



Case study - Badura

Informacje o kliencie

Firma BADURA została założona w 1982 r. przez Zdzisława Badurę. Produkuje obuwie damskie, męskie oraz młodzieżowe. Bogaty asortyment oferuje nie tylko na rynku krajowym, ale również eksportuje swoje produkty do krajów UE oraz Ukrainy i Rosji. Stały dynamiczny rozwój doprowadził do przekształcenia się niewielkiego zakładu rzemieślniczego (w którym każda para obuwia powstawała z pracy rąk ludzkich) w jednego z największych producentów obuwia w Polsce, korzystającego z nowoczesnych maszyn i ciągów technologicznych.

W roku 2009 firma rozpoczęła budowę własnej ogólnopolskiej sieci handlowej pod marką BADURA.

Dane klienta

Badura S.A.

Profil przedsiębiorstwa: firma produkcyjno-handlowa

Charakterystyka: produkcja i sprzedaż obuwia

Liczba zatrudnionych: 200

Wdrożenie: 19 stanowisk (w centrali i 12 oddziałach)

www.badura.pl

Potrzeby

Podjęcie decyzji o stworzeniu własnej sieci dystrybucyjnej wywołało potrzebę wdrożenia systemu klasy ERP, który umożliwiłby firmie scentralizowane zarządzanie wszystkimi sklepami, stanami magazynowymi, cenami, promocjami itp. Szczególnie istotny był aspekt skalowalności systemu, aby można go było szybko i prosto dostosowywać do rozwijającej się sieci sprzedaży, oraz dokładne sprofilowanie stanowisk sprzedażowych.

Wybór systemu

Przez wdrożenie nowego systemu firma chciała zapewnić sobie łatwe, centralne zarządzanie informacjami o stanach swoich magazynów. Fundamentalne znaczenie odgrywała możliwość dostępu do wszystkich gromadzonych w systemie informacji i śledzenie on-line zachodzących w nich zmian. Inną, również istotną potrzebą firmy BADURA była możliwość ustalania wielu poziomów cen dla dowolnego magazynu, co pozwalałoby dokonywać lokalnych obniżek cen i wyprzedaży, aby elastycznie dopasowywać się do aktualnej sytuacji na rynku w poszczególnych oddziałach.

W trakcie procesu wyboru systemu brano pod uwagę rozwiązania Asseco Business Solutions, Comarchu oraz Insertu. Porównywano ich moż-

liwości, szybkość działania oraz stosunek jakości do ceny. Ostatecznie wybór padł na Navireo ze względu na możliwą szybką realizację wdrożenia, łatwość obsługi oraz przyjazny i w pełni konfigurowalny interfejs dla sprzedawców, zapewniający im komfortową pracę.

Wdrożenie

Wdrożenie przeprowadził połączony zespół konsultantów firmy PROMEDIA z Wadowic i Partnera Navireo, firmy SOFT-SERWIS. Zdobyta w trakcie analizy przedwdrożeniowej wiedza na temat procedur i procesów zachodzących u klienta oraz stały kontakt z koordynatorem projektu po stronie firmy BADURA, pozwoliły na szybką i sprawną implementację systemu.

Pierwszy, główny etap wdrożenia trwał miesiąc. Obejmował on instalację i konfigurację Navireo oraz przeszkolenie pracowników w centrali firmy, a następnie w 12 oddziałach na terenie kraju.

System w centrali firmy BADURA pracuje na serwerze z Windows Server 2008 Standard, zapewniając wydajną pracę zarówno pracownikom w siedzibie firmy, jak i sprzedawcom w oddziałach, pracujących terminalowo poprzez zdalne pulpity (szyfrowane połączenia VPN).

Korzyści

Oparcie swojej działalności biznesowej na systemie Navireo przyniosło firmie BADURA wymier-



ne korzyści. Najważniejsze z nich to kontrola on-line wszystkich magazynów, pozwalająca na optymalizację ich stanów i wsparcie zarządzania dystrybucją; możliwość centralnego zarządzania cenami produktów w poszczególnych magazynach oraz bardzo szybkie i dowolne raportowanie sprzedaży wszystkich magazynów plus kontrola kasy. Ponadto firma bardzo sobie ceni łatwą kontrolę stanu towarowego w poszczególnych magazynach oraz możliwość szybkiego przerzucania nadwyżek towarowych z magazynu, gdzie sprzedaż danego modelu jest słabsza, do magazynu, gdzie ten sam model sprzedaje się lepiej.

Tomasz Grodecki, prezes BADURA TRADE podsumowuje: „Dynamiczny rozwój naszej firmy wymagał solidnego rozwiązania. Systemu, który sprostaby nie tylko bieżącym potrzebom, ale który także byłby w stanie dotrzymać nam kroku i elastycznie dopasowywać się do naszych wymagań. Wybór Navireo był właściwą decyzją.”

Plany

W planach na rok 2010 BADURA ma dalszy dynamiczny rozwój swojej sieci sprzedaży w oparciu o Navireo. Prócz modułów handlowych w nowo otwieranych oddziałach, firma zamierza także rozbudować system o kolejne moduły: Księgi handlowe, Środki trwałe oraz Kadry i płace, aby zapewnić jeszcze bardziej zintegrowane zarządzanie przepływem danych i informacji.



Zintegrowany system ERP
www.navireo.pl, 71-78-76-115