

BONAIR®

kwartalnik firmowy
nr 15 > wrzesień 2008

review

wdrożenie

Uniwersalny agent

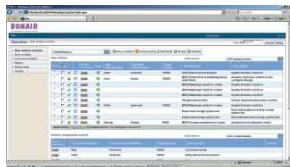
System ZSI-AT, działający w Kredyt Banku od 2002 roku, do niedawna służył wyłącznie do obsługi polskich funduszy inwestycyjnych. Po rozbudowie, od lutego br., rozlicza również operacje związane z dystrybucją jednostek uczestnictwa funduszy zagranicznych. *System pozwolił włączyć do oferty banku dystrybucję zagranicznych funduszy inwestycyjnych. Zapewnia obsługę zleceń w reżimie czasowym dającym polskim klientom takie same możliwości jak klientom zagranicznym* - Maciej Cybulski, zastępca dyrektora Biura Powiernictwa w Kredyt Bank. [\[str. 3\]](#)



systemy

Elastyczny i przyjazny system CasePro

Opracowany przez Bonair SA system CasePro wspiera obsługę procesów przetwarzania i obiegu dokumentów. Jest wysoce elastycznym rozwiązaniem, zarówno w obsłudze, jak i od strony możliwości wprowadzania zmian i rozszerzeń. Pozwala na łatwe i szybkie dostosowanie do wymagań użytkowników. Modyfikacje systemu nie wymagają ingerencji programistów, mogą zostać zrealizowane przez przedstawicieli działów biznesowych klienta. [\[str. 8\]](#)



wdrożenie

Pełna kontrola



Firma deweloperska Home Invest Sp. z o.o. zainwestowała w system DeweloperPro, aby sprawnie zarządzać sprzedażą mieszkań i monitorować umowy oraz wpłaty od klientów. Co ważne, został on zintegrowany z systemem finansowo-księgowym spółki. [\[str. 6\]](#)

Formularze certyfikowane

Bonair S.A. jest pierwszym Partnerem firmy Microsoft w Polsce, której moduł dodany (add-on) do systemu Microsoft Dynamics AX otrzymał tytuł „Certified for Microsoft Dynamics AX”. Moduł Formularze służy do **sporządzania sprawozdań na wzorcach urzędowych bądź na wzorcach zdefiniowanych przez użytkownika**. Polskie wzorce sprawozdań (PIT, CIT, VAT) są dostarczane wraz z modułem. Dane do Formularzy mogą być czerpane ze wszystkich tabel systemu, a automatyzacja przygotowania i wydruku dokumentów znacznie zmniejsza pracochłonność okresowej sprawozdawczości.

Stronowi Państwo

No i skończyły się kolejne pracowite wakacje. Sezon wakacyjny upłynął nam na opracowaniu systemu eFR – sprawozdawczości dla funduszy inwestycyjnych, a także na realizacji licznych wdrożeń. Przeprowadziliśmy m.in. wdrożenie systemu monitorowania kredytów preferencyjnych i systemu Dynamics AX oraz zrealizowaliśmy kilka rozwiązań wspomagających podejmowanie decyzji. Właśnie zakończyliśmy także wdrożenie systemu monitorowania rynku pracy w ramach projektu Syriusz dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej i pierwsze wdrożenie, w banku, naszego nowego rozwiązania do elektronicznej obsługi spraw i wniosków. W kolejnych numerach opiszemy realizację tych projektów.

Tymczasem w bieżącym wydaniu naszego kwartalnika znajdują Państwo m.in. opis wdrożenia systemu DeweloperPro do zarządzania sprzedażą w Home Invest. Przedstawiamy także realizację rozszerzenia naszego systemu Agenta transferowego Funduszy Inwestycyjnych o nową funkcjonalność obsługi funduszy zagranicznych. Projekt ten zrealizowaliśmy w Kredyt Banku. Oprócz tego przedstawiamy opis naszego nowego produktu

- systemu zarządzania dokumentami i sprawami – CasePro. Liczymy, że to nowoczesne i elastyczne rozwiązanie
- do wdrożenia którego nie potrzeba programistów
- okaże się dla Państwa interesujące.

