



„Po wdrożeniu SAP Business One sytuacja finansowa całej grupy w konkretnym momencie przestała być dla nas zagadką. Mamy bieżące informacje w dowolnym stopniu szczegółowości i w dowolnym układzie - wszystkie raporty możemy wykonać sami, bez pomocy firm zewnętrznych”

Piotr Siwicki, Dyrektor, Członek Zarządu, M&M Service Sp. z o.o., jednej z czterech spółek M&M Polska.

W SKRÓCIE:

Nazwa firmy

- M&M Polska sp. z o.o.

Branża

- Spedycja i logistyka

Data założenia

- 1991 r.

Liczba pracowników

- 450

Przychody

- ok. 150 mln. zł

Kluczowe wyzwania

- Producent wykorzystywanego dotychczas systemu księgowego opartego na technologiach NetWare/Btrieve/DOS zaprzestał jego rozwoju
- Każda z czterech spółek M&M w Polsce wykorzystywała oddzielny zestaw systemów informatycznych
- Konieczność polegania na dokumentach papierowych w celu konsolidacji informacji księgowych i biznesowych

Partner wdrożeniowy

- Altab Sp. z o.o., Częstochowa

Rozwiązania i usługi

- SAP Business One 7.6

Liczba użytkowników systemu

- 99

Główne cele wdrożenia

- Przyspieszenie obiegu informacji w firmie, w tym możliwość natychmiastowej oceny bieżącej sytuacji firmy we wszystkich kluczowych aspektach (należności, zobowiązania, informacje o historii kontaktów z klientami)
- Integracja wielu aplikacji w jednym systemie scentralizowanym i eliminacja dokumentów papierowych
- Uniezależnienie od firm zewnętrznych w dziedzinie tworzenia raportów i analiz danych

Kluczowe korzyści

- Możliwość bieżącej analizy sytuacji finansowej całej grupy, w oparciu o dane rzeczywiste, a nie szacunki
- Możliwość wczesnego reagowania na rysujące się tendencje, np. spadek rentowności na określonych trasach lub usługach, spadająca ścigalność należności itp.
- Obniżone koszty, m.in. mniejsze zatrudnienie w działach księgowych, większa przejrzystość i porównywalność kosztów oraz brak konieczności zamawiania raportów u dostawcy oprogramowania

Czas wdrożenia

- 3 miesiące

System operacyjny

- Microsoft® Windows Server 2003
- Microsoft® SQL Server 2000

M&M POLSKA sp. z o.o.

WDRÓŻENIE SYSTEMU SAP BUSINESS ONE POZWOLIŁO GRUPIE FIRM SPEDYCYJNYCH M&M POLSKA UPROŚCIĆ KSIĘGOWOŚĆ ORAZ UŁATWIĆ KIEROWNICTWU DOSTĘP DO BIEŻĄCYCH INFORMACJI O STANIE FINANSÓW. KOSZTY OPERACYJNE ZNACZNIE SPADŁY, RÓWNIEŻ DLATEGO, ŻE WYELIMINOWANO DOKUMENTY PAPIEROWE. TRWA PILOTAŻ WDRÓŻENIA MODUŁU CRM.

M&M Polska to grupa firm spedycyjnych i logistycznych należąca do szwajcarskiego koncernu M&M. Strategia koncernu, który istnieje od 1880 r., przewiduje dużą samodzielność grup działających w poszczególnych krajach - także przy wyborze rozwiązań informatycznych. Każda z czterech spółek należących do Grupy M&M Polska wykorzystywała dotychczas własny system księgowy, spedycyjny i magazynowo-logistyczny.

Wybór systemu

Wejście Polski do UE spowodowało sporo zmian w przepisach związanych procedurami importowo-eksportowymi oraz rozliczeniami podatku VAT. Funkcjonujący w M&M Polska system księgowy oparty na technologii NetWare/Btrieve/DOS został dostosowany do zmian w ramach bieżącego wsparcia, jednak jego dalsze wykorzystanie stało się pod znakiem zapytania. Producent systemu ogłosił, że nie będzie go dalej rozwijać, a dotychczasowym klientom proponuje migrację do nowej wersji, opartej na platformie Windows/SQL Server.

Zarząd grupy doszedł do wniosku, że konieczna jest pilna zmiana systemu na taki, który będzie mieć wsparcie i perspektywy rozwoju na co najmniej kilka lat do przodu. Czasu nie było wiele - po wstępnych rozmowach z kilkoma dostawcami na placu boju pozostał dotychczasowy dostawca z systemem opartym na Windows/SQL Server i SAP Polska z systemem SAP Business One.

„To wcale nie był łatwy wybór. Dotychczasowy dostawca znał naszą specyfikę, a my możliwości jego rozwiązania - przez wiele lat doszliśmy do sprawnej współpracy. Poza tym, zmiana systemu księgowego zawsze niesie ze sobą ryzyko - zwłaszcza, gdy wraz z wdrożeniem ma się dokonać zasadnicza zmiana w organizacji procesów” - m ówi odpowiedzialny za wdrożenie Piotr Siwicki, Dyrektor Członek Zarządu, M&M Service Sp. z o.o., jednej z czterech spółek M&M Polska.



