

O udanym wdrożeniu systemu humansoft HermesSQL i problemach, które spowodowało poprzednie nie zintegrowane oprogramowanie, z Dariuszem Nizio – właścicielem firmy P.P.H.U. Fox oraz PSB Mrówka Biłgoraj, rozmawia Edyta Szczepanowska.

STAWIAM NA SYSTEMY ZINTEGROWANE



E.SZ.: Jest Pan właścicielem dwóch firm – P.P.H.U. Fox oraz PSB Mrówka - Biłgoraj. Proszę powiedzieć, czym zajmują się te firmy?

D.N.: Firma Fox powstała w 1996 r. Z małej firmy, jaką była na początku, przekształciła się w market budowlany oferujący obecnie 40 tys. pozycji magazynowych. W ofercie znajdują się materiały konstrukcyjne, wykończenia wnętrz, ceramika, artykuły sanitarne i hydrauliczne, elektryczne, chemia budowlana, stolarka drzewiowa i okienna, pokrycia dachowe, narzędzia i ogród. Firma posiada trzy magazyny. Dysponuje także specjalistycznym transportem samochodowym.

W 2000 roku firma Fox została akcjonariuszem Grupy Polskie Składy Budowlane. Dzięki temu otrzymaliśmy dostęp, na bardzo dobrych warunkach, do ofert większości producentów materiałów budowlanych liczących się na rynku polskim, a także za granicą. W ten sposób możemy dostarczać klientom towary w bardzo atrakcyjnych cenach.

Market budowlany Mrówka otworzyliśmy w 2006 r. Obecnie jest on jednym z najprężniej działających marketów w grupie Mrówka. Klienci mają dostęp zarówno do materiałów służących do budowy domu, remontu mieszkania, dekoracji wnętrz, jak i aranżacji ogrodów. Oferta marketu zawiera ok. 40 tys. pozycji asortymentowych.

E.SZ.: To dosyć duża oferta asortymentowa. Jakiego systemu informatycznego Państwo używają?



D.N.: W obu firmach korzystamy z systemu humansoft HermesSQL. Najpierw program sprawdził się w firmie Fox. Tu praktycznie wszystkie działy zinformatywowane zostały przy użyciu tego programu. Dobre doświadczenia w pracy z tym systemem pozwoliły nam podjąć szybką decyzję o wdrożeniu go także w markecie budowlanym Mrówka.

E.SZ.: Czyli market od początku obsługiwany był przez system humansoft HermesSQL. A jak było w przypadku firmy Fox?

D.N.: Na początku mieliśmy aplikację windowsową. Jednak z czasem, wraz z rozwojem firmy, pojawiła się potrzeba posiadania systemu bardziej wydajnego. Dlatego szukaliśmy oprogramowania opartego na bazie SQL. System, na który się wówczas zdecydowaliśmy,

niestety przyniósł nam wiele rozczarowań. Brak integracji pomiędzy programem sprzedażowym a księgowo-finansowym oraz konieczność importowania dokumentów pomiędzy tymi programami spowodowały, że firma miała ogromne problemy z rozrachunkami. Inne zapisy widniały na kontach a jeszcze inne na rozrachunkach. Nie mieliśmy wiarygodnych informacji na temat spływu należności od klientów. Powodowało to frustracje nasze i co gorsza naszych klientów. Zaburzało normalne, sprawne funkcjonowanie firmy. Dlatego szybko postanowiliśmy zmienić systemu na oprogramowanie zintegrowane.

Poza tym brakowało nam także bardzo ważnej w naszej branży funkcjonalności, która umożliwia kontrolę limitów kupieckich na dokumentach WZ. Jest to podstawowy dokument we współpracy z ekipami budowlanymi.



Foto: Fox

E.SZ.: Czy zatem obecnie używany system spełnił Państwa wymagania?

D.N.: Tak. Wreszcie mamy system, w którym wszystkie zapisy są spójne. Księgowość jest zadowolona, bo dysponuje narzędziem, które w prosty sposób pozwala przenosić dokumenty z części handlowej do księgowej i rozksięgować je na właściwe konta. Tak na prawdę wszystko odbywa się w jednym programie. Teraz także wszelkie rozliczenia z Urzędem Skarbowym i ZUS-em przebiegają szybko i sprawnie, bo w całości generowane są w systemie. Mamy także funkcjonalność kontrolującą limity kupieckie na WZ-tekach.

Dla mnie, jako właściciela, ważna jest możliwość uzyskiwania z programu szczegółowych raportów i wskaźników, które ułatwiają podjęcie właściwych decyzji w zakresie planowania i rozwoju firmy. Z systemu otrzymuję informacje pozwalające na przykład kontrolować koszty poniesione na każdym dziale sklepu. To daje nam możliwość dobrego gospodarowania finansami i inwestowania środków tam gdzie faktycznie są one konieczne.

Obecnie przymierzamy się do wykonania kolejnych nowych analiz i raportów. Takie możliwości dają nam analizy wielowymiarowe, które pozwalają mierzyć i obserwować różne obszary działalności firmy.

E.SZ.: Prowadzicie Państwo program lojalnościowy dla swoich klientów. Czy jest on obsługiwany również przez system humansoft HermesSQL?

D.N.: W firmie Fox prowadzimy program lojalnościowy „Buduj z PSB” skierowany do wykonawców takich jak dekarze, tynkarze, którzy stale korzystają z naszych materiałów. W całości jest on obsługiwany przez program humansoft HermesSQL. Stosując standardową funkcjonalność systemu udało się skonfigurować go zgodnie z regulaminem programu lojalnościowego.

