



Branża: motoryzacyjna

Grupa docelowa: sklepy i warsztaty samochodowe

Rynki docelowe:

Polska, Unia Europejska, Europa Wschodnia, państwa Afryki, oraz Bliskiego Wschodu

Wdrożone moduły podstawowe:

enova365 Księga Handlowa
 enova365 Księga Inwentarzowa
 enova365 Handel
 enova365 CRM
 enova365 Podgląd

Wdrożone moduły dodatkowe:

enova365 Elektroniczne wyciągi bankowe
 enova3655 Harmonogram zadań



CHARAKTRERYSTYKA FIRMY

Celkar to firma rodzinna bazująca na polskim kapitale, która z sukcesami działa na rynku już od ponad 20 lat. Przedsiębiorstwo zajmuje się importem i sprzedażą części samochodowych, głównie do włoskich (m.in. Fiat, Iveco czy Alfa Romeo) oraz francuskich aut dostawczych. Jej siedziba mieści się w podkrakowskich Niepołomicach. Właśnie tam powstało i od 2013 roku działa gigantyczne centrum logistyczne (o powierzchni 4000 metrów kwadratowych), a także budynek biurowy o powierzchni 1000 metrów kwadratowych. Celkar może pochwalić się obecnością swojego regionalnego dystrybutora w każdym dużym mieście w Polsce. W ofercie przedsiębiorstwa znajduje się ponad 20 tys. Produktów, z czego 4 tys stanowią marki własne. Warto również podkreślić, że Celkar współpracuje z 350 dostawcami.

Firma rozwija się dynamicznie, czego wyrazem są m.in. dwucyfrowe wzrosty sprzedaży rok do roku, regularne zwiększanie liczby zatrudnionych pracowników (obecnie w firmie pracuje 70 osób) oraz plany wprowadzenia do oferty nowych marek i grup produktowych. Poza bogatą działalnością na rynku krajowym przedsiębiorstwo może pochwalić się **działalnością eksportową do 25 krajów – przede wszystkim są to państwa Unii Europejskiej i Europy Wschodniej, ale też państwa Afryki oraz Bliskiego Wschodu.**

Celkar nieustannie buduje partnerskie relacje z dystrybutorami, sklepami oraz warsztatami samochodowymi. Jakość oferowanych produktów oraz dynamiczne tempo rozwoju przedsiębiorstwa potwierdzają otrzymane nagrody branżowe. Warto w tej materii wspomnieć chociażby o Diamencie Forbesa 2015 (w kategorii firm z przychodami między 5 a 50 milionów złotych), Gazelach Biznesu oraz Skrzydłach Biznesu. W najbliższych latach firma będzie kontynuowała stopniowy rozwój zarówno na rynku polskim (planowane jest uruchomienie nowych oddziałów w całym kraju). Celem Celkaru jest również konsekwentne rozwijanie eksportu swoich produktów na rynki zagraniczne.





WYZWANIA POSTAWIONE PRZED SYSTEMEM

Dynamiczny rozwój postawił przed firmą liczne wyzwania. Jednym z najważniejszych było **usprawnienie wszystkich procesów związanych z zarządzaniem magazynem i sprzedażą**. Przed rozpoczęciem współpracy z Initius firma Celkar korzystała z systemu informatycznego dostosowanego do branży motoryzacyjnej. Z technologicznego punktu widzenia było to jednak rozwiązanie już dość archaiczne. **Realizacja ambitnych celów firmy nie byłaby zatem możliwa bez zastosowania odpowiedniej jakości oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem.**

Celkar potrzebował systemu elastycznego, który umożliwi tworzenie dedykowanych procedur skrojonych na miarę potrzeb firmy. Ponadto nowy system musiał też umożliwiać bezproblemową integrację z oprogramowaniem do zarządzania magazynem oraz platformą B2B. Uwzględniając wymagania Zarządu nie dziwi zatem fakt wyboru **systemu enova365, jako platformy ERP**. Partnerem merytorycznym odpowiedzialnym za przeprowadzenie wdrożenia został Initius, czyli firma doświadczona w tego typu przedsięwzięciach IT.

