



# KOSZTY POD KONTROLĄ

**JAK DZIĘKI NOWEMU SYSTEMOWI  
ZARZĄDZANIA UDAŁO SIĘ ZMNIJSZYĆ  
KOSZTY DZIAŁALNOŚCI FIRMY,  
USPRAWNIĆ PRACĘ PERSONELOWI  
I ZNACZĄCO WPŁYNAĆ  
NA WZROST OBROTÓW FIRMY.**

## ROZMOWA Z KAZIMIERZEM KOWALCZYKIEM PREZESEM FIRMY OKNO-BUD

### **ES: Czym zajmuje się firma Okno-Bud?**

KK: Przedsiębiorstwo specjalizuje się w sprzedaży stolarki okiennej i drzwiowej oraz innych materiałów budowlanych. Posiada profesjonalny transport samochodowy przystosowany do przewozu oferowanych towarów. Firma należy do Grupy PSB.

### **ES: Jakie były przyczyny, dla których zaczęli Państwo rozważać zakup nowego oprogramowania?**

KK: Przed rozpoczęciem wdrożenia firma korzystała z zakupionego przed 8 lat systemu informatycznego. Jego aktualizacja była jednak zbyt kosztowna i czasochłonna. Firma podjęła zatem decyzję o zakupie nowego oprogramowania. Głównym celem jego wdrożenia była integracja działalności firmy przy zastosowaniu jednego, spójnego systemu informatycznego. Obecnie firma Okno-Bud posiada centralę w Przytyku i trzy oddziały. W poprzednim systemie każdy dokument (FA, WZ, RW, PZ) wystawiony w oddziale wymagał ponownego ręcznego powtórzenia na

serwerze w centrali. Zadaniem tym zajmowała się jedna osoba. Po zastosowaniu nowego oprogramowania została ona przeniesiona do innego działu w firmie, a zlikwidowane miejsce pracy stanowi dla nas jedną z wielu oszczędności, jakie zostały wprowadzone dzięki nowemu systemowi.

Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem, którym kierowałem się przy wyborze nowego systemu, była redukcja czasochłonności operacji wykonywanych przez pracowników poszczególnych działów. Szczególny nacisk kładłem na usprawnienie pracy działu handlowego, który stanowi ponad połowę mojej kadry. Bardzo zależało mi na oszczędności w tym dziale, ponieważ byłem świadomy coraz lepiej prosperującej konkurencji na rynku i coraz większej liczby klientów oczekujących nie tylko fachowej, ale szybkiej i sprawnej obsługi.

Przed wdrożeniem systemu humansoft HermesSQL nawet najbardziej doświadczeni handlowcy nie byli w stanie obsłużyć więcej niż kilku transakcji dziennie, ponieważ ich praca nie ograniczała się jedynie do obsługi klientów, ale również do przygotowania wszelkich formalności związanych z usługą budowlaną.

Najbardziej pracochłonną czynnością było przygotowanie obowiązującej umowy remontowo-budowlanej, dzięki której klient zakupując stolarkę okienną wraz z montażem płaci 7% podatek VAT. Wcześniej przygotowanie i wypisanie umowy zajmowało często po kilka godzin, a obecnie po zintegrowaniu jej z programem humansoft HermesSQL zajmuje mniej niż kwadrans. Przy prezentacji nowego rozwiązania handlowcy nie mogli uwierzyć, że tak bardzo usprawniona została ich praca. Jako właściciel mogę powiedzieć, że jest ona widoczna również dla mnie, głównie po obrotach handlowców, które wzrosły od początku roku nawet o ponad 100% na osobę.

Kolejnym ważnym czynnikiem, którym kierowałem się przy wyborze nowego oprogramowania, były narzędzia analityczne, jakie oferuje system. Niestety moje poprzednie oprogramowanie było bardzo ograniczone w przeprowadzaniu analiz i niejednokrotnie zbyt długo musiałem czekać na otrzymanie zestawień. Aktualnie dostaję bardzo obszernie raporty z systemu humansoft HermesSQL na temat sytuacji na rynku, co w znaczny sposób usprawnia pracę poszczególnych działów mojej firmy.

**ES: Jakie były oczekiwania Państwa firmy względem nowego systemu? Jakich korzyści oczekiwano po jego implementacji?**

KK: Głównym celem, jaki postawiliśmy przed nowym systemem, było zintegrowanie pracy wszystkich oddziałów oraz poprawa jakości pracy. Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem było wprowadzenie sprawniejszej obsługi klientów. Bardzo ważne było dla nas zmniejszenie stanów magazynowych. Zaoszczędzone w ten sposób środki chcieliśmy przeznaczyć na kolejne inwestycje, w postaci nowych oddziałów. Ten temat mamy już w połowie za sobą, ponieważ jeszcze w 2006 roku każdy oddział posiadał swoje zaplecze magazynowe, zaś na dzień dzisiejszy firma podjęła decyzję o prowadzeniu jednego centralnego magazynu w Przytyku i jednego magazynu logistycznego w Radomiu. Wiem, że bez zintegrowanego oprogramowania byłoby to niemożliwe. Takie rozwiązanie usprawniło pracę całej firmie i pozwoliło na zmniejszenie stanów magazynowych. Pozwoliło również na szybszą kompletację zamówień.

