

4 kwietnia 2013



"Po prezentacjach Comarch ERP XL poprowadzonych przez T2S, miałem przeświadczenie, że to jest system dla nas. Na etapie wyboru rozważaliśmy również wdrożenie konkurencyjnego zagranicznego oprogramowania, ale uznaliśmy, że Comarch ERP XL ma o wiele większy potencjał i większe możliwości. Dla mnie osobiście to był czynnik decydujący. Fakt, że Comarch ERP XL to produkt polski, również potraktowaliśmy jako atut. Dla pewności złożyliśmy kilka wizyt w firmach współpracujących z T2S, które korzystały z Comarch ERP XL od jakiegoś czasu. Oceny były pozytywne"

– mówi Paweł Kaczanowski,
Kontroler Finansowy MPM agd S.A.

O firmie

Firma MPM agd (dawniej MPM Product) powstała w 1989 roku. Jest dynamicznie rozwijającą się polską firmą, oferującą klientom wysokiej jakości produkty AGD o ciekawym wzornictwie i dobrej cenie. Swoją ofertę firma kieruje do osób, które przy zakupie urządzeń AGD kierują się zdrowym rozsądkiem i nie akceptują wygórowanej ceny, nieadekwatnej do wartości produktu.

W początkowym okresie asortyment firmy ograniczał się do produkowanego we współpracy z angielską firmą Strix czajnika bezprzewodowego Samba oraz innych modeli czajników. Zainteresowanie rynku wpłynęło na stopniowe zwiększanie oferty o kolejne urządzenia, takie jak roboty kuchenne czy termowentylatory. Obecnie w asortymencie firmy MPM agd znajduje się niemal 250 zmechanizowanych produktów do kompleksowego wyposażenia kuchni oraz innych pomieszczeń domowych. Producent oferuje urządzenia do gotowania i przyrządzania posiłków, takie jak blendery, roboty kuchenne i opiekacze; urządzenia do pielęgnacji włosów i ciała, m.in. suszarki i prostownice do włosów, wentylatory, grzejniki i klimatyzatory, odkurzacze oraz urządzenia dużego AGD.



Produkty MPM agd sprzedawane są na terenie całego kraju w większości sklepów i marketów ze sprzętem AGD. Cieszą się ogromnym zainteresowaniem i pozytywnymi opiniami dotychczasowych użytkowników. Sprzedaż najpopularniejszego odkurzacza Bora (MOD-07) w niespełna dwa lata osiągnęła poziom ponad 20 tysięcy sztuk.

Firma cały czas poszerza obszar swojej działalności, zdobywając rynki eksportowe. Obecnie współpracuje z sieciami sprzedaży na terenie Słowacji, Ukrainy, Litwy, Łotwy, Estonii, Węgier, Rumunii, Serbii i Białorusi. Strategią firmy MPM jest stałe rozszerzanie, ulepszanie oraz dopasowywanie oferty do potrzeb konsumentów.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Paweł Kaczanowski, Kontroler Finansowy: *Do momentu wdrożenia Comarch ERP XL korzystaliśmy ze starego oprogramowania, sprzed kilku, czy może kilkunastu lat. Było to oprogramowanie działające pod DOS, z dużym ograniczeniem pojemności danych. Powodów, które zmusiły nas zmiany, było kilka. Po pierwsze, myśląc o rozwoju firmy, chcieliśmy przygotować się do obsługi większych wolumenów transakcyjnych. Po drugie dążyliśmy do poprawy jakości pracy przez zmianę funkcjonalności, wydajności i usprawnieniu raportowania. Po trzecie zależało nam na zapewnieniu pracownikom komfortu pracy –*

aby każdemu pracowało się lepiej, wydajniej i by lepiej zorganizować proces raportowania.

Szukaliśmy jednego oprogramowania, które byłoby w stanie obsłużyć wszystkie rodzaje transakcji i wszystkie działy firmy – zamiast szeregu oddzielnych aplikacji i łączników pomiędzy nimi. Wybierając Comarch ERP XL byliśmy przekonani o tym, że system pomoże nam w realizacji tych celów.

Po prezentacjach Comarch ERP XL poprowadzonych przez T2S, miałem przeświadczenie, że to jest system dla nas. Na etapie wyboru rozważaliśmy również wdrożenie konkurencyjnego zagranicznego oprogramowania, ale uznaliśmy, że Comarch ERP XL ma o wiele większy potencjał i większe możliwości. Dla mnie osobiście to był czynnik decydujący. Fakt, że Comarch ERP XL to produkt polski, również potraktowaliśmy jako atut.

