



KLIENT

Przedsiębiorstwo
Handlowo-Produkcyjne
ICC Neskor sp. z o.o.

SEKTOR

Handlowy

DZIAŁALNOŚĆ

Sprzedaż materiałów
opakowaniowych dla
przemysłu i handlu.
Specjalizacja: folie stretch,
termokurczliwe, opakowa-
niowe, taśmy samoprzy-
lepne, spinające, kątowniki
tekturowe, akcesoria do
pakowania

ROZWIĄZANIE

Forte Handel

LICZBY

22 mln zł – obrót roczny
3 tys. ton sprzedanej folii
rocznie
3 tys. klientów
7 tys. faktur rocznie
13 tys. dokumentów
magazynowych rocznie

www.neskor.pl

Forte na straży biznesu

PHP ICC Neskor sp. z o.o. jest firmą handlową specjalizującą się w branży opakowaniowej, skoncentrowaną na segmentach rynku folii stretch i taśm samoprzylepnych. Spółka sprzedaje ok. 3 tys. ton tego materiału rocznie. Jest to produkt dość szczególny mimo klasyfikowania go do grup towarowych typu commodities. Cechuje się dużą różnorodnością oraz podlega bardzo częstym wahaniom cen. Nabywcy są stroną dominującą w relacjach rynkowych, dlatego firma musi dopasowywać swoją ofertę do ich wymagań. Konieczność fakturowania folii w różnych jednostkach miary (choć wciąż jest to ten sam produkt) to jeden z przykładów dostosowywania się do potrzeb odbiorców. Matematycznie proste obliczenia stały się udręką, gdy obroty firmy zaczęły liczyć w milionach złotych, a klientów w tysiącach.

– Dotychczas używany program oparty na standardzie DOS nie był w stanie sprostać tym wymaganiom. Każda taka operacja powodowała konieczność powtarzania jej w systemie, co kreowało tylko zbędne dokumenty i zabierało bardzo dużo czasu. Program DOS był w zasadzie nieakceptowalny od początku, nie nadawał się do obsługi setek dokumentów. Nie dało się z niego uzyskać żadnych informacji kontrolingowych – z punktu widzenia zarządzania był więc bezużyteczny. Gdy znalazłem błąd tego programu, wynikający z nieuwzględnienia pewnych zapisów ustawy o rachunkowości – miarka ostatecznie się przebrała. W 2004 r. zaczęliśmy na poważnie poszukiwania nowego oprogramowania –

wspomina Jarosław Żak, asystent Zarządu w ICC Neskor Sp. z o.o., wielki orędownik informatycznej rewolucji w firmie.

Zdecydowała elastyczność rozwiązania

Uwagę zarządu na rozwiązania firmy Sage zwróciła księgowa, która miała dobre doświadczenia z programem tej marki. Do wyboru oprogramowania podeszliśmy jednak metodycznie i zapoznaliśmy się z kilkoma technologicznie równorzędnymi rozwiązaniami. Co przeważało szalę na korzyść Systemu Forte? – **Zdecydowanie kompetencje handlowców oraz gotowość firmy do modyfikacji oprogramowania pod nasze potrzeby – potrzebowaliśmy narzędzia informatycznego, które będzie pozwalało na agregowanie i zarządzanie informacją w sposób wielowymiarowy. Powinno także pozwalać na wymianę danych z dużymi sieciami handlowymi w wymaganym przez nich standardzie EKOD. Producent oprogramowania zgodził się przygotować dla nas te dodatkowe funkcjonalności –** mówi Radosław Sędrowicz, dyrektor zarządzający Neskor.

Symfonia Handel na początek

Firma przygotowywała się do wymiany oprogramowania od dłuższego czasu, miała więc jasno sprecyzowane wymagania. Od początku zdecydowana była na rozwiązanie bazujące na Microsoft SQL Server gwarantujące zarówno bezpieczeństwo danych, jak i otwartą architekturę oraz możliwość implementacji dodatkowych funkcji. Problem polegał na tym, że w 2005 r. prace nad rozwiązaniem Forte Handel, osadzonym w tym właśnie śro-

Forte umożliwia szybką ocenę rentowności sprzedaży w dowolnym przekroju, a jego skalowalność pozwala nam teoretycznie zatrudnić dowolnie wielką liczbę osób bez utraty kontroli nad nimi.

