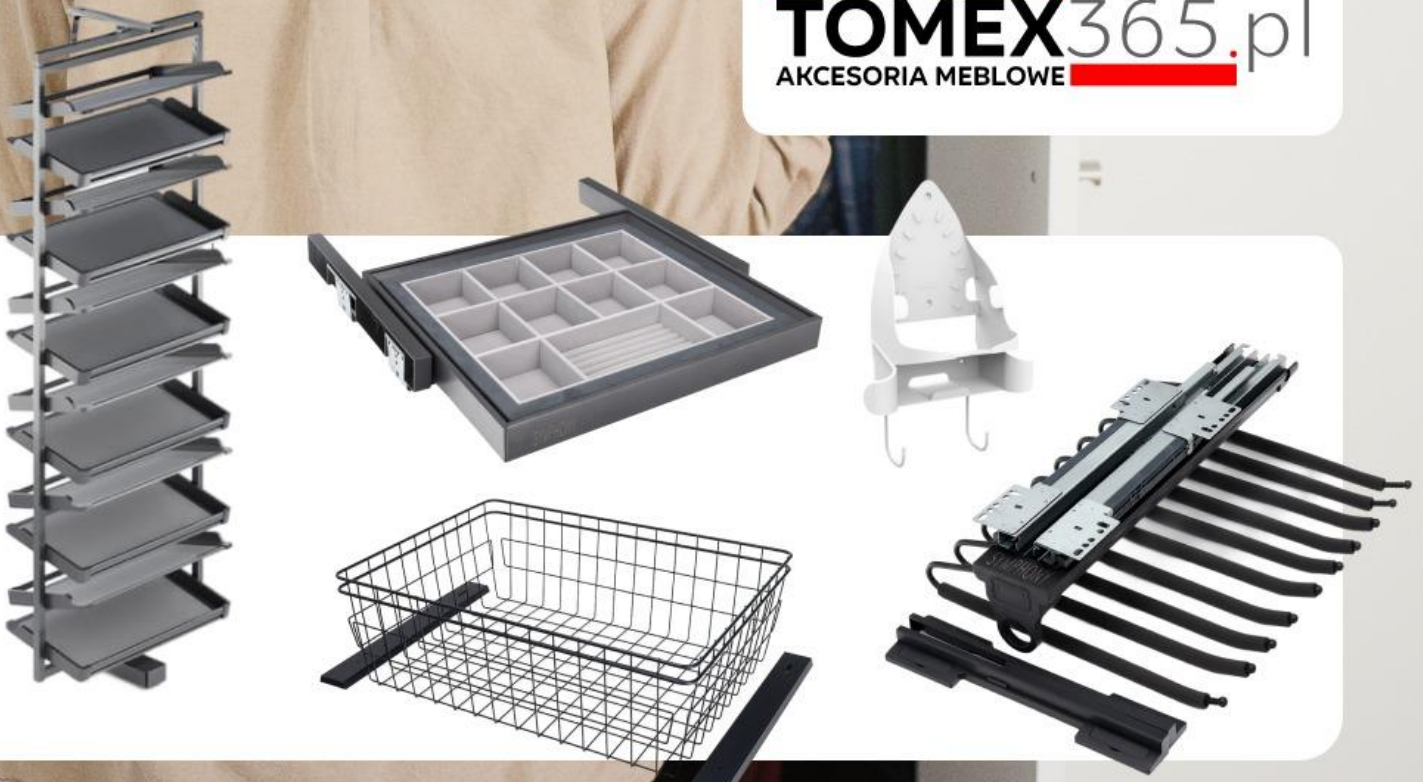




Case Study

Comarch ERP Optima w P.H.U. TOMEX Tomasz Barzak



O firmie Tomex

Tomex Sp. z o.o. to polska, rodzinna firma działająca nieprzerwanie od 2010 roku, specjalizująca się w sprzedaży akcesoriów meblowych. Przedsiębiorstwo funkcjonuje jako hurtownia stacjonarna i internetowa, zaopatrując przemysł meblowy w komponenty niezbędne do produkcji mebli. W ofercie znajdują się m.in. fronty, blaty HPL, systemy szuflad i prowadnic, okucia, oświetlenie, organizery, a także narzędzia i środki montażowe.

