

Projekt informatyczny: Wdrożenie systemu klasy ERP CDN XL w branży dystrybucji i produkcji artykułów elektrycznych.

Projektem informatycznym objęte były trzy firmy powiązane ze sobą. Firmy były powiązane nietypowo nie jest to bowiem żadna grupa kapitałowa ani też nie istnieją zależności własnościowe jednej firmy stosunku do drugiej. Firmy posiadają tych samych właścicieli, różnie je natomiast zdecydowanie profil działalności:

1. Firma ELKABEL sp. jawna zajmująca się dystrybucją artykułów elektrycznych i elektroenergetycznych posiada strukturę rozproszoną poprzez posiadanie 6 oddziałów na terenie kraju
2. Firma ELPAR Władysław Szczygielski Parczew - jest producentem kabli i przewodów elektrycznych i elektroenergetycznych.. Główny profil działalności to produkcja
3. ELPAR sp. z o. o. Suwałki- jest producentem kabli i przewodów. Główny profil działalności to produkcja oraz eksport do krajów wschodnich

Przedmiotem wiodącym projektu była firma ELKABEL. Zdecydowały o tym takie czynniki jak ilość transakcji wykonywanych, ilość asortymentu znajdującego się w obrocie gospodarczym, struktura działania, oraz największa ilość czynnych użytkowników systemu.

Kryteria wyboru systemu

Prace związane z wyborem systemu trwały długi okres czasu od sierpnia 2006 roku. Zarząd firmy ELKABEL chciał mieć pewność co do trafności wyboru narzędzia informatycznego za pomocą którego będzie realizował założone cele projektowe. Podstawą do definicji celów była wnikliwa analiza posiadanej infrastruktury informatycznej. Wszystkie firmy pracowały na systemach pracujących w systemie DOS . Sama technologia stanowiła w roku 2006 już poważną barierę rozwoju i firmy i infrastruktury informatycznej. Posiadane systemy nie pozwalały na integrację informacji w strukturze oddziałowej, nie pozwalały również na szybkie przetwarzanie informacji w tym również szybkie i precyzyjne tworzenie analiz i raportów biznesowych.. Na tej podstawie zostały zdefiniowane cele jakie powinien spełniać

nowy system informatyczny. Oczywiście w sferze zainteresowań znalazły się systemy klasy ERP, bazodanowe.

Cele wdrożenia system ERP w w grupie firm ELKABEL:

1. Integrację informacji na poziomie kartotek towaru oraz kartotek kontrahentów dla całej grupy firm tj. dla firmy ELKABEL, ELPAR Władysław Szczygielski i ELPAR sp. zo. o.,
2. Stworzenie spójnej jednolitej bazy danych dla firm ELKABEL, ELPAR Władysław Szczygielski i ELPAR sp. zo. o., w zakresie monitorowania należności i zobowiązań kontrahentów.
3. Uniknięcie powielania tej samej pracy w postaci wpisywania i definiowania informacji w kilku miejscach organizacyjnych firmy
4. Zautomatyzowanie procesu sprzedaży i zakupu towaru.
5. Zautomatyzowanie i uszczelnienie proces obrotu towarowego.
6. Zautomatyzowanie procesów księgowych firmy - oddzielnie dla wszystkich zdefiniowanych przedsiębiorstw.
7. Zautomatyzowanie procesów kadrowo-płacowych.
8. Zapewnienie wymaganej wymiany informacji gospodarczej i finansowej pomiędzy centrala firmy ELKABEL jej oddziałami, firmą ELPAR I i ELPAR II
9. Umożliwienie prowadzenia ewidencji majątku trwałego przedsiębiorstwa.
10. Dostarczenie niezbędnych informacji na temat pracy poszczególnych komórek organizacyjnych firmy.
11. Stworzenie odpowiedniej struktury analitycznej firmy wg wymagań określonych przez kadrę zarządzającą firmy.
12. Obniżenie kosztów działania: redukcja błędów, centralizacja zakupów i optymalizacja procesu obsługi klienta.
13. Lepsze zarządzanie zapasami: lepsza koordynacja pomiędzy dostawcą a klientem zredukowanie stanów magazynowych, obniżenie kosztów magazynowania towarów, zwiększenie dynamiki rotacji towaru
14. Eliminacja zbędnych działań administracyjnych wynikających ze specyfiki użytkowania nie zintegrowanych systemów informatycznych (eksport oraz import danych pomiędzy programami).
15. Optymalizacja polityki zakupowej prowadząca do uwolnienia kapitału obrotowego wynikająca z lepszej koordynacji pomiędzy dostawcami a zamówieniami klientów.
16. Integracja informacji w jednym systemie zaczynając od rejestracji zamówienia do wystawienia dokumentów sprzedaży..
17. Stworzenie platformy analiz i raportów służących do przygotowywania zbiorczej informacji w wielu przekrojach dla kadry zarządzającej.