Konferencje, prezentacje

8-9 września 2008

Centrum Falenty, Al. Hrabaska 4a, Raszyn
Firma Bonair SA prezentować będzie swoje produkty podczas konferencji Związku Banków Polskich pod hasłem Polskiej Bankowości Spółdzielczej.

24-26 września 2008

Hotel Marriott, Warszawa
Przedstawiciel Bonair SA wystąpi z prelekcją na temat: Konkurencyjny bank – automatyzacja wewnętrznego i partnerskiego kanału dystrybucji podczas Banking Top Management Forum 2008.

2 października 2008

Businessman Institute, Trakt Lubelski 40a, Warszawa
Bonair SA zaprezentuje oferowane przez siebie rozwiązania podczas konferencji Business Intelligence w zarządzaniu efektywnością firmy, organizowanej przez Migut Media.

7 października 2008

Warszawa
Prezentacja produktów podczas konferencji Business Process Management GigaCon 2008, organizowanej przez Software Konferencje.

27 listopada 2008

Sofitel Victoria, Warszawa
Bonair SA wystąpi na konferencji Dni Samorządu, organizowanej przez agencję MMT Management oraz Centrum im. Adama Smitha.



Jan Szymanowski
Wiceprezes Zarządu
Bonair SA

Lato to także czas konferencji. Nasi specjaliści wzięli udział w dorocznej światowej konferencji partnerów Microsoft w Houston. Stale śledzimy rozwój produktów naszych partnerów i dostawców technologii. Chcemy tworzyć i dostarczać coraz nowocześniejsze rozwiązania oraz sprawniejsze aplikacje, które będą wspierać naszych klientów w realizacji ich celów biznesowych.

Zapraszamy do lektury naszego kwartalnika.

Jan Szymanowski

Intranetowa obsługa kredytów

- Pod koniec sierpnia 2008 r. firma Bonair zakończyła wdrożenie intranetowego modułu obsługi kredytów preferencyjnych z dopłatami ARiMR - SI-OKP@BK w banku BPS S.A. Możliwości modułu SI-OKP@BK obejmują m.in.:
- rejestrację kredytów udzielonych od 01.05.2007,
 - rejestrację kredytobiorców przy rejestracji kredytów lub zmian do kredytów,
 - generowanie terminarzy spłat kapitału i odsetek,
 - wydruk terminarza dla umowy kredytowej i zmiany kredytu,
 - przeglądanie sprawozdań banku kredytującego, które utworzone zostały w Centrali Banku,
 - modyfikację pozycji zapotrzebowań dla umowy kredytowej (stan zadłużenia, daty pozycji zapotrzebowania),
 - dodawanie i usuwania pozycji zapotrzebowań dla umowy kredytowej,
 - weryfikację i zatwierdzenia zapotrzebowania wybranej umowy kredytowej,
 - dodawanie i modyfikacji pozycji dla umowy kredytowej w dokumentach korygujących,
 - rejestrację i weryfikacji należności systemowych z tytułu zwrotu dopłat wybranej umowy kredytowej (dotyczy umów kredytowych zawartych do 30.04.2007),
 - przeglądanie plików z ARiMR z błędami ze sprawozdań, i zapotrzebowań danego banku kredytującego.

Wydawca: Bonair SA

ul. W. Rzymowskiego 34, 02-697 Warszawa

tel. (22) 549 65 50, fax (22) 549 65 51

e-mail: info@bonair.com.pl

http://www.bonair.com.pl

Redakcja: Ewa Hutny (ewa.hutny@gmx.net),

Dorota Skalska (dorota.skalska@acn.waw.pl).

Projekt graficzny: Robert Dobrzyński (dobrzyński@autograf.pl)

Przedruki tylko za pisemnym zezwoleniem wydawcy Bonair SA.

