

# BONAIR®

kwartalnik firmowy  
nr 6 > czerwiec 2006

## review

### wdrożenie

#### > Jedna instalacja dla kilkudziesięciu oddziałów



VTS Clima Group zajmuje się projektowaniem, produkcją i sprzedażą central klimatyzacyjnych. Firma wykorzystuje Axaptę do wspomagania procesów logistycznych związanych z zakupem komponentów, kompletacją central i dostarczaniem ich do miejsca przeznaczenia. *Za wyborem Axapty przemawiało to, że jest systemem ze średniej półki cenowej, znanym, sprawdzonym i elastycznym oraz że pomoc techniczna jest zapewniana w skali całego świata. Dla VTS działającej w 19 krajach ma to duże znaczenie* – mówi Dominik Wiśniewski, Corporate Information Officer w spółce TS Group. [str. 3]

### news

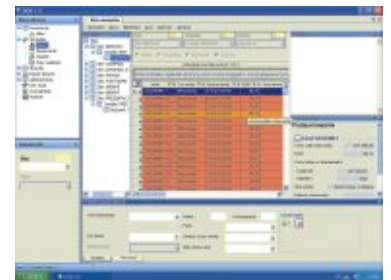
#### > Specjaliści Bonair S.A. najlepsi

Z przyjemnością informujemy, że laureatami pierwszej edycji konkursu Microsoft Sales Academy zostało dwóch pracowników Bonair, Marcin Mazurkiewicz i Robert Skrzypczak. Nagrodą jest wyjazd do Redmond w USA na konferencję Partner MS101 Summer 06.

### rozwiązanie

#### > DeweloperPro: inwestycja pod kontrolą

Głównym zadaniem DeweloperPro jest nadzorowanie procesu inwestycyjnego w branży nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych, począwszy od fazy analizy ofert zakupowych gruntów, przez przygotowanie budżetu inwestycji, jej realizację, i końcowe rozliczenie. System jest przyjazny i intuicyjny w obsłudze. [str. 7, 8]



### wdrożenie

#### > Elastyczny system w rozwojowej firmie



Firma Beko S.A. podłączyła trzy swoje biura poza Polską do Axapty, zainstalowanej na serwerze w Warszawie. *Szukaliśmy firmy, która zapewniłaby dobre wsparcie w obszarach wykorzystania Axapty i pomogłaby nam wdrożyć system w nowej wersji 3.0 – także w zakładanych oddziałach Beko S.A. w Czechach i na Węgrzech. Bonair spełnił nasze oczekiwania* – mówi Julita Sokołowska, Financial Analyst w Beko S.A. [str. 5]

## Szanowni Państwo

W marcu zakończyliśmy rok obrotowy 2005. Podsumowując wyniki, odnotowaliśmy kilkunastoprocentowy wzrost zysku i kilkuprocentowy wzrost obrotów w stosunku do poprzedniego roku. Miniony rok obrotowy to przede wszystkim opracowanie systemu dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy (obecnie Pracy i Polityki Społecznej), rozwój systemu monitorowania kredytów w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa i bankach współpracujących, rozwój systemu oceny zdolności kredytowej i scoring behawioralny w Kredyt Banku, wdrożenia systemu Axapta w Gaspolu, Ciech-Polfa, Pilicka Telefonii i VTS oraz wdrożenia systemów analitycznych w technologii ProClarity. Dziękujemy naszym klientom za zaufanie, liczymy, że wspólnie będziemy realizować kolejne projekty i wdrożenia.

W kolejnym wydaniu naszego kwartalnika znajdą Państwo m.in. opisy wdrożeń systemu Dynamics AX (jeszcze do niedawna Axapta) w VTS i Beko. Projekty te są o tyle ciekawe, że wdrożone systemy są wykorzystywane jednocześnie w kilku krajach i działają jednocześnie w wielu językach. Bez wątpienia wyzwanie intelektualne stanowił wydruk faktury po chińsku.

Ważnym wydarzeniem ostatniego kwartału było zajęcie przez naszych specjalistów pierwszych dwóch miejsc w Microsoft Sales Academy.

## Konferencje, prezentacje, seminaria

### Microsoft Tech-Ed 2006

11-16 czerwca 2006, Boston, Massachusetts, USA  
Konferencja o charakterze technicznym, dotycząca budowania, rozwijania, ochrony i zarządzania najnowszymi produktami Microsoft.

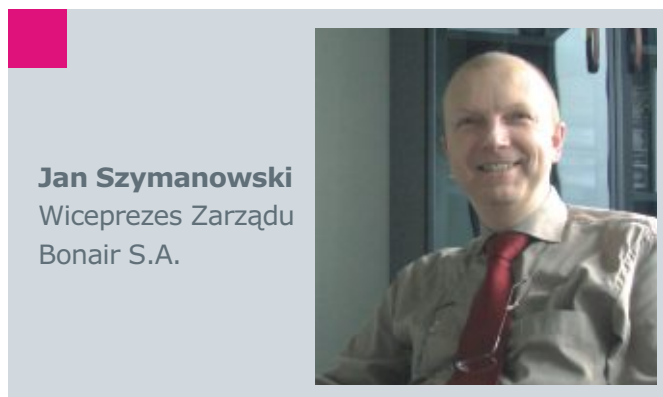
### Doroczne spotkanie rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych w Polsce

21-23 czerwca 2006, Mrągowo, hotel Mrongovia  
Tematyka konferencji to analiza obecnej sytuacji na rynku nieruchomości, budowanie przewagi konkurencyjnej i prognozy dla najważniejszych sektorów. **Bonair** wystąpi z prelekcją na temat nowego rozwiązania dla deweloperów budowlanych DeweloperPro.

