



IFS Applications™

**Rozwiązania stworzone dla Państwa przedsiębiorstw i branży**



PATRON PORTALU:



EMMANN POLSKA rozpoczęła wdrożenie systemu abas ERP | Deadkowski-Cebulski wdraża system ERP Dynamics AX 2009 | SAAB rozszerza globalną umowę z IFS | Czer...

AKTUALNOŚCI

Wiadomości

ERP

CRM

SFA/FFA

HR

Business Intelligence

RFID

PLM

MES

Workflow

IT Solutions

BPM

WMS

ERP od czego zacząć?

Wiadomości

11.05.12 Produkcja na diecie, czyli Lean Manufacturing

**Produkcja na diecie, czyli Lean Manufacturing**



W dobie nasilonej konkurencji przedsiębiorstwa coraz częściej decydują się na zrzucenie „paru zbędnych kilogramów”. Zastosowanie się do zasad koncepcji produkcji odchudzonej (lean manufacturing) to sposób na efektywny i lżejszy dla kieszeni biznes.

Więcej... ▶

10.05.12 5 błędów, które popełniają firmy wybierając system ERP

27.03.12 ERP w branży chemicznej

31.01.12 Epicor - Nowa generacja aplikacji dla przedsiębiorstw

13.09.11 Epicor ERP z certyfikatem TEC

FORTE HANDEL DLA GUMO-HURT

24.09.12

**FORTE HANDEL DLA GUMO-HURT**



Firma GUMO – HURT Janusz Romanowicz działa w branży motoryzacyjnej od 1993 roku. Specjalizuje się w sprzedaży hurtowej i detalicznej opon, felg oraz dętek. Prowadzi również działalność serwisową oraz wymianę opon w motocyklach, samochodach osobowych, ciężarowych oraz maszynach rolniczych. Dzięki współpracy z krajowymi oraz zagranicznymi producentami i hurtowniami gwarantuje swoim Klientom lepszą dostępność towarów oraz szeroki asortyment z uwzględnieniem rzadko spotykanych rozmiarów opon i felg. Znacząca część sprzedaży realizowana jest poprzez odbiorców hurtowych, z którymi firma GUMO-HURT stale współpracuje.

REKLAMA

**Wykorzystaj System Zarządzania Forte**

Dowiedz się więcej

Wymiana oprogramowania

W 2011 roku, w celu usprawnienia procesów wymiany informacji, realizacji zamówień oraz relacji z partnerami biznesowymi, firma zdecydowała się na wdrożenie web'owego panelu B2B, który miał współpracować z programem handlowo - magazynowym. Wykorzystywane dotychczas autorskie oprogramowanie oparte o system DOS, ze względu na ograniczoną funkcjonalność, nie pozwalało na takie połączenie.

*Decyzja o zakupie programu Forte Handel podyktowana była kilkoma wyznacznikami: program miał przede wszystkim współpracować z panelem partnerskim, posiadać możliwości rozbudowy i dostosowania do specyficznych potrzeb branży oraz naszej działalności, a ponadto umożliwiać wymianę dokumentów księgowych z zewnętrznym biurem rachunkowym, które pracuje na systemie Symfonia Finanse i Księgowość – mówi Michał Wodnicki, kierownik sprzedaży hurtowej firmy GUMO-HURT.*

Wybór i wdrożenie systemu

VIDEO

Case study

16.08.11 System ERP firmy Epicor w SiroScanie



SiroScan Sp. z o.o. zajmuje się dystrybucją i marketingiem produktów kosmetycznych.

Na rynku polskim firma kontynuuje wieloletnią historię dystrybucji kosmetyków selektywnych rozpoczętą 13 lat temu przez Interocosmetics, kontynuowaną następnie przez Cosmopolitan Cosmetics, a później przez Procter & Gamble Prestige Products. Od kwietnia 2009 roku firma działa jako SiroScan Sp. z o.o.

