

Grafikus - Systemy Graficzne sp. z o. o.



„Generalnie wdrożenie Comarch CDN XL w Grafikus postrzegam (zarówno ja, jak i firma w całości) pozytywnie. To dobry system o bardzo dużych możliwościach. Z perspektywy czasu mogę stwierdzić, że na pewno trzeba poświęcić bardzo dużo czasu i środków, żeby to wdrożenie przygotować dobrze. Jeżeli rzecz potraktuje się „po macoszemu” i bez dociekania, drążenia zaakceptuje się pierwsze lepsze wymyślone rozwiązanie, to najpewniej uzyska się coś, co będzie dobrze działało, aczkolwiek może nadal wymagać sporo pracy od

użytkowników. Z doświadczenia wiem, że aplikację można skonfigurować tak, że praca stanie się „lekka łatwa i przyjemna”. Trzeba jednak wpieryw dokładnie wiedzieć, czego się oczekuje i jakie system stwarza możliwości - czyli dopasować wzajemnie cele i środki realizacji. Potrzeba też firmy wdrażającej, która system skonfiguruje dobrze i urzeczywistni najbardziej optymalne pomysły.”

- Piotr Wypychowicz, Manager IT

O firmie

Grafikus - Systemy Graficzne sp. z o. o. jest prywatną, polską firmą. Działa na krajowym rynku już od 1986 r. Specjalizuje się w obsłudze przedsiębiorstw poligraficznych w zakresie dostaw materiałów, maszyn i urządzeń poligraficznych oraz doradztwa technicznego.

Grafikus współpracuje na stałe z przeszło sześćdziesięcioma, precyzyjnie dobranymi, renomowanymi producentami z całego świata. Ich produkty charakteryzują się wysoką jakością, spełniając oczekiwania najbardziej wymagających klientów.

Firma **Grafikus** to ponad siedemdziesięcioosobowy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, wśród których znajduje się wielu doświadczonych specjalistów z dziedziny druku offsetowego i fleksograficznego. Specjaliści Grafikus, we współpracy z laboratoriami dostawców, są w stanie przygotować optymalną, indywidualnie dostosowaną ofertę dla każdego klienta. Dzięki ich staraniom Grafikus został stałym partnerem szczególnie wymagających przedsiębiorstw poligraficznych. Zespół Grafikus jest w stanie rozwiązać najbardziej skomplikowane problemy technologiczne.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

Do 2005 roku firma wykorzystywała system informatyczny zbudowany z czterech osobnych, niezintegrowanych modułów, z których każdy obsługiwał inny obszar biznesu: sprzedaż, środki trwałe, księgowość, kadry i płace. Możliwa była wymiana danych pomiędzy poszczególnymi modułami, jednak w bardzo ograniczonym zakresie; nie zachodziła też automatycznie – konieczne było uruchomienie konkretnych funkcji programu. Informację zarządczą i analityczną uzyskiwano poprzez eksport danych z systemu do arkuszy Excel czy plików tekstowych (co umożliwiały utworzone specjalnie na potrzeby Grafikus aplikacje dodatkowe do systemu) i ich dalszą, ręczną obróbkę. System był niedostosowany do rozproszonej, oddziałowej struktury firmy. Wersja desktopowa systemu (bo taką wykorzystywano) umożliwiała wprawdzie zainstalowanie kopii w każdym z oddziałów, lecz między systemem a jego kopią nie było już żadnej komunikacji.

Piotr Wypychowicz, Manager IT w firmie Grafikus: *Mieliśmy duży problem z przenoszeniem danych. Po pierwsze: to była wersja desktopowa. Po drugie: każdy moduł był kupowany oddzielnie, był niezależny od pozostałych, miał też osobną bazę danych. Można było w module handlowym wskazać ścieżkę do modułu księgowego i część danych przenieść. Ale nie działało się to automatycznie. W nowoczesnych zintegrowanych systemach wszystkie dane wprowadzone przez operatora dowolnego modułu stają się natychmiast widoczne i dostępne dla użytkowników innych modułów, ponieważ wszystkie dane zapisane są w jednej, centralnej bazie, wspólnej dla wszystkich modułów. W naszym systemie operator musiał „popchnąć palcem”: uruchomić specjalną funkcję, by przykładowo jakiś dokument handlowy czy informacje o płacach przeszły do księgowości. Takie przenoszenie danych trwało. **Dzięki Comarch CDN XL przede wszystkim zaoszczędziliśmy ten czas, a po drugie – obsługa przez użytkownika jest znacznie uproszczona.***