Kontakt: Dział Marketingu, bonair_review@bonair.com.pl

BONAIR
BUSINESS IT SOLUTIONS

Zagraniczne fundusze inwestycyjne w Kredyt Banku

> Uniwersalny agent

System ZSI-AT, działający w Kredyt Banku od 2002 roku, do niedawna służył wyłącznie do obsługi polskich funduszy inwestycyjnych. Po rozbudowie, od lutego br., rozlicza również operacje związane z dystrybucją jednostek uczestnictwa funduszy zagranicznych.

Kredyt Bank jest agentem transferowym dla większości funduszy otwartych i specjalistycznych funduszy otwartych, zarządzanych przez KBC Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA. Dotyczy to funduszy polskich. Dla funduszy KBC Bonds, które są tworzone w Luksemburgu, czynności agenta transferowego są realizowane przez firmę z Luksemburga, zaś Kredyt Bank pełni rolę pośrednika pomiędzy tą firmą a klientami z Polski. W pełnieniu wymienionych funkcji Kredyt Bank wspiera autorski system firmy Bonair – Agent Transferowy Funduszy Inwestycyjnych ZSI-AT. Umożliwia on prowadzenie ewidencji funduszy w podziale na uczestników oraz rejestrację i obsługę zleceń, takich jak nabycie czy odkupienie jednostek. W przypadku funduszy polskich zajmuje się przeliczaniem kwot pieniężnych na jednostki lub odwrotnie, a w przypadku funduszy zagranicznych przekazuje zlecenia do agenta transferowego w Luksemburgu, aby stamtąd otrzymać potwierdzenia o przeprowadzonych transakcjach. Automatyzuje jednocześnie rozliczenia pieniężne pomiędzy stronami transakcji, wspiera rozliczanie prowizji dla Towarzystwa i sieci dystrybucji, generuje raporty do TFI oraz korespondencję do uczestników funduszy.

ZSI-AT działa w Kredyt Banku od 2002 roku. Korzystają z niego pracownicy centrali banku, gdzie dokonuje się wszystkich przeliczeń, oraz pracownicy ponad 300 oddziałów i filii banku, którzy przyjmują zlecenia od indywidualnych klientów



czy firm. Mają oni dostęp do gotowych formularzy, w których wpisują wymagane dane uczestnika funduszy i zlecanej transakcji.

System na bieżąco był dostosowywany do zmieniających się przepisów i nowych wymagań KBC TFI. Już w 2004 roku w planach było uruchomienie dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy zagranicznych. *Mieliśmy plany, ale nie było jeszcze przepisów, które umożliwiłyby dystrybucję zagranicznych funduszy inwestycyjnych. Dopiero niedawno pojawiły się warunki do realizacji tego projektu* – twierdzi Maciej Cybulski, zastępca dyrektora Biura Powiernictwa w Kredyt Banku, odpowiedzialny za wdrożenie nowej funkcjonalności.

Po trzech miesiącach od podpisania umowy wdrożeniowej, w listopadzie 2007 roku, podstawowe funkcjonalności nowego systemu były gotowe do testów. ZSI-AT został rozbudowany o moduł sub-agenta transferowego i dodatkowe funkcje niezbędne do dystrybucji funduszy zagranicznych, w tym realizację przelewów zagranicznych przy wykorzystaniu centralnych systemów bankowych. Co ważne, wprowadzenie nowego podsystemu nie wymagało szkoleń pracowników w punktach obsługi klientów Kredyt Banku, ponieważ zlecenia na fundusze zagraniczne mogą oni przyjmować przy użyciu tej samej co dotychczas aplikacji POK, korzystając ze znanych już mechanizmów i formularzy.

Powstała też aplikacja EFA.NET, odpowiedzialna za wymianę plików i komunikację z agentem transferowym w Luksemburgu. I tu zespół wdrożeniowy napotkał nieoczekiwaną przeszkodę.

>> Rozszyfrowanie interfejsów

Głównym wymaganiem wobec nowego podsystemu było zapewnienie jego współpracy z systemem agenta transferowego z Luksemburga i zgodność interfejsów obu aplikacji. Komunikacja ta polega na wymianie plików. Kredyt Bank tworzy pliki i wypełnia część zawartych w nich pól, a agent z Luksemburga odsyła je z uzupełnioną drugą częścią. Do tego potrzebna jest wiedza, jakiego typu dane mają się znaleźć w poszczególnych polach plików wymiany. *Tu była pewna trudność. Mieliśmy do dyspozycji dokument przekazany przez agenta transferowego z Luksemburga, określający pewne reguły i zasady budowy interfejsu do wymiany plików. Nie były one jednak dostatecznie szczegółowe i wymagały wyjaśnień* – przyznaje Maciej Cybulski.

