



Klient

Gestra Polonia

Sektor

Handlowy

Działalność

Sprzedaż armatury przemysłowej.
Specjalizacja: pompy, urządzenia regulacji przepływu, uszczelnienia mechaniczne, zbiorniki wody, automatyka kotłowa.

Rozwiązanie

Forte Handel

Liczby

3000 klientów
3000 do 5000 faktur rocznie
6000 do 9000 dokumentów magazynowych rocznie
20 000 000 zł - roczny obrót

www.gestra.pl

Wdrożenie bez przeszkód

Jeszcze przed kilkoma miesiącami zarząd firmy Gestra Polonia, zajmującej się sprzedażą armatury przemysłowej, borykał się z problemem wprowadzania częstych poprawek do systemów informatycznych wspierających funkcjonowanie biznesu. Skomplikowane oprogramowanie działające w firmie nie zapewniało możliwości rozwoju i w zasadzie zaczynało już utrudniać wykonywanie codziennych zadań. Wprowadzenie jakichkolwiek dodatkowych funkcji ułatwiających pracę było skazane na niepowodzenie. Mówi Donata Kusyk, główna księgowa w firmie Gestra Polonia: *Korzystaliśmy z dwóch systemów produkcji Max Microsystem oraz Platinum Software. Oprogramowanie zintegrowane przez Qumak Sekom działało z dwiema odrębnymi bazami magazynowymi. Wymiana danych między nimi nie przebiegała sprawnie.*

Musieliśmy oddzielnie uruchamiać programy, które przenosiły dane, porządkowały je i wykonywały na nich operacje, co pochłaniało mnóstwo czasu. Ponadto firma zmieniła profil działania. W związku z tym przeprowadziliśmy zmiany organizacyjne i zmodyfikowaliśmy politykę finansową. Okazało się że tak duże i skomplikowane systemy jak te, z których korzystaliśmy do tej pory, nie były już potrzebne. Zarząd Gestry Polonia rozpoczął poszukiwania nowego systemu, który powinien być zintegrowany i skalowalny. Takiego, który pozwoliłby na wprowadzanie częstych modyfikacji dotyczących przede wszystkim raportowania, prognozowania sprzedaży, a także wynikających ze zmian w polskim prawodawstwie. Jako dodatkowe kryterium wskazano obecność oddziału producenta oprogramowania w Trójmieście.

Wdrożenie przebiegło zgodnie z harmonogramem, nawet po uwzględnieniu licznych poprawek i dodatkowych rozwiązań, które zostały zainstalowane w systemie. Oprogramowanie jest bardzo elastyczne, ciągle wprowadzamy nowe funkcje i raporty. Takich działań nie umożliwiał poprzedni system, który nie dość, że był bardzo kosztowny w utrzymaniu, to niestety charakteryzował się wysokim stopniem skomplikowania.

Donata Kusyk, główna księgowa w firmie Gestra Polonia

Dobre referencje i blisko filii

Wybór padł na firmę Sage. Elementami, które zdecydowały o podjęciu decyzji, były dobre referencje, bliskość sopockiej filii oraz rozbudowana sieć dystrybutorów, którzy w razie potrzeby służyliby fachową pomocą. W zasadzie nie brano pod uwagę systemów wykorzystywanych przez konkurencję. Wyjaśnia Donata Kusyk: *Zalety systemu Forte poznałam już wcześniej, decyzję podjęliśmy więc w krótkim czasie. Jednym z atutów systemu jest to, że umożliwia jednoczesne prowadzenie dwóch ksiąg rachunkowych: jednej na nasze potrzeby, drugiej koniecznej ze względu na rozliczenia z korporacją Flowserve, do której należymy. Program jest przyjazny dla użytkownika, zapewnia intuicyjną obsługę, a dostawca gwarantuje częste aktualizacje oprogramowania wynikające m.in. z konieczności dostosowywania jego funkcji do zmieniających się przepisów prawnych.*