Inny problem, który mieliśmy ze starą aplikacją, osadzał się na utrudnionej wymianie danych pomiędzy centralą a oddziałami. Tamta wersja programu umożliwiała zainstalowanie kopii w każdym oddziale, ale to była oddzielna, zupełnie niezależna kopia. W związku z tym jeżeli (przykładowo) następowało przeniesienie towaru dokumentem RW lub jakimkolwiek innym z centrali do któregoś z oddziałów, to operator w centrali musiał taki dokument wystawić, wydrukować i wysłać razem z towarem do oddziału. Tam z kolei ktoś musiał ten wydrukowany dokument wydrukowany wziąć i ręcznie wpisać do programu, żeby zgodziły się stany magazynowe. Na nasze potrzeby stworzono więc nową funkcjonalność: dokument wyprowadzający towar z centrali był wyeksportowany do pliku tekstowego, następnie wysyłany mailem do oddziału, w oddziale był specjalną nakładką (zewnętrznym programem) importowany do kopii programu handlowego. Dopiero po tej całej operacji mógł być wygenerowany dokument przyjęcia towaru. Często byliśmy skazani na tworzenie tego rodzaju „ułatwień”.

Zainstalowany w Grafikus system był przestarzały technologicznie i niedostosowany do potrzeb rozwijającej się i zmieniającej firmy. W końcu stał się barierą w rozwoju – nie tylko ze względu na niezbyt rozbudowaną funkcjonalność i słabą ergonomię, ale także ze względu na ograniczoną ilość danych, którą mógł przechowywać i przetwarzać.

Nie istniała też jedna centralna i zasilana przez wszystkich operatorów baza danych. Pozyskiwanie i przetwarzanie informacji dla zarządu wiązało się z koniecznością częstych synchronizacji, aktualizacji (które – w najlepszym przypadku – odbywały się „pół-automatycznie”) oraz ręcznej obróbki danych. Proces ten był dodatkowo obciążony ryzykiem błędów synchronizacji i omyłek ludzi. Zatem informacje nie tylko były pozyskiwane (i weryfikowane) dużym nakładem pracy i czasu, ale też ich jakość i wiarygodność nie były stuprocentowe. Dążenie do integracji danych oraz zwiększenia ergonomii procesu pozyskiwania informacji zarządczej stały się naczelnym motywem dla inwestycji w zintegrowany system informatyczny.

Piotr Wypychowicz: *Nasz stary system nie dawał rady. Ilość danych wprowadzanych i przetwarzanych w systemie, ilość informacji, które chcieliśmy wyciągnąć z tych modułów – wszystkiego było za dużo. Inna rzecz, że ciężko było cokolwiek wyciągnąć z systemu w postaci nadającej się do dalszej obróbki. Wersja desktopowa programu opierała się na bazach Btrieve i żeby cokolwiek z tych baz wyciągnąć, trzeba było ściśle współpracować z producentem. To była pierwsza możliwość. Druga: zwyczajnie zadowolić się tym, co jest. Było to tak samo kosztowne jak uciążliwe. Dlatego powstał*

pomysł, żeby zmienić system na wydajniejszy, bardziej elastyczny i pojemny – by coraz większa ilość danych przechowywanych w systemie nie stanowiła bariery dla przetwarzania i zarządzania nimi. Dział księgowości też silnie naciskał na zmianę systemu. Księgowość potrzebowała wydajniejszego systemu, który pozwoliłby jej na wyciąganie informacji potrzebnych dla zarządu i który uwalniałby pracowników od bezmyślnego wklepywania danych.

Rozwiązanie



W 2005 roku przeprowadzono szereg spotkań z dostawcami oprogramowania do zarządzania firmą. Szczegółowo dyskutowano potrzeby firmy i omawiano możliwość ich realizacji w poszczególnych systemach. Wybór padł na firmę T2S i dostarczany przez nią **Comarch CDN XL**.

