

# NARZĘDZIA

dla zawodowców

Narzędzia Sp. z o.o.  
ul. Gen. Hallera 169  
80-416 Gdańsk  
www.narzedzia.gda.pl

## Narzędzie dla Narzędzi

### O KLIENCIE

Narzędzia Sp. z o.o. to firma, która produkuje narzędzia pneumatyczne, prowadzi ich sprzedaż i dystrybucję, oraz prowadzi profesjonalny serwis narzędzi. Obecnie współpracuje bezpośrednio z wieloma producentami narzędzi z Europy, a także wieloma producentami z Chin, Japonii, USA i Tajwanu. Firma importuje bezpośrednio z fabryk liczne marki produktów, co dla klientów oznacza dobre ceny i szybkie dostawy. Z wieloma producentami pracuje na zasadzie wyłączności na swoim terenie działalności. Nasz podstawowa działalność to produkcja, sprzedaż i serwis pneumatyki, ale sprzedajemy również elektronarzędzia, narzędzia ręczne, agregaty prądotwórcze, maszyny budowlane, oraz pełną gamę narzędzi pomocniczych i akcesoriów niezbędnych w przemyśle i budownictwie.



historia firmy

System enova365 sprawdził się jako rozwiązanie dla firmy handlowo-usługowej dzięki jego budowie modułowej. Pozwoliło to na dobór odpowiedniej funkcjonalności dla branży, w której działa klient oraz dał przestrzeń na dalszy rozwój. Zawansowany sposób przydzielania uprawnień przełożył się na stworzenie stanowisk odpowiednich dla funkcji poszczególnych członków zespołu.

### Wdrożono

#### Moduły podstawowe

- Handel
- Serwis
- CRM
- DMS
- Workflow
- Księga Handlowa
- Księga Inwentarzowa
- Kadry i płace
- Delegacje
- Pulpit kontrahenta

#### Moduły dodatkowe

- Elektroniczne Wyciągi Bankowe
- Harmonogram Zadań
- SMS
- CRM Outlook



#### Główne wyzwania:

- zachowanie ciągłości pracy operacyjnej,
- migracja wielotysięcznej bazy towarów,
- szkolenie przy rozproszonej działalności.