### Microsoft Worldwide Partner Conference 2006

11-13 lipca 2006, Boston, Massachusetts, USA  
Coroczne światowe spotkanie partnerów firmy Microsoft (szacowana liczba uczestników w bieżącym roku to 7 tysięcy), podczas którego są prowadzone szkolenia, pozwalające wykorzystać szanse biznesowe, pozyskać nowych klientów i skutecznie wspierać obecnych. Spotkanie jest również okazją do poznania partnerów Microsoftu z całego świata i umocnienia wzajemnych relacji.

< [powrót na stronę 1](#)



**Jan Szymanowski**  
Wiceprezes Zarządu  
Bonair S.A.

Na konferencji deweloperów w Mrągowie zaprezentowany zostanie nasz najnowszy produkt – DeweloperPro. Jest to system wspierający firmy deweloperskie w procesie przygotowania inwestycji, jej realizacji oraz sprzedaży mieszkań i nieruchomości komercyjnych. System ten wykonany jest całkowicie w technologii Microsoft .NET.

Zapraszamy do lektury kolejnego Bonair Review.

*Jan Szymanowski*

## Bonair na ISD 2006

5 kwietnia 2006 roku w Warszawie odbyła się 14. edycja organizowanej przez Microsoft konferencji Industry Solutions



Days. Konferencja jest doskonałą okazją do przedstawienia i wymiany doświadczeń z zakresu programowania biznesowego. Tematem przewodnim tegorocznej edycji było wykorzystanie najnowszych technologii i innowacyjnych rozwiązań w biznesie. 18 partnerów firmy Microsoft zaprezentowało najnowsze osiągnięcia i oferty. Podczas swojego wystąpienia firma Bonair

zaprezentowała nowoczesne rozwiązanie analityczno-raportujące do systemu ERP Microsoft Dynamics AX, stworzone na platformie ProClarity Analytics.

**Wydawca:** Bonair S.A.  
ul. W. Rzymowskiego 34, 02-697 Warszawa  
tel. (22) 549 65 50, fax (22) 549 65 51  
e-mail: [info@bonair.com.pl](mailto:info@bonair.com.pl)  
<http://www.bonair.com.pl>

**Redakcja:** Ewa Hutny ([ewa.hutny@gmx.net](mailto:ewa.hutny@gmx.net)),  
Dorota Skalska ([dorota.skalska@acn.waw.pl](mailto:dorota.skalska@acn.waw.pl)).

**Projekt graficzny:** Robert Dobrzyński ([dobrzynski@autograf.pl](mailto:dobrzynski@autograf.pl))  
Przedruki tylko za pisemnym zezwoleniem wydawcy Bonair S.A.  
Kontakt: Dział Marketingu, [bonair@bonair.com.pl](mailto:bonair@bonair.com.pl)



[następna strona >](#)

## Axapta w VTS Clima Group

> Jedna instalacja,  
kilkadziesiąt oddziałów

VTS Clima Group zajmuje się projektowaniem, produkcją i sprzedażą central klimatyzacyjnych. Axapta jest w niej wykorzystywana do wspomagania procesów logistycznych.

Potężne centrale klimatyzacyjne służące do obróbki powietrza w centrach handlowych, halach sportowych czy biurowcach montowane są w trakcie budowy obiektów. Ważne jest, by poszczególne podzespoły, produkowane przez VTS Clima Group lub kupowane od dostawców zewnętrznych, zostały dostarczone na plac budowy w ściśle określonym czasie, tak by ich montaż nie opóźnił realizacji całości inwestycji. Dotrzymanie deklarowanych terminów wymaga bardzo sprawnej logistyki wspomaganą



przez systemy komputerowe – model sprzedaży wypracowany przez VTS Clima Group wiąże się z wymianą bardzo dużej ilości informacji w postaci elektronicznej, zarówno między firmami należącymi do grupy, jak i z zewnętrznymi partnerami czy dostawcami. Od końca 2005 roku działania te wspiera Microsoft Dynamics AX.

## Fakty o wdrożeniu

## &gt; Co:

Axapta 3.0 SP3 LP3 – moduły: zapasy, zakupy, sprzedaż, planowanie, finanse; jedna instalacja, 35 równoległych użytkowników; autorskie rozwiązanie Bonair, automatyzujące wymianę informacji między Axaptą u klienta a systemami w zewnętrznych centrach logistycznych.

## &gt; Gdzie:

■ VTS Clima Group (należąca do koncernu TS Group) – grupa firm działających w 19 krajach, podzielonych na 4 regiony: Europa Centralna (z Polską), Europa Wschodnia (z Rosją i Ukrainą), Azja i Pacyfik (Chiny), Bliski Wschód i Afryka (Dubaj); projektuje, kompletuje (4 zakłady produkcyjne) i dostarcza centrale klimatyzacyjne do dużych obiektów typu centra handlowe; zatrudnia ok. 600 pracowników. Fizycznie instalacja Axapty i wszelkie jej modyfikacje odbywają się na serwerze stojącym w Polsce.

■ Inne firmy działające w ramach korporacji TS Group w różnych branżach (firmy handlowe, biuro rachunkowe, firmy zajmujące się hodowlą roślin, pola golfowe, producenci części do urządzeń klimatyzacyjnych, deweloper budowlany) – mimo różnych oczekiwań wobec systemu ERP, w firmach tych zostały wyodrębnione procesy przebiegające w podobny sposób i zaimplementowane w systemie Axapta. Obecnie firmy te działają w obszarze finansów na tej samej instalacji Axapty, którą wykorzystuje VTS Clima Group.