Poradzono sobie z tym problemem, choć kosztowało to trochę cierpliwości i wysiłku. Pracownicy Bonair musieli rozszyfrować, jakie dane znajdują się w poszczególnych polach,

Fakty o wdrożeniu

> **Co:**
Rozbudowa Systemu Agenta Transferowego Funduszy Inwestycyjnych Kredyt Banku ZSI-AT o podsystem do obsługi zagranicznych funduszy inwestycyjnych; interfejs do komunikacji między Kredyt Bankiem a zagranicznym agentem transferowym

> **Gdzie:**
Biuro Powiernictwa Kredyt Banku

> **Kiedy:**
Sierpień 2007 – umowa o wdrożeniu
Wrzesień–październik 2007 – budowa interfejsu do wymiany plików między Kredyt Bankiem i agentem transferowym z Luksemburga, tworzenie i testowanie komunikacji między podsystemem do obsługi funduszy zagranicznych i systemami bankowymi Profile i Pegaz, testy
Listopad 2007 – wdrożenia podsystemu agenta transferowego zagranicznych funduszy inwestycyjnych
Luty 2008 – produkcyjne uruchomienie tego podsystemu



przyglądając się przykładowym plikom i wykonując obliczenia. Struktura plików była zawiła, a nazwy pól niejednoznaczne, a czasami wręcz mylące. Jako że pewne rzeczy nie były jasne, zrobiliśmy tzw. pretesty – nie mając jeszcze działającego systemu, tworzyliśmy pliki i wymienialiśmy je z agentem transferowym z Luksemburga „na sucho” – opowiada Maciej Cybulski. – Bonair stworzył mini aplikację, która pozwalała generować pliki dla agenta i wczytywać te nadesłane z Luksemburga. Na tej podstawie pracownicy Bonair próbowali zrozumieć działanie tego interfejsu. Te eksperymenty pozwoliły określić, jakie są wymagania wobec systemu, a przede wszystkim wobec wymiany plików. I ostatecznie umożliwiły zbudowanie interfejsu aplikacji do komunikacji między centralą Kredyt Banku i agentem transferowym z Luksemburga. Oczywiście potem zostały jeszcze przeprowadzone testy sprawdzające, jak ta aplikacja działa.

>> Automatyzacja przelewów

Przy okazji wdrażania sub-agenta transferowego funduszy zagranicznych rozwinęła się współpraca ZSI-AT z systemem bankowym Profile, w zakresie przelewów wewnętrznych w banku oraz przelewów do innych banków krajowych, a także z systemem Pegaz, odpowiadającym za wymianę pieniędzy z bankami zagranicznymi. Współpraca z Profile dotyczy zasilania i debetowania rachunków klientów i przekazywania środków z tych rachunków na rachunek funduszy w momencie składania zle-