Wybrane rozwiązanie

Po licznych spotkaniach analitycznych i przygotowawczych został wybrany system CDN XL oraz jako firma wdrożeniowa Złoty Partner firmy COMARCH firma ELEKTRA sp. z o. z Rzeszowa. Podstawowym kryterium wyboru systemu było przedstawienie możliwości zrealizowania w/w celów za pomocą tego narzędzia. System CDN XL był już również znany i sprawdzony w branży dystrybucji artykułów elektrycznych. Z rozwiązania tego korzystały firmy AKKOP; ASAJ; WIR; ELMAT . Dwie ostatnie firmy tj WIR sp. z o. z Sanoka oraz ELMAT Stalowa Wola były projektami realizowanymi przez firmę ELEKTRA

W cyklu wybierania systemu brano pod uwagę tego typu czynniki jak *funkcjonalność systemu, łatwość obsługi, cenę, oraz serwis posprzedażowy*

Po dokonaniu gruntownej analizy potrzeb ustalono następujący zakres współpracy:

- dostawę licencji oprogramowania CDN XL,
- kompleksowe wdrożenie systemu CDN XL,
- migrację danych z poprzedniego systemu,
- szkolenia pracowników w zakresie systemu CDN XL,
- dostawę platformy serwerowej Microsoft,
- dostawę serwerów IBM,
- doradztwo w zakresie budowy infrastruktury komunikacyjnej.

Uzgodniono, że zakres funkcjonalny wdrożenia obejmie następujące moduły: Zamówienia, Sprzedaż, CRM, Kadry i Płace, Środki Trwałe, Finanse i Księgowość,

Wdrożenie CDN XL w Elkabel zostało przeprowadzone przez specjalistów – ELEKTRA sp. z o. o. Złotego Partnera Firmy Comarch. Prace wdrożeniowe rozpoczęły się w sierpniu 2006 roku. Realizacja projektu była poprzedzona gruntowną analizą, która obejmowała wszystkie procesy oraz sposób ich odzwierciedlenia w systemie. W kolejnych etapach projektu przeprowadzono instalację, konfigurację oraz migrację danych z poprzedniego systemu zgodnie z potrzebami klienta. System został uruchomiony w styczniu 2007 roku.

Korzyści z wdrożenia systemu CDN XL

Wdrożenie systemu CDN XL pozwoliło na realizację następujących celów.

Podstawowym problemem z jakim należało się uporać była kwestia stworzenia jednej bazy operacyjnej w której tworzone miałyby wszystkie transakcje wszystkich firm objętych projektem z jednoczesnym rozdzieleniem sfery sprawozdawczości księgowej dla poszczególnych podmiotów. Należy tutaj zaznaczyć iż pomimo silnych powiązań własnościowych każda z tych firm stanowiła zupełnie oddzielny podmiot podatkowy i rozliczeniowy.

Problem ten został rozwiązany poprzez stworzenie jednej wspólnej bazy operacyjnej dla wszystkich trzech firm oraz oddzielnych baz księgowych dla każdej z firm. Oczywiście konsekwencją tego była konieczność opracowania narzędzia (konwertera wymiany danych pomiędzy bazą operacyjną a bazami księgowymi). Narzędzie takie zostało stworzone na bazie dokładnych założeń przez dział programistyczny konsultantów firmy ELEKTRA, wymiana informacji pomiędzy bazami następuje w pełni automatycznie raz na dobę. Wszystkie niezbędne informacje konieczne do realizacji księgowania jak również szeroko rozumianej sprawozdawczości finansowej jest przekazywane w sposób automatyczny. Konwerter przesyła dane na temat kontrahentów, dokumentów, towarów, rozliczeń i wiele innych informacji. Jest wyposażony w mechanizmy kontroli przesyłanych informacji oraz mechanizmy różnicowych porównywania pakietów informacyjnych tak aby nie powiełać przesyłania tych samych danych wielokrotnie. Bardzo ważnym elementem stał się również mechanizm automatycznego nadpisywania danych w momencie ich zmiany w jednej z baz. Aby informacja przesyłana do bazy księgowej była przydatna dla każdej z firm, wprowadzono w oparciu o serię dokumentów, centra i strukturę praw odpowiedni podział danych umożliwiając prostą filtrowanie i separowanie danych. Dzięki temu wszystkie informacje z bazy operacyjnej dla każdej z firm są przesyłane do właściwej dla niej bazy księgowej.