## &gt; Kiedy:

wrzesień 2005 – początek wdrożenia w Polsce  
październik 2005 – testy, szkolenia  
listopad-grudzień 2005 – uruchomienie, wprowadzanie pierwszych transakcji w Polsce  
listopad-luty 2006 – wdrożenie w pozostałych 6 lokalizacjach w Europie Środkowej  
marzec-maj 2006 – wdrożenie w Europie Wschodniej (Rosji, Ukrainie, Kazachstanie), w Chinach i w krajach arabskich od stycznia do dziś – dalsze procesy wdrożeniowe, rozszerzające wykorzystanie Axapty.

## &gt;&gt; System do nowych wyzwań

Przed wdrożeniem Microsoft Dynamics AX spółka VTS Clima Polska korzystała z systemu Exact Software, który obsługiwał obszary logistyki, produkcji i finansów. W wyniku przekształceń wewnątrz spółki powstała grupa firm VTS Clima Group, specjalizujących się w różnych działaniach. *Do realizacji nowej koncepcji funkcjonowania firmy potrzebowaliśmy innego systemu – stwierdza Dominik Wiśniewski, Corporate Information Officer w spółce TS Group (będącej nadzorem właścicielskim nad VTS Clima Group), szef wdrożenia Axapty w VTS Clima Group. Zdecydowaliśmy o zmianie systemu z obawy, że dotychczasowy nie podoła nowym wyzwaniom.*

Za wyborem Axapty przemawiało to, że jest systemem ze średniej półki cenowej, znanym, sprawdzonym i elastycznym. Poza tym producent Axapty zapewnia pomoc techniczną w skali całego świata, co dla VTS działającej w 19 krajach miało duże znaczenie. *Do wdrożenia Axapty poszukiwaliśmy stabilnego partnera. Wybraliśmy dwóch, ale Bonair wygrał cenowo – mówi Dominik Wiśniewski.*

## &gt;&gt; Klient wykonał mnóstwo pracy

Wdrożenie odbywało się zgodnie z metodyką firmy Bonair, przy czym narzucone terminy realizacji projektu – trzy i pół miesiąca – dopingowały do wyczerpanej pracy nie tylko zespół Bonair, ale przede wszystkim kluczowych użytkowników systemu w polskim VTS. Bardzo skrócił się czas analizy przedwdrożeniowej. *Sami zrobiliśmy wcześniej analizę – ustaliliśmy, jakie procesy ma obsługiwać Axapta, czego oczekujemy od systemu, opisaliśmy procesy w sposób, który był potrzebny dla realizacji projektu, zdefiniowaliśmy podstawowe struktury danych, zbudowaliśmy zespół wdrożeniowy itp.* – opowiada Dominik Wiśniewski. Wiadomo było, że Axapta ma przede wszystkim wspomagać realizację zamówień klientów, obsługiwać łańcuch logistyczny pomiędzy spółkami dystrybucyjnymi a logistycznymi w danym regionie świata oraz komunikację ze współpracującymi centrami logistycznymi we wszystkich krajach, w których działa grupa. Bonair miał kilka dni na przygotowanie propozycji, jak przy

wykorzystaniu standardowej wersji Axapy można zaspokoić oczekiwania postawione przez VTS Group w zakresie wsparcia procesów logistycznych. Podczas dopracowywania szczegółów Bonair przedstawił kilka wariantów pokazujących, jak poszczególne procesy można odwzorować w systemie, a kluczowi użytkownicy z VTS musieli je przeanalizować i szybko podjąć decyzję, którą z propozycji wdrożyć. *Również na tym etapie to pracownicy VTS mieli do wykonania większą część, bo ok. 80 procent pracy* – ocenia Dominik Wiśniewski.

Stosownie do obciążeń we wdrożeniu uczestniczyło stale 7-8 osób kluczowych dla procesów w firmie VTS, a ze strony Bonair 1-2 konsultantów.

## >> Terminy narzuciły szybkie tempo

Największym problemem podczas wdrożenia był czas. *Żeby dotrzymać terminów, z niektórych rzeczy się rezygnuje* – przyznaje szef projektu po stronie klienta. *Na przykład niewiele było czasu na wykonanie kompletu testów. Robiliśmy je na bieżąco. Przy dogrywaniu koncepcji testy przeprowadzały wąskie grupy zadaniowe, utworzone z kluczowych użytkowników. Pewnych nieprawidłowości nie udało się wyłapać na tym etapie i wychodziły dopiero podczas rozruchu systemu* – wspomina Dominik Wiśniewski. To między innymi spowodowało, że system zaczął działać z pewnym opóźnieniem.

Tempo zostało też narzucone podczas szkoleń, które składały się z dwóch części. Przez pół dnia ich uczestnicy zapoznali się z interfejsem Axapy, a następnie odbywały się warsztaty, podczas których użytkownicy uczyli się, jakie operacje wykonywać w systemie, żeby obsługiwać poszczególne procesy biznesowe przy użyciu Axapy.