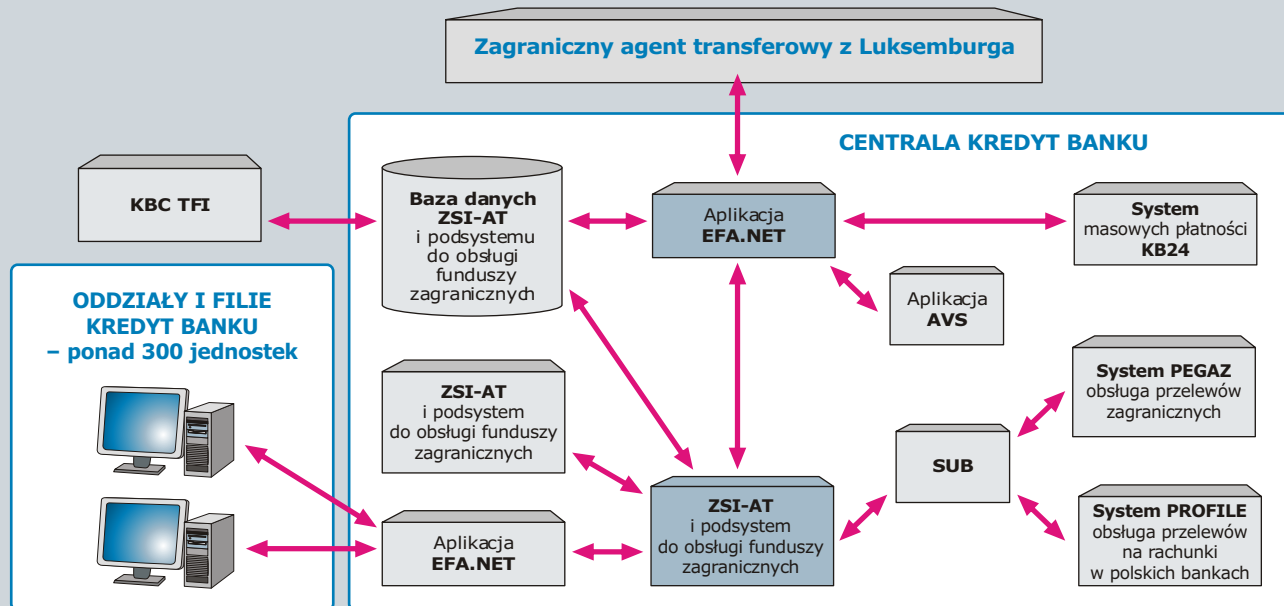
cenia. Przy nabyciu jednostek klient składa zlecenie w systemie agenta transferowego, który komunikuje się z Profile, zabiera z niego środki klienta i przenosi je na inny rachunek, tzw. rachunek nabyć. Podobnie przy wypłatach. Jeżeli na rachunek klienta mają wpłynąć pieniądze z tytułu odkupienia jednostek uczestnictwa, to środki są rozdzielane z rachunku zbiorczego i przelewane oraz księgowane na indywidualnym rachunku klienta w systemie Profile – wyjaśnia Maciej Cybulski. Natomiast komunikacja z Pegazem służy do wysyłania za granicę środków pieniężnych, pobieranych z rachunków zarejestrowanych w systemie Profile.

Komunikacja z Pegazem była dla systemu ZSI-AT zupełną nowością. Z Profile współpracował już wcześniej, ale ze względu na specyfikę funduszy zagranicznych pojawiła się potrzeba rozszerzenia współpracy. Obsługa funduszy zagranicznych – inaczej niż polskich – wymaga, by w chwili przyjęcia zlecenia agent transferowy dysponował już kwotą na zakup jednostek uczestnictwa. Oznacza to, że pobranie kwoty musi nastąpić jednocześnie ze złożeniem zlecenia, bez oczekiwania na przelew od uczestnika. Bez uregulowania tej sprawy obsługa funduszy zagranicznych nie ruszyłaby produkcyjnie.

>> Trójstronne testy

Testy są kluczowym etapem wdrożenia, a w tym przypadku były o tyle specyficzne, że uczestniczyły w nich trzy różne podmioty: Bonair, agent transferowy z Luksemburga i Kredyt

