



**COMARCH
ERP XL**



Case Study

Comarch e-Sklep/B2B w Greinplast

06.05.2026



NOWOŚĆ! KLEJ P406G



O firmie Greinplast

Greinplast Sp. z o.o. to polska firma rodzinna z siedzibą w Krasnem pod Rzeszowem, działająca na rynku chemii budowlanej od 1997 roku. Przez ponad trzy dekady firma dynamicznie umacniała swoją pozycję, stając się jednym z czołowych krajowych producentów specjalistycznych materiałów budowlanych.

W ofercie Greinplast znajduje się ponad 180 produktów: tynki, farby, szpachle, grunty, systemy ociepleń oraz posadzki dekoracyjne. Wyroby firmy trafiają do wymagających wykonawców budowlanych i dystrybutorów materiałów budowlanych w całej Polsce.

Marka GREINPLAST znana jest i doceniana na rynku od 1997 roku, a firma funkcjonuje wyłącznie w oparciu o polski kapitał. Dystrybucja produktów prowadzona jest przez rozbudowaną sieć oddziałów, spółek córek i przedstawicielstw handlowych rozmieszczonych niemal w całym kraju. Każdy z regionalnych magazynów realizuje zamówienia z dedykowanego obszaru, co zapewnia sprawną i terminową obsługę klientów.

Greinplast blisko współpracuje z wykonawcami, oferując wsparcie techniczne, doradztwo oraz nowoczesne narzędzia dla partnerów – m.in. program lojalnościowy GreinProfit. Firma zatrudnia ponad 600

osób i stale inwestuje w rozwój własnych technologii produkcji w nowoczesnym laboratorium.

Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Greinplast od lat budował rozległą sieć dystrybucji, obsługiwaną przez zespół handlowców pracujących w terenie i biurach regionalnych. Rosnąca liczba klientów biznesowych – hurtowni, składów budowlanych i wykonawców – generowała coraz większy wolumen zamówień składanych głównie drogą telefoniczną lub mailową. Ten model działania, choć sprawdzony, zaczął ujawniać wyraźne ograniczenia operacyjne.

Sytuacja biznesowa przed wprowadzeniem systemu:

- Ręczne przepisywanie zamówień do systemu ERP – każde zamówienie nadesłane e-mailem musiało zostać ręcznie przepisane przez handlowca lub pracownika działu sprzedaży do systemu jako Zamówienie Sprzedaży (ZS). Przy skali kilkudziesięciu tysięcy dokumentów miesięcznie było to bardzo czasochłonne i podatne na błędy ludzkie.
- Brak samoobsługi klientów poza godzinami pracy – dystrybutorzy nie mieli możliwości samodzielnego złożenia zamówienia wieczorem, w weekend ani w czasie, gdy handlowiec był niedostępny (wyjazd, urlop,

spotkanie). Zamówienia mogły być składane wyłącznie przez kontakt bezpośredni z opiekunem.

- Brak automatycznego kierowania zamówień do właściwego magazynu – rozproszona infrastruktura magazynowa (oddziały w całej Polsce) oznaczała konieczność ręcznego przypisywania zamówień do odpowiedniego centrum logistycznego.
- Ograniczona widoczność statusów realizacji i dokumentów – klienci nie mieli wglądu w bieżący status swoich zamówień, historię zakupów, wystawione faktury ani stan rozliczeń bez bezpośredniego kontaktu z handlowcem lub działem obsługi.
- Rosnące obciążenie administracyjne handlowców – znaczna część czasu opiekunów handlowych pochłaniana była przez czynności czysto administracyjne (przepisywanie zamówień, weryfikacja stanów magazynowych, odsyłanie potwierdzeń), kosztem czasu poświęcanego na aktywną sprzedaż i obsługę klientów.

Firma stanęła przed wyzwaniem digitalizacji procesu sprzedaży B2B przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowego modelu obsługi przez handlowców – klienci mieli nadal mieć wybór między platformą a bezpośrednim kontaktem z opiekunem.

Przebieg wdrożenia i korzyści

Do przeprowadzenia wdrożenia Greinplast wybrał ZETO-RZESZÓW Sp. z o.o. – rzeszowską firmę informatyczną z wieloletnią praktyką w implementacji systemów Comarch ERP i rozwiązań e-commerce dla biznesu. Wybór lokalnego partnera, doskonale znającego specyfikę rynku podkarpackiego, okazał się trafionym decyzją – bliski kontakt i szybka reakcja na potrzeby klienta zapewniły sprawny przebieg projektu.

Zdecydowano się na platformę Comarch B2B w wersji e-sklep/B2B – rozwiązanie w pełni zintegrowane z posiadanym przez Greinplast systemem Comarch ERP XL. Taka architektura gwarantowała pracę na jednej wspólnej bazie danych: zmiany w ERP były natychmiast widoczne na platformie i odwrotnie –

zamówienia złożone przez klientów trafiały bezpośrednio do systemu bez żadnego ręcznego pośrednictwa.