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

Ważne szczegóły

W ostatecznej rozgrywce kontrakt wdrożeniowy wygrała częstochowska firma Altab Sp. z o.o. oferująca SAP Business One 7.6. Przeważały kilka spraw. „Jedną z kluczowych potrzeb, której nie mogliśmy zrealizować do tej pory - w związku z rozproszeniem, był natychmiastowy dostęp do bieżących informacji o stanie finansów Grupy. Oba systemy działały online, podstawowa różnica leżała jednak w łatwości uzyskiwania z nich informacji użytecznych do podejmowania decyzji. Dotychczasowy dostawca nie zapewniał w swoim nowym systemie możliwości natychmiastowego podglądu stanu finansów od początku miesiąca, a to miała być podstawowa korzyść ze zmiany systemu” - tłumaczy Piotr Siwicki.

Takich różnic było znacznie więcej. „System dotychczasowego dostawcy nie oferował też samodzielnego tworzenia raportów, podczas gdy SAP Business One zawierał bardzo wygodne narzędzia do tego celu. SAP Business One oferuje także łatwe w obsłudze mechanizmy do publikacji raportów, co przy naszym rozproszeniu ma znaczenie” - kontynuuje Piotr Siwicki.

Drugim zagadnieniem, w którym SAP Business One górował nad rozwiązaniem konkurencyjnym, była możliwość dodawania dowolnej liczby pól do dokumentów. „Takie z pozoru błahe sprawy są w praktyce bardzo istotne. Na rynku nie ma systemów dostosowanych do specyfiki firm spedycyjnych, a w każdym razie nie dla firm naszej skali. Dzięki dodatkowym polom byliśmy w stanie przemieścić bardzo wiele branżowej specyfiki do systemu księgowego i w efekcie teraz możemy bardzo precyzyjnie analizować koszty i przychody” - wyjaśnia Piotr Siwicki.

Kolejnym argumentem za SAP Business One była możliwość zmiany nazw kolumn, pól i całych tabel bez interwencji informatyka. „Każda branża posługuje się pewnym specyficznym słownictwem. Jeżeli system narzuca swoje słownictwo, wdrożenie idzie znacznie wolniej, ponieważ ludzie są zmuszeni do zmiany przyzwyczajzeń. Jestem przekonany, że szybka akceptacja nowego systemu przez pracowników to w dużej mierze wynik braku utrudnień pojęciowo-językowych” - przekonuje Piotr Siwicki.

Księgowe usprawnienia

Wśród kluczowych funkcji nowego systemu jest automatyzacja księgowania na podstawie dekretów księgowych. „Księgowanie automatyczne na podstawie dekretów pozwoliło zasadniczo zmniejszyć ilość pracy w księgowości i obniżyć koszty obsługi księgowej całej grupy. Dekretowanie dokumentów odbywa się

w spółkach, których dotyczy transakcja. Nie mamy potrzeby weryfikacji księgowiań, a przede wszystkim ograniczyliśmy koszty, które wiązały się z konsolidacją informacji o stanie finansów grupy jako całości. Dotychczas odbywała się ona na podstawie dokumentów papierowych” - tłumaczy Agnieszka Kamińska, główna księgowa Grupy M&M Service

Za SAP Business One przemawiało szereg innych, niekiedy drobnych, ale użytecznych udogodnień, które dla M&M Polska okazały się istotne. Jednym z nich było automatyczne rozliczanie różnic kursowych i kompensat, które dotyczą bardzo dużego odsetka transakcji. „Dotychczas takie rozliczenia musieliśmy wykonywać ręcznie, co było pracochłonne, a przy tym łatwo było popełnić błąd. Na szczęście Altab wykonał dla nas dedykowany add-on - rozszerzenie systemu, dzięki któremu cały problem sprowadza się do wskazania dokumentów do rozliczenia - wszystko trwa moment i dzieje się w pełni automatycznie” - mówi Agnieszka Kamińska.

Kierunek: CRM

Wdrożenie w Grupie M&M Polska trwało od końca września 2004 r. do końca grudnia 2004 r. Start systemu nastąpił 5 stycznia 2005 r. „To było duże tempo. M&M Polska to firma przeszło 450-osobowa - mieliśmy do przeprowadzenia bardzo wiele szkoleń, a równolegle trwały zmiany organizacyjne. Pierwsze miesiące nie były łatwe, ale teraz nabraliśmy już sprawności i możemy przymierzać się do rozbudowy systemu” - mówi Piotr Siwicki.

Rozbudowa systemu SAP Business One w Grupie M&M Polska obejmie w pierwszym rzędzie moduł CRM. Obecnie trwa pilotaż, w ramach którego badane są różne scenariusze. „Chcemy, aby system CRM był użyteczny dla handlowców i udostępniał im możliwie dużo danych, jednak tylko tych, które są im niezbędne - musimy wypracować model uprawnień. Zależy nam także na tym, aby korzystanie z CRM przez handlowców nie wymagało większej ilości pracy od działu księgowości, dlatego chcemy zautomatyzować udostępnianie informacji o limitach kredytowych itd., ale znów - w taki sposób, aby nie udostępniać więcej informacji, niż jest to niezbędne” - wyjaśnia Piotr Siwicki.