Architektura podsystemu ZSI-AT do obsługi zagranicznych funduszy inwestycyjnych



Centralna baza danych systemu Agent Transferowego Funduszy Inwestycyjnych ZSI-AT do obsługi polskich oraz zagranicznych funduszy inwestycyjnych znajduje się na serwerze w centrali Kredyt Banku. Aplikacje systemu są udostępniane użytkownikom poprzez serwer aplikacyjny Citrix. W skład tych aplikacji wchodzi m.in. aplikacja „POK” (Punkt Obsługi Klienta) oraz aplikacja „Księgowość”. Aplikacja „POK” jest użytkowana w ponad 300 punktach sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy – użytkownicy uruchamiają na terminalach aplikację POK i rejestrują zlecenia nabycia lub odkupienia jednostek uczestnictwa przez uczestników funduszy inwestycyjnych. Aplikacja „Księgowość” jest użytkowana w Biurze Powiernictwa. Pracownicy Biura Powiernictwa mają dostęp do wszystkich aplikacji systemu i mogą uruchamiać te aplikacje na serwerze aplikacyjnym lub na lokalnych stanowiskach. W systemie ZSI-AT istnieje również zestaw aplikacji dla pracowników KBC TFI, aplikacje te są uruchamiane na serwerze aplikacyjnym. Serwer aplikacyjny AT komunikuje się z SUB-em – warstwą pośredniczącą między systemem AT a bankowymi systemami Profile i Pegaz. Pierwszy odpowiada za realizację przelewów do polskich banków, drugi za przelewy zagraniczne.

W centrali Kredyt Banku jest też zainstalowana aplikacja EFA.NET, działająca na tej samej bazie co AT. Za pośrednictwem EFA.NET odbywa się wymiana plików między bankiem a zagranicznym agentem transferowym w Luksemburgu.

System ZSI-AT współpracuje też z systemem masowych płatności i bankiem elektronicznym KB24 – przetwarza wpłaty dokonane w systemie masowych płatności na jednostki uczestnictwa oraz realizuje zlecenia złożone drogą elektroniczną przez serwis internetowy Kredyt Banku.

Dodatkowo system ZSI-AT współpracuje z systemem AVS służącym do wyceny aktywów i jednostek uczestnictwa. System AVS zczytuje pliki raportowe z systemu ZSI-AT, a w przyszłości komunikacja będzie się odbywała w obie strony.

> Uniwersalny agent

Bank. Testy miały sprawdzić poprawność działania i komunikacji systemów ZSI-AT, agenta transferowego z Luksemburga oraz centralnych systemów księgowych Kredyt Banku. Podczas testów pliki z symulowanymi zleceniami, generowane w systemie ZSI-AT, były wysłane do Luksemburga. Agent transferowy z Luksemburga generował pliki z potwierdzeniami, które były zaczytywane do systemu. To pozwoliło sprawdzić poprawność operacji i danych, a także działanie funkcji uzgadniania stanów funduszy w Kredyt Banku i w Luksemburgu – system ZSI-AT zaczytuje bowiem pliki ze stanami rejestrów poszczególnych uczestników, wykazuje wszystkie rozbieżności, a następnie umożliwia ich skorygowanie.

Szczególnie ważne były testy współpracy z systemami księgowymi Profile i Pegaz. To krytyczna funkcjonalność – niewłaściwy przelew trudno cofnąć czy anulować, bo cała operacja odbywa się na bieżąco w centralnym systemie. Bonair nie mógł, jak w przypadku innych wdrożeń, wykonywać testów u siebie, ponieważ Kredyt Bank, w którym znajdowała się testowa instalacja, nie udostępnia jej poza wewnętrzną sieć banku. Dlatego część testów, m.in. ta dotycząca współpracy z systemami Profile i Pegaz, w dużej mierze spoczywała na pracownikach Kredyt Banku.

W ramach testów były wykonywane różne operacje na bazach testowych systemów Profile i Pegaz. Operacje wykonywane za pomocą Profile i ich efekty można było w centrali Kredyt Banku podglądać, sprawdzając jednocześnie wyniki księgowania na rachunkach. W przypadku przelewów przy użyciu systemu Pegaz, informację zwrotną o tym, czy operacja została poprawnie wykonana, a wszystkie związane z nią komunikaty właściwie wygenerowane, przekazywali pracownicy zespołu zajmującego się systemem Pegaz.

Również po stronie agenta transferowego z Luksemburga konieczne były testy, bowiem część funkcjonalności jego systemu została rozwinięta specjalnie pod kątem współpracy z Kredyt Bankiem, a wprowadzenie części funkcjonalności (przykładowo uzgadnianie stanów oraz obsługa dywidendy poprzez wymianę plików) zainicjował Bonair.