W odróżnieniu od innych systemów obsługujących programy lojalnościowe, nasz umożliwia naliczanie punktów także w sytuacji, gdy klient zapomni karty. Wówczas punkty rejestrowane są w programie, a potem, przy kolejnej wizycie klienta, zostają „przepisane” na kartę. Żadna transakcja nie pozostaje, więc bez naliczenia punktów. Wiemy, że klientom podoba się takie rozwiązanie i, że to doceniają.

E.SZ.: A jak sprawdza się system w markecie Mrówka?

D.N.: Sprzedaż na stanowiskach kasowych i w informacji dla klienta przebiega sprawnie. Tu często wykorzystywane są funkcje przyspieszające obsługę klienta. Mam na myśli funkcję, która umożliwia

tworzenie dokumentów na podstawie innych zarejestrowanych już w systemie dokumentów. Tak dzieje się m.in. w przypadku, gdy na danym dziale marketu tworzona zostaje oferta dla klienta. W momencie realizacji zakupu kasjerka zamiast „ręcznie” wystawia fakturę lub paragon automatycznie tworzy ją na podstawie oferty wystawionej przez sprzedawcę. To bardzo przydatna funkcjonalność programu, która pozwala nam sprawnie i szybko prowadzić obsługę. W Mrówce, wdrożone zostało także oprogramowanie finansowo-księgowe, a także do zarządzania środkami trwałymi. Tu podobnie jak w firmie Fox jesteśmy zadowoleni z posiadanego programu. Korzystamy także z wbudowanych w systemie raportów dotyczących „chodliwości” towarów i analiz statystycznych.

E.SZ.: Czy były jakieś specyficzne potrzeby względem funkcjonalności systemu? Czy program został dostosowany do Państwa wymagań?

D.N.: Owszem. Jak każda firma również i nasza miała takie potrzeby. Program jest naprawdę bardzo elastyczny. Można go modelować i dostosowywać do wymagań firmy. W naszym przypadku część naszych indywidualnych potrzeb została już zrealizowana. Przykładem może być dostosowanie do naszych



potrzeb wzorców wydruku, odczekanie kartotek towarów w dodatkowe niezbędne dla nas pola, dostosowanie widoków tabel do potrzeb poszczególnych użytkowników systemu. Obecnie tworzone są dla nas specjalistyczne analizy.

Powstała również dodatkowa funkcjonalność ułatwiająca nam współpracę z głównym dostawcą towarów, którym jest Centrala PSB. Ponieważ wykorzystuje ona oprogramowanie innego producenta, a większość towarów pochodzi właśnie z Centrali PSB, konieczne było zautomatyzowanie czynności związanych z rejestracją faktur zakupowych. Firma Humansoft wykonała, zatem potrzebną funkcjonalność, dzięki której zamiast ręcznego wprowadzania dokumentów zakupowych, funkcja importuje je do systemu. To bardzo usprawniło naszą pracę. Taką funkcjonalność posiadał poprzedni system aczkolwiek nie zapewniał nam żadnych analiz. Tu po imporcie dokumentów natychmiast otrzymujemy raporty dotyczące np. zmiany w cenach zakupu w stosunku do poprzedniej dostawy. Dzięki temu mamy możliwość szybkiej kalkulacji własnych cen sprzedaży.

Nasze firmy stale rozwijają się a wraz z nimi rosną nasze potrzeby. Wielki boom w branży budowlanej oraz szybki rozwój tej branży wymusza wręcz posiadanie odpowiednich narzędzi informatycznych, które pozwalają natychmiast reagować na potrzeby rynku. Cieszy mnie, zatem fakt, że mamy oprogramowanie, które daje szerokie, perspektywiczne możliwości profilowania i dostosowania.

E.S.Z.: *Na koniec naszej rozmowy chciałam zapytać o przebieg prac wdrożeniowych. Jak wyglądały poszczególne etapy wdrożenia i czy jest Pan zadowolony ze współpracy z firmą Humansoft?*

D.N.: W pierwszej fazie współpracy opracowany został projekt wdrożenia nowego systemu. Zbadana została infrastruktura informatyczna firmy i wysłuchane zostały nasze potrzeby. Następnie oszacowano prace do wykonania oraz czas potrzebny do ich realizacji. Projekt wdrożenia zawierał proponowany schemat obiegu dokumentów a także szczegółowy harmonogram prac wdrożeniowych i szkoleniowych.

Wdrożenie przebiegło bez większych odstępstw od zaplanowanych w harmonogramie prac.

W przypadku firmy Fox dane przeniesione zostały z poprzedniego systemu windowsowego. W ten sposób zapewniliśmy sobie ciągłość informacji. W Mrówce zaś, w dniu otwarcia marketu, system zachował się zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Pracownicy firmy Humansoft nadzorowali pracę sprzedawców reagując na wszystkie nasze bieżące potrzeby.

W obecnej chwili mamy przydzielonego ze strony producenta opiekuna, który zajmuje się naszymi sprawami. Reaguje na nasze potrzeby, doradza, pomaga i jeśli realizowana jest dla nas indywidualna funkcjonalność koordynuje prace związane z jej wykonaniem.

Jeśli miałbym jeszcze raz wybrać producenta oprogramowania i system do swoich firm z pewnością postawiłbym na Humansoft i ich produkt.

E.S.Z.: *Dziękuję za rozmowę.*



Więcej informacji o systemie humansoft HermesSQL można znaleźć na stronie www.humansoft.pl/branzabudowlana