## >> Axapta „idzie” w świat

Rozwiązanie wypracowane w Polsce przeniesiono do 6 oddziałów w Europie Środkowej, a następnie do pozostałych lokalizacji na świecie. Dzięki takiemu podejściu do wdrożenia udało się ujednolicić procesy logistyczne w obrębie całej grupy. Wersja 3.0 Axapy jest zlokalizowana i dostosowana do lokalnych przepisów większości krajów, w których VTS Clima Group ma swoje przedstawicielstwa. *Jednak na potrzeby niektórych krajów trzeba było wprowadzić zmiany w systemie, dostosowując do wymagań prawnych generowane dokumenty. Konieczne było też dostosowanie pewnych elementów systemu do potrzeb korporacji* – relacjonuje Dominik Wiśniewski.

## Obszary obsługiwane przez Axaptę w VTS Clima Group

- > łańcuch logistyczny od zakupu komponentów u zewnętrznych dostawców, przez magazynowanie, sprzedaż wewnątrz korporacyjną central na realizacji zamówień klientów skończywszy.
- > Wymiana informacji z systemami wewnętrznymi (przy wykorzystaniu interfejsów webowych) oraz firm obcych, np. centrum logistycznego (przy wykorzystaniu protokołu EDI).
- > Automatyczne księgowania ruchów magazynowych i faktur sprzedaży.
- > Obsługa księgowości w Polsce - w innych krajach ta funkcjonalność jest na etapie uruchamiania.



**Dominik Wiśniewski**  
Corporate Information  
Officer w spółce  
TS Group,  
szef wdrożenia Axapy  
w VTS Clima Group

„Wdrażaliśmy Axaptę nie po to, aby optymalizować procesy. Firma zmieniła koncepcję działania i potrzebowaliśmy narzędzia, które po prostu pozwoli realizować jej podstawowe procesy i podola nowym wyzwaniom.”

Wszystkie firmy z grupy pracują na jednej instalacji Axapy i jednej bazie SQL – na serwerach znajdujących się w Polsce. Użytkownicy z całego świata, przeszkoleni przez polskich pracowników VTS, łączą się terminalowo z Axaptą oraz swoją częścią bazy danych. Wymianę informacji pomiędzy poszczególnymi firmami umożliwia specjalny mechanizm Axapy – Intercompany, służący do dwukierunkowej synchronizacji części danych pomiędzy firmami w ramach jednej instalacji systemu. Dzięki temu mechanizmowi np. zamówienie zakupu utworzone przez pracownika na Słowacji tworzy odpowiednie zamówienie sprzedaży w Polsce. Ten sam mechanizm umożliwia automatyczne przesyłanie informacji o stanie realizacji zamówienia pomiędzy firmami.

## >> Komunikacja ze światem zewnętrznym

Firmy z grupy VTS nie posiadają własnych magazynów, lecz w ramach outsourcingu korzystają z usług zewnętrznych centrów logistycznych. Ich kooperacja opiera się na wymianie dużych ilości informacji: zleceń przyjęcia czy wysłania towaru, potwierdzeń wykonania zleceń, komunikatów technicznych. Aby zapewnić sprawną wymianę tych informacji oraz automatycznie odzworowywać w systemie to, co dzieje się w zewnętrznych magazynach, Axapta - przy wykorzystaniu komunikatów w standardzie EDI – kontaktuje się systemami logistycznymi centrów logistycznych. To rozwiązanie komunikacyjne, opracowane dla polskich oddziałów VTS Clima Group, jest obecnie wprowadzane w pozostałych spółkach grupy.

## >> Jest wiele do zrobienia

Wdrożenie rozpoczęte jesienią ub. r. pozornie się skończyło, ale nadal pojawiają się nowe potrzeby. Powstawanie nowych oddziałów VTS Clima Group, strojenie modelu logistycznego czy zmiany w sposobach dystrybucji komponentów w poszczególnych regionach wymagają ciągłego dopasowywania systemu. Wkrótce będzie wdrażany moduł MRP Axapy, wspomagający proces planowania materiałowego. Komponenty, z których składają się centrale, są drogie i szybko się starzeją technologicznie, więc ich magazynowanie ponad aktualne potrzeby jest niewskazane. To na pewno nie koniec zmian...

Moduły Axapty – Logistyka i Finanse – w centrali i oddziałach Beko S.A.

## > Elastyczny system w rozwojowej firmie

Firma Beko S.A. podłączyła trzy swoje biura poza Polską do Axapty, zainstalowanej na serwerze w Warszawie. Wymagało to jednak wprowadzenia modyfikacji do systemu, tak by obsługiwał poszczególne biura zgodnie z obowiązującym je prawem.

Gdy Bonair pojawił się w Beko S.A., działała tam Axapta 2.5 wraz z dodatkowymi programami do raportowania. Wspomagała logistykę, sprzedaż i finanse. Jednak współpraca Beko z poprzednim partnerem nie układała się najlepiej. *Szukaliśmy firmy, która zapewniłaby dobre wsparcie w obszarach wykorzystania Axapty i by pomogła nam wdrożyć system w nowej wersji 3.0 – także w zakładanych oddziałach Beko w Czechach i na Węgrzech* – relacjonuje Julita Sokołowska, Financial Analyst w Beko S.A.

