

INTER CONSULT S.A.



„Mimo wcześniejszych nieudanych prób wprowadzenia innych systemów, projekt rozwiązania Comarch CDN XL i Interkom wdrożony przez firmę OrderSoft odniósł sukces i z powodzeniem sprawdza się w naszej branży. Na uwagę zasługują przede wszystkim stabilność systemu Comarch CDN XL oraz możliwość jego rozbudowy o specyficzne i bardzo dla nas ważne rozwiązanie jakim jest Interkom - indywidualny projekt oprogramowania, dedykowanego dla sieci dystrybucyjnej PLUS GSM. Wspiera on działanie oraz obsługę własnych punktów sprzedaży jak i partnerskiej sieci, pozwalając na bieżąco uzyskiwać cenne informacje o prowadzonej sprzedaży, podpisanych umowach, stanach magazynu i wprowadzanych promocjach. Rozwiązanie biznesowe stworzone w oparciu o Comarch CDN XL i Interkom to udana inwestycja.”

- Wojciech Więcek, Prezes Zarządu INTER CONSULT S.A.

O firmie



INTER CONSULT S.A. jest firmą handlowo-usługową. Główne obszary działania to obsługa sieci dystrybucji telefonów i aktywacji GSM, sprzedaż i serwis sprzętu telekomunikacyjnego oraz import i sprzedaż win.

Firma powstała w roku 1989 roku. Początkowo obszarem zainteresowania były systemy satelitarne, a od roku 1990 także sprzęt telekomunikacyjny. Kolejne lata to wzrost firmy potwierdzony podpisanymi umowami na dystrybucję i serwis sprzętu telekomunikacyjnego m.in. z firmami PANASONIC, SAGEM, SIEMENS i PHILIPS. Równolegle dynamicznie rozwija się obszar firmy odpowiedzialny za dystrybucję telefonów komórkowych. W roku 1996 podpisana zostaje umowa agencyjna na sprzedaż usług telekomunikacyjnych GSM z firmą POLKOMTEL. Od tej chwili rozpoczyna się szybka budowa sieci przedstawicielstw PLUS – INTER CONSULT S.A. W następnych latach firma ugruntowała swoją pozycję, jako jeden z największych agentów pracujących w sieci Plus GSM oraz znaczący dystrybutor urządzeń telekomunikacyjnych. Od roku 2008 powstaje nowy zakres działania firmy – import i dystrybucja win oraz wprowadzona zostaje własna marka sklepów Winosfera.

W chwili obecnej INTER CONSULT S.A. jest ważnym partnerem Polkomtel, posiada autoryzacje wielu firm telekomunikacyjnych m.in. Panasonic, Siemens i Sagem. Firma ma rozbudowaną sieć punktów sprzedaży oraz serwisowych na terenie całego kraju. Z powodzeniem promuje nową markę sieci Winosfera i aktywnie działa w obszarze handlu zagranicznego. Jak dotąd udaje się zachować dużą dynamikę i aktywność firmy, która wciąż poszukuje nowych obszarów działania i ciągle optymalizuje metody swego działania. Pozwala to na utrzymanie silnej pozycji firmy INTER CONSULT S.A. na trudnych i konkurencyjnych rynkach, na których z powodzeniem działa od wielu lat.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Dynamiczny rozwój firmy wymusza poszukiwanie systemów informatycznych, które wspomagają istniejące w firmie procesy biznesowe, a jednocześnie dają możliwość adaptacji do nowych wyzwań.

Najważniejszym obszarem, który wymagał poszukania adekwatnego rozwiązania był obszar zajmujący się dystrybucją telefonów GSM i sprzedażą usług telekomunikacyjnych w ramach sieci PLUS. Realizacja dystrybucji w ramach umowy z firmą Polkomtel stawiała przed systemem

informatycznym określone wymagania. Odnosiły się one do konieczności ścisłego kontrolowania posiadanego stanu telefonów oraz dokładnego i bieżącego raportowania sprzedaży i podpisanych w imieniu Polkomtel umów z odbiorcami końcowymi. Na koniec roku 2008 sieć sprzedaży składała się z 77 sklepów i 101 przedstawicieli handlowych. W ramach sieci znajdują się sklepy własne i działające na podstawie franszyzy. Wyzwanie stanowiło w takiej sytuacji zapewnienie ścisłej kontroli nad ruchami telefonów w całej sieci z dokładnością do pojedynczej sztuki i jednego numeru IMEI opisującego telefon. Zapewnienie wydajnej i stabilnej platformy umożliwiającej zbieranie i raportowanie sprzedaży, rozliczanie dopłat i prowizji za sprzedaż dla całej sieci oraz obsługi innych procesów występujących w sieci dystrybucyjnej to zadania, za jakimi firma INTER CONSULT S.A. musiała sobie pilnie poradzić. W poprzednich latach dwukrotnie podejmowano próby opracowania systemu wspomagającego pracę sieci PLUS GSM. Niestety próby te kończyły się niepowodzeniem ze względu na braki funkcjonalne, lub problemy z ergonomią pracy w systemie.