Oferta kierowana jest głównie do producentów mebli, stolarzy oraz firm z branży wyposażenia wnętrz. Wyróżnikiem Tomex jest kompleksowość asortymentu oraz współpraca z renomowanymi dostawcami, co pozwala zapewnić wysoką jakość produktów. Firma działa na rynku krajowym, budując stabilną pozycję jako solidny partner biznesowy. Struktura obejmuje sprzedaż online oraz działalność stacjonarną, co umożliwia obsługę klientów w różnych kanałach dystrybucji.

Wyzwania - sytuacja wyjściowa

Dynamiczny rozwój firmy oraz rosnąca liczba zamówień ujawniły ograniczenia dotychczasowych narzędzi do zarządzania sprzedażą i magazynem. Brak zintegrowanego systemu powodował trudności w bieżącej kontroli stanów magazynowych oraz wydłużenie czasu realizacji zamówień.

Główną barierą było ograniczenie modelu chmurowego w możliwości rozbudowy o zewnętrzne dodatki i integracje.

Kolejną barierą był brak rozbudowanego Konfiguratora produktu w Comarch B2B.

Sytuacja biznesowa przed wprowadzeniem systemu:

- brak centralnej bazy danych - informacje o klientach, zamówieniach i produktach były rozproszone,
- ograniczona kontrola stanów magazynowych i dostępności towarów,
- ręczne procesy obsługi zamówień zwiększające ryzyko błędów,
- utrudniony dostęp do aktualnych danych sprzedażowych i raportów,
- brak automatyzacji w obszarze dokumentów handlowych i księgowości,
- trudności w integracji sprzedaży internetowej z gospodarką magazynową.
- brak w Comarch B2B konfiguratora produktu, który umożliwiłby klientowi samodzielne złożenie zamówienia w zależności parametrów produktu (rozmiar, kolor, dodatki).
- Firma potrzebowała rozwiązania, które usprawni zarządzanie sprzedażą, zautomatyzuje procesy oraz zapewni bieżący dostęp do danych w jednym systemie.

- Brak zaawansowanych analiz **Business Intelligence** do monitorowania sprzedaży i stanów magazynowych

W wyniku tych potrzeb była konieczność przejścia na model stacjonarny, by móc elastycznie rozwijać ERP. Warunkiem było również przygotowanie nowoczesnej infrastruktury: serwer rack, szafa serwerowa, UPS, switche.



Przebieg wdrożenia i korzyści



System został uruchomiony początkowo w zakresie modułów handlowo-magazynowych, a następnie rozszerzony o kolejne funkcjonalności. Wdrożenie umożliwiło integrację sprzedaży internetowej B2B z systemem ERP, co znacząco usprawniło obsługę zamówień.

Przebieg wdrożenia rozpoczął się od przygotowania sprzętowego środowiska stacjonarnego. Następnie instalacji Comarch ERP Optima w modelu stacjonarnym i przeniesienie głównej bazy. Przy tej okazji uporządkowano bazę towarów. Kolejne prace skupiły się w Comarch ERP Optima e-Sklep B2B oraz Analizy BI. Ostatnim i bardzo ważnym etapem było rozpoczęcie prac nad dodatkiem CC Konfigurator

Produktu. Uwieńczeniem procesu wdrożenia było stworzenie nowych Analiz i raportów BI.

System Comarch ERP Optima usprawnił m.in.:

- zarządzanie stanami magazynowymi w czasie rzeczywistym,
- automatyzację procesu sprzedaży i dokumentów handlowych,
- integrację zamówień online z systemem magazynowym,
- analizę danych sprzedażowych i raportowanie.
- Składanie samodzielnych zamówień przez klientów B2B

Korzyści z wdrożenia systemu:

- skrócenie czasu realizacji zamówienia: **- 20 %**
- zwiększenie ilości zamówień: **+15 %**
- zwiększenie ilości zamówień na produkty konfigurowalne: **+15 %**
- skrócenie czasu reklamacji: **-25 %**
- zwiększenie obrotów firmy: **+10 %**

Wdrożenie systemu pozwoliło firmie Tomex uporządkować procesy operacyjne i przygotować się na dalszy rozwój oraz skalowanie działalności.

