostkowe wprowadzane do systemu są natychmiast dostępne dla wszystkich uprawnionych użytkowników. System kompleksowo objął procesy biznesowe realizowane w przedsiębiorstwie, uwzględniając specyfikę branży. Jak zaznacza Michał Węgrzynek „Zdecydowanie usprawniono gospodarkę magazynową. Teraz mamy dokładną informację, co mamy na magazynie, w jakiej ilości i w jakim miejscu. Dostępność informacji dotyczących kosztów pozwala na bardzo dokładną kalkulację i określenie poziomu marży. Funkcjonalność modułu produkcyjnego dotycząca zleceń pozwala na lepszą ewidencję zasobów i pełniejsze ich wykorzystanie. Relacje na linii handel-produkcja zostały „wprostowane”, system jest niejako arbitrem, identyfikuje momenty krytyczne i ewentualne pomyłki. Łatwiej jest wychwycić błąd i nie powtarzać go w przyszłości”.

SPRAWNIEJSZE ZARZĄDZANIE PERSONELEM

Bardzo ważnym elementem, szczególnie w aktualnej sytuacji na rynku pracy, jest prowadzenie właściwej

polityki personalnej. System umożliwia szybkie i łatwe rozliczenia z pracownikami, zwłaszcza sezonowymi, których liczba w okresie letnim w znaczący sposób wzrasta nawet do kilkuset. Przy takiej skali działania dla osób odpowiedzialnych za sprawy personalne system stał się niezbędnym narzędziem.

ZNAJOMOŚĆ GUSTÓW KLIENTÓW TO PODSTAWA

Budowa długotrwałych relacji z klientem jest w sektorze B2B czynnikiem o kardynalnym znaczeniu szczególnie, jeżeli są to klienci o znaczącej pozycji rynkowej, szczegółowo definiujący swoje oczekiwania i wymagania. Dzięki pomocy modułu CRM Litex-owi udaje się zbudować te relacje wzorcowo. Wielowymiarowe analizy pomagają przewidzieć preferencje klienta i ocenić wielkość popytu. System daje możliwość kontroli prowadzonych działań marketingowych i promocyjnych. Przede wszystkim dostępna jest jednak kompletna wiedza o kliencie, gromadzona zarówno w trakcie rozmów handlowych, jak również w fazie potransakcyjnej.



ORACLE®



BPSC



BPSC SA od ponad 20 lat zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Sztandarowym produktem firmy jest zintegrowany pakiet klasy MRPII/ERP Impuls 5. System należy w tej chwili do ścisłej czołówki oferowanych na rynku rozwiązań tej klasy, będąc jednocześnie najbardziej popularnym polskim systemem. Dzięki swojej kompleksowości i elastyczności wykorzystywany jest przez ponad 450 średnich i dużych przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki. Firma zatrudnia ponad 200 osób - najwyższej klasy specjalistów w doskonały sposób łączących wiedzę na temat nowych technologii ze znajomością potrzeb współczesnych przedsiębiorstw.

www.bpsc.com.pl