

Case Study – Drewmat Sp. z o.o.



Jak **Drewmat Sp. z o.o. uporządkował produkcję i sprzedaż dzięki wdrożeniu enova365**

Wdrożone moduły: Handel | CRM | Produkcja (wraz z Panelami Meldunkowymi)

O Kliencie

Zasięg działania: ogólnopolski i zagraniczny

Model sprzedaży: sprzedaż do podmiotów krajowych oraz zagranicznych

Drewmat działa na rynku od 2002 roku. Siedziba firmy znajduje się w Polance, w powiecie myślenickim, w województwie małopolskim.

Głównym profilem działalności **Drewmat** jest produkcja szpul i opakowań sklejkowych wykorzystywanych w przemyśle telekomunikacyjnym. Oferta firmy skierowana jest przede wszystkim do przedsiębiorstw zajmujących się produkcją kabli, łańcuchów, lin i przewodów.

Firma współpracuje również z zakładami meblowymi, dla których produkuje elementy meblowe, a także z firmami wyposażającymi hale sportowe. Z jej usług korzystają ponadto przedsiębiorstwa z branży browarniczej i winiarskiej oraz klienci indywidualni.

Jako prężnie rozwijające się przedsiębiorstwo, **Drewmat** nieustannie wdraża nowe rozwiązania technologiczne, dostosowując je do rosnącej skali działalności.

Kontekst przed wdrożeniem

Wyzwania przed wdrożeniem

Produkcja w Drewmat realizowana jest we własnym zakresie, siłami zatrudnionych pracowników.

Przed wdrożeniem enova365 firma korzystała z autorskiego, własnego rozwiązania informatycznego, które z czasem przestało nadążać za potrzebami rozwijającej się produkcji. Ewidencja procesu produkcyjnego, harmonogramowanie i planowanie produkcji prowadzone były częściowo w systemie własnym, a częściowo – w licznych arkuszach MS Excel.

Dotychczasowe, autorskie rozwiązanie miało niewystarczające funkcjonalności – przede wszystkim brakowało w nim przemyślanej struktury relacyjności obiektów i struktury bazy danych. Wraz z rozwojem firmy pojawiały się problemy z obsługą systemu, a jego dalsza modyfikacja i utrzymanie stawały się coraz mniej opłacalne.

Przełomowy moment – dlaczego zmiana?

Rosnąca skala działalności i coraz bardziej złożone procesy produkcyjne pokazały, że autorskie rozwiązanie – oparte częściowo na arkuszach kalkulacyjnych – nie jest w stanie zapewnić firmie ani rzetelnej ewidencji produkcji, ani możliwości jej efektywnego planowania. **Drewmat** podjął decyzję o wdrożeniu kompleksowego systemu ERP, który uporządkuje zarówno procesy sprzedażowe, jak i produkcyjne.

Przebieg wdrożenia

Wdrożenie objęło trzy obszary, realizowane równolegle:

Handel

– obsługa sprzedaży do podmiotów krajowych oraz zagranicznych

CRM

– zarządzanie relacjami z klientami i procesem ofertowania

Produkcja (wraz z Konsolami Produkcyjnymi)

– ewidencja i zarządzanie procesem wytwórczym

Projekt POLKAS jako Partnera wdrożeniowego obejmował pełen cykl współpracy:

rozmowę techniczną i analizę potrzeb Klienta, prezentację systemu, wdrożenie poszczególnych obszarów, szkolenia dla pracowników oraz dalsze rozwijanie systemu wraz z rozwojem firmy.

Efekty wdrożenia

Operacyjne

Wdrożenie modułów Handel i CRM uporządkowało procesy sprzedażowe, w tym proces ofertowania klientów krajowych i zagranicznych. W obszarze produkcji – będącym głównym punktem ciężkości projektu – enova365 dała firmie podstawę do kalkulacji kosztów wytworzenia oraz dostęp do struktur materiałowych i technologii, które Klient rozwija i rozbudowuje na bieżąco. Dzięki wykorzystaniu Konsol Produkcyjnych możliwe jest bieżące monitorowanie postępów produkcji na hali. Usprawniona została również gospodarka magazynowa – firma ma bieżący wgląd w stany produktów i półproduktów.

Strategiczne

Ujednolicenie danych sprzedażowych, produkcyjnych i magazynowych w jednym systemie pozwala kierownictwu podejmować decyzje w oparciu o rzeczywiste, aktualne dane zamiast rozproszonych arkuszy i danych z autorskiego systemu.

Długoterminowe

System enova365 daje firmie elastyczną podstawę do dalszego rozwoju procesów produkcyjnych i sprzedażowych oraz skalowania działalności, bez ograniczeń, jakie niosło ze sobą wcześniejsze, autorskie rozwiązanie. Firma konsekwentnie rozwija system, szczególnie w obszarze technologii produkcyjnych i planowania.

Opinia Klienta

„Zmiana systemu na enova365 uporządkowała nam obieg dokumentów sprzedażowych i produkcyjnych oraz dała jedno źródło danych. Dziś dużo lepiej widzimy zależności pomiędzy zamówieniem, produkcją, zużyciem materiałów i kosztem wytworzenia. System nadal rozwijamy, szczególnie w obszarze technologii i planowania produkcji.”

Jan Szymański, DREWMAT Sp. z o.o.

Opinia Partnera (POLKAS)

„Głównym wyzwaniem w tym projekcie było przeniesienie procesu produkcyjnego z rozproszonych narzędzi – autorskiego systemu i arkuszy Excel – do jednego, spójnego środowiska. Wspólnie z Klientem zbudowaliśmy podstawę w postaci struktur materiałowych i technologii, którą firma sukcesywnie rozwija, dążąc do coraz pełniejszej kontroli nad kosztami i planowaniem produkcji.”

Marcin Hetman – Kierownik ds. marketingu i rozwoju sprzedaży systemów ERP, POLKAS

Podsumowanie

Wdrożenie enova365 pozwoliło Drewmat zastąpić rozproszone, autorskie rozwiązanie jednym, spójnym systemem obejmującym sprzedaż, relacje z klientami i produkcję. Firma zyskała jedno źródło danych oraz lepszy wgląd w zależności między zamówieniem, produkcją a zużyciem materiałów – obszary, które wcześniej opierały się częściowo na arkuszach Excel.

Projekt pokazuje, jak firmy produkcyjne o ugruntowanej pozycji na rynku mogą krok po kroku modernizować swoje procesy, korzystając ze wsparcia doświadczonego Partnera wdrożeniowego, i konsekwentnie rozwijać system wraz z rozwojem własnej organizacji.



DREWMAT Sp. z o.o.
Polanka 312, 32-400 Mysłanice
NIP 6812065895, Regon: 366398620
tel. 574 660 550, KRS 0000658158
e-mail: drewmat.sklejka@gmail.com