W trakcie przygotowywania projektu wdrożenia zostały zdefiniowane wymagania kluczowe w zakresie współpracy poszczególnych systemów – enova365, XWMS i XB2B. W szczególności były to: **centralne zarządzanie polityką cenową i rabatową w enova365, automatyzacja przetwarzania zamówień wraz z rezerwacjami zasobów a następnie wsparcie procesu kompletacji wysyłek i automatyzacja fakturowania w zakresie zarówno generowania, jak i wysyłki elektronicznej faktur.**



ROZWIĄZANIE

Prace wdrożeniowe rozpoczęły się w czwartym kwartale 2014 roku. Sprawnie zrealizowany projekt umożliwił start systemu już od początku 2015 roku. W dalszych etapach realizowane były moduły rozszerzające działający już system. Wprowadzono obsługę sprzedaży rozproszonej w ramach wielu oddziałów terenowych. Wdrożono moduł CRM wraz z dedykowaną integracją z centralą telefoniczną. Wyjątkowość tego wdrożenia polega również na tym, że programiści Initius pracują razem z klientem na wspólnym repozytorium programistycznym przy wykorzystaniu Microsoft Team Foundation Server.

Kolejnym priorytetowym punktem wdrożenia była integracja z systemem B2B. Zastosowane mechanizmy umożliwiły centralne zarządzanie cenami w systemie enova365.

Wykorzystaliśmy technologię Windows Communication Foundation, aby zautomatyzować i zoptymalizować proces rezerwacji zasobów na magazynie po wprowadzeniu zamówienia przez klienta w kanale B2B.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż połączenie możliwości oprogramowania enova365 oraz systemu XWMS dało naszemu klientowi pełną kontrolę nad magazynem.



Radosław Balicki
Dyrektor ds. Wdrożeń

Jednym z kluczowych problemów klienta był brak możliwości łączenia kosztów transportu towarów z kosztami zakupów. Rozwiązaniem tej kwestii było odpowiednie wykorzystanie zintegrowanego modułu księgowego.



Bartosz Głowacki
Lider Zespołu Wdrożeniowego

Możemy teraz prowadzić inwentaryzację w czasie rzeczywistym, bez konieczności zatrzymywania pracy magazynu – zaakcentował zwiększenie efektywności pracy Przemysław Wójcik, kierownik magazynu w firmie Celkar.





REZULTATY

Wdrożenie zintegrowanego oprogramowania enova365 oraz systemu do zarządzania magazynem XWMS zdecydowanie można określić jako jeden z przełomowych momentów w działalności naszej firmy. Połączenie obu systemów zapewniło nam całkowitą i permanentną kontrolę stanów magazynowych. Możemy również bezproblemowo trzymać rękę na pulsie wszystkich realizowanych wewnątrz procesów. Z kolei działania naszych pracowników są precyzyjnie raportowane, co dodatkowo wpływa pozytywnie na zarządzanie naszym przedsiębiorstwem. Najbardziej cieszy nas jednak elastyczność zastosowanych rozwiązań programistycznych, dzięki której możemy w pełni dopasowywać system do przyjętego przez nas modelu biznesowego – podsumował współpracę z firmą Initius Maciej Madej, dyrektor ds. IT w Celkarze.

Zrealizowane wdrożenie przełożyło się zatem pozytywnie na usprawnienie procesu sprzedaży oraz obsługi magazynu wysokiego składowania. Celkar mógł dzięki temu m.in. znacząco usprawnić procesy zachodzące w firmie.

Współpraca z Celkar nie zakończyła się w momencie oddania wdrożonego oprogramowania. Po zrealizowaniu tego głównego etapu prowadzona jest dalsza aktywna współpraca, aby pomóc klientowi w realizacji nowych celów biznesowych oraz wdrażaniu kolejnych użytecznych funkcjonalności.

W przypadku firmy Celkar przejawem takiej powdrożeniowej współpracy była np. integracja z zewnętrznym katalogiem branżowym TecDoc. Dzięki temu Celkar mógł wprowadzić obsługę indywidualnych mechanizmów zamienników jako osobną grupę towarową.





CELKAR: FIRMA Z DIAMENTEM FORBESA 2017

Celkar kolejny raz znalazł się w gronie laureatów rankingu Diamenty Forbesa 2017 w kategorii firm o poziomie przychodów od 5 do 50 mln zł w województwie małopolskim.

W rankingu przygotowanym przez redakcję magazynu "Forbes", przedsiębiorstwo zajęło 90. miejsce na liście regionalnej. Nagrodę odebrał Dyrektor ds. Rozwoju, Jakub Sierzchała.

"Diamenty Forbesa" co roku przyznawane są firmom cechującym się największą dynamiką przychodów. Analizie poddawane są spółki, które cieszą się wysoką renomą, mają doskonałą sytuację prawno-finansową, dysponują znaczną wartością kapitału własnego, a przy tym wyróżnia je dodatni wynik finansowy.