Radostaw Sędrowicz, Dyrektor Zarządzający
PHP ICC NESKOR sp. z o.o.

dowisku, byli w firmie Sage jeszcze w fazie testowej. Jej konsultanci zdążyli jednak przekonać przedstawicieli Neskora, aby zgodzili się na rozwiązanie przejściowe (na wdrożenie modułu Symfonia Handel) do czasu uzyskania pełnej dojrzałości programu opartego na bazie SQL. W ten sposób uzyskano niejako poligon doświadczalny i jednocześnie gwarancję bezbolesnej „przesiadki” na bardziej zaawansowaną wersję oprogramowania – niewielka zmiana interfejsu nie przysporzyła trudności pracownikom Neskora, biegłym już w wystawianiu dokumentów w systemach oferowanych przez Sage.

Nowe informatyczne otwarcie

Nie tylko doświadczenia z programem DOS były złe – cała sieć komputerowa szwankowała. Bazująca na oprogramowaniu Novell nie tolerowała nawet małych spadków napięcia – dochodziło wówczas do uszkodzeń bazy danych i częstych przerw w pracy, w oczekiwaniu na kolejną opiekę serwisu. Dlatego zarząd firmy zdecydował że wdroży całą architekturę informatyczną od początku. – **Dostawca był lekko zszokowany, że cała sieć ma iść do śmieci, ale stanął na wysokości zadania** – z rozbawieniem wspomina dyrektor Sędrowicz. Trafiliśmy na niezwykle kompe-

tentnego konsultanta – pan Waldemar Stacharski przeprowadził analizę przedwdrożeniową, a potem sam zaprojektował sieć i dokonał selekcji przydatności posiadanych przez nas komputerów. Postawił Windows Server 2003, wymienił niezbędne stacje robocze, upgrade’ował Windowsy do XP oraz wdrożył w końcowej fazie oprogramowanie Symfonia do zarządzania przedsiębiorstwem i odpowiednio je dla nas skonfigurował. – **Taki człowiek-orkiestra to prawdziwy skarb** – komentuje przebieg prac Jarosław Żak.

Ten idylliczny obraz zakłóciło nieco zjawisko niezależne od najlepszych nawet konsultantów – prace nad nowym modułem handlowym tak bardzo się przedłużały, że dyrektor Sędrowicz zaczął interweniować. Podkreśla jednak, że nie pomusło to dobrych relacji z przedstawicielami dostawcy, którzy podczas negocjacji zachowywali się bardzo elastycznie, dzięki czemu zawsze udawało się wypracować kompromis.

Godzina zero

Gdy konsultanci dysponowali już sprawdzonym oprogramowaniem, sama zmiana na wersję Forte odbyła się niemal

niepostrzeżenie. Wybrano najlepszy termin dla tego typu operacji – okres zamknięcia roku kalendarzowego. Dolegliwość upgrade’u dla firmy Neskora zminimalizowano, uruchamiając nowy system w tle. 1 stycznia 2007 r. zaczęto pracę w nowym systemie. – **Muszę przyznać, że wdrożenie poszło bardzo sprawnie** – posumowuje dyrektor Sędrowicz. Szkolenia użytkowników – dzięki logicznemu, podobnemu do Windows interfejsowi – nie nastręczyły żadnych trudności. Z systemu korzystają wszyscy pracownicy, a wśród osób, które pamiętają stare oprogramowanie, nie ma nikogo, kto chciałby do niego wrócić.