Piotr Wypychowicz: *Braliśmy pod uwagę 3 systemy różnych producentów. Pierwszy z nich odpadł w przedbiegach, ponieważ okazało się, że na tamtą chwilę dostępny był tylko moduł księgowy, a moduł handlowy był dopiero w przygotowaniu. Drugi też nie obronił się: funkcjonalnie i cenowo był porównywalny z produktem Comarchu, może nawet trochę droższy. Teoretycznie marka systemu była doskonale znana i bardzo dobrze postrzegana. Ale był to produkt zewnętrzny - spoza kraju, w związku z czym istniało poważne podejrzenie, że szybkość reagowania przez producenta systemu na zmiany przepisów księgowych czy prawa pracy w Polsce nie będzie zadowalająca. Obawy mieliśmy również co do możliwości dostosowania systemu do naszych indywidualnych, niestandardowych potrzeb. Drogą eliminacji wybraliśmy **Comarch CDN XL**. Inne systemy pominęliśmy – produkty były albo za drogie, albo niewystarczające.*

Comarch CDN XL był systemem zintegrowanym o funkcjonalności tak rozległej, że był w stanie spiąć wszystkie obszary działania firmy: księgowość, środki trwałe, kadry i płace, zamówienia, sprzedaż, import, kompletację, controlling (rozbudowane, wieloprzekrojowe analizy), relacje z klientami (CRM). Istotnym argumentem podczas wyboru systemu był fakt, iż **Comarch CDN XL** jest systemem polskim, tworzonym i rozwijanym w oparciu o obserwacje rodzimego rynku. Jest więc w 100% zgodny nie tylko ze specyfiką polskiego rynku, ale i z aktualnie obowiązującymi regulacjami prawnymi. Dodatkowo producent zapewniał o stałym rozwijaniu **Comarch CDN XL**, wzbogacaniu o nowe funkcjonalności i nowe moduły, dlatego system wydawał się odpowiedni dla przedsiębiorstwa w fazie rozwoju. Partner informatyczny również był dobrze znany firmie: T2S była wieloletnim i zaufanym dostawcą sprzętu IT i oprogramowania dla Grafikusa.

Dodatkowo producent zapewniał o stałym rozwijaniu **Comarch CDN XL**, wzbogacaniu o nowe funkcjonalności i nowe moduły, dlatego system wydawał się odpowiedni dla przedsiębiorstwa w fazie rozwoju. Partner informatyczny również był dobrze znany firmie: T2S była wieloletnim i zaufanym dostawcą sprzętu IT i oprogramowania dla Grafikusa.

Wdrożenie rozpoczęło się od gruntownej analizy procesów w firmie Grafikus oraz zaprojektowania i montażu infrastruktury technicznej, która zapewniłaby efektywność i stabilność nowego systemu oraz umożliwić zdalny dostęp operatorom spoza centrali firmy. Następnie stopniowo uruchamiano kolejne moduły.

Korzyści

Choć wdrożenie trwało dłużej, niż pierwotnie zakładano, udało się osiągnąć sformułowane cele projektu. **Operatorzy z oddziałów i z odległych magazynów firmy łączą się zdalnie do systemu za pomocą usług terminalowych. Wszystkie dane są wprowadzane przez operatorów do systemu tylko**

jeden raz, są rejestrowane w centralnej bazie i **od razu widoczne dla uprawnionych użytkowników. Struktura rozproszona i wielomagazynowa nie stanowią najmniejszej nawet bariery dla ujednolicenia danych** (informacje o kontrahentach, zlecenia kompletacyjne, serwisowe, towary, stany magazynowe, płatności).

Znajomość Microsoft SQL oraz struktury bazy danych **Comarch CDN XL** umożliwia pracownikom firmy Grafikus samodzielne tworzenie własnych mechanizmów raportujących, zaciągających najbardziej aktualne dane – wprost z bazy transakcyjnej. W połączeniu z obszerną bazą raportów i wydruków dostępnych w kolejnych modułach systemu daje to niezwykle szeroki dostęp do informacji zarządczej.

Piotr Wypychowicz: *Sporo danych wyciągamy z bazy poprzez zapytania SQL i buforowanie danych na zewnątrz. Jest to szybkie i jak dotąd wystarczające – zarówno jeśli chodzi o treść jak i wydajność.*



Grafikus wykorzystuje dostępne funkcjonalności **Comarch CDN XL** i cały czas rozwija system przez dodawanie kolejnych modułów. Nie tak dawno, w 2009 roku, Grafikus wzbogacił instalację o e Sklep w wersji dzierżawionej, zainstalowanej na serwerach Comarch.