>> Czy było warto

Podsystem ZSI-AT do obsługi funduszy zagranicznych został uruchomiony produkcyjnie w lutym 2008. *Oceniamy system*

Korzyści z wdrożenia

- > TFI KBC wprowadziło, jako jedno z pierwszych Towarzystw na polskim rynku, możliwość sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy zagranicznych
- > obsługa zleceń w reżimie czasowym, dającym polskim klientom takie same możliwości jak klientom zagranicznym
- > wprowadzanie składanych zleceń i modyfikacji danych klientów na bieżąco, online, co znacząco ogranicza liczbę reklamacji
- > praca na aktualnych danych uczestników funduszy
- > możliwość natychmiastowej blokady rejestru, składania i odwoływania pełnomocnictw – online
- > wykonywanie przelewów – wpłat i wypłat – automatycznie na centralnym systemie bankowym, co zmniejsza liczbę operacji dodatkowych i nie wymaga zatrudniania pracowników do obsługi nowego produktu



Maciej Cybulski
Zastępca dyrektora
Biura Powiernictwa
w Kredyt Bank



„System pozwolił włączyć do oferty banku dystrybucję zagranicznych funduszy inwestycyjnych i to zgodnie z naszymi założeniami – zlecenia klientów są obsługiwane online w reżimie czasowym, który daje polskim klientom takie same możliwości jak klientom zagranicznym.”

bardzo dobrze – poza drobnymi błędami, które wystąpiły na początku, nie ma z nim problemu; Działa gładko i jest znacznie bardziej zautomatyzowany niż przy obsłudze funduszy krajowych. Z tego punktu widzenia najlepiej jakbyśmy sprzedawali już tylko fundusze zagraniczne – stwierdza Maciej Cybulski. Na przykład okazało się, że przy komunikacji z systemem Profile może wystąpić błąd, powodujący podwójne księgowanie w systemie Profile tej samej transakcji. Na szczęście błąd został szybko zidentyfikowany i błyskawicznie skorygowany, gdyż klienci nie byłoby zadowolony z podwójnych debetów. W praktyce okazało się także, że pomimo długich testów, są jeszcze funkcje obsługi funduszy zagranicznych, w których system agenta transferowego z Luksemburga współdziała z ZSI-AT niezgodnie z ustalonym przez siebie interfejsem. Trzeba więc było wprowadzić działania korygujące.

Główną korzyścią z wdrożenia jest to, że w ogóle możemy oferować taki produkt, jak sprzedaż jednostek uczestnictwa funduszy zagranicznych. Co ważne, system zapewni obsługę zleceń w takim reżimie czasowym, który daje polskim klientom takie same możliwości jak klientom zagranicznym. U nas klienci składają zlecenia do godz. 17. Te same godziny obowiązują w Luksemburgu. A dzięki temu, że nasz system działa online, możemy do godziny 19 przekazać zlecenia i jednocześnie zapewnić, że środki z rachunku klienta zostaną przekazane na rachunek nabywcy funduszu, co było jednym z kluczowych wymagań – podsumowuje Maciej Cybulski. – Zatem realizujemy plany i to zgodnie z przyjętymi założeniami.

Oczywiście nowo wdrożony system zachował atuty systemu ZSI-AT obsługującego polskie fundusze. Podstawowym jest działanie na centralnej bazie danych. Dzięki temu bardzo rzadko zdarzają się reklamacje, wynikające ze złej identyfikacji rejestru lub uczestnika, ze złożenia zleceń sprzecznych lub z tego, że zlecenie nie dotarło na czas od dystrybutora do agenta albo nie zachowano właściwej kolejności zleceń. Inną zaletą jest możliwość blokowania jednostek online, odwoływanie i składanie pełnomocnictw ze skutkiem natychmiastowym, a także poprawianie online danych uczestników funduszy, dzięki czemu cała sieć obsługi ma dostęp zawsze do aktualnych danych.

DeweloperPro w Home Invest Sp. z o.o.

> Pełna kontrola

Firma deweloperska Home Invest Sp. z o.o. zainwestowała w system DeweloperPro, aby sprawnie zarządzać sprzedażą mieszkań i monitorować umowy oraz wpłaty od klientów. Co ważne, został on zintegrowany z systemem finansowo-księgowym spółki.