Korzyści CC Konfigurator Produktu

- Wdrożenie CC Konfiguratora Produktów znacząco usprawniło proces składania zamówień.
- Wyeliminowano błędy pojawiające się wcześniej na etapie przyjmowania zamówień od klientów.
- Dzięki gotowym kompletom generowanym automatycznie przez system, firma może natychmiast przystąpić do realizacji wysyłki – bez potrzeby ciągłego doprecyzowywania szczegółów z klientem.
- zastosowanie **CC Konfiguratora Produktów** przyczyniło się do wzrostu liczby zamówień.

Konfigulatory online są postrzegane przez klientów jako wygodne i nowoczesne narzędzie, które zwiększa satysfakcję z zakupów oraz wzmacnia konkurencyjność firmy na rynku.



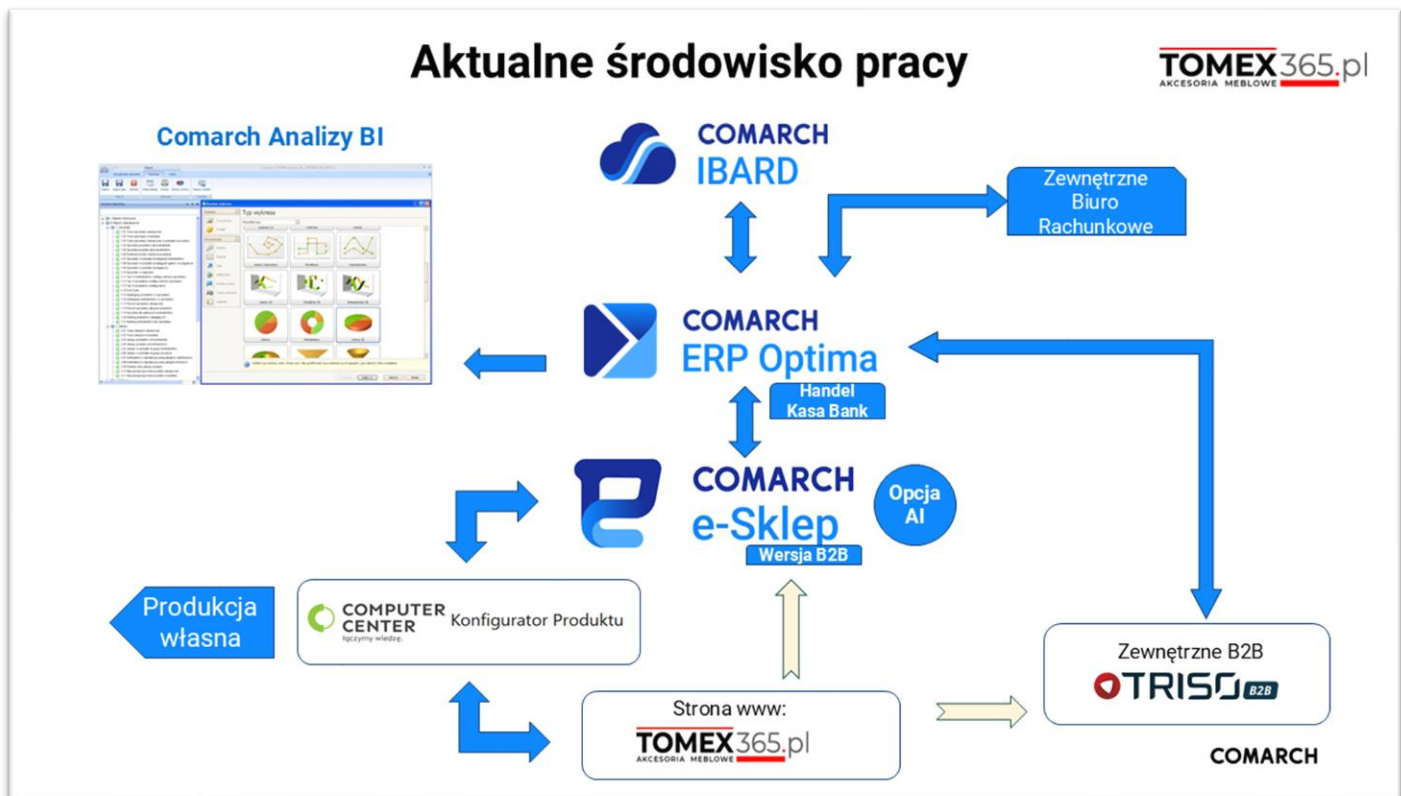
Okiem Klienta

„Wdrożenie Comarch ERP Optima pozwoliło nam uporządkować kluczowe procesy w firmie i znacząco poprawić kontrolę nad sprzedażą oraz magazynem. Dzięki integracji systemów zyskaliśmy większą efektywność operacyjną i możliwość dalszego rozwoju biznesu.”

Tomasz Barzak Prezes firmy Tomex Sp. z o.o.

Wdrożone moduły Comarch ERP Optima

- Handel
- Magazyn
- Księgowość
- CRM
- Rozbudowa Comarch B2B o dodatek CC Konfigurator Produktu



Konfiguracja zestawu CC KP

Wybór zestawu

Wybór koloru

Wybór osprzętu

Nazwa Zestawu
Zestaw prezentacyjny - szafka nocna

Strona 1 z 1

Rość zestawów:

50x35x70

Kompaktowy mebel idealny do przechowywania podręcznych przedmiotów przy łóżku.

50x50x70

Solidny i przestronny mebel, zapewniający wygodne miejsce na przechowywanie w zasięgu ręki.

50x80x70

Pojemny i stabilny mebel, który sprawdzi się zarówno przy łóżku, jak i jako dodatkowa przestrzeń do przechowywania.

Kolor