System działa poprawnie z jednym wyjątkiem: – **Mimo wysiłków dostawcy wciąż od czasu do czasu przelicznik jednostek miary potrafi uszkodzić dokument WZ. Wprawdzie nauczono nas, jak mamy sobie doraźnie radzić z tym mankamentem, ale sprawa jest istotna. Jeśli znaję błąd, np. po 3 miesiącach, to powstaje problem, bo usuwając go, zmieniam stan magazynu i powi nie mam wystać korektę do urzędu skarbowego – zwraca uwagę Jarosław Żak. – Stąd, w takiej sytuacji konieczne są korekty dokumentów w bieżącym okresie, a nie poprawki usterek.**

Doświadczenie uczy, że nawet niewielkie firmy coraz częściej mają niestandardowe wymagania w zakresie gospodarki magazynowej. Dlatego do każdego klienta podchodzimy indywidualnie i wstuchujemy się w jego potrzeby. Oceniam, że moduł handlowy w wersji podstawowej zabezpiecza ok. 60 proc. niezbędnych funkcji, resztę zwykle trzeba dorobić na indywidualne zamówienie, a obszarem najbardziej specjalizowanym okazuje się produkcja.

Waldemar Stacharski, konsultant Sage

Plany dalszej eksploracji

Ambicją firmy Neskor jest nie tylko postępowanie się programem, ale także maksymalne wykorzystywanie zarówno jego potencjału, jak i efektów synergii wynikających z integracji innymi systemami tego samego dostawcy – ICC Neskor korzysta również z rozwiązań oferowanych przez Sage: Symfonia Kadry i Płace, Symfonia Analizy Finansowe oraz Forte Finanse i Księgowość. Ten aspekt nieco zaniedbano przy wdrożeniu, gdyż ówczesna księgowość firmy Neskor utrzymywała, że doskonale zna oprogramowanie Symfonia. W efekcie nie była zainteresowana pozyskaniem dodatkowej wiedzy biznesowej Sage, co przekłada się na niepełne

wykorzystanie możliwości programu finansowo-księgowego oraz jego synchronizacji z pozostałymi systemami. – Teraz, gdy umiemy zidentyfikować nasze potrzeby, będziemy musieli z pomocą konsultantów Sage uaktualnić ten obszar. Niestety, niewiele pamiętamy ze szkoleń dotyczących modułów analitycznych, ale firma zachowała się po dżentelmeńsku i uznała, że w ramach umowy wdrożymy to oprogramowanie na nowo – wyjaśnia dyrektor Sędrowicz.

Po pewnym czasie korzystania z programu okazało się, że część danych można było lepiej rozplanować i jeszcze bardziej zintegrować. W przyszłym roku przedsiębiorstwo zamierza więc przejść na nowy plan kont.

Wdrożenie modułu handlowego utwierdziło zarząd spółki Neskor, że warto było upierać się przy platformie SQL. – Jesteśmy w stanie szybko wydobyć z bazy najbardziej wyszukane informacje, których domaga się np. bank. Ich pozyskanie ze starego oprogramowania i obróbka w Excelu zajęłaby nam tydzień – podkreśla Radosław Sędrowicz. Forte skutecznie wspiera zarządzanie strategicznymi obszarami i procesami zachodzącymi w firmie, istotnie przyczyniając się do wzrostu efektywności i optymalizacji kosztów jej funkcjonowania.

Potrzeby

- bardziej funkcjonalny system, automatyzujący prace biurowe
- uporządkowanie informacji o stanie płatności
- szybki dostęp do informacji o kontrahentach
- większy dostęp do informacji o bieżącej kondycji finansowej
- narzędzie do szybkiej oceny rentowności projektów
- uporządkowanie informacji o kontrahentach

Rozwiązanie

- System Zarządzania Forte:
- Finanse i Księgowość
 - Planowanie Płynności Finansowej
 - Rozliczanie Międzyokresowe Kosztów
 - Handel
 - Analizy Finansowe i Środki Trwałe
 - Usługa Forte Pakiet

Korzyści

- usprawnienie i automatyzacja działań księgowości
- dokładna informacja o stanie płatności
- szybszy dostęp do informacji
- szerszy dostęp do raportów i analiz