System DeweloperPro to wielomodułowe rozwiązanie, które obsługuje wszystkie procesy z życia inwestycji na rynku nieruchomości – od momentu zakupu gruntu, przez proces budżetowania, planowania inwestycji, kontraktacji z poszczególnymi wykonawcami fragmentów inwestycji, aż do sprzedaży. Przy tym obsługa sprzedaży to duży rozbudowany moduł służący również do zarządzania cennikami, cennikami wykończeń, rezerwacjami. Kolejny duży moduł jest przeznaczony do obsługi klienta i zawiera obsługę umów, aneksów do umów i dokumentów papierowych, łącznie z możliwością dowolnej definicji szablonów poszczególnych dokumentów.

Właśnie takiego narzędzia potrzebowała spółka Home Invest, prowadząca inwestycję liczącą 550 mieszkań. *W celu sprawnego zarządzania, specyficznego dla branży deweloperskiej, procesami inwestycyjnymi i procesami sprzedaży, zarząd spółki podjął decyzję o wprowadzeniu do firmy rozwiązania, które usprawniłyby pracę nad umowami deweloperskimi, było przejrzyste, funkcjonalne i dostosowane do potrzeb naszej spółki* - mówi Dorota Kowalczyk, główna księgowa w Home Invest Sp. z o.o.

>> Liczy się doświadczenie

Poszukując dostawcy programu do obsługi działalności deweloperskiej, Home Invest brała pod uwagę wiele czynników.

Fakty o wdrożeniu

> Co:

DeweloperPro – autorski system firmy Bonair, moduł obsługi procesu sprzedaży i obsługi klienta, wersja na jedną inwestycję, bez limitu użytkowników; integracja DeweloperPro z systemem finansowo-księgowym klienta; rozbudowa o dodatkowe funkcje; szkolenia

> Gdzie: deweloper Home Invest Sp. z o.o.

> Kiedy:

lipiec 2007 – podpisanie umowy wdrożeniowej
sierpień 2007 – konsultacje, określanie szczegółów integracji systemów DeweloperPro i finansowo-księgowego
wrzesień 2007 – wykonanie i przekazanie zintegrowanego systemu DeweloperPro
październik 2007 – funkcjonalne dostosowywanie systemu do potrzeb Home Invest
listopad 2007 – zaczytanie do systemu oferty sprzedażowej, szkolenia
grudzień 2007 – uruchomienie produkcyjne systemu
styczeń-luty 2008 – wprowadzanie do systemu szczegółowych rozszerzeń funkcjonalnych, zdefiniowanych na różnych etapach wdrożenia



Chcieliśmy, aby firma miała duże doświadczenie we wdrażaniu i obsłudze zintegrowanych systemów informatycznych.

Z wcześniejszych doświadczeń wiedzieliśmy, jak trudny i długotrwały jest to proces, jakie problemy wiążą się z wdrożeniem nowego programu do firmy, zwłaszcza gdy jest on redagowany według potrzeb klienta i ma współgrać z programem finansowo-księgowym spółki – relacjonuje Dorota Kowalczyk.

Firma Bonair legitymuje się dużym doświadczeniem we wdrożeniach i integracji systemów. Nie bez znaczenia jest to, że jej autorski system DeweloperPro w pierwotnej wersji powstał dla dużego warszawskiego dewelopera i w konsultacji z nim, co pozwoliło projektantom i programistom z Bonaira zapoznać się ze specyfiką tej branży.

Zależało nam, by nowy system był zintegrowany z programem finansowo-księgowym. Poza tym chcieliśmy, aby system w sposób przejrzysty i jasny zapewniał monitorowanie i kontrolę bieżącej sprzedaży, umów z nabywcami i harmonogramem spłat - wymienia Dorota Kowalczyk i podsumowuje: *To wszystko udało się zrealizować firmie Bonair.*

>> Kluczowe zadanie – integracja

Głównym warunkiem wdrożenia była współpraca między systemami finansowo-księgowym i DeweloperPro. