



N

CER MOTOR

Informacje o kliencie

Firma CER MOTOR została założona w 1980 roku przez Cezarego i Elżbietę Ruszkowskich. W latach 70. i 80. Cezary Ruszkowski był czynnym kierowcą rajdowym i wyścigowym. Wielokrotnie zdobywał tytuł mistrza i wicemistrza Polski, sam przygotowywał silniki do swoich samochodów. Wiedza i doświadczenie zdobyte w sporcie samochodowym leżą u podstaw sukcesu firmy. CER MOTOR jest bezpośrednim importem i zapewnia najszerszą ofertę części silnikowych do aut zachodnich, japońskich, koreańskich, zarówno osobowych, jak i dostawczych oraz ciężarowych. W 2004 roku szeroki asortyment został dodatkowo poszerzony o części silnikowe do maszyn rolniczych i budowlanych. Efektem ciągłego podwyższania jakości towarów i usług firmy było wdrożenie w 2006 roku Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000. Obecnie CER MOTOR zatrudnia ok. 100 pracowników, z czego połowę w centrali, a drugą połowę w 20 filiach na terenie całego kraju.

Dane klienta

CER MOTOR

www.cermotor.com.pl

Profil przedsiębiorstwa: firma handlowa

Charakterystyka: sprzedaż hurtowa i detaliczna części do silników samochodowych, maszyn budowlanych oraz rolniczych

Liczba zatrudnionych: 50 + 45 osób
(w 20 zewnętrznych filiach)

Wdrożenie: 60 użytkowników
w centrali i w oddziałach)

Potrzeby

Główne potrzeby zgłaszane przez firmę CER MOTOR ogniskowały się wokół dostosowywania oprogramowania do własnych potrzeb, profilowania danych i personalizacji interfejsu użytkownika. Należało podłączyć wszystkie filie do jednego zintegrowanego systemu i poprawić wydajność jego działania, umożliwić sprawne uruchomienie w środowisku terminalowym w oparciu o Active Directory oraz rozbudowywanie systemu szczególnie w obrębie obsługi logistyki wewnętrznej (obsługa zamówień z filii, domagazynowanie, odmagazynowanie, sterowanie rotacją towarów, itp.). Istotna była też integracja z katalogami dostawców oraz usprawnienie logistyki magazynowej.

Wybór systemu

Decydując się na zmianę oprogramowania, firma CER MOTOR chciała otrzymać wydajny i skalowalny system, spełniający wiele specyficznych wymagań oraz umożliwiający dalszą rozbudowę. O wyborze Navi-reo przesądziły: nowoczesność rozwiązań, możliwość poprawienia wydajności i skalowalności, nieskomplikowana rozbudowa systemu o nowe moduły, cena licencji systemu oraz łatwość migracji danych z używanego dotychczas systemu InsERT GT.

CASE STUDY

Wdrożenie

Wdrożenie systemu Navireo przeprowadziła firma inSolutions. W skład zespołu wdrożeniowego weszło osiem osób – cztery z firmy CER MOTOR oraz czterech specjalistów z inSolutions.

”

Głównym zadaniem, które stało przed nami, było przygotowanie infrastruktury oraz systemu tak, aby możliwa była sprawna i wygodna praca po podłączeniu wszystkich filii. Kolejną kwestią było opracowanie odpowiednich procedur wdrożenia, umożliwiających bezproblemowe przejście na nowy system.”

Łukasz Kristof,
firma inSolutions

Największym wyzwaniem było wdrożenie systemu tak, aby skończywszy pracę w sobotę po godzinie 15, można było rozpocząć pracę z nowym systemem w poniedziałek rano. Cała operacja zakończyła się sukcesem.

Następne zadanie – już po wdrożeniu systemu – polegało na przygotowaniu przez inSolutions kolejnych modułów dodatkowych, które uprościły obsługę procesów zachodzących w firmie CER MOTOR. Jednym z tych modułów jest rozszerzenie do zarządzania stanami magazynów w filiach, które automatycznie domagazynowuje i odmagazynowuje filie na podstawie ich statystyk sprzedaży. Dodatkowo został przygotowany moduł, który rozszerza możliwości systemu w zakresie definiowania polityk cenowych.

”

Do wdrożenia przygotowaliśmy się bardzo starannie, poświęcając sporo czasu na przygotowanie wizji, opracowanie procedur oraz wstępne przeszkolenie użytkowników. Dzięki pomocy specjalistów z firmy inSolutions przejście z jednego systemu na drugi odbyło się sprawnie i bez paraliżu pracy w firmie.”

Elżbieta Ruszkowska,
wiceprezes zarządu CER-MOTOR

Korzyści

Nowy system umożliwił integrację wszystkich filii z centralą przy jednoczesnym zwiększeniu wydajności działania, co usprawniło zarządzanie logistyką wewnętrzną. Nowe moduły funkcjonalne stworzone przez firmę inSolutions ulepszyły procedury wymiany informacji między centralą a filiami oraz pomiędzy filiami.

Dzięki otwartej budowie Navireo możliwa będzie rozbudowa systemu o kolejne moduły, takie jak polityki cenowe, planowanie zakupów, naliczanie bonusów dla klientów oraz integracja z katalogami dostawców.

”

W trakcie poszukiwania nowego systemu przeanalizowaliśmy bardzo dużo rozwiązań, także tych przeznaczonych specjalnie dla branży motoryzacyjnej. System Navireo od strony zarówno obsługi, jak i nowoczesności spełniał wszystkie nasze potrzeby. Dzięki połączeniu przygotowania naszych pracowników oraz sprawności specjalistów firmy inSolutions udało się wdrożyć system szybko i sprawnie.”

Cezary Ruszkowski,
prezes firmy CER-MOTOR



NAVIREO

przyjazny system ERP

www.navireo.pl, 71 78 76 115