

**SAP Customer Success Story
PPS POLMOS SA**



**Przedsiębiorstwo
Przemysłu Spirytusowego
Polmos w Warszawie**
powstało w 1991 roku
w wyniku podziału
ogólnokrajowego
wielozakładowego
Przedsiębiorstwa Polmos.
W lutym br. zakończył się
jego proces prywatyzacji
i od 1 marca działa pod
szyldem **Przedsiębiorstwo
Przemysłu Spirytusowego
Polmos w Warszawie
Spółka Akcyjna.**
Obecnie spółka ma
5 hurtowni alkoholi
na terenie kraju oraz
Wytwórnię Wódek
w Stalowej Woli,
współpracuje
z 45 najlepszymi
i najsolidniejszymi firmami
zajmującymi się
dystrybucją spirytusów,
wódek i win,
a jej przychody ze
sprzedaży wynoszą rocznie
ponad 150 milionów zł.

Przedsiębiorstwo Przemysłu Spirytusowego Polmos w Warszawie

O spółce z całą pewnością można powiedzieć, że jest spadkobiercą Polskiego Monopolu Spirytusowego, utworzonego przez rząd polski w 1924 r. Powstała bowiem na bazie zarządu Polmosu, obejmującego m.in. dział handlu zagranicznego. Warto wiedzieć, że w 1987 r. decyzją ówczesnych władz Polmos otrzymał licencję na bezpośredni eksport polskich wyrobów spirytusowych i w związku z tym zbudował prężny dział handlowy, który z sukcesem sprzedawał spirytus i polskie wódki do wielu krajów świata, m.in.: Japonii, USA, Kanady, Australii i na Tajwan. Na początku swojego samodzielnego istnienia Polmos Warszawa kontynuował działalność handlową na rynkach zagranicznych. Jednak już w 1992 r. utworzył 4 hurtownie alkoholi na terenie kraju, a w 1993 r. uruchomił nowoczesną Wytwórnię Wódek w Stalowej Woli. Natomiast w 1999 r. na odpłatnej aukcji, której celem był podział ogólnopolmosowskich marek i znaków towarowych, kupił na własność prawa do znaku „Spirytus Rektyfikowany” i „Zbożowa Mieszana”. Dzięki tym decyzjom spółka mogła z powodzeniem działać na rynku krajowym i zagranicznym także po sprzedaniu przez skarb państwa większości Polmosów zagranicznym inwestorom, którzy wyroby ich rozpoczęli dystrybuować za pośrednictwem własnych sieci sprzedaży.

Obecnie PPS Polmos Warszawa zajmuje się produkcją wódek czystych i gatunkowych, handlem hurtowym i detalicznym wyrobów spirytusowych, a także eksportem spirytusu i wyrobów spirytusowych oraz importem oryginalnych win z RPA i Portugalii. Dodatkową działalnością spółki jest import maszyn, urządzeń i części zamiennych, komponentów do wódek oraz kleju

na potrzeby przemysłu spożywczego (do przyklejania etykiet).

Warto podkreślić, że obroty firmy w handlu zagranicznym wynoszą blisko 2 mln USD rocznie.

Wyroby spółki cieszą się coraz większym powodzeniem na rynkach całego świata. Spirytus Rektyfikowany znany jest już od wielu lat, ale wódki ze Stalowej Woli, o niepowtarzalnym, łagodnym i zharmonizowanym smaku – Victory Vodka, Husarska, Wędkarska, XXI Excelent Wódka Miodowa i inne z serii XXI Excelent, wódka Zbożowa Mieszana – niedawno wprowadzone na rynek szybko zdobywają uznanie konsumentów ceniących dobre alkohole. Firma sprzedaje za granicę zarówno wódki produkowane przez własną wytwórnię, jak i wyroby kilku innych Polmosów. Głównymi rynkami, na których działa, są nadal: Japonia (wódka Żubrówka, Spirytus Rektyfikowany, wódka Komplet Gold, wódki XXI Excellent Miodowa i Cytrynowa), USA (Spirytus Rektyfikowany, linia wódek XXI Excellent, wódki Victory i Wędkarska), Tajwan (Spirytus Rektyfikowany, wódki Królewska i Husarska) oraz Kanada (Spirytus Rektyfikowany i wódka Wędkarska).