Skala działania firmy zarówno w obszarze GSM, jak i w obszarze dystrybucji i serwisu sprzętu telekomunikacyjnego oraz importu i dystrybucji win, nie pozwalały na dalsze sprawne funkcjonowanie przy zastosowaniu istniejących narzędzi. Do roku 2008 firma pracowała w oparciu o stare systemy handlowe i księgowy pracujący w trybie MS DOS. Główną wadą takiego podejścia poza brakami funkcjonalnymi i wydajnościowymi było rozproszenie informacji w firmie. Każdy punkt posiadał dane o własnych klientach i sprzedaży, a centrala firmy i dział księgowy otrzymywał je po zakończeniu miesiąca. Powodowało to istotne

problemy z zapewnieniem dostępu zarządu do bieżącej i rzetelnej informacji o sytuacji firmy. Praca działu finansowo-księgowego sprowadzała się w dużej mierze do wprowadzania i uzupełniania danych docierających z poszczególnych działów firmy. Niemożliwe było zapewnienie szybkiej reakcji na bieżącą sytuację finansową, a także opracowanie rzetelnych i aktualnych zestawień finansowych.

W tej sytuacji zarząd firmy podjął decyzję o zakupie zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie firmą klasy ERP i rozbudowanie go, o dedykowane rozwiązanie dla sieci dystrybucji GSM. Po analizie wymagań i możliwości istniejących na rynku systemów wybrany został system Comarch CDN XL, jako platforma ERP oraz firma OrderSoft jako partner wdrażający system ERP oraz opracowujący rozwiązanie dedykowane dla sieci dystrybucyjnej PLUS.

Rozwiązanie

Prace projektowe i programistyczne rozpoczęły się w połowie roku 2008, a wdrożenie systemów Comarch CDN XL i Interkom trwało od października 2008 do marca 2009 roku. Rozwiązanie oparte zostało na dwóch głównych systemach wzajemnie ze sobą współdziałających: aplikacji wspomagającej dystrybucję sieci PLUS GSM – Interkom oraz systemie klasy ERP – Comarch CDN XL.

Interkom jest aplikacją opracowaną i udostępnianą w postaci witryny WWW. Głównym celem jej działania jest ułatwienie realizacji zadań stojących przed salonami sprzedaży sieci Plus współpracującymi z firmą INTER CONSULT S.A. W tym zakresie system udostępnia szerokie spektrum funkcjonalności i wielorakie odmiany realizacji tych funkcji. Możliwe jest ewidencjonowanie sprzedaży telefonów i podpisanych umów, zarówno w przypadku sprzedaży nowych aktywacji, jak i podpisywania umów lojalnościowych. Zrealizowana została funkcjonalność wspomagająca pracę własnego call-center. System ułatwia prowadzenie archiwum podpisanych umów, zgodnie z wymaganiami Polkomtel oraz realizuje funkcjonalność kalendarza planowanych zadań, zapewniając dostęp do prostego systemu CRM. Interkom pozwala ewidencjonować różne typy punktów sprzedaży

i przedstawiciele handlowych sieci Plus GSM oraz modelować dowolne zależności podległościowe między tymi punktami. Możliwe jest kontrolowanie ruchów i stanów magazynowych, przy czym ewidencji podlega zawsze każdy numer IMEI. Dzięki temu monitorowana jest pojedyncza sztuka telefonu. Dodatkowo zaimplementowano elastyczny sposób raportowania, pozwalający na swobodne filtrowania i sortowanie prezentowanych wyników. Uzyskane efekty można zawsze przenieść do arkusza MS Excel i tam poddać je dodatkowej obróbce.