### >> Upgrade modyfikacji

Sama migracja danych nie stanowiła problemu. Poważniejszym zadaniem był upgrade z wersji 2.5 do 3.0. Wiele operacji wykonywanych w systemie było modyfikacjami dołączonymi do Axapty 2.5, spełniającymi specyficzne potrzeby Beko. Pracownicy Bonairu musieli przeanalizować kod oprogramowania działającego u klienta, by sporządzić listę modyfikacji i wyposażyć nowo instalowaną wersję w taką samą funkcjonalność, jaką dawała Axapta 2.5. Najwięcej niestandardowych dodatków dotyczyło raportowania, które w Beko jest bardzo rozwinięte, zwłaszcza

### Fakty o wdrożeniu

- > **Co:**  
Upgrade Axapty z wersji 2.5 do 3.0 ServicePack 3 (moduły do obsługi logistyki i finansów), przystosowanie systemu do potrzeb klienta, głównie dotyczących raportowania; dołączenie funkcji naliczania opłaty produktowej (podatku ekologicznego); 1 instalacja, 12 użytkowników.
- > **Gdzie:**  
Beko S.A. – polski oddział producenta sprzętu AGD marki Beko; oddziały Beko na Węgrzech, w Czechach i na Słowacji.
- > **Kiedy:**  
15.04-10.05.2005 – migracja danych i upgrade Axapty z wersji 2.5 do 3.0 w oddziale warszawskim.  
Do 20.06.2005 – testy, podwójne księgowanie w starej i nowej wersji.  
Do 28.06.2005 – podłączenie do Axapty oddziału na Węgrzech.  
28.06-30.07.2005 – testy, sprawdzenie prawidłowości działania funkcji opłaty produktowej.  
22.07-28.08.2005 – podłączenie do Axapty oddziału w Czechach.  
Do 31.10.2005 – testy, dodanie funkcji opłaty produktowej dostosowanej do regulacji czeskich.  
01.2006 – podłączenie do Axapty oddziału na Słowacji.



w obszarze sprzedaży. Niestety, nie było możliwe przeniesienie do nowej wersji raportowania dopasowanego do Axapty 2.5, trzeba było napisać specjalne programy od początku.

### >> Niewielkie, lecz znaczące różnice

Najbardziej męczący w całym wdrożeniu był okres testów. *Przez 1,5 miesiąca wprowadzaliśmy dane do obu systemów, porównywaliśmy wyniki różnych operacji, a gdy zauważyliśmy różnice, Bonair poprawiał błędy* – opowiada Sokołowska. Konieczność takiego testowania wynikała z różnic między wersjami 2.5 i 3.0. Niewielkie z pozoru zmiany miały poważne skutki. Na przykład wersje 2.5 i 3.0 w inny sposób naliczały różnice kursowe, a ponieważ Beko jest importerem, więc stanowiły one znaczącą kwotę dla finansów firmy.

Jeszcze przed migracją danych i testami nowej wersji Axapty odbyło się jednodniowe szkolenie z użytkowania wersji 3.0. Oprócz ludzi z warszawskiego oddziału Beko uczestniczyli w nim również pracownicy nowo zakładanych oddziałów z Czech i Węgier. *Szkolenie przeprowadzono szybko i profesjonalnie* – ocenia Julita Sokołowska. *Dwie osoby z firmy Bonair tłumaczyły, na czym polegają różnice w obsłudze obu wersji, jak działały poszczególne funkcje, a my – siedząc przed komputerami – od razu sprawdzaliśmy, czy wszystko jest dla nas jasne.*

### >> Beko pączkuje

Po zakończeniu testów w Polsce, można było podłączyć do Axapty zainstalowanej na serwerze w Warszawie, pracowników oddziału na Węgrzech, a potem w Czechach. Pod względem technicznym było to mniej skomplikowane niż wdrożenie w Polsce, bo nie trzeba było wykonywać żadnej migracji danych. Natomiast zabiegów programistycznych wymagało dostosowanie Axapty do lokalnych wymagań formalno-prawnych. *Przed wszystkim faktura wygląda w tamtych krajach inaczej niż w Polsce i wszystko musi być na niej napisane w języku lokalnym. Przy wprowadzaniu do Axapty ustawień, które zapewniałyby tworzenie w systemie właściwych faktur czy innych dokumentów, i mnie, i pracownikom Bonairu czasami trudno było zrozumieć, o co chodzi, zwłaszcza w języku węgierskim* – opowiada Julita Sokołowska. Bonair poradził sobie i z tym problemem – skorzystał z pomocy węgierskich konsultantów Microsoftu i wspólnie z nimi przygotował poprawki programistyczne do systemu. Prace wdrożeniowe odbywały się w Polsce, tu były we-

ryfikowane i poprawiane ustawienia systemu, natomiast pracownicy lokalnych oddziałów mieli za zadanie sprawdzić, czy faktury i inne dokumenty wyglądają tak, jak nakazuje prawo i czy nie ma błędów językowych - tylko oni byli w stanie to ocenić. Na początku 2006 roku Beko otworzyło kolejne biuro na Słowacji, która wcześniej podlegała oddziałowi czeskiemu. Wdrożenie Axapty było w tym przypadku drobnostką - opierało się na ustawieniach dla Czech i trzeba było tylko zmienić język na fakturze.

## >> Niespodziewane opóźnienia

W trakcie wdrożenia, na Węgrzech i w Czechach weszły w życie ustawy nakazujące dostawcom sprzętu AGD uiszczanie tzw. opłaty produktowej (inaczej podatku ekologicznego), przeznaczanej na recykling starych urządzeń. Ponieważ kwota ta musi być widoczna na fakturze, trzeba było przeprogramować wyciążanie kwot i ustawienia związane z podatkami, a także zmienić wygląd faktury. Najpierw wprowadzono zmiany w Axapcie pod kątem opłaty produktowej na Węgrzech. *Myśleliśmy, że te same ustawienia będą obowiązywać dla innych państw, ale okazało się, że w Czechach rozwiązano sprawę inaczej, więc dla tamtego biura trzeba było wprowadzić jeszcze inne ustawienia w Axapcie* - opowiada Julita Sokołowska. *Najgorsze było to, że gdy nakazano wprowadzenie opłaty produktowej, nikt nie powiedział, jak to ma formalnie wyglądać. A gdy pojawiły się regulacje prawne, zostało niewiele czasu na dostosowanie do nich systemu.*

Była to dodatkowa, nieprzewidziana w harmonogramie praca, która opóźniła wdrożenie. Ale przynajmniej teraz Beko jest przygotowane do wprowadzenia opłaty produktowej w Polsce - są dwie możliwości pokazania jej na fakturze i obie zostały w Axapcie zaimplementowane.