Wdrożenie obejmowało konfigurację platformy pod specyficzne wymagania Greinplast, w tym szereg niestandardowych modyfikacji wykonanych przez zespół ZETO-RZESZÓW:

- Obsługa wagi netto i brutto – ze względu na charakter produktów (materiały sypkie i mokre), pracownicy magazynu posługują się wagą brutto towaru. Standardowy widok Comarch B2B wyświetla wagę netto; ZETO-RZESZÓW opracowało mechanizm sklonowania wartości netto i brutto, tak aby dla użytkowników obsługujących wysyłkę pokazywana była waga odpowiadająca rzeczywistości paletowej. Rozwiązanie wyeliminowało praktyczny problem przy kompletacji zamówień.
- Raport niezgodności – w przypadku dużych zamówień, w których część pozycji jest chwilowo niedostępna, system automatycznie generuje raport wskazujący, które produkty nie zostaną zrealizowane w danej dostawie. Klient i handlowiec od razu wiedzą, co wymaga dalszych ustaleń.
- Import zamówień z zewnętrznych systemów (CSV/TSV) – jeden z oddziałów Greinplast korzysta z własnego systemu magazynowego (WF-Mag). Opracowano mechanizm importu zamówień za pomocą pliku w formacie CSV, który automatycznie uzupełnia zamówienie w platformie B2B na podstawie kodów EAN. Eliminuje to konieczność ręcznego przepisywania zamówień generowanych w systemie oddziału.
- Automatyczne generowanie i udostępnianie faktur w PDF – ZETO-RZESZÓW opracowało mechanizm automatycznego tworzenia wizualizacji faktur w formacie PDF oraz ich przekazywania do dedykowanego repozytorium. Klienci mogą samodzielnie pobierać dokumenty sprzedaży z poziomu platformy B2B, co rozwiązało wcześniejsze

- problemy z dostępem do wydruków.



- Konfiguracja wielomagazynowa – platforma jest skonfigurowana tak, aby zamówienia składane przez klientów z poszczególnych regionów Polski były automatycznie kierowane do właściwego magazynu regionalnego. Eliminuje to błędne alokacje i skraca czas realizacji.

Korzyści z wdrożenia systemu:

Od momentu uruchomienia platformy Comarch B2B Greinplast obserwuje wymierne efekty w codziennym funkcjonowaniu działu sprzedaży i obsługi klientów:

- Około 1/3 wolumenu zamówień realizowana jest już przez platformę B2B – bez udziału handlowca i bez ręcznego przepisywania. Przy wolumenie kilkudziesięciu tysięcy dokumentów miesięcznie przekłada się to na istotne oszczędności czasu i zmniejszenie liczby błędów.
- Dostępność 24/7 dla klientów biznesowych – dystrybutorzy i partnerzy handlowi mogą składać zamówienia o dowolnej porze – wieczorem, w weekend, w trakcie podróży – bez konieczności kontaktu z opiekunem. Handlowcy używają platformy również z tabletek w terenie.
- Eliminacja błędów przy przepisywaniu zamówień – zamówienie złożone przez

klienta trafia do ERP automatycznie, bez pośrednictwa ludzkiego, co znacząco ogranicza ryzyko pomyłek w asortymencie, ilościach czy adresach dostaw.

- Pełna transparentność dla klientów – każdy kontrahent ma wgląd do historii swoich zamówień, statusów realizacji, wystawionych faktur i stanu płatności bezpośrednio z poziomu platformy.
- Odciążenie handlowców od czynności administracyjnych – uwolniony czas opiekunów handlowych może być przeznaczony na aktywną sprzedaż i budowanie relacji z klientami.
- Skalowalność – platforma jest utrzymywana i na bieżąco rozwijana. Planowane są kolejne funkcjonalności, m.in. udostępnienie stanów magazynowych po zakończeniu rozbudowy magazynu centralnego.

Okiem Klienta

„Jedna trzecia naszych zamówień trafia już przez platformę B2B – to naprawdę odczuwalna ulga dla naszych handlowców. Wcześniej każde zamówienie z maila trzeba było ręcznie przepisać do systemu. Teraz dystrybutor sam składa zamówienie o dowolnej porze, a do nas wpada ono bezpośrednio w systemie. Cieszę się, że wybraliśmy lokalnego partnera – ZETO-RZESZÓW rozumie nasze potrzeby, reaguje szybko i podchodzi do nas po ludzku, nie tylko przez system zgłoszeń. Jesteśmy zadowoleni i będziemy to wdrożenie polecać.”

Robert Stefanowski

Prezes Zarządu, Greinplast Sp. z o.o.

Wdrożone moduły Comarch ERP (w tym własne)

- Comarch e-sklep/B2B / Platforma internetowej sprzedaży B2B zintegrowana z Comarch ERP XL.
- Import zamówień (CSV/TSV / kody EAN) / Automatyczne wczytywanie zamówień z systemu WF-Mag oddziału.
- Automatyczne generowanie faktur PDF / Faktury dostępne do pobrania przez klientów z poziomu platformy.

- Konfiguracja wielomagazynowa / Automatyczne kierowanie zamówień do właściwego magazynu regionalnego.
- Raport niezgodności / Automatyczne informowanie o produktach niedostępnych w zamówieniu.
- Obsługa wagi netto/brutto / Dostosowanie wyświetlania wag do potrzeb magazynu (waga paletowa).



Dane Klienta



Greinplast Sp. z o.o.

Krasne 512 B, 36-007 Krasne

Tel.: +48 17 77 13 501

www.greinplast.pl

Dane osoby kontaktowej

Robert Stefanowski

Prezes Zarządu

e-mail: sekretariat@greinplast.pl

Tel.: +48 17 77 13 501

Firma wdrażająca



ZETO-RZESZÓW Sp. z o.o.

al. Tadeusza Rejtana 55

35-326 Rzeszów

+48 17 282 50 00

www.zetorzeshow.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 2026. Wszystkie prawa zastrzeżone.