Drugim elementem zastosowanego rozwiązania jest system Comarch CDN XL, który udostępnił własne funkcjonalności, a jednocześnie ściśle współdziała z Interkom. Oba systemy posiadają częściowo wspólne ewidencje. Wszelkie dokumenty handlowe wystawione w Comarch CDN XL, a dotyczące telefonów są automatycznie przenoszone do systemu Interkom, gdzie podlegają dalszemu opracowaniu. Z drugiej strony Interkom realizuje proces składania przez sieć sprzedaży zapotrzebowań na telefony, a następnie skomplikowany proces ich analizy i obróbki przez pracowników centrali INTER CONSULT S.A.. Opracowane zamówienia przenoszone są następnie do systemu Comarch CDN XL, gdzie uruchamiają odpowiednie procesy logistyczne. System Comarch CDN XL wdrożony został w obszarach Sprzedaży, Zamówień, Importu, Księgowości i Środków Trwałych. Został on również rozbudowany o kilka drobnych aplikacji wspomagających realizację kluczowych czynności. Moduły logistyczne wspomagają prowadzenie działalności w 23 punktach logistycznych, magazynie głównym oraz centrali firmy. Punkty sprzedaży realizują w systemie wszystkie swoje działania, od przyjmowania i wydawania towarów handlowych, ewidencji sprzedaży, aż do prowadzenia kasy gotówkowej i ewidencji zapłat kartami płatniczymi. W przypadku magazynu głównego Comarch CDN XL zapewnia kompletną ewidencję dokonanych wydań i przyjęć magazynowych oraz umożliwia kontrolę bieżącego stanu magazynu. Ze względu na konieczność realizacji obrotu telefonami z dokładnością do pojedynczych numerów IMEI opracowany został dodatkowy interfejs, który pozwala na szybkie wprowadzenie i kontrolę kompletności wydania poprzez użycie skanera kodów IMEI. Centrala firmy używa systemu Comarch CDN XL w bardzo szerokim zakresie swojej działalności. Ewidencji podlegają otrzymywane od klientów zamówienia, realizowane są zakupy zarówno krajowe, jak i nabycia wewnątrzspółnotowe oraz import. Prowadzona jest także sprzedaż i ewidencja przesunięć towarów w ramach własnych punktów sprzedaży i magazynów. Dla zapewnienia szybkiej realizacji zakupów telefonów wprowadzony został dodatkowy interfejs pozwalający na wprowadzenie całej dostawy otrzymanej od Polkomtel bezpośrednio do systemu XL na podstawie arkusza MS Excel. Wdrożenie systemu Comarch CDN XL znacząco wpłynęło na działanie działu finansowo-księgowego. Ewidencji i księgowaniu podlegają

dokumenty dostępne na bieżąco w centrali. Import przelewów bankowych wpływa na posiadanie pełnego i aktualnego obrazu działania firmy. System zestawień księgowych i raportów umożliwia spełnienie wymagań zarządu odnośnie dostępu do informacji o sytuacji firmy. Dodatkowo w zarządzie firmy z powodzeniem użytkowane są zestawienia BI dostępne poprzez aplikację Aposteriori, która została dostosowana do analiz zarówno danych systemu Comarch CDN XL, jak i informacji wprowadzanych bezpośrednio w aplikacji Interkom.

Korzyści



INTER CONSULT S.A. jest nowoczesną organizacją o rozbudowanej strukturze. Firma działa na kilku bardzo różnych rynkach, posiadających własną specyfikę i wymagania. Pomimo wysokich wymagań stawianych przed firmą działającą na bardzo dynamicznych i konkurencyjnych rynkach, zastosowanie systemów Interkom i Comarch CDN XL zapewniło sprawną realizację wymaganych procesów biznesowych w każdym z obszarów. Rozwiązanie integrujące w jednej bazie danych bardzo szerokie spektrum podejmowanych przez firmę działań

zapewnia dostęp do aktualnych informacji o jej kondycji. Zarząd zyskał narzędzia i możliwości analityczne pozwalające aktywnie monitorować i wpływać na sposób działania firmy oraz uzyskiwać bieżącą informację o wynikach poszczególnych punktów partnerskich. Znacznie przyspieszyliśmy wymianę informacji i kontrolę działania całej spółki. Co za tym idzie, INTER CONSULT S.A. skutecznie konkuruje w obecnych obszarach swojego działania. Ma także pewność, że posiadane narzędzia informatyczne pozwolą na dostosowanie się i ekspansję na kolejnych rynkach w miarę rozwoju i wzrostu firmy.

Dane klienta:

INTER CONSULT S.A.
ul. Słoneczna 20, 60-286 Poznań
www.interconsult.pl



Firma wdrażająca:

FHU OrderSoft Marek Durski
Poznań
ul. Zakopiańska 150, 60-467
www.ordersoft.com.pl