Wybór koloru szafki nocnej powinien harmonizować z wybranym typem tapety – jest to odwołanie się do kolorów i dodatków tekstylnych, ceramicznych, wprowadzając elegancję i

Biały

Kolor biały to klasyczny, który wnosi do wnętrza poczucie świeżości, czystości i lekkości.

Szary

Szary to kolor uniwersalny i ponadczasowy – wnosi do wnętrza spokój, elegancję i subtelność.

Jasny dąb

Jasny dąb to kolor, który wnosi do wnętrza ciepło, naturalność i przytulny klimat.

Rość zestawów:

SZAFKA SZARA 50x35x70

Rość:

Dodaj do koszyka

Kwota: 350,00 zł

PROWADNICE UNIWERSALNE (2szt)

Rość:

Dodaj do koszyka

Kwota: 50,00 zł

UCHWYTY DO SZAFKI SREBRNY

Rość:

Dodaj do koszyka

Kwota: 10,00 zł

Produkty opcjonalne

PODKŁADKA POD SZAFKĘ

Rość:

Dodaj do koszyka

Kwota: 1,00 zł

✓ Zestaw dodany do koszyka pomyślnie
✗

TOMEX365.pl
AKCESORIA MEBLOWE

COMARCH

Dane Klienta



P.H.U. TOMEX Tomasz Barzak

Czarna Wieś, ul. Słoneczna 70
42-133 Czarna Wieś
Tel.: 798 929 029
www.tomex365.pl

Dane osoby kontaktowej

Tomasz Barzak
t.barzak@tomex365.pl

Firma wdrażająca



Przedsiębiorstwo Informatyczne

Computer Center Sp z o.o.
1 Maja 40c
42-217 Częstochowa
Tel.: 730790880
www.center.pl
kontakt@center.pl

Odwiedź www.comarch.com, żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach:

Austria	Korea Południowa
Australia	Malezja
Arabia Saudyjska	Malta
Belgia	Niemcy
Brazylia	Panama
Chile	Polska
Chiny	Szwajcaria
Indonezja	Szwecja
Japonia	Tajlandia
Finlandia	Turcja
Francja	Wielka Brytania
Holandia	Włochy
Luksemburg	Ukraina
Kanada	USA
Kolumbia	ZEA

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567.

Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8.133.349,00 zł. Kapitał zakładowy wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2025. Wszystkie prawa zastrzeżone.