PRZEBIEG WDROŻENIA

W 2002 r., gdy już było wiadomo, że proces prywatyzacji spółki zakończy się na początku 2003 r., zarząd spółki podjął decyzję o wdrożeniu zintegrowanego systemu informatycznego wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem. Spośród dostępnych na rynku rozwiązań wybrany został system SAP Business One. Mieczysław Grygier, główny księgowy i dyrektor finansowy spółki, decyzję wyboru systemu ocenia następująco: „Jeszcze do niedawna korzystaliśmy z systemu informatycznego powstałego w 1986 r. Była to aplikacja DOS-owa, niedziałająca w sieci, która nie obejmowała wszystkich obszarów działalności naszego przedsiębiorstwa. Dlatego w 2002 r. podjęliśmy decyzję o wdrożeniu nowego zintegrowanego systemu informatycznego. Początkowo rozmawialiśmy z kilkoma firmami informatycznymi o ich rozwiązaniach, ale właśnie wtedy pojawił się na rynku SAP Business One, system tańszy, dostarczany przez znanego na świecie dostawcę oprogramowania biznesowego. Nie ukrywam, że właśnie ten fakt był jednym z głównych powodów wybrania systemu oferowanego przez SAP”.

Projekt wdrożenia systemu SAP Business One w PPS Polmos Warszawa był zadaniem nietypowym z kilku względów. Przede

wszystkim było to przedsięwzięcie obejmujące siedem lokalizacji na terenie kraju: zarząd, pięć hurtowni oraz Wytwórnię Wódek, a musiało się zakończyć przed 1 marca br. Przy tym podstawowa działalność firmy, a więc produkcja i sprzedaż wyrobów spirytusowych podlega bardzo rygorystycznej kontroli skarbowej, co skutkowało koniecznością połączenia SAP Business One z systemem zarządzania produkcją i przygotowania znacznie bardziej rozbudowanego systemu raportowania niż w firmach handlowych lub produkcyjnych działających w innych sektorach gospodarki. Wdrożenie realizowane było przez firmę Comers z Warszawy. Wzbogaciła ona system o własne rozwiązania: moduły obsługi drukarek igłowych i drukarek fiskalnych, generator wydruków o nieco większych możliwościach przygotowywania raportów niż jest to w standardzie systemu oraz serwer komunikacyjny pozwalający w trybie offline przesyłać okresowo dane z poszczególnych hurtowni i Wytwórni Wódek do centrali. Pierwszy etap prac, obejmujący uruchomienie systemu w centrali oraz hurtowniach zakończony został w terminie. Obecnie Comers uruchamia w Wytwórni Wódek swój autorski system zarządzania produkcją, który wkrótce ma być połączony z SAP Business One.

KORZYŚCI Z SAP

Mimo że od wdrożenia nowego systemu informatycznego w PPS Polmos Warszawa minęło niewiele czasu, spółka już odniosła korzyści z tego projektu. Dyrektor Mieczysław Grygier podkreśla: „Minęło jeszcze zbyt mało czasu, aby mówić, że system SAP Business One przyniósł nam wymierne korzyści. Niemniej jednak faktem jest, że już na etapie wdrożenia, podczas analizy procesów biznesowych, wykryliśmy pewne istniejące u nas niedogodności, pewne niedopracowane elementy, po których usprawnieniu poprawił się system zarządzania przedsiębiorstwem, co w dłuższym okresie przełoży się na osiągnięcie wymiernych korzyści finansowych. Nie jest to wprawdzie bezpośrednio związane z systemem SAP, ale bez wątpienia jest dla nas korzyścią biznesową i jednocześnie sygnałem, że inwestycja ta miała i ma sens. Natomiast jeśli chodzi o sam system, to istotne dla nas jest to, że dzięki niemu mamy dziś natychmiastowy dostęp do aktualnej informacji, możemy na bieżąco tworzyć różnego rodzaju raporty, co zdecydowanie ułatwia zarządzanie przedsiębiorstwem”.