

CASE STUDY COMARCH ERP XL

FUNDAMENTY SUKCESU W BRANŻY BUDOWLANEJ – NA CZYM OPRZEĆ FIRME, ABY STAŁA SIĘ RENTOWNA?



Kondycja gospodarki każdego z państw wraz z sytuacją ekonomiczną rynku budowlanego na jego terenie stanowią system naczyń połączonych. Państwo nie stwarzając warunków do rozwoju hamuje rozwój branży budowlanej, a sektor ten przeżywając kryzys, negatywnie oddziałuje na inne podmioty takie jak na przykład hurtownie artykułów budowlanych. W Polsce w ostatnich latach mamy do czynienia z trudną sytuacją na obszarze budownictwa, pomimo tego sieć hurtowni materiałów budowlanych „extraDACH”, sukcesywnie zwiększa swoją sprzedaż i otwiera kolejne oddziały. Jaka jest recepta na dobre wyniki na trudnym ekonomicznie rynku?

Pierwsze fundamenty

Przedsiębiorstwo rozpoczęło swoją działalność w 2006 roku, w Szczecinie, - obecnie stanowiącym siedzibę centrali firmy. Pierwsze lata to okres nauki i zbierania doświadczeń, aby sprawnie funkcjonować w trudnym sektorze budowlanym. Po dwóch latach extraDACH okrzepł i zdecydował się na uruchomienie kolejnego oddziału w Koszalinie. Obecnie firma posiada swoje punkty w sześciu miastach Polski, a ostatni otwarto w ubiegłym roku, w Poznaniu.

Wraz ze wzrostem firmy zarząd zrozumiał, że niezbędna jest zmiana procedur zarządzania firmą i aby dalej się rozwijać konieczne jest wdrożenie nowej platformy informatycznej

klasy ERP. Do tego momentu Hurtownia pracowała na dwóch, zewnętrznych systemach. Nowe oprogramowanie, które zostało wdrożone to Comarch ERP XL.

Comarch ERP XL – szyty na miarę

Comarch ERP XL to platforma ERP przeznaczona dla dużych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych. Pracuje na nim już ponad cztery tysiące firm z różnych branż. Proces wyboru nowego systemu w firmie extraDACH trwał rok. W tym czasie przeanalizowano oferty zarówno polskich jak i zagranicznych producentów.

Niektóre systemy były zbyt proste i słabo modyfikowalne, inne zbyt otwarte i wymagały zbyt dużo pracy przy ich konfiguracji. W Comarch ERP XL znaleźliśmy natomiast dobrą równowagę pomiędzy złożonością dostępnych funkcji, a intuicyjnością użytkownika. Spełnia on nasze wymagania i jednocześnie daje możliwość konfiguracji
– mówi prezes extraDACH Piotr Borysowski.

Dla zarządu nie bez znaczenia był również fakt, że to producent był odpowiedzialny za implementację platformy. Dzięki temu extraDACH wiedział, że wraz ze zmianą standardowych wersji oprogramowania zmieni się również wersja ich systemu. Skala wdrażającej firmy gwarantuje także, że nie zniknie ona z rynku, pozostawiając na kliencie ciężar dostosowania systemu do zmieniających się realiów rynkowych (np. zmiany przepisów).

Dotychczasowy program stanowił rozwiązanie pudełkowe, nieposiadające opcji konfiguracji, w którym każda dodatkowa zmiana musiała być specjalnie dopisywana przez programistów. Rezultatem często była niespójność pomiędzy istniejącymi i nowo powstałymi rozwiązaniami. Comarch zapewnił jednorodny program, oferujący opcje poszerzenia o rozwiązania „szytą na miarę” specjalnie dla klienta. Było to możliwe również w sytuacji kiedy na określone rozwiązanie nie było szerokiego zapotrzebowania na rynku. Mowa tutaj np. o przygotowanym specjalnie dla extraDACH module, obsługującym windykację. Automatyzuje on pierwszy poziom miękkiej windykacji (standardowe procedury np. wysłanie wezwania do zapłaty), a w windykacji twardej (np. postępowanie sądowe, egzekucyjne, karne) tworzy system w rodzaju CRM, który analizuje bieżące wątki, podpowiada jakie działania należy w nich podjąć, na jakim kontrahencie, wyświetlając jednocześnie podgląd historii windykacji.

