

Hurtownia Janików & WiM podnosi wydajność firmy w humansoft HermesSQL

Firma Janików & WiM działa jak dobrze naoliwiona maszyna. Zamówienia z terenu są na bieżąco transferowane do centrali. Chwilę później pracownicy przystępują do kompletowania wysyłki, a zaktualizowane dane poddawane są wielowymiarowym analizom. Wyniki umożliwiają nie tylko dokładniejszą estymację popytu, ale też zoptymalizowanie polityki zakupów u producentów. Wszystko prosto i komfortowo. Ale bez zautomatyzowanego obiegu dokumentów naoliwiona maszyna działałaby dobrze jedynie w teorii.

Każda decyzja i każdy proces w firmie jest na bieżąco rejestrowany w zintegrowanym systemie humansoft HermesSQL. Efekt? Na bieżąco możemy śledzić i weryfikować historię naszej pracy – mówi Iza Janików, v-ce prezes Janików & WiM. Czy i kiedy przyjęto zamówienie z marketu w Siedlcach? Kto odpowiadał za skompletowanie towaru w ostatni poniedziałek. Kto w dziale księgowości i finansów generował raport podsumowujący bilans działań w pierwszym i drugim kwartale roku rozrachunkowego? Wszystkie dane są aktualizowane w czasie rzeczywistym, a ryzyko popełnienia pomyłki zredukowane do minimum. System humansoft HermesSQL, z którym zintegrowana jest aplikacja CoraxMobile do zdalnego generowania i transferowania zamówień u klientów, pracuje na jednej centralnej bazie. Każda informacja, wprowadzona do rozwiązania z jednego miejsca firmy, jest automatycznie widoczna przez uprawnionych do tego użytkowników, którzy odpowiadają za inne działy w firmie.

- To spore ułatwienie. Po otrzymaniu zamówienia on-line, kierownik magazynu i dyrektor finansów nie czekają aż przedstawiciel handlowy pojawi się w centrali z papierową dokumentacją. Wszystko odbywa się w jednej chwili. Rejestracja zamówienia jest automatycznie skorelowana z danymi w obszarze m.in. księgowości i magazynowania. Pracownicy mogą sprawdzić, jak w czasie rzeczywistym zmienia się poziom zapasów i jakie kategorie produktów należy uzupełnić w najbliższej przyszłości. Decyzje oparte są o precyzyjne wyliczenia. Inaczej nie tylko my przestalibyśmy być konkurencyjni, ale też nasi biznesowi partnerzy – dodaje Iza Janików.

Hurtownia Janików & WiM, choć jest firmą niezależną i głównie skoncentrowaną na obsłudze punktów sprzedaży ulokowanych na terenie województwa mazowieckiego i lubelskiego, stanowi integralną część skomplikowanego łańcucha dostaw, którym coraz mocniej potrzęsają finalni konsumenci. - Rynkowa oferta z artykułami spożywczymi jest bardzo zróżnicowana. Częściej też zmieniają się oczekiwania klientów. Zarządzanie relacjami popytu i podaży staje się więc nieporównywalnie trudniejsze niż w przeszłości, i to nie tylko na rynku artykułów spożywczych – wyjaśnia Iza Janików.

Sprzedaż stacjonarna tu nie działa

Skalę trudności odzwierciedlają badania MESA International. Od 2005 r. przez kolejne cztery lata przeciętny okres magazynowania zapasów wydłużył się z 20 do 62 dni, a więc o ponad 200 proc. Dopóki gospodarka szybko się rozwijała i popyt utrzymywał się na wysokiej fali, niewiele firm tym się przejmowało. Ale dziś jest inaczej. Zanim zamrożony w zapasach kapitał zacznie na siebie zarabiać, muszą upłynąć aż trzy miesiące. - Oczywiście, branża spożywcza charakteryzuje się inną specyfiką. Większość artykułów ma krótki termin przydatności. Produkcja prowadzona musi być prowadzona w krótkich seriach, dostosowanych do aktualnej dynamiki popytu. W podobny sposób realizowana jest także sprzedaż do finalnych konsumentów - mówi Tomasz Fidos, prezes firmy Humansoft, która jest twórcą rozwiązania CoraxMobile i humansoft HermesSQL.

Przedstawiciele handlowi Janików & WiM zbierają zamówienia u klientów, wykorzystując w tym celu kieszonkowe palmtopy z zainstalowaną aplikacją CoraxMobile, która umożliwia nie tylko zdalne zbieranie i przesyłanie zamówień przy użyciu transmisji danych w sieci telefonii komórkowej, ale też kontrolę zadłużenia klienta, wystawianie dokumentów KP, przeglądanie aktualnych stanów magazynowych, cen towarów, a nawet wgląd w stan rozrachunków i aktualnych warunków współpracy (czy i w jakim zakresie odbiorca korzysta z rabatów?).

