

Studium przypadku: Storbildsbolaget (Szwecja)

Cztery lata po wdrożeniu systemu Optimus dash MIS

Profil firmy

Storbildsbolaget – co po szwedzku oznacza „Wielka Firma Obrazowa” – ma swoją siedzibę w Helsingborgu, w Szwecji, i od 24 lat działa w branży komunikacji wizualnej.

Dzięki solidnym możliwościom produkcyjnym w zakresie wielkiego i bardzo wielkiego formatu, firma specjalizuje się w reklamie zewnętrznej, ekspozytorach, grafice i oznakowaniu, zawsze zgodnie z normami ISO 9001 i 14001.

Z portfolio klientów obejmującym wiele marek detalicznych w całym regionie nordyckim, Storbildsbolaget zdobyła reputację firmy oferującej jakość, szybkość i innowacyjność.

Potrzeba

W 2012 roku, po latach ciągłego rozwoju, założyciel i dyrektor Jonas Hellke zrozumiał, że dalszy rozwój nie może opierać się wyłącznie na zwiększaniu zatrudnienia czy powierzchni. Potrzebna była automatyzacja w celu zwiększenia wydajności.

Hellke wyobrażał sobie system, który pozwoli na:

- Odbieranie zapytań telefonicznych
- Tworzenie wyceny w trakcie rozmowy
- Rejestrację zamówienia i nawet wystawienie faktury w kilka minut
- Monitorowanie dystrybucji i rentowności na podstawie rzetelnych danych

Jednak na rynku nordyckim nie było wtedy systemu MIS spełniającego specyficzne potrzeby druku wielkoformatowego. Po wstępnym rozeznaniu Hellke odwiedził FESPA Digital 2012 w Barcelonie, gdzie odkrył system **Optimus dash MIS**.

Rozwiązanie: Optimus dash MIS

System dash firmy Optimus okazał się jedynym, który potrafił obsłużyć podłoża i procesy specyficzne dla Storbildsbolaget: druk o szerokości do 5 metrów i długości do 100 metrów, specjalne wykończenia i szeroką personalizację.

Po serii ukierunkowanych spotkań oraz wizycie konsultantów Optimus w Szwecji, umowę podpisano na targach Drupa 2012. System został wdrożony w 2013 roku. Choć początkowo nie istniała szwedzka wersja językowa, zespół dostosował interfejs do wersji hybrydowej – szwedzko-angielskiej.

Uzyskane wyniki

Po niemal pięciu latach korzyści są wyraźne i mierzalne:

- **+31% Przychodów:** wzrost z 32 do 42 mln SEK w ciągu trzech lat oraz 5% wzrost marży.
- **Optymalizacja zakupów i magazynu:** zastosowanie modułów Optimus pozwoliło obniżyć koszty magazynowania, straty materiałowe oraz liczbę pilnych wysyłek.
- **Kontrola zakupów:** co tydzień przynajmniej 5 zamówień jest odrzucanych z powodu błędów, co pozwala uniknąć zbędnych wydatków.

- **Inteligentniejsze planowanie:** narzędzie „what-if” umożliwia wizualne symulacje i oszczędność zasobów.
- **Zarządzanie proaktywne:** natychmiastowy wgląd w zamówienia pozwala przewidywać problemy i lepiej zarządzać oczekiwaniami.
- **Analiza czasów:** w przypadku jednego stałego klienta oszczędzono 20 minut na zamówieniu (203 zamówienia w ciągu sześciu miesięcy = 68 godzin = 20 000 SEK).
- **Lepsze wyceny:** firma realizuje dziś do 4 500 zamówień rocznie, a dokładność i szybkość szacowania zostały podwojone.
- **Zwrot z inwestycji w 12 miesięcy:** początkowa inwestycja w oprogramowanie, sprzęt i usługi została zwrócona w mniej niż rok.

Wniosek

„Wszystko, do czego dążyliśmy, zostało osiągnięte. Również integracja z naszym systemem księgowym Visma została dostosowana do naszych potrzeb.” — Jonas Hellke, Założyciel i Dyrektor, Storbildsbolaget.

Storbildsbolaget uważa system Optimus dash MIS za kluczowe i strategiczne narzędzie. Firma rozważa już kolejne kroki rozwojowe, w tym integrację z rozwiązaniami web-to-print i usługami kurierskimi.

Kontakt

Więcej informacji:



www.storbildsbolaget.se



Skontaktuj się bezpośrednio z Jonas Hellke