Wdrożenie rozpoczęło się od kompleksowej analizy potrzeb, na podstawie której zdefiniowane zostały kluczowe procesy w firmie oraz miejsca, w których nowy system informatyczny miał pomóc w automatyzacji obsługi procesów biznesowych. Dwa główne cele jakie postawiono przed systemem Comarch ERP XL zakładały usprawnienie działania polityki magazynowej firmy wraz z powiązaniem z nią procesem sprzedaży i administracji,

a także automatyzację wymiany informacji z partnerami biznesowymi.

Magazyn i rezerwacje

Comarch ERP XL posiada rozbudowany moduł przeznaczony do zarządzania gospodarką magazynową. Wiele firm wymaga jednak indywidualnego podejścia, zależnego od specyfiki branży, w której funkcjonują. W ramach istniejącego modułu, Comarch może przygotować rozwiązania, odpowiadające indywidualnym potrzebom firmy. Tak było i tym razem. Podczas analizy przedwdrożeniowej wspólnie z Klientem, został przygotowany dedykowany algorytm, który został udostępniony w systemie. Pozwala on na określenie najbardziej opłacalnej ilości towarów w magazynie. Dzięki temu możliwe stało się ograniczenie ilości zasobów i uzyskanie minimalnej ilości, którą musi dysponować magazyn, przy której towar jest dostępny dla klienta w dzień zamówienia. W tym celu potrzebne było zaprojektowanie specjalnego modelu opisywania rezerwacji mających źródło w dokumentach zamówień sprzedaży (od klientów) lub zamówień wewnętrznych (z innych magazynów) w obrębie danego magazynu. Rezerwacje są opisywane datami aktywacji, czyli momentu rozpoczęcia obowiązywania rezerwacji; realizacji, czyli zakładanego momentu zrealizowania rezerwacji i ważności, czyli momentu zaprzestania obowiązywania rezerwacji.

Na podstawie uzupełnionych dat system Comarch ERP XL wiąże automatycznie dane rezerwacje z ewentualnie dostępnymi zasobami dopiero w momencie nastania terminu aktywacji. Termin aktywacji oznacza moment, w którym zacząć ma obowiązywać rezerwacja na zamówiony towar. Przykładowo w przypadku zamówienia z miesięcznym czasem realizacji: hurtownia nie chce, aby towar dla klienta był blokowany na magazynie od razu po złożeniu zamówienia przez cały miesiąc, ale jedynie na 5-10 dni przed terminem realizacji (odbioru). Termin aktywacji określa zatem od kiedy ma obowiązywać rezerwacja na określony produkt w magazynie i dopiero w momencie uaktywnienia rezerwacji w module BST pojawi się zapotrzebowanie na dany towar.

W związku z powyższym system Comarch ERP XL wspiera w extraDACH obsługę aktywnych rezerwacji na etapach rejestracji zamówień; weryfikację zapotrzebowania za pośrednictwem Bilansu Stanu Towarów (BST) w odniesieniu do aktywnych albo przyszłych rezerwacji; przyjęć dostaw w odniesieniu do wiązania zasobów z aktywnymi rezerwacjami wg priorytetu wynikającego z daty aktywacji; realizację rezerwacji w odniesieniu do możliwości wykorzystania istniejących zasobów wg priorytetu wynikającego z daty aktywacji.

W tym celu zostały rozbudowane wskaźniki analizy BST, dedykowane kolumny dostępne na listach towarów, automaty rezerwacji zasobowych przy uwzględnieniu dat obowiązywania rezerwacji oraz algorytmy wiązania zasobów przyjmowanych dostaw i realizacji istniejących zapotrzebowań.