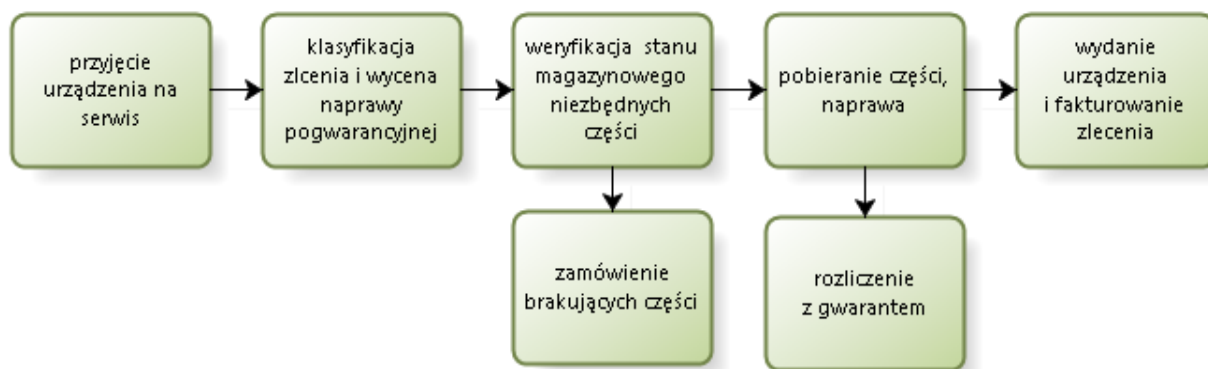
## WYZWANIA

Przed wdrożeniem nowego systemu ERP firma korzystała z programu, który nie dawał możliwości rozbudowy i dopasowania do rosnących potrzeb przedsiębiorstwa oraz wymagań Właścicieli. Dynamiczny rozwój firmy niósł za sobą potrzebę wprowadzenia większej możliwości monitorowania działań handlowych i pracy działu serwisowego oraz przyśpieszenia przepływu danych między oddziałami, jak i na linii pracownik – zarząd oraz firma – biuro rachunkowe. Ze względu na pracę w różnych lokalizacjach, różnorodność realizowanych zamówień i ilość zleceń serwisowych, Właściciele potrzebowali rozwiązania umożliwiającego bieżącą analizę skuteczności działań handlowców, wielkości sprzedaży i kosztów oraz rentowności działu serwisowego. Zarząd poszukiwał elastycznego rozwiązania, które umożliwiłoby jego dostosowanie do potrzeb firmy, a także zapewniło stabilność i kompleksową funkcjonalność w takich obszarach, jak: sprzedaż, zakupy, serwis oraz księgowość i finanse. Chcąc usprawnić komunikację w firmie, Właściciele zdecydowali o wprowadzeniu procesów workflow oraz digitalizacji dokumentów kosztowych.

*„Od wielu lat tłumaczymy naszym Klientom, że warto zainwestować w dobre narzędzia, które pozwolą zrobić pracę mniejszym kosztem i szybciej, program enova365 dokładnie realizuje to wyzwanie. By Firma mogła się rozwijać potrzebuje dobrych rozwiązań systemowych i oprogramowania, które nie będzie tego rozwoju hamować. Enova365 to dobre rozwiązanie, które szczerze polecam.” Józef Kisielewski – prezes zarządu*

## ROZWIĄZANIE

Na podstawie analizy wymagań użytkownika, wdrożone zostało rozwiązanie dla działu handlowego oparte o moduły CRM i Handel. Skonfigurowany został obieg dokumentów handlowych od oferty dla klienta, przez zapotrzebowania towarowe, zamówienie do dostawcy aż po przyjęcie na magazyn, zapewniając spójną obsługę procesów w imporcie, dostawach wewnątrzspółnotowych i dostawach krajowych. Dział serwisu uzyskał narzędzie do rejestrowania, wyceny oraz fakturowania zleceń serwisowych.



proces obsługi zlecenia serwisowego

### Rozliczenia z gwarantami

Firma świadczy zarówno usługi napraw płatnych – pogwarancyjnych, jak i gwarancyjnych. Zlecenia, które są kwalifikowane jako gwarancyjne są następnie rozliczane z gwarantami. Ciekawym zagadnieniem do rozwiązania była możliwość raportowania do rozliczeń oraz występowanie zleceń „mieszanych” tj. sytuacji, kiedy nie każda część użyta do realizacji zlecenia jest na gwarancji producenta.

Wśród wielu udogodnień, jakie wprowadzono warto wymienić:

- możliwość seryjnego dodawania zleceń (wiele urzędzeń – jeden klient),
- wycenę zlecenia serwisowego, wycenę zbiorczą (wiele urzędzeń – jeden klient),
- weryfikację części zamówionych i pobranych na poczet zlecenia przez całe jego trwanie,
- oznaczenie części na gwarancji dające możliwość późniejszego rozliczenia z gwarantem,
- fakturowanie zlecenia na podstawie wyceny i zużytych części nie objętych gwarancją,
- dedykowane szablony mailowe do informowania o statusie zlecenia.

## OBIEG DOKUMENTÓW

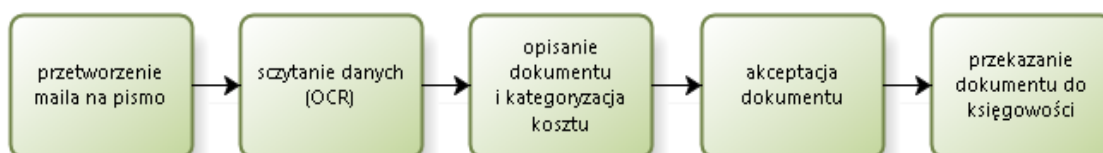
Zaproponowany proces obiegu dokumentacji w firmie miał charakter kompleksowy, obejmujący centralę firmy i jej oddziały. Dzięki rozszerzeniu standardowej funkcjonalności enova365 o zagadnienia związane z digitalizacją, opisywaniem, wprowadzaniem i księgowaniem dokumentów kosztowych, klient otrzymał narzędzie na miarę jego potrzeb.

