

SAP Customer Success Story

Dzięki SAP Business One osiągnęliśmy najważniejszy dla nas cel: dokładną, bieżącą analizę projektów.

Tomasz Chibowski, dyrektor zarządzający Fibre System Sp. z o.o.



W SKRÓCIE:

Nazwa firmy

Fibre System Sp. z o.o.

Branża

budownictwo - wykonawstwo
posadzek przemysłowych

Data założenia

2002 r.

Liczba pracowników

25

Przychody

ok. 26 mln zł

Partner wdrożeniowy

OMNIKOM Sp. z o.o.

Rozwiązania i usługi

SAP Business One w. 7.6

Liczba użytkowników systemu

5

Główne cele wdrożenia

- ułatwienie planowania przepływów pieniężnych i kontroli kosztów
- umożliwienie prowadzenia kontroli projektów
- zapewnienie łatwej obsługi sytuacji specyficznych dla branży budowlanej
- zmniejszenie ilości czasu przeznaczonego na czynności administracyjne

Kluczowe korzyści

- dokładna, bieżąca kontrola finansowa projektów prowadzonych przez firmę
- wiarygodne planowanie zysków

Czas wdrożenia

grudzień 2004 - kwiecień 2005

System operacyjny

serwer - Windows 2000,
końcówki - Windows XP

FIBRE SYSTEM sp. z o.o.

Fibre System sp. z o.o. jest firmą budowlaną specjalizującą się w wykonawstwie posadzek przemysłowych, czyli ułożeniu i wygładzeniu betonu. Klientami Fibre są albo inwestorzy budowlani albo generalni wykonawcy. Ubiegłoroczne obroty firmy wyniosły 26 mln zł, co oznacza 300 tys. metrów kwadratowych posadzek. Firma zatrudnia 25 osób i obsługuje rocznie ok. 30 projektów budowlanych.

Do ubiegłego roku księgowość Fibre była obsługiwana przez zewnętrzne biuro rachunkowe. Firma zdecydowała się na wdrożenie systemu informatycznego przede wszystkim ze względu na konieczność bieżącego budżetowania, kontrolowania i analizowania poszczególnych aspektów projektów: kosztów wykonania, gospodarki magazynowej, materiałów, transportu, itp.

DLACZEGO SAP BUSINESS ONE?

Firma analizowała funkcjonalność kilku systemów informatycznych, zarówno polskich jak i zagranicznych dostawców. Kilka z nich zostało odrzuconych ze względów cenowych.

„SAP był atrakcyjny cenowo, ponieważ cena systemu jest uzależniona od liczby użytkowników.” - mówi Chibowski.

Pozostałe rozpatrywane systemy nie spełniały wymagań firmy związanych ze specyfiką jej działania.

SYSTEM DOSTOSOWANY DO SPECYFICZNYCH POTRZEB FIRMY

Ważnym elementem wdrożenia systemu było stworzenie kilku zestawień, dokładnie dostosowanych do specyficznych potrzeb Fibre. Pierwsze z nich dotyczy kontroli finansowej przed, w trakcie i po projekcie. Obejmuje ono zamówienia zakupów, na które nie ma jeszcze faktur, zakupów będących już w trakcie realizacji i faktur sprzedaży.

- Dzięki takiemu zestawieniu na bieżąco analizujemy rentowność projektu - wyjaśnia Tomasz Chibowski.



SAP Polska Sp. z o.o.

ul. Domaniewska 41

02-672 Warszawa

tel.: (022) 541 66 06

faks: (022) 541 66 07

<http://www.sap.pl>

e-mail: info.poland@sap.com

„Firmy budowlane działają w specyficznych warunkach prawnych i finansowych. Nie mogą np. zaksięgować zakupionych materiałów jako kosztów, dopóki nie zostaną one sprzedane. SAP Business One był najlepszym systemem, który po pewnych modyfikacjach pozwalał na proste i logiczne rozwiązanie tego problemu” -

Tomasz Chibowski, dyrektor zarządzający Fibre System Sp. z o.o.

Drugie zestawienie zostało stworzone na potrzeby monitorowania przepływu pieniądza. - Ta funkcjonalność pozwala nam zaplanować projekt pod względem finansowym. Rozłożyć płatności od klienta w miarę realizacji poszczególnych etapów projektu, a tym samym dostosować je potrzeb związanych z zakupem materiałów, pensji dla pracowników, transportu - mówi Tomasz Chibowski. Jego zdaniem przy skrupulatnie wpisanych danych finansowych związanych z danym projektem, SAP Business One pozwala dokładnie kontrolować marżę. - Korzystając wcześniej z zewnętrznego biura księgowego nie mieliśmy takiej możliwości, bo np. dane magazynowe dotyczące pozostałych po projekcie materiałów, czy przydzielenia części materiałów z jednego projektu do innego, nie były określone tak precyzyjnie jak są teraz. W naszym systemie zdecydowaliśmy się na stworzenie jednego magazynu.

Przesunięcia materiałów pomiędzy poszczególnymi budowlami odbywają się na podstawie dokumentów magazynowych. Ponadto bardzo ważnym atutem Business One, którego nie miały inne systemy, jest obsługa kaucji gwarancyjnych, które są rozliczane po 3 do 5 lat. Jest to kwota potrącana od wartości netto faktury. - wyjaśnia Tomasz Chibowski. W systemie jest to rozwiązane za pomocą płatności ratalnych. Firma może ustalić z klientem, że 90 proc. płatności jest dokonywane po 30 dniach od zakończenia projektu, 5 proc. po dwóch miesiącach, miesiącach pozostałe 5 proc. po 3 latach. VAT, zgodnie z prawem, system rozlicza przy pierwszej wpłacie.

System SAP Business One został wdrożony w Fibre przez Partnera Biznesowego SAP - warszawską firmę Omnikom.

„Oprócz dobrych rozwiązań w zakresie, który najbardziej nas interesował, czyli budżetowania, kontroli projektów, obsługi magazynu, SAP Business One ma jeszcze jedną ważną zaletę: przejrzystość działania i prosty, łatwy w obsłudze interfejs użytkownika. Do obsługi systemu wystarczy jedna osoba

Tomasz Chibowski, dyrektor zarządzający Fibre System Sp. z o.o.