Dzięki takiemu rozwiązaniu w extraDACH będzie możliwa systemowa dokładna kontrola stanu zamówienia klienta oraz rezerwacji towaru. Towar rezerwowany jest dopiero wówczas, gdy zostaje przekroczona data aktywacji rezerwacji, co pozwala z jednej strony na zdecydowanie bardziej skuteczne zarządzanie zapasami w systemie Comarch ERP XL, a z drugiej strony zapewnienie przez system pełnej kontroli nad realizacją zamówień klientów oraz oddziałów.

Nowa wersja Comarch ERP XL 2016.1, mająca premierę w grudniu zapewni natomiast w pełni zautomatyzowaną możliwość przekazywania zarezerwowanych zasobów pomiędzy handlowcami.

Polityka cenowa i elektroniczny obieg dokumentów

System ustalania ceny zakupu i ceny nabycia udało się doszlifować do perfekcji – mówi prezes Piotr Borysowski. Cena zakupu jest automatycznie podnoszona o całość

kosztów dodatkowych takich jak marketing, transport czy ewentualne koszty celne, tworząc realną cenę nabycia. Dzięki temu handlowcy nie mają możliwości sprawdzenia ceny zakupu lecz cenę powiększoną o dodatkowe koszty i nie zostaną wprowadzeni w błąd, przez co mogliby sprzedać towar poniżej realnych kosztów nabycia (cena zakupu plus wszystkie związane z tym zakupem koszty) i narazić firmę na stratę. Dodatkowo decyzja zarządu o podniesieniu marży na artykułach może być wprowadzona, a informacja nie będzie w żaden sposób możliwa do sprawdzenia dla pozostałych pracowników.

Kolejnym z obszarów, który zostanie usprawniony dzięki wdrożeniu Comarch ERP XL jest wymiana informacji z Partnerami biznesowymi. Wymiana ta zostanie zautomatyzowana dzięki wykorzystaniu specjalizowanego modułu B2B (Comarch ERP XL Pulpit kontrahenta oraz ECOD). Pozwala on na elektroniczną wymianę informacji pomiędzy dostawcami i odbiorcami. To także znaczne uproszczenie procesu dla handlowców i klientów – od momentu zamówienia i udokumentowania wpłaty, towar może być automatycznie zamówiony u dostawcy. Gdy pojawi się w magazynie, klient zostanie automatycznie poinformowany o jego dostępności do odbioru.

Korzyści

Wdrożenie oprogramowania Comarch to również szereg wymiernych korzyści ekonomicznych. W Hurtowni extraDACH nastąpi znaczne zmniejszenie ilości pracy na poziomach handlowym, zakupów, księgowości, spedycji, finansów i windykacji. Poprawie ulega ergonomia pracy, a kontrola procesów nie wymaga teraz wielokrotnego wprowadzania tych samych informacji. Firma zyska również bezpośrednie połączenie z systemem bankowym i możliwość otwarcia masowych subkont, pozwalających na przypisanie wpłaty indywidualnie do każdego z kontrahentów. Eliminuje to pomyłki i automatycznie informuje o zaksięgowaniu wpłaty.

Patrząc w przyszłość

Prognozy dla branży budowlanej są coraz bardziej optymistyczne. Nie zmienia to jednak faktu, że chcąc utrzymać rentowność na tym obszarze, każda z firm musi posiadać instrumenty do precyzyjnego planowania i zarządzania. Comarch ERP od ponad roku pomaga osiągnąć biznesowe cele sieci hurtowni materiałów budowlanych extra-DACH. Jednocześnie obie firmy widzą obszary, które mogą być polem do dalszej współpracy obu podmiotów.

Dowiedz się więcej
o Comarch ERP XL

www.comarch.pl/erp/xl



Comarch SA

Al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków, Polska
tel.: + 48 12 687 73 52
e-mail: info.erp@comarch.pl

www.comarch.pl/erp/xl

www.comarch.com www.comarch.de www.comarch.ru www.comarch.fr www.comarch.pl

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, 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 został wpłacony w całości.

NIP: 677-00-65-406

Copyright © Comarch 2015 Wszystkie prawa zastrzeżone.

PL-2015.10