Więcej... ▶

16.08.11 System ERP firmy Epicor w Smayu

02.02.10 Nowa generacja aplikacji ERP

02.02.10 Business Process Management

02.02.10 Enterprise Search

02.02.10 Part On The Fly

02.02.10 Drill Around czyli wszystkie

informacje w jednym miejscu

02.02.10 MES

02.02.10 Od zamówienia sprzedaży do

faktury VAT



IFS Applications™

**Rozwiązania stworzone dla Państwa przedsiębiorstw i branży**



**NAJBLIŻSZE  
KONFERENCJE**

- Bezpieczne i efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem z wykorzystaniem ERP
- Cloud Computing – innowacyjne rozwiązania w chmurze
- Plany marketingowe w praktyce - narzędzia informatyczne zarządzania marketingiem
- Controlling sprzedaży – wyzwania i rozwiązania
- Produkcja to czarna dziura

CS Video

23.02.11 Wdrożenie w EDBUD



Więcej... ▶

08.09.10 SIMPLE.BI – platforma analiz biznesowych



Więcej... ▶

07.09.10 SIMPLE spełniło nasze oczekiwania



Specyfika branży oraz prowadzonej działalności narzucała programowi określone funkcjonalności, które powinien spełniać – kontynuuje Michał Wodnicki

*Wybrany system musiał posiadać możliwość prowadzenia dodatkowych magazynów (m.in. do ewidencji przechowywanych sezonowo opon lub towarów przekazanych odbiorcom hurtowym w komis), jednakże bez skutków księgowych. Ponadto powinien pozwalać na wykorzystanie wielu parametrów identyfikujących towary.*

Wdrożenie systemu Forte Handel, na pięciu stanowiskach w dziale handlowym, zrealizowane zostało przez firmę MAP solutions Sp. z o.o. i trwało cztery dni. Zakres wykonanych prac opisuje Zbigniew Janusz, specjalista ds. wdrożeń w firmie MAP solutions:

*Proces wdrożenia podzieliłmy na kilka etapów, z których pierwszy to instalacja i konfiguracja serwera SQL oraz instalacja programu na stacjach roboczych. Drugim etapem było zaimportowanie kartotek kontrahentów i towarów z dotychczasowego programu DOS-owego, z jednoczesną modyfikacją kodów towarów dla potrzeb późniejszej integracji z platformą B2B. Kolejny etap to przeprowadzenie szkolenia użytkowników, w siedzibie firmy GUMO – HURT, ze standardowej funkcjonalności systemu Forte Handel oraz dodatkowych rozwiązań przygotowanych przez Dział Rozwiązań Indywidualnych MAP solutions. Ostatnim etapem wdrożenia było przygotowanie parametrów wymiany danych z systemem Symfonia Finanse i Księgowość, wykorzystywanym przez biuro rachunkowe.*

**Dodatkowe funkcjonalności**

Dostosowanie systemu do oczekiwań firmy GUMO-HURT wymagało stworzenia dodatkowych rozwiązań informatycznych przez specjalistów firmy MAP solutions.

*Potrzeba przygotowania rozwiązań indywidualnych pojawiła się w dwóch sferach działalności firmy – dotyczyła wymiany danych z panelem B2B oraz usprawnienia procesów związanych z wystawianiem dokumentów magazynowych i handlowych. Miało to przyspieszyć procesy, zwiększyć ergonomię pracy i zapewnić lepszy dostęp do informacji – mówi Sylwester Maliszewski, kierownik zespołu rozwiązań indywidualnych firmy MAP solutions.*

