

CASE STUDY

PBiUT GRANIT Sp. z o.o.

GRANIT

Streszczenie projektu

Stworzenie i wdrożenie rozwiązania Connecto DMS, a następnie przeprowadzenie szkolenia z poszczególnych modułów – to działania, które zostały zlecone specjalistom z Connecto przez firmę Granit. Wdrożono system Connecto DMS oraz zintegrowano go z rozwiązaniem Comarch ERP XL. W pracę zaangażowano specjalistów z działu programistycznego i wdrożeniowego. W trakcie działań utrzymywano kontakt z Klientem, a samo wdrożenie oprogramowania w żaden sposób nie przeszkadzało w bieżącej pracy przedsiębiorstwa.

Firma Granit Sp. z o.o. z siedzibą w Brzesku, w woj. Małopolskim, działa nieprzerwanie od 1991 roku na rynkach kamieniarskich w Polsce, Niemczech oraz innych krajach europejskich. Dostarcza kompleksowe rozwiązania w zakresie doradztwa, projektowania, produkcji i montażu fasad z kamienia naturalnego, a także innych okładzin. Jako Generalny Wykonawca inwestycji, buduje obiekty usługowo-handlowe, przemysłowe, biurowe czy mieszkaniowe. Firma przeprowadza także remonty generalne, rozbudowy i przebudowy obiektów usługowo-handlowych oraz przemysłowych.

Przedsiębiorstwo Granit potrzebowało systemu informatycznego, który pozwoli zapanować nad codziennymi działaniami, związanymi z przyjmowaniem dokumentów oraz ich rozliczaniem. Równie ważne było wdrożenie oprogramowania umożliwiającego zarządzanie konkretnym projektem. Teraz system Connecto DMS funkcjonuje na każdym szczelbu firmy.

Cel projektu

Głównym celem projektu było usprawnienie funkcjonowania działów: ogólnobudowlanego, kamieniarskiego, księgowego oraz działu administracji. Wdrożenie miało wyprzeć dominujący w przedsiębiorstwie fizyczny obieg faktur. Przede wszystkim z tego względu, że sam proces dostarczania dokumentów był czasochłonny, a ryzyko ich zagubienia lub zniszczenia ogromne.

Poprzez wdrożenie klient chciał uzyskać swobodny przepływ dokumentów i informacji oraz stały dostęp do wszelkiego rodzaju faktur i umów. Potrzebował rozwiązania, dzięki któremu zarządzanie projektem, jego rozliczanie czy raportowanie, będzie możliwe w jednym miejscu. Ponadto raporty w systemie powinny być czytelne i zawierać informacje z konkretnego obszaru firmy. Kontrahentowi zależało także na tym, by otrzymane raporty analizować według określonego czasu, produktu lub zlecenia.

Sam dostęp do informacji również miał zostać ułatwiony. Dla właścicieli firmy Granit istotne było, by podgląd faktury czy umowy był możliwy cały czas. Wszystkie moduły systemu Connecto DMS powinny integrować się z systemem Comarch ERP XL.

Rozwiązania dla Klienta

Po spotkaniach z Klientem, wysłuchaniu potrzeb i oczekiwań oraz po obszernej analizie potrzeb, obie strony zgodnie stwierdziły, że istotne będzie wdrożenie następujących rozwiązań dla poszczególnych działów firmy:

- Kancelaria: księga kancelaryjna, pisma przychodzące i wychodzące;
- Obieg dokumentów: faktury kosztowe, oferty, umowy, protokoły, reklamacje, zamówienia;
- Zarządzanie projektami w podziale na typy projektów (Ogólnobudowlane, Kamieniarskie, Zakład obróbki kamienia, Ślusarnia);
- Projekty reklamacyjne – dotyczy to zakończonych projektów. Same reklamacje dotyczą przeważnie konkretnego elementu. Dzięki systemowi, dostępna jest cała historia i opis części projektu, który wymaga naprawy;
- Raporty Business Intelligence – wykorzystywane głównie do raportowania planowanych kosztów i przychodów w danej jednostce czasu;
- Dokonano również integracji systemu Connecto DMS z systemem Comarch ERP XL w obszarze: faktury kosztowej, faktury sprzedażowej, dokumentów magazynowych, polecenia księgowania).

Efekty wdrożenia rozwiązania

Wszystkie zaplanowane działania zostały zrealizowane. Efekty wdrożenia oraz różnice w działaniu przedsiębiorstwa obrazuje poniższa tabela:

MODUŁ	PRZED WDROŻENIEM	WDROŻENIE	PO WDROŻENIU
Kancelaria	<ul style="list-style-type: none"> • ręczne wpisywanie informacji do księgi kancelaryjnej (było to czasochłonne) • fizyczne przekazywanie pism do odpowiednich osób (utrudniona kontrola dokumentów, nikt się nie zajął np. fakturą). 	<p>Wdrożono rejestr pism przychodzących i wychodzących wraz z obiegiem dokumentów</p>	<ul style="list-style-type: none"> • dokument trafia bezpośrednio do adresata w wersji elektronicznej • wszystkie wersje papierowe są w jednym miejscu (np. sekretariat, archiwum) • ograniczona ilość dokumentów wprowadzanych do systemu, dzięki czemu zachowany jest porządek