## >> Plany na przyszłość

Obecnie pracownicy oddziałów w Czechach, na Węgrzech i na Słowacji korzystają z modułu do obsługi logistyki, Axapta służy do zarządzania zapasami, wystawiania faktur sprzedaży i przyjmowania produktów na magazyn. Wspólne korzystanie z jednego systemu przez cztery firmy stwarza czasami problemy, ale - jak przyznaje Julita Sokołowska - są one spowodowane głównie błędami użytkowników. *Kupujemy produkty i płacimy głównie w euro, błędy polegają na wprowadzeniu niewłaściwego kursu, co powoduje, że źle się naliczają koszty własne i trzeba to skorygować* - wyjaśnia Sokołowska. Użytkownicy starają się rozwiązywać problemy we własnym zakresie, ale często pomoc Bonairu jest niezbędna.

Finansami w nowych oddziałach Beko zajmuje się firma zewnętrzna. Ale to się zmienia. Firma planuje migrować z Axapty

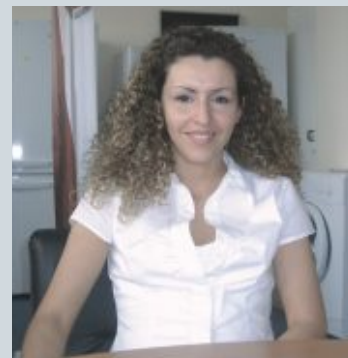
## Korzyści z wdrożenia

- > Średnio dwukrotnie skrócił się czas na wprowadzanie danych do systemu - w porównaniu z systemem sprzed Axapty.
- > Dzięki upgrade'owi Axapty z wersji 2.5 do 3.0, nowo zakładane oddziały korzystają z nowoczesnej wersji systemu.
- > Rozwiązanie jest elastyczne, umożliwi dodanie kolejnych modułów i funkcji.
- > Zgodna z oczekiwaniami obsługa rozbudowanego raportowania.



### Julita Sokołowska

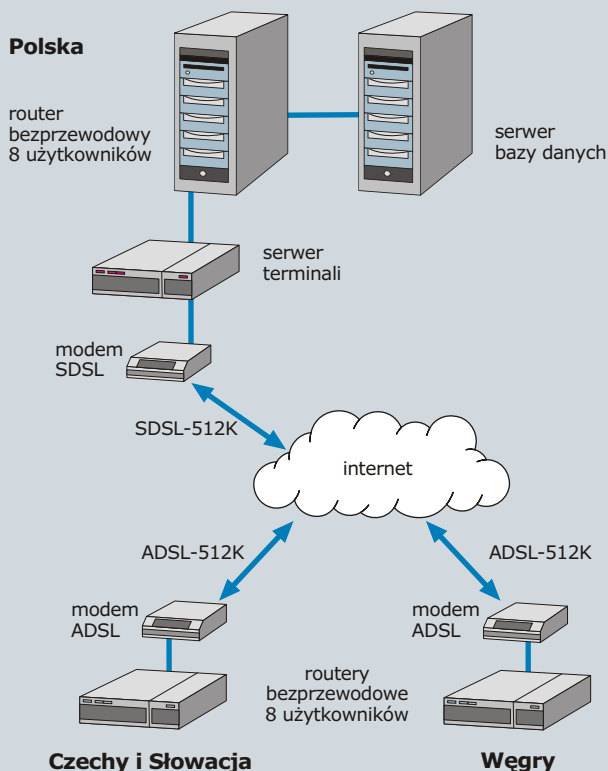
Financial Analyst  
w Beko S.A.



„Planujemy jeszcze szersze wykorzystanie Axapty: najpierw migrację z wersji 3.0 SP3 do SP4, co umożliwi nam wdrożenie modułu finansów w Czechach, na Węgrzech oraz na Słowacji. Na jednym serwerze w centrali w Warszawie będą mogły pracować cztery firmy z różnymi zasadami prowadzenia księgowości.”

3.0 SP3 na wersję SP4, która lepiej wspiera pracę w wielu językach na jednym systemie. *Wtedy będziemy mogli wdrożyć w biurach poza Polską moduł finansowy. Na jednym serwerze, na jednej Axapcie będą pracowały cztery firmy, mające różne zasady prowadzenia księgowości* - podsumowuje Julita Sokołowska. Wprowadzanie modułu finansowego w Czechach, na Węgrzech i na Słowacji będzie wymagało dobrej znajomości lokalnego prawa. Dlatego przy tym wdrożeniu Bonair będzie współpracował z lokalnymi partnerami Microsoftu.