Dla pewności złożyliśmy kilka wizyt w firmach współpracujących z T2S, które korzystały z Comarch ERP XL od jakiegoś czasu. Oceny były pozytywne.

Rozwiązanie

Paweł Kaczanowski: *Kupiliśmy większość modułów, które zarekomendowało T2S, dodatkowo dokupiliśmy analizy Business Intelligence. Dostępność narzędzi BI była kolejną zaletą Comarch ERP XL.*

System wdrożyliśmy z początkiem 2011 roku. Firma T2S, zatrudniona do przeprowadzenia projektu, stworzyła szereg rozwiązań dodatkowych specjalnie dla nas. Każde z nich było dokładnie testowane, a później dopracowywane, co pochłonęło sporą część czasu. Naszym głównym zadaniem było przeprowadzenie wdrożenia systemu w taki sposób, aby uniknąć przestojów i zakłóceń podstawowej działalności operacyjnej firmy. I to udało się zrealizować. Po uruchomieniu systemu, przez dwa tygodnie asystował nam konsultant T2S, potem, w zasadzie przez okres pierwszego kwartału, intensywnie korzystaliśmy z pomocy T2S, stopniowo doprowadzając do osiągnięcia postawionych przed wdrożeniem celów.

Wdrożenie i doszlifowywanie modułów, które nie rzutowały znacząco na podstawową działalność, mogliśmy odłożyć na później. Mimo, że zaangażowanie T2S w projekt było bardzo duże, wprowadzanie koniecznych zmian i poprawek zajęło nam blisko trzy miesiące.

Ze względu na rodzaj działalności najważniejsze i największe zmiany dotyczyły procesów handlowo-magazynowych oraz relacji B2B – z dostawcami i odbiorcami. Pozostałe obszary są wspierane przez system w oparciu o jego standardową funkcjonalność.

Dla usprawnienia współpracy z odbiorcami wdrożono elektroniczną wymianę danych, która jest możliwa dzięki platformie Comarch EDI. Dane dotyczące transakcji, od złożenia zamówienia sprzedaży aż do wystawienia faktur sprzedaży, są wymieniane automatycznie pomiędzy Comarch ERP XL w MPM agd S.A. i jej odbiorcami. W ramach EDI (electronic data interchange) z firmą współpracuje większość sieci handlowych w Polsce (Auchan, Real, Makro, etc.). Platforma Comarch EDI została rozszerzona o funkcjonalność elektronicznej wymiany ręcznych korekt faktur sprzedaży.



Dodatkowo stworzoną przez T2S funkcjonalnością jest blokowanie możliwości rezerwacji towaru, jeśli ilość wskazana przez odbiorcę przekracza stan towaru w wybranych magazynach.

Oferta MPM agd została udostępniona w sieci. Z myślą o sieciach detalicznych uruchomiono samoobsługowy moduł Pulpit Kontrahenta, dzięki któremu odbiorcy po zalogowaniu mogą dokonywać zamówień przez Internet. Z myślą o kliencie detalicznym wdrożono moduł Comarch ERP e-Sklep. W sklepie <http://mpmstrefa.pl> można kupić sprzęty i akcesoria AGD czy akcesoria IT.

W obszarze gospodarki magazynowej kluczowym czynnikiem było wprowadzenie unikalności palet oraz zachowanie adresów magazynowych w składzie celnym. Unikalność palet została osiągnięta za pomocą dodatku programistycznego, który na dokumentach dostaw rozбивa wg. przelicznika z opakowań zbiorczych dostawy przyjmowane na paletach. Uzupełnieniem tej funkcjonalności jest przygotowany wzór etykiety paletowej z unikalnym numerem, który jednoznacznie identyfikuje zasób na magazynie. Adresy na składzie celnym wymagały zastosowania zupełnie innego rozwiązania niż to standardowo zawarte w Comarch ERP XL.

Paweł Kaczanowski: *Aby umożliwić wyprowadzenie towarów ze składu celnego po właściwym numerze ewidencji celnej i we właściwej walucie z doliczeniem dodatkowych kosztów, stworzono dedykowane rozwiązanie programistyczne. Dodatkowo podczas wyprowadzenia towaru ze składu celnego na magazyn krajowy, na dokument przyjęcia przepisują się dokładnie takie same adresy magazynowe, a płatności do Urzędu Celnego i z tytułu VAT są automatycznie dzielone na fakturze zakupu a-vista. Mówiąc o tych osiągnięciach i zadowalającej nas funkcjonalności trzeba podkreślić, że było to możliwe dzięki ciągłej współpracy z firmą T2S i Comarch.*

Operacje magazynowe usprawniono dzięki zastosowaniu kolektorów danych wraz z aplikacją Comarch ERP Mobile Magazyn Online. Urządzenia są wykorzystywane w kluczowych procesach magazynowych. Z czasem aplikacje na kolektorach zostały zmodyfikowane i dopasowane do naszych

potrzeb, gdyż nie zawsze kolejne rozwiązania są lepsze od poprzednich, już sprawdzonych. Przyznaję, że doprowadzenie do takiej funkcjonalności było możliwe dzięki kontynuacji współpracy.