Przygotowane rozwiązania konfigurujące program handlowy z panelem partnerskim B2B miały zapewnić eksport danych oraz możliwość eksportu stanów magazynowych do platformy B2B w celu jej aktualizacji. Zostało również przygotowane zaawansowane wyszukiwanie z okna dokumentów, z możliwością wyświetlania cen oraz kodów towarów. Funkcjonalność ta ułatwia znalezienie określonego produktu po dowolnym parametrze. Stworzona w ten sposób lista dopasowanych do zapytania towarów, począwszy od tych najbardziej zbliżonych, w znaczący sposób przyspiesza proces przeszukiwania asortymentu. Posiadanie wielu dostawców powoduje jednoczesne posiadanie wielu cenników i konieczność ich aktualizacji w programie, dlatego jednym z rozwiązań zastosowanych w firmie GUMO- HURT było wczytanie cennika towarów z plików MS Excel. Kolejnym usprawnieniem było stworzenie serwera wydruku, który pozwala na drukowanie paragonów ze wszystkich pięciu stanowisk na jednej drukarce fiskalnej, co pozwoliło na ograniczenie kosztów związanych z zakupem kolejnych urządzeń.

**Korzyści z wdrożonego oprogramowania**

Wdrożenie systemu Forte Handel oraz rozwiązań dodatkowych MAP solutions pozwoliło przede wszystkim na oszczędność kosztów, czasu oraz automatyzację pracy. Usprawniony został obieg dokumentów wewnątrz firmy, a także ich wymiana z partnerami i biurem rachunkowym.

*Dzięki zastosowanemu oprogramowaniu zwiększyła się szybkość wystawiania dokumentów, możliwa jest elektroniczna wysyłka faktur do kontrahentów bez konieczności ich wcześniejszego skanowania. Usprawniony został proces dostarczania dokumentacji do księgowości – mówi Michał Wodnicki, GUMO-HURT.*

Firma planuje rozwój kolejnych kanałów dystrybucji np. sprzedaż poprzez sklep internetowy skierowany do odbiorców indywidualnych -

*Dzięki temu, że Forte oparte jest o bazę MS SQL będzie możliwa taka integracja – kontynuuje Michał Wodnicki.*

Źródło: [www.mapsolutions.pl](http://www.mapsolutions.pl)

ImpulsEVO

Case Studies

Ewolucja wymaga impulsów!  
19.03.10

**Ewolucja wymaga impulsów!**



**Impuls EVO,** najnowsze rozwiązanie ERP w ofercie BPSK, jest innowacyjnym

podejściem do korzystania z zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie. Spełnia potrzeby związane z powszechnością internetu w biznesie, wykorzystaniem przenośnych urządzeń on-line, kustomizacją i użytecznością interfejsów zaawansowanych systemów ERP. Jego funkcjonalność to efekt ewolucji naszych kolejnych systemów wspomagających zarządzanie.

**Impuls EVO** organizuje realizację zadań i procesów decyzyjnych w oparciu o technologię webową. Umożliwia korzystanie z wybranych, istotnych dla uczestnika i przebiegu procesu informacji z różnych obszarów funkcjonalnych systemu ERP poprzez platformę internetową. W zależności od potrzeb jej platformy można dowolnie zestawiać i rozbudowywać.

[Sprawdź czym jest ImpulsEVO](#)



Więcej... ▶

Najnowsze Case Studies

Artykuły

13.04.10 CRM w Transcontinental Printing



Po latach konsekwentnego budowania pozycji rynkowej kanadyjska grupa wydawnicza Transcontinental Printing osiągnęła w swoim kraju pozycję lidera. Zaliczana jest także do największych wydawnictw w Ameryce Północnej. Grupa od roku 1976 prowadzi działalność wydawniczą obejmującą m.in. książki, czasopisma, katalogi, gazety. Obecnie ma wiele oddziałów i jest wiodącym kanadyjskim wydawcą czasopism konsumencyjnych i drugim pod względem wielkości wydawcą gazet lokalnych.

Więcej... ▶

13.04.10 ACT! by Sage usprawnia komunikację w Gordon Rogers Architecture



Gordon Rogers Architecture to niewielka, ale świetnie prosperująca firma ośrodkiem z Kalifornii. Jej szef -