## Organizacja dostępu do jednej bazy danych z wielu oddziałów



## System obsługi klientów, procesu sprzedaży i prowadzenia inwestycji dla dewelopera budowlanego

## &gt; DeweloperPro

DeweloperPro to kompletne rozwiązanie informatyczne wspomagające działalność firmy zajmującej się budową i sprzedażą nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Obszary funkcjonalne systemu to:

- > zarządzanie procesem inwestycyjnym
- > obsługa procesu sprzedaży
- > obsługa klienta
- > analizy i raportowanie
- > administracja

## &gt;&gt; Zarządzanie procesem inwestycyjnym

## &gt; Planowanie organizacyjno-finansowe inwestycji

- rejestracja i obsługa analiz finansowych (biznes planów), dotyczących potencjalnych inwestycji
- budżetowanie portfela inwestycji.

System zapewnia rejestrację kompletnych informacji o budżetach dla inwestycji w podziale na: sprzedaż lokali, realizację planów sprzedażowych i kosztowych, płatności związane z zakupem gruntu, wartości przychodów i kosztów z działalności operacyjnej, udzielone rabaty oraz zakupione dodatkowe obiekty. Z punktu widzenia firmy deweloperskiej rejestrowane są dane budżetowe w podziale na: wartość przychodów ze sprzedaży gruntu oraz z innych źródeł, koszty ogólne firmy ze względu na poszczególne grupy, zakup majątku trwałego, zatrudnienie z rozróżnieniem działów organizacyjnych, wartość przepływów pieniężnych (cash-flow), kredyty (na grunt, inwestycje, ogólne itp.).

## &gt; Nadzorowanie realizacji inwestycji

- prowadzenie harmonogramów przebiegu inwestycji (budowlanych),
- obsługa inwestycji (dokumenty, specyfikacje budynków i lokali, cenniki, standardy wykończenia, stany realizacji, odbiory),
- ewidencja wykonawców,
- rejestr spraw sądowych i spornych.

## &gt;&gt; Obsługa sprzedaży

## &gt; baza danych oferowanych nieruchomości

- specyfikacje nieruchomości i selekcja ofert wg zadanych

## Korzyści z wdrożenia

- > usprawnienie i automatyzacja codziennej pracy oraz koordynacja działań poszczególnych działów
- > spójność informacji o procesach produkcyjnych i sprzedażowych
- > efektywna kontrola procesów i zasobów w stosunku do planów i budżetów
- > efektywne zarządzanie relacjami z klientem
- > możliwość wykorzystania nowoczesnych kanałów dystrybucji
- > obniżenie kosztów i usprawnienie komunikacji z klientem
- > zwiększenie przewagi konkurencyjnej



## Dane o systemie DeweloperPro

- > Producent: firma Bonair S.A.
- > Wymagania systemowe i sprzętowe: Określa je interfejs użytkownika (wykonano go w dwóch technologiach):
  - Interfejs WEB – wymagana zwykła przeglądarka zgodna z IE, system pracuje na serwerze ASP.NET (klasa serwera zależna od zakładanego obciążenia systemu)
  - Interfejs WinForms – wymagany system operacyjny Windows 98, 2000, XP, Windows Server 2003.
- Baza danych: MS SQL Server 2005.



kryteriów (osiedle, budynek, metraż, cena, standard wykończenia, itp.),

- stan sprzedaży nieruchomości (zarezerwowana, zwrócona do puli, sprzedana, odebrana, itd.),
- aktywne zarządzanie cennikami (automatyzacja wyznaczania cen nieruchomości w funkcji kosztów realizacji, cen rynkowych, itd.).

## &gt; Wsparcie handlowca

- obsługa rezerwacji (typ rezerwacji, data wygaśnięcia, status, lista osób oczekujących, itp.),
- generowanie terminarza spłat, na podstawie harmonogramu inwestycji i aktualnego stanu realizacji,
- koordynacja prac handlowych.

## &gt; Zarządzanie kontaktami z klientami

## &gt; Monitorowanie firm konkurencyjnych

## &gt;&gt; Obsługa klienta

- > Rejestr umów sprzedaży i specyfikacja uzgodnień
- > Generowanie dokumentów papierowych (umowa rezerwacji, sprzedaży, wzory dokumentów seryjnych)
- > Informowanie o gotowości lokalu do odbioru, rejestracja odbioru
- > Rejestracja zgłoszeń reklamacji i usterek oraz stan ich realizacji/rozpatrzenia
- > Zarządzanie windykacjami

## &gt;&gt; Analizy i raportowanie

System analiz i raportowania oparty o hurtownię danych zapewnia poprawę jakości informacji oraz zmniejszenie kosztów raportowania i analiz, a dzięki temu umożliwia zwiększenie efektywności zarządzania. Obszarami objętymi przez moduł wielowymiarowych analiz i raportów są: stany realizacji inwestycji, przychody i koszty inwestycji, zakup gruntów, pozostałe przychody i koszty ogólne. Przykładowe dostępne raporty obejmują takie zagadnienia jak: kontrola cen lokali mieszkalnych, budżet osiedla, sprzedaż i prognozy sprzedaży mieszkań i domów, stan przekazywania mieszkań klientom, postęp budowy, itp.

## &gt;&gt; Administracja

System prowadzi ewidencję użytkowników. Dostęp jest autoryzowany identyfikatorem i hasłem. Użytkownicy mają przydzielone role, które pełnią w systemie. Dostęp do operacji jest możliwy na podstawie zdefiniowanych uprawnień ról. Role posiadają strukturę hierarchiczną, uprawnienia mogą być dziedziczone z ról nadrzędnych.