**ES: Co spowodowało, że Państwa firma wybrała system humansoft HermesSQL? Czym odróżnia się on od ofert innych producentów?**

KK: Jednym z głównych argumentów, którym kierowałem się przy wyborze systemu, było moje doświadczenie w pracy z systemem humansoft Hermes. Oprogramowanie firmy Humansoft miałem już wdrożone w firmie Kowalczyk s.c., która zajmuje się produkcją stolarki okiennej. Program ten przez kilka lat swojej pracy był bezawaryjny - a ja zawsze sta-

wiałem na pierwszym miejscu jakość, zarówno jako sprzedawca, jak i klient.

**ES: Jakie obszary Państwa działalności zostały z informatyzowane przy pomocy systemu humansoft HermesSQL?**

KK: Księgowość - wdrożyliśmy oprogramowanie do prowadzenia pełnej księgowości, kadr i płac oraz środków trwałych. Marketing - tu wdrożyliśmy oprogramowanie do zarządzania promocjami, zarządzania relacjami z klientami (CRM), budowania lojalności klientów, zarządzania serwisem i usługami, zarządzania siecią przedstawicieli handlowych. Magazyn - tu wdrożyliśmy oprogramowanie do logistyki (zamówienia, zakupy, sprzedaż).

**ES: Na informatyzacji jakich obszarów firmy najbardziej Państwu zależało?**

KK: Głównym obszarem, na który zwracałem szczególną uwagę, był dział marketingu, ale przy wyborze zintegrowanego oprogramowania wprowadzenie nowych rozwiązań jest nieuniknione w każdym z działów.

**ES: Czy udało się wdrożyć system, stosując wyłącznie standardową funkcjonalność programu humansoft HermesSQL? Czy być może powstały jakieś indywidualne rozwiązania branżowe, uwzględniające specyfikę działalności firmy?**

KK: W bardzo dużym stopniu udało nam się wdrożyć standardową funkcjonalność, którą

oferuje system, ale ze względu na specyficzną branżę, w jakiej działa nasza firma, wdrożyliśmy również indywidualne rozwiązania, które zostały przygotowane przez producenta.

**ES: O jakich korzyściach, które firma osiągnęła dzięki wdrożeniu systemu firmy Humansoft, można powiedzieć już w tej chwili?**

KK: Korzyści jest wiele. Wśród nich mogę wymienić: systematyczną poprawę jakości pracy w poszczególnych działach firmy, sprawniejszą obsługę klientów oraz ściślejszy kontakt z nimi. Korzyścią jest również racjonalniejsze gospodarowanie zasobami i potencjałem firmy, zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności, a także synchronizacja wszystkich danych w jednej bazie. Zastosowanie na serwerze oprogramowania bazodanowego MS SQL Server 2005 zapewnia naszej firmie dodatkową wydajność, stabilność i bezpieczeństwo danych. To jest bardzo ważne dla przedsiębiorstwa.

**ES: Czy jest Pan zadowolony z przebiegu prac wdrożeniowych systemu humansoft HermesSQL? Jak długo trwało wdrożenie?**

KK: Główne wdrożenie trwało 3 miesiące. Aktualnie prowadzone są prace uzupełniające. Jestem bardzo zadowolony z kierownika wdrożenia oraz całego zespołu wdrożeniowego, który wspólnie zajmował się instalacją i konfiguracją oprogramowania w mojej firmie. Zawsze bardzo profesjonalnie podchodzili do swojej pracy, co dało efekty w postaci szybkiego zakończenia prac wdrożeniowych spełniających w zupełności nasze oczekiwania.

**ES: Dziękuję za rozmowę.**

Z prezesem firmy P.H.U.P. Okno-Bud Przytyk Kazimierzem Kowalczykiem rozmawiała Edyta Szczepanowska



**Nazwa firmy:** P.H.U.P. Okno-Bud Przytyk Kowalczyk Kazimierz

**Branża:** budowlana

**Wdrożone moduły systemu humansoft HermesSQL:** Licencja na serwer (część handlowo-magazynowa), Obsługa akwizycji, Obsługa walut, Księga handlowa, Analizy wielowymiarowe, Zarządzanie kontaktami, System lojalnościowy, Środki trwałe, Kadry i płace HR, Serwis i usługi

**Oferta systemu humansoft HermesSQL dla branży budowlanej:**  
www.humansoft.pl/branzabudowlana