Kolejnym problemem stało się odpowiednie podzielenie bazy operacyjnej. Jedna baza operacyjna dla trzech firm wiązała się z dostępem użytkowników wszystkich tych firm do wspólnych danych z zakresu sprzedaży, rozliczeń oraz innych zagadnień. Taka sytuacja była nie dopuszczalna z punktu widzenia zarządu. Jednocześnie należy pamiętać że jednym z celów było dostarczenie informacji globalnej dla wszystkich użytkowników na temat rozliczeń kontrahentów, w szczególności kontrahentów dokonujących transakcji we

wszystkich firmach objętych niniejszym projektem. System CDN XL wyposażony jest w mechanizmy wiązania takich parametrów jak seria, magazyn, centrum praw oraz mechanizm filtrów obowiązkowych. Dzięki tej funkcjonalności doskonale udało się rozdzielić dane zarówno do edycji jak i podglądu dla poszczególnych operatorów. Dzięki temu poszczególni użytkownicy pracują na takim wycinku danych jaki jest im niezbędny do wykonywania ich codziennych obowiązków

Jednym z podstawowych celów wdrożenia nowego systemu była integracja informacji na temat współpracy z klientami szczególności w obszarze windykacji należności. Był to bardzo istotny element dla firmy ELKABEL działającej w dystrybucji gdzie płynność finansowa stanowi o sukcesie prowadzonego biznesu. Przy posiadanym przez firmę systemie DOSowym opóźnienie przekazania informacji na temat transakcji kontrahentów a co za tym idzie ich należności były bardzo duże rzędu od 7 do 14 dni. Taki stan rzeczy uniemożliwiał oczywiście w czasie rzeczywistym monitorować stan rozliczeń z firmami oraz stwarzał możliwości nadużyć. W rozwiązaniu tego problemu pomocna okazała się technologia pracy terminalowej systemu CDN XL. Wszystkie oddziały firmy ELKABEL pracowały w czasie rzeczywistym korzystając z zasobów – danych umieszczonych na serwerze firmy centrali. Takie rozwiązanie skutkowało posiadaniem informacji w czasie rzeczywistym o wszystkich transakcjach w tym również stanie rozliczeń i historii współpracy z kontrahentami.

Kolejnym ważnym obszarem były zagadnienia związane z zarządzaniem zamówieniami zarówno w obszarze zamówień do dostawców jak również w zakresie zamówień od kontrahentów jak i zamówień wewnętrznych.

Efektom wprowadzenia rozwiązań informatycznych było:

- Wprowadzenie mechanizmów planowania zakupów do dostawców.
- Wprowadzenie mechanizmów kontroli dostaw sprawdzanie kompletności dostaw.
- Wprowadzenie mechanizmu kontroli wymiany towarów pomiędzy oddziałami.

Praca na jednej bazie dała również możliwości stworzenia mechanizmu wymiany dokumentów w wersji elektronicznej zarówno pomiędzy firmami objętymi projektem jak również z kontrahentami zewnętrznymi. Powstały mechanizmy przekształcania dokumentów FZ bezpośrednio z dokumentów FS

Bardzo ważnym elementem wdrożenia było wprowadzenie i uporządkowanie obrotu grupy towarowej kabli i przewodów oraz takiego asortymentu jak bębny. Obszar ten jest charakterystyczny dla firm branży elektrycznej.

Zostały wprowadzone mechanizmy ewidencji kabli i przewodów w rozbiciu na odcinki (krażki). Mechanizm ten powoduje że operatorzy w każdej chwili posiadają kompletną

informację nie tylko na temat ilości danego kabla czy też przewodu ale również na temat w jakich odcinkach dany kabel lub przewód znajduje się w chwili sprzedaży na magazynie. Informacja ta jest bardzo istotna z powodu optymalizacji stanów magazynowych. Informacja ta eliminuje każdorazowe odcinanie potrzebnych kawałków przewodu lub kabla.