## > Inwestycja pod kontrolą

System DeweloperPro będzie wspierał jedną z czołowych firm budowlanych na rynku warszawskim. Obecnie przeprowadzane są testy przedwdrożeniowe. O korzyściach ze stosowania DeweloperPro, mówi Dariusz Dąbrowski, kierownik zespołu projektującego do rozwiązanie w firmie Bonair S.A.

### Do czego służy system DeweloperPro?

Głównym zadaniem DeweloperPro jest nadzorowanie procesu inwestycyjnego począwszy od fazy analizy ofert zakupowych gruntów, przez przygotowanie budżetu inwestycji, jej realizację, i końcowe rozliczenie. DeweloperPro umożliwia kontrolowanie wykonania zadań pod kątem przyjętego harmonogramu oraz sprzedaży lokali lub domków. Wspiera obsługę klienta od momentu, w którym zainteresuje się ofertą, aż do przekazania mu lokalu do użytkowania.

### Jak skomplikowana jest obsługa takiego wielofunkcyjnego systemu?

System został zaprojektowany w nowoczesnej technologii Windows .NET, która m.in. oferuje ogromne możliwości tworzenia graficznego interfejsu użytkownika. Wykorzystaliśmy je, projektując DeweloperPro, dzięki czemu system jest przyjazny, prosty w obsłudze a nawigacja po systemie jest intuicyjna.

### Czy DeweloperPro ma konkurencję na polskim rynku?

Według opinii przedstawicieli naszego Klienta, którzy zapoznali się z ofertą, jest to unikatowe i niepowtarzalne rozwiązanie wśród systemów informatycznych oferowanych na rynku nieruchomości.

### Jaki jest cel tego wdrożenia?

Jedną z korzyści z wdrożenia DeweloperPro jest skuteczniejsza sprzedaż i usprawnienie obsługi klienta. Przede wszystkim powstanie rejestr kontaktów handlowców z klientem, a rozpro-

## Korzyści ze stosowania DeweloperPro

- > Wsparcie sprzedaży dzięki aktywnemu zarządzaniu cennikami, w tym prowadzeniu rejestru podwyżek lokali.
- > Usprawnienie obsługi klienta przez prowadzony pakiet rezerwacyjny i rejestr działań związanych ze zgłoszonymi reklamacjami i usterkami lokali oddanych do użytkowania.
- > Spójność informacji finansowych dzięki monitorowaniu płatności i działań windykacyjnych.
- > Zwiększenie przewagi konkurencyjnej w wyniku monitorowania zakupionych gruntów oraz zastosowania nowoczesnych kanałów dystrybucji oferty sprzedażowej.
- > Automatyczne generowanie dokumentów wymaganych do udzielenia kredytu.
- > Skuteczna kontrola całego procesu inwestycyjnego dzięki zastosowaniu bogatego zestawu narzędzi raportujących i analizy danych (ad-hoc).



### Dariusz Dąbrowski

kierownik zespołu projektującego DeweloperPro w firmie Bonair S.A.



„Głównym zadaniem DeweloperPro jest nadzorowanie procesu inwestycyjnego począwszy od fazy analizy ofert zakupowych gruntów, przez przygotowanie budżetu inwestycji, jej realizację, i końcowe rozliczenie. System został zaprojektowany w nowoczesnej technologii Windows .NET, dzięki czemu jest przyjazny, prosty w obsłudze a nawigacja po systemie jest intuicyjna. DeweloperPro to unikatowe rozwiązanie wśród systemów informatycznych oferowanych na rynku nieruchomości. ”

szone dane, gromadzone do tej pory w arkuszach Excela, zastąpi wspólna dla całej firmy oferta sprzedażowa. Dział sprzedaży i dział finansowy będą miały komplet informacji o zarezerwowanych i sprzedanych lokalach wraz z aktualnym cennikiem oraz kolejną osób oczekujących na dany lokal. Również działy obsługujące wykonanie i nadzorowanie inwestycji będą pracowały w systemie na wspólnej bazie danych, dzięki czemu rejestrowane będą również zdarzenia związane z postępowaniem robót budowlanych rozliczane względem wydatków przyjętych w harmonogramie realizacyjnym. Narzędziem do nadzoru i kontroli łączącym oba obszary: przychodowy (sprzedaż) i kosztowy (realizacja) są specjalizowane raporty operacyjne oraz okresowo weryfikowane budżety inwestycji. W budżetach weryfikowane jest wykonanie (sprzedaży, kosztów) względem planu. Umożliwia to utrzymanie kontroli nad marżą, która jest jednym z podstawowych wskaźników operacyjnej efektywności firmy.

### Jak pracownicy dewelopera i klienci firmy odczuwają wdrożenie DeweloperPro?

Pracownicy przede wszystkim zyskują szybki i łatwy dostęp do danych operacyjnych, np. oferty sprzedażowej, stanu rezerwacji i sprzedaży lokali, harmonogramów realizacyjnych, postępach budowy. Użytkownicy zyskują również narzędzia ułatwiające pracę: moduł do tworzenia umów na podstawie wzorców, zarządzanie zadaniami w harmonogramie realizacyjnym, zarządzanie spotkaniami kontaktami z klientem. Z kolei klienci będą mieli wgląd do oferty sprzedażowej zawierającej spójne i rzeczywiste dane o dostępności lokalu – o okresach rezerwacji, warunkach finansowych, terminach realizacji itp. Docelowo planowane jest uruchomienie portalu konsumenckiego – klienci będą mogli przez internet przeglądać oferty sprzedaży i rezerwować lokale, dowiadywać się, jaki jest stan realizacji zakupionego lokalu, czytać komunikaty kierowane do klientów przez dewelopera.