Zastosowanie modułu Modelowanie Procesów zwiększyło możliwości automatyzacji wybranych procesów handlowo-magazynowych. Dokumenty generowane są przez system automatycznie, w sposób uporządkowany, zgodnie z wyznaczoną wcześniej ścieżką obiegu dokumentów, przy jednoczesnym zachowaniu możliwości generowania dokumentów w sposób tradycyjny w sytuacjach kiedy jest to konieczne.

Jednym z celów wdrożenia Comarch ERP XL było usprawnienie raportowania i analiz w firmie, dlatego też firma MPM agd S.A.

zdecydowała się wdrożyć moduły Business Intelligence i Księga Raportów. Narzędzia łączą zarządzanie na poziomie strategicznym z zarządzaniem operacyjnym. Pozwalają na budowanie, modyfikowanie, generowanie oraz dystrybucję szczegółowych raportów do właściwych odbiorców (także w postaci regularnej subskrypcji za pośrednictwem poczty elektronicznej).

Proces wdrożenia modułu Business Intelligence podzielono na dwa etapy. Pierwszym była implementacja narzędzi dla menedżerów i specjalistów, odpowiedzialnych za strategię i analizę w obszarze logistyki. Obszar BI podzielono na mniejsze jednostki, tak, aby specjaliści i kierownicy działów mieli dostęp tylko do danych swojego obszaru. Wprowadzone ograniczenie miało na celu uporządkowanie i wyfiltrowanie niezbędnego zakresu danych. Dla obszaru zakupów udostępniono informacje związane z zakupami oraz magazynem. W obszarze sprzedaży pojawiły się miary związane ze sprzedażą oraz marżą brutto produktów.

Paweł Kaczanowski: *W obszarze rozwijania i badania kolejnych poziomów rentowności na produktach czy klientach liczymy na dalszą współpracę z firmą T2S oraz rozwój BI przez firmę Comarch. Wierzę, że w przypadku pracy przy bardziej zaawansowanych raportach z BI, wymagających przetworzenia dużej ilości danych, możliwe jest osiągnięcie lepszej wydajności, co jest systematycznie realizowane w pracach rozwojowych.*

Drugi etap wdrożenia Business Intelligence polegał na udostępnieniu obszaru wyników operacyjnych kierownictwu wyższego szczebla. Dzięki Business Intelligence osoby uprawnione mogą otrzymać dokładne, wyselekcjonowane spośród wielu kategorii i według potrzeb informacje na temat przychodów i kosztów, zarówno całej firmy, jak i jej pododdziałów. Zastosowane rozwiązanie odzwierciedla wyniki finansowe firmy oraz ułatwia planowanie i rozliczenie kosztów i przychodów.

Korzyści

Paweł Kaczanowski: *Jest wiele obszarów, w których widzimy jednoznacznie pozytywne efekty wdrożenia Comarch ERP XL. Przykładem może być szybkie generowanie sprawozdań finansowych w module Księgowość, co jest dużą zaletą. Gdy korzystałem ze starego systemu, na raport wiekowania należności musiałem czekać godzinę. Teraz ten sam raport skonfigurowany w Comarch ERP XL jest gotowy w minutę.*

Kolejną korzyścią z wdrożenia Comarch ERP XL, która jest widoczna, są oszczędności czasowe i pieniężne z tytułu przeprowadzania inwentaryzacji. Czas przeprowadzania inwentaryzacji uległ skróceniu o 30%.

Ze starego systemu mogłem bez problemu uzyskać raport sprzedaży za dany rok, ale nie było możliwości zestawienia i porównania w jednym dokumencie danych sprzedażowych z dwóch kolejnych lat, rok do roku. Comarch ERP XL dał mi taką możliwość. Dzięki subskrypcji dowolne raporty mogą być rosyłane na bieżąco do właściwych osób. Innym przykładem korzyści jest automatyczne drukowanie faktur dla większości naszych klientów – stary system nie miał takiej funkcji. Są też takie obszary, które w naszej ocenie wymagają dalszego dopracowania. Ten program jest dla użytkownika wymagający, ale z pewnością posiada duży potencjał, należy w niego inwestować, należy go rozwijać i doskonalić.

