



Vipera: Ekspansja dzięki kompleksowemu systemowi IT

Vipera Cosmetics istnieje od 1988 roku i jest liderem w branży kosmetyków kolorowych. Firma zatrudnia ponad 150 osób. Firma eksportuje kosmetyki do Rosji, Czech, Słowacji, Białorusi, Bułgarii, Litwy, Ukrainy, Gruzji, Łotwy, Mołdawii, Węgier, Rumunii i Kosowa, a także do Europy Zachodniej i USA. Mimo że wyroby marki sprzedawano już ponad 4 000 sklepów, Vipera zaplanowała dalsze rozszerzenie sieci dystrybucji.

Wyzwanie: Pokonać bariery wzrostu

Głównym hamulcem rozwoju był brak systemu rozliczeń produkcji. Drugim czynnikiem spowalniającym był używany program magazynowy, który nie pozwalał na gromadzenie wszystkich niezbędnych informacji. Potrzebny był inteligentny system, identyfikujący np. kolejne paczki z kosmetykami czy podpowiadający metody najbardziej efektywnego składowania.



„Oczekiwaliśmy, że oprogramowanie z informatyzuje procesy produkcyjne, a z drugiej strony umożliwi współpracę z oprogramowaniem zarządzającym gospodarką magazynową oraz – w dalszych krokach – pozwoli zintegrować również działy księgowości i kadr”.

Agnieszka Gawin, analityk sprzedaży Vipera Cosmetics

Wybór partnera kluczem do sukcesu

Wybór padł na SerwNet, Złotego Autoryzowanego Partnera Sage. Zdecydowano się na wprowadzenie systemu Sage Symfonia ERP, z modułami: Zarządzanie Produkcją oraz Handel, Finanse i Księgowość, Kadry i Płace. Udane, trwające zaledwie 4 miesiące wdrożenie systemu, spowodowało, że Vipera zdecydowała się na kolejne moduły – Środki Trwałe oraz Analizy Finansowe.

Korzyści z wdrożenia

Pierwotnym założeniem było usprawnienie procesu produkcji poprzez jego informatyzację. Dzięki temu zautomatyzowano większość czynności, które do tej pory były wykonywane ręcznie. To posunięcie przyniosło znaczne oszczędności czasu. Nowy system był ponadto łatwiejszy w obsłudze i konserwacji, dzięki czemu praca stała się przyjemniejsza.



„Często klient w rozmowach z nami patrzy na nowy system z perspektywy starego. Nie ujawnia pewnych istotnych informacji, uważając je za oczywiste.

Kluczową kwestią pierwszego etapu wdrożenia było więc dokładne zrozumienie, jak pracuje klient i czego rzeczywiście potrzebuje”.

*Leszek Antolik właściciel
firmy SerwNet,
implementującej System
Sage Symfonia ERP*