MODUŁ	PRZED WDROŻENIEM	WDROŻENIE	PO WDROŻENIU
<p style="text-align: center;">Obieg faktur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ręczne wprowadzanie dokumentu • fizyczne przekazywanie faktur • dekretacja ręczna na projekty (zatwierdzanie kosztu, materiału, sprzętu) 	<p style="text-align: center;">Wdrożono elektroniczny obieg faktur wraz z przenoszeniem dokumentów do systemu Comarch ERP XL</p>	<ul style="list-style-type: none"> • faktury trafiają bezpośrednio do zainteresowanych osób (to automatycznie przyspiesza obieg) • proces akceptacji faktury zdecydowanie przyspieszył • dokumenty, które znajdują się w systemie są bezpośrednio dekretowane • uprawnieni użytkownicy mają dostęp do faktur w każdym momencie
<p style="text-align: center;">Rejestr dokumentów dotyczący budów (zamówienia, umowy, oferty, reklamacje)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • dokumenty były rozrzucone po wielu działach firmy • występowały tylko w wersji „papierowej”, przez co dostęp do konkretnych dokumentów był ograniczony • trudniej było znaleźć konkretną fakturę lub zapytanie 	<p style="text-align: center;">Wdrożono rejestr dokumentów</p>	<ul style="list-style-type: none"> • uporządkowanie każdego rodzaju dokumentu • dostęp w zależności od odpowiednich uprawnień (np. kierownik) • szybki dostęp do dokumentu wraz z załącznikami z każdego miejsca
<p style="text-align: center;">Zarządzanie projektami</p>	<ul style="list-style-type: none"> • kierownicy otrzymywali informacje o wynikach swoich projektów raz w miesiącu, w oparciu o dane z księgowości • dokumenty związane z projektami znajdowały się w różnych miejscach • kierownicy nie posiadali narzędzia do planowania budżetu na konkretny projekt 	<p style="text-align: center;">Wdrożono projekty wraz z budżetami oraz ich pełną dokumentacją</p>	<ul style="list-style-type: none"> • możliwość planowania projektów (tworzenie budżetu) • bieżący dostęp do aktualnych wyników finansowych (m.in. widać, gdzie są przekroczenia na danej pozycji budżetowej) • dostęp do dokumentów pod projektem jest widoczny dla kierownika projektu i tzw. zespołu projektowego (faktury, umowy, protokoły, pisma przychodzące oraz wychodzące dotyczące projektu).
<p style="text-align: center;">Business Intelligence</p>	<ul style="list-style-type: none"> • brak możliwości tworzenia raportów dotyczących wyników projektów w danym momencie 	<p style="text-align: center;">Wdrożono Business Intelligence (mechanizmy, które pozwalają na bieżąco raportować działania. Kierownicy mogą mieć raport dotyczący wykonanych prac oraz ilości użytych materiałów).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • kontrola i analiza każdego z prowadzonych projektów • grupowanie działami lub całością projektów w danym czasie (dzień/miesiąc/rok)

Integracja z Comarch ERP XL

System został w pełni zintegrowany z Comarch ERP XL w zakresie kontrahentów. Każdy z nich, dodany do XL, jest widoczny w Connecto DMS i odwrotnie. Faktury kosztowe po pełnej akceptacji w DMS trafiają do Comarch ERP XL.

Rozwiązanie pozwala na pełen proces dekretacji oraz akceptacji dokumentu. Redukuje również czas wprowadzania ich do systemu finansowo - księgowego. Dokumenty faktur sprzedaży, poleceń księgowania i wydań zewnętrznych, które rejestrowane są w Comarch ERP XL, dostępne są w Connecto DMS. Dzięki temu można je rozliczać w konkretnych projektach.

Sam obieg dokumentów także działa szybciej. Przed wdrożeniem faktura mogła docierać do adresata nawet kilka dni. Teraz czas od rejestracji w systemie Connecto DMS do pojawienia się dokumentu w Comarch ERP XL liczony jest w sekundach.

Podsumowanie

Po raz kolejny potwierdziło się, jak ważna jest współpraca Klienta oraz firmy wdrażającej oprogramowanie. Zaangażowanie obu stron nie tylko pozwoliło specjalistom z Connecto wykazać się umiejętnościami, ale także poznać niektóre z tajników branży, w jakiej funkcjonuje Granit. Dzięki temu, wdrażanie systemów u Klientów z gałęzi handlowo - usługowej, może być jeszcze szybsze, sprawne i bardziej precyzyjne. Śmiało możemy powiedzieć, że jesteśmy partnerem do rozmowy, z wiedzą i pomysłem na realizację.

Komentarz Klienta

System DMS od Connecto pozwolił nam pracować nie tylko sprawniej, ale przede wszystkim spokojniej. Nasze projekty są „poukładane”, dokumenty trafiają bezpośrednio do osób, których dotyczą, a powstające raporty pozwalają nam na podejmowanie trafnych decyzji. Przyjazna atmosfera wdrożenia oraz doświadczenie ludzi z Connecto tylko utwierdziło mnie w przekonaniu, że nasz wybór był trafny.

Grzegorz Popiela – Prezes Zarządu



GRANIT