Comarch ERP XL jest systemem złożonym, trzeba poświęcić trochę czasu na nauczenie się go. Osobiście lubię wiedzieć, dlaczego wybrany raport prezentuje dane w taki a nie inny sposób, rozumieć, czym kierował się jego twórca. Informacje zawarte w dokumentacji czy dostępne w księdze raportów w mojej opinii są zbyt ogólne, by dać odpowiedź na tego rodzaju pytania i wymagają dalszego rozwoju i pracy.

Firma MPM agd stopniowo rozbudowuje i udoskonala instalację systemu Comarch ERP XL. Aplikacja do obsługi sprzedaży mobilnej jest w fazie testowania. Aktualnie wykorzystywana jest głównie do generowania wizyt handlowych i ewidencjonowania przejazdów przedstawicieli handlowych. Docelowo dane dotyczące wizyt, z wskazaniem typu wizyty (negocjacje, promocja, zamówienie, reklamacja, inna) i wskazaniem stanów licznika auta przed i po, mają zasilać moduł CRM. Pozyskane w ten sposób informacje pozwolą na ocenę wyników reprezentantów handlowych oraz na porównanie efektywności i opłacalności poszczególnych kanałów sprzedaży.

Trwają też prace nad wdrożeniem pełnej funkcjonalności modułu CRM oraz przygotowania do uruchomienia modułu Obieg dokumentów.

Paweł Kaczanowski: *Gdybyśmy mieli wdrażać system ERP po raz drugi, to dużo więcej czasu poświęcilibyśmy na przygotowanie się do zmiany programu i na lepsze poznanie dostępnych rozwiązań, nie tylko ich możliwości, ale także i ograniczeń. Odbycie spotkań z firmami, które korzystają z wybranego oprogramowania i potrafią ocenić działanie aplikacji z punktu widzenia użytkownika, jest bardzo dobrym sposobem zdobycia informacji.*

Nie pomyśleliśmy o przeprowadzeniu wewnętrznych szkoleń dla pracowników z zakresu samego wdrożenia. Moim zdaniem to konieczny element, ponieważ wdrożenie wymaga nie tylko zaangażowania firmy informatycznej. Dla nas projekt był dość dużym obciążeniem, mocno absorbował nas czasowo.

Warto – co pominęliśmy – zainteresować się możliwościami dofinansowania projektu ze środków unijnych. Wdrożenie systemu ERP to nie tylko zakup licencji i usługi wyspecjalizowanego partnera. Koszt upgrade, serwisowania czy dostępu do helpdesk, którego nie ponosiliśmy poprzednio, jest dość wysoki. Pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania jest bardzo pożądane. Skoro są tworzone programy wsparcia rozwoju czy zwiększania konkurencyjności przedsiębiorstw, to należy z nich korzystać.

"Jest wiele obszarów, w których widzimy jednoznacznie pozytywne efekty wdrożenia Comarch ERP XL. Przykładem może być szybkie generowanie sprawozdań finansowych w module Księgowość, co jest dużą zaletą. Gdy korzystałem ze starego systemu, na raport wiekowania należności musiałem czekać godzinę. Teraz ten sam raport skonfigurowany w Comarch ERP XL jest gotowy w minutę. Kolejną korzyścią z wdrożenia Comarch ERP XL, która jest widoczna, są oszczędności czasowe i pieniężne z tytułu przeprowadzania inwentaryzacji. Czas przeprowadzania inwentaryzacji uległ skróceniu o 30%"

Paweł Kaczanowski, Kontroler Finansowy MPM agd S.A.

Wdrożone moduły Comarch ERP XL:

- Sprzedaż
- Zamówienia
- Detal
- Import
- Comarch ERP Mobile Sprzedaż
- Comarch ERP Mobile Magazyn Online
- Comarch ERP e-Sklep
- Pulpit Kontrahenta (zamówienia internetowe)
- Komplekacja
- Magazyn Wysokiego Składu
- Kolektory
- Księgowość
- Środki Trwałe
- Kadry i Płace
- Business Intelligence i e-Business Intelligence (wersja interaktywna)
- Księga Raportów
- Obieg dokumentów (w trakcie wdrożenia)
- CRM (w trakcie wdrożenia)
- Comarch EDI (Odbiorcy i Dostawcy)
- Interfejs Programistyczny
- Modelowanie Procesów

Dane klienta:

MPM agd S.A.
ul. Brzozowa 3, 05-822 Milanówek
tel.: 22 380 52 00
<http://mpm.pl>

Firma wdrażająca:

T2S Sp. z o.o.
Krakowiaków 80/98, 02-255 Warszawa
tel.: (22) 575 86 00
www.t2s.pl