Funkcjonalności uzyskane dzięki zaprogramowanemu procesowi:

- przetwarzanie wiadomości e-mail z fakturą na dokument w obiegu,
- skazywanie danych z dokumentów pdf (OCR),
- weryfikacja poprawności danych,
- przekazywanie dokumentów do akceptacji,
- przypisywanie matrycy księgowej,
- opisywanie dokumentu i przekazywania go do działu księgowego,
- ochrona dokumentu przed błędami użytkownika,
- możliwość łatwego włączania kolejnych operatorów systemu do procesu.

### Korzyści z digitalizacji dokumentów

- obniżenie kosztów prowadzenia działalności - minimalizacja liczby wydruków,
- oszczędność czasu - wyszukiwarka i filtry ułatwiają dostęp do dokumentów,
- kontrola dostępu - rejestracja działań wykonanych na pliku
- stały dostęp do pełnej dokumentacji bez względu na miejsce jej utworzenia,
- łatwość w przekazywaniu dokumentu do działu księgowości,
- *bezpieczeństwo dokumentacji*



proces obiegu dokumentów



Zaproponowane rozwiązanie ma charakter kompleksowy, tzn. wdrożono również moduły księgowo z pełną obsługą księgi handlowej, książki inwentarzowej, ewidencji środków pieniężnych wraz z importem wyciągów bankowych oraz moduł kadrowo-płacowy z rozwiązaniem do rozliczeń delegacji.

Dla pracowników mobilnych skonfigurowano dostęp przez przeglądarkę internetową oraz aplikację na smartphona dając im nieograniczony dostęp do danych kontrahentów w czasie podróży służbowych.

Klienci firmy uzyskali dostęp do swoich zamówień i faktur oraz stanu wzajemnych rozliczeń dzięki wdrożeniu Pulpitu kontrahenta. Platforma B2B pozwala im na stały i łatwy kontakt z użytkownikiem enova365 oraz dostęp do katalogu produktów oferowanych przez firmę w cenach dedykowanych dla klienta i złożenie zapytania lub zamówienia.

Autoryzowany Partner

enova365  
dla biznesu

## XLE Sp. z o.o.

ul. Śląska 35-37  
81-310 Gdynia  
58 746 3500  
biuro@xle.pl

*Jak nie my to kto?*

Jak nas znaleźć w sieci Web:  
[www.xle.pl](http://www.xle.pl)



## REZULTATY

Wspólne przeprowadzone wdrożenie doprowadziły do stanu w którym wszystkie zlecenia są rejestrowane i rozliczane. Zarząd firmy ma kontrolę nad rentownością działu serwisu a jego kierownik nad jakością i terminowością wykonywanych zleceń. Znaczej poprawie uległ proces realizacji zakupów na poczet zamówień klientów, jak i uzupełnienia stanów magazynowych w salonach. Kluczem do sukcesu okazały się odpowiednio skonfigurowane profile kompetencji. Dział handlowy generuje zapotrzebowania, które realizuje dział zakupów. Mechanizm ten otworzył drzwi do składania jednorazowo większych zamówień, a te z kolei dały możliwość negocjowania cen z dostawcami. Rezultatem wprowadzenia wsparcia dla działu zakupów stała się optymalizacja stanów magazynowych.

Koszty są opisywane we właściwy i jednoznaczny sposób dzięki funkcji przekazywania i akceptacji dokumentu przez wyznaczone osoby. Kontrola nad dokumentami kosztowymi zapewniła świadome przypisywanie kategorii kosztowych, usprawniając proces księgowania, a dzięki sprawnej analizie danych Zarząd uzyskał wsparcie do podejmowania strategicznych decyzji.