W ciągu trzech miesięcy wdrożono trzy stanowiska: Forte Finanse i Księgowość oraz siedem stanowisk Forte Handel. Docelowo ma działać pięć stanowisk księgowych oraz 10 handlowych. System pracuje w środowisku Windows 2003 Server. Podłączono do niego ser-

wer IBM oraz 20 stacji roboczych. Wdrożeniem oprogramowania zajęli się Wojciech Bunikowski oraz Jacek Kowalczyk z oddziału Sage w Sopocie. Mówi Wojciech Bunikowski z Sage: *Najpierw wdrożyliśmy Forte Handel, następnie Forte Finanse i Księgowość, który zintegrowaliśmy z modulem handlowym. Trzeci etap wdrożenia składał się z instalacji rozwiązań dodatkowych i był najbardziej pracochłonny. Wdrożenie nie należało do łatwych – nie było standardowe. Częste bezpośrednie rozmowy z klientem pozwoliły jednak na wyeliminowanie potencjalnych błędów, natomiast dokładne poznanie potrzeb przyspieszyło wdrożenie systemu. Obecnie prowadzimy prace nad jego rozwojem mające umożliwić tworzenie dodatkowych raportów, których wymaga zarówno Gestra w Polsce, jak i centrala w Stanach Zjednoczonych. Przepisy amerykańskie dotyczące sprawozdawczości są zdecydowanie bardziej restrykcyjne niż polskie.*

Polsko-amerykańska specyfika

Podczas wdrożenia zainstalowano dodatkowe rozwiązania uwzględniające specyfikę firmy w postaci formatek, specjalistycznych raportów dotyczą-

cych zleceń wysyłki, datowania zamówień czy dostaw typu On Time. *Najwięcej pracy poświęciliśmy na przygotowanie dwóch ksiąg rachunkowych – ocenia Wojciech Bunikowski. Klient raportuje w Polsce zgodnie z polskimi przepisami. Na potrzeby rozliczeń z korporacją stworzyliśmy mechanizm, który przenosi dane z jednej księgi do drugiej. W efekcie dane, które są wspólne, pozostają zapisane zgodnie z polskimi parametrami, pozostałe natomiast są ujmowane i księgowane inaczej. Kolejnym autorskim rozwiązaniem jest mechanizm blokujący operacje, które może wykonać pracownik magazynu. Pracownik ma teraz dostęp do wszystkich magazynów firmy, ale niektóre operacje może wykonywać tylko wtedy, gdy ma do nich odpowiednie uprawnienia – wyjaśnia Wojciech Bunikowski. Wbudowaliśmy w system specyficzne mechanizmy raportowania generujące prognozy sprzedaży na podstawie zamówień dokonanych w danym okresie czy raportów uwzględniających niezrealizowaną lub częściową sprzedaż. Zapewnia to kontrolę nad nieprzekroczeniem przez zamówienia częściowego zamówienia całościowego. To jeden z wymogów sprawozdawczości obo-*

Wdrożenie, choć przebiegło bez opóźnień, nie należało do łatwych. W nowym systemie musieliśmy uwzględnić wiele przyzwyczajęń i procedur wypracowanych w ciągu kilku lat. Jednocześnie należało je uprościć i usprawnić. Kluczowe dla wdrożenia okazało się stworzenie podwójnych ksiąg oraz przypisanie uprawnień do konkretnych czynności.

Wojciech Bunikowski,
Sage sp. z o.o., Sopot

wiązującej w Stanach Zjednoczonych. Wdrożenie nie obyło się bez problemów, ale inżynierowie oddelegowani przez Sage oraz informatycy pracujący w firmie Gestra Polonia szybko je usuwali. Inżynierowie z Sage byli perfekcyjnie przygotowani do pracy w tak nietypowym środowisku, otwarci na wprowadzanie zmian, a tych było sporo – mówi Donata Kusyk. W sytuacjach, w których pojawia się jakikolwiek problem, wspólnie szukaliśmy rozwiązania. Tak było m.in. w przypadku skomplikowanego importu danych ze starego systemu. Okazało się jednak, że nie ma takiej przeszkody, której nie można wspólnie pokonać.