Piotr Wypychowicz: *Od początku 2009 roku korzystamy z modułu e-Sklep (Comarch iSklep24). Jeszcze próbujemy go dostosować, „dogłaskać”, ale wygląda na to, że uda nam się wypracować najlepsze rozwiązanie – i że będzie działało dokładnie tak, jak chcemy. Nie traktujemy przy tym e-Sklepu (Comarch iSklep24) jako rozwiązania konkurencyjnego dla tradycyjnych form sprzedaży. Liczymy, że będzie się rozwijał jako dodatkowy kanał sprzedaży. e-Sklep (Comarch iSklep24) dla nas powinien być o tyle wygodny, że jest małoobsługowy. Klient rejestruje się na stronie, sam wprowadza potrzebne dane, zamawia towar, a my jedynie zamówienie akceptujemy lub nie. I koniec.*

W planach jest też poszerzenie funkcjonalności systemu o wykorzystanie kolektorów danych i kodów kreskowych, co usprawniłoby obsługę magazynu (przyjęcia, inwentaryzacje etc.).

Piotr Wypychowicz: *Wdrożenie Comarch CDN XL zbiegło się w czasie ze zmianą organizacji firmy i sposobu działania. Nie wykluczone, że była ona po części wywołana nowymi możliwościami, jakie system nam dawał. Zmieniła się przede wszystkim struktura zatrudnienia – główny nacisk został położony na zatrudnienie w centrali i oddziałach handlowców, których zadaniem jest ciągły kontakt z klientem i generowanie sprzedaży. Mniej za to w oddziałach osób (nie we wszystkich oddziałach jest taka potrzeba) do obsługi tej sprzedaży i wysyłek, ponieważ większość (ok. 90%) realizuje centrala. W centrali zwiększyliśmy zespół Biura Obsługi Klienta. Wzrosło też zatrudnienie w mocno rozbudowanym magazynie. W pozostałych działach zwiększenie zatrudnienia nie było konieczne. Generalnie wzmocniliśmy sprzedaż – bo przecież to przynosi nam dochód.*

Nie pamiętam, aby w firmie przeprowadzana była analiza, na ile wdrożenie Comarch CDN XL było opłacalne. Korzyści są tak oczywiste i zauważalne gołym okiem, że po jakimś czasie przestaje się nawet o nich myśleć. Coś, co kiedyś niepotrzebnie absorbowowało sporo naszego czasu, dziś już nie ma racji bytu.

W momencie gdy przeszliśmy na **Comarch CDN XL** wszystkie nasze kłopoty z przenoszeniem i przetwarzaniem danych po prostu zniknęły, jako że CDN XL pracuje na jednej centralnej bazie, do której oddziały firmy łączą się terminalowo. W związku z tym wszystko, co robi pracownik działu

handlowego lub kadrowego, w centrali, czy w oddziale, księgowość w centrali od razu widzi. I na odwrót. Jest to natychmiastowe.

*Ilość i jakość informacji dla zarządu znacząco wzrosły. Wcześniej dane trzeba było niemalże wyszarpywać, wyciągać w postaci wydruku a potem przeklejać czy ręcznie przepisać do Excela, żeby móc coś z tym dalej zrobić. Albo było kilka funkcjonalności dorabianych, które pozwalały dane przetrzucać z bazy systemu do drugiej bazy (z której już łatwiej było je wydobyć) czy też wyeksportować do plików tekstowych, a z nich z kolei do arkusza Excel. Z **Comarch CDN XL** takich problemów nie ma: są w systemie gotowe wydruki i raporty, poza tym w prosty sposób można większość danych wyeksportować do Excela.*

Dane klienta:

Grafikus - Systemy Graficzne Sp. z o.o.
ul. Daniszewska 2
02-230 Warszawa
tel. (22) 594 09 00
www.grafikus.com.pl

Firma wdrażająca:

T2S Sp. z o.o.
Centrala: ul. Krakowiaków 80/98, 02-255
Warszawa
Oddział w Łodzi: ul. Gdańska 80, 90-613 Łódź
www.t2s.pl