Korzyści z tego typu rozwiązania są obopólne. Klient od razu dowiaduje się, co i w jakiej ilości może zamówić, a także na jakie rabaty może liczyć. Firma Janików & WiM z kolei nie czeka na swoich przedstawicieli handlowych aż wrócą do centrali. Do realizacji zlecenia przystępuje natychmiast, eliminując tym samym ryzyko powstawania niepotrzebnych spiętrzeń w magazynie. Praca jest efektywniejsza, a zamówienia realizowane szybciej. Mechanizm, który to umożliwia, jest bardzo prosty. - W jednej chwili przedstawiciel handlowy sprawdza na ekranie palmtopa historię relacji z wybranym klientem, w tym m.in. wartość zakupionych produktów oraz uzyskane dzięki temu punkty promocyjne, upoważniające do odpowiednich zniżek. Cały proces obliczeń, generowanie i weryfikowanie faktur oraz aktualizowanie informacji o zmieniających się zapasach odbywa się automatycznie w zintegrowanym systemie humansoft HermesSQL. - wyjaśnia Iza Janików.

Równie sprawnie firma zarządza środkami trwałymi i procesami finansowo-księgowymi. Moduł Księga Główna, będący integralną częścią humansoft HermesSQL, samodzielnie oblicza zarówno poziom amortyzacji podatkowej, jak i miesięczne i roczne należności dla fiskusa. Ten sam moduł umożliwia definiowanie zestawień obrotów i sald, bilansów płatniczych, a także symulowanie kosztów w oparciu o jeszcze niezaksięgowane dane. Szybko i precyzyjnie. Dzięki temu wydajność rośnie, a menedżerowie mogą poświęcić więcej czasu na działania strategiczne, planowanie i weryfikowanie podjętych decyzji.

Przewidzieć oczekiwania konsumenta

Wcześniej uzyskanie podobnych korzyści było czasochłonne. Janików & WiM pracował w przestarzałym systemie informatycznym (napisanym w programie DOS), który, choć wspomagał zarządzanie podstawowymi zadaniami, nie integrował procesów zachodzących między działami firmy. Dlatego pełny podgląd tego, co działo się w firmie, jak i reakcje na zapotrzebowanie ze strony rynku nie mogły odbywać się w czasie rzeczywistym. - Ten stan chcieliśmy zmienić. Decyzja nie zapadła jednak z dnia na dzień. Wielu pracowników miało wątpliwości, czy nowe rozwiązanie faktycznie usprawni naszą codzienną pracę. Ale dziś nikt już

nie zgłasza zastrzeżeń i nikt nie wyobraża sobie przywrócenia poprzedniego modelu pracy – mówi Iza Janików.

humansoft HermesSQL z jedną centralną bazę danych kompleksowo wspomaga zarządzanie m.in. procesami handlowo-magazynowymi, środkami trwałymi, zamówieniami, akwizycjami, systemem lojalnościowym, a także opakowaniami zwrotnymi (rozwiązanie nie tylko informuje użytkowników, jaką ilość zużytych opakowań należy zwrócić dostawcom, ale też wspomaga proces refakturowania odbiorców, którzy nie zastosowali się do przepisów dotyczących obrotu opakowaniami zwrotnymi i bezzwrotnymi)

Każda informacja wprowadzona w jednym obszarze, np. przez przedstawiciela handlowego, jest skorelowana z danymi finansowymi i księgowymi. Pracownicy nie muszą więc wielokrotnie wprowadzać i weryfikować informacji. Obieg dokumentów jest całkowicie zamknięty. - Jeśli chcemy sprawdzić, kto i kiedy wygenerował w systemie informatycznym interesujący nas dokument, wystarczy zbliżyć czytnik do widocznego na formularzu kodu kreskowego. Po zaimportowaniu danych przez humansoft HermesSQL na ekranie komputera zostaną wyświetlone szczegółowe informacje – wyjaśnia Iza Janików.

Pełna automatyzacja nastąpiła także w obszarze prognozowania dynamiki popytu oraz zamówień u naszych biznesowych partnerów. Dane o sprzedaży są na bieżąco generowane i poddawane wielowymiarowym analizom w aplikacji Business Intelligence, która, jako integralna część humansoft HermesSQL, umożliwia uprawnionym do tego menedżerom monitorowanie i kontrolowanie kluczowych procesów sprzedażowych.

Czy i jak zmienia się zainteresowanie asortymentem z perspektywy czasu, regionów i obsługiwanych sklepów? Czy większy popyt generują towary świąteczne czy nieświąteczne? Którzy przedstawiciele handlowi pracują najwydajniej? Czy większa sprzedaż jest chwilowa czy też pokrywa się z wcześniejszymi prognozami?

- Najmniejsze odchylenia od przyjętych założeń są natychmiast wychwytywane. Dzięki temu możemy równie szybko korygować naszą politykę zamówień u producentów i tak dostosować podaż do realnego popytu, by zredukować ryzyko nagromadzenia się nadmiernych zapasów. Zarówno u nas, w hurtowni Janików & WiM, jak i u producentów, z którymi współpracujemy – dodaje Iza Janików