Trzymiesięczne wdrożenie zakończyło się szkoleniami przeprowadzonymi w siedzibie firmy Gestra Polonia (były to ćwiczenia praktyczne na stanowiskach) oraz w sopockiej filii Sage.

Mniej papieru, większe zyski

W efekcie usprawniono pracę działu księgowego, zwiększono oszczędność czasu, uproszczono wystawianie dokumentów handlowych.

Wcześniej dokumenty były wystawiane przez trzy osobne moduły, teraz wykonuje to jeden – podkreśla Jacek Machowski, informatyk w firmie Gestra Polonia. Udało się nam zastąpić osobę pracującą wyłącznie w biurze specjalistą, który zajmuje się jednocześnie obsługą magazynu.

Nowy system przyczynił się także do podniesienia jakości usług świadczonych przez firmę Gestra Polonia oraz usprawnienia procesu pozyskiwania nowych klientów. Klienci i kontrahenci otrzymują raporty w postaci plików PDF, natomiast dokumentacja handlowa jest tworzona i przesyłana elektronicznie. Wiązało się to ze zmianami przyzwyczajęń osób pracujących w firmie, co jednak nie trwało długo. Jak twierdzi Wojciech Bunikowski, korzyści płynące z wdrożenia przekonały nawet osoby sceptycznie nastawione do nowego systemu.

Oszczędności są ogromne. Pracownicy, którzy dotychczas wykonywali pracochłonne czynności i zmagali się ze skomplikowanymi systemami, teraz mogą np. generować zyski dla firmy – twierdzi Donata Kusyk. Wprowadzenie elektronicznego zapisu dokumentów pozwoliło na znacznie ograniczenie zużycia papieru. Uprościliśmy także wymianę danych pomiędzy modułami finansowo-księgowym a handlowym.

Oczywiście nie bez znaczenia, jest także to, że system jest niemal dwukrotnie tańszy w utrzymaniu od wykorzystywanych poprzednio. Wartość miesięcznego serwisu i utrzymania opro-

Sage jest głównym dostawcą rozwiązań informatycznych klasy ERP w Polsce. Firma wchodzi w skład Grupy Sage notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie. Grupa ta należy do grona trzech największych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie na świecie. Rozwiązanie Forte pozwala na zarządzanie strategicznymi obszarami i procesami zachodzącymi w złożonej organizacji, jest elastyczne i łatwe w dostosowaniu do indywidualnych potrzeb.

gramowania to bowiem tylko 2500 zł. W skali roku oznacza to oszczędności wynoszące blisko 20 tys. zł. W przyszłym roku zarząd Gestry Polonia zamierza wdrożyć moduł Forte Środki Trwałe i zaktualizować działający już system do wersji 2008. Rozważana jest także

instalacja ACTI, systemu wspomagającego zarządzanie kontaktami z klientami. Obecnie konsultanci z Sage koncentrują się na wprowadzaniu modyfikacji do już funkcjonujących modułów, tworzeniu dodatkowych raportów i formatek.

Potrzeby	Rozwiązanie	Korzyści
<ul style="list-style-type: none"> • Obecność oddziału producenta w Trójmieście • Skalowalny oraz zintegrowany system umożliwiający: <ul style="list-style-type: none"> • jednoczesne prowadzenie dwóch ksiąg rachunkowych, • łatwe aktualizacje oprogramowania, • tworzenie specjalistycznych raportów zleceń wysyłki, datowania zamówień, • blokowanie nieautoryzowanych operacji, których może dokonać pracownik magazynu, • prognozowanie sprzedaży na podstawie aktualnych zamówień. 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte Handel • Forte Finanse i Księgowość • Otwarta platforma informacyjna • Baza danych: MS SQL 	<ul style="list-style-type: none"> • Usprawnienie pracy działu księgowego • Dwukrotne zmniejszenie kosztów obsługi systemu • Podniesienie jakości świadczonych usług • Uproszczenie wystawiania dokumentów handlowych • Możliwość generowania raportów oraz prowadzenia dowolnych analiz