Częstym zdarzeniem w firmach zajmujących się obrotem kablami jest przewijanie pewnej ilości kabla z jednego bębna (opakowania) na drugi. bęben. Trzeba przy tym zaznaczyć iż bębny są produktami podlegającymi ewidencji. Dlatego bardzo ważnym elementem jest posiadanie precyzyjnej informacji Jakie bębny są na stanie magazynowym czy SA to bębny własne czy też innych firm i jakie ilości kabla są z nimi związane to znaczy jaki kabel jest w jakiej ilości nawinięty na bęben.

Odpowiednia konfiguracja systemu CDN XL umożliwiła pełną automatyzację procesu dystrybucji kabli i przewodów przy jednoczesnym utrzymaniu wiarygodnych danych w czasie rzeczywistym na temat stanów magazynowych tych produktów.

W czasie wdrożenia pojawiło się szereg ciekawych rozwiązań branżowych takich jak:

1. Rozwiązanie problemu doliczania opłaty utylizacyjnej do świetlówek - problem jaki tutaj się pojawił to zapominanie przez sprzedawców doliczenia opłaty utylizacyjnej do transakcji sprzedażowych. W konsekwencji duże starty finansowe spowodowane tym iż firma była obciążana opłatą utylizacyjną której nie odsprzedawała dalej. Po wprowadzeniu systemu CDN XL wprowadzono mechanizmy automatyzacji doliczania opłaty utylizacyjnej do wszystkich produktów które w świetle przepisów są taką opłatą objęte. Efekt - brak konieczności pamiętania o doliczeniu opłaty przez operatora . Kontrola stanu rozliczeń opłaty utylizacyjnej od strony zakupu i sprzedaży.
2. Rozwiązanie problemu szybkiego wprowadzania towarów do obrotu gospodarczego pochodzącego z dostaw bez dokumentów zakupowych. Bardzo częsty przypadkiem jest dostarczanie towarów przez dostawców tylko z dokumentem magazynowym. Co powoduje brak możliwości szybkiego takiego towaru zarówno na stan magazynowy jak i do obrotu gospodarczego. System CDN XL pozwolił stworzyć bezpieczne i szczelne obieg dokumentu powiązany z rzeczywistą drogą (ścieżką) towaru.
3. Automatyzacja procesu zamawiania . Zamawianie bezpośrednio przez operatorów z oddziałów. Potwierdzenia zamówień w czasie rzeczywistym w centrum kompetencyjnym firmy. Kontrola dostaw z poziomu centrali pomimo fizycznych dostaw do miejsca przeznaczenia

4. Kontrola nad pracą oddziałów:

- Poprawiono przepływ informacji pomiędzy oddziałami a centralą poprzez bieżącą rejestrację wszystkich zdarzeń gospodarczych.
- Zapewniono dostęp do aktualnych danych o kontrahentach, rozliczeniach, towarach, stanach magazynowych i wielkości sprzedaży.
- Scentralizowano zarządzanie cenami sprzedaży i promocjami we wszystkich oddziałach

5. Automatyzacja zmiany cen poprzez automatyczną transmisję cenników – skrócenie czasu uzupełnienia danych:

6. Administracja systemem:

- Scentralizowano administrację systemem (bez konieczności wizyt we wszystkich oddziałach firmy).
- Umożliwiono zdalną pomoc użytkownikom systemu w odległych placówkach, co było szczególnie ważne w początkowym okresie pracy w systemie CDN XL.

Realizacja projektu pozwoliła na zmianę organizacji procesów biznesowych wszystkich firm. Zdecydowanie skróciło czas wykonywania wielu czynności operacyjnych, wyeliminowano miejsca wprowadzania do systemu błędnych danych co przekłada się na eliminację czasu ewentualnych napraw i uzupełniania danych. Dla kadry zarządzającej system stał się źródłem precyzyjnych podawanych w czasie rzeczywistym danych na bazie której stworzono szereg raportów i analiz .

Elkabel sp jawna

Ul. Zembrzycka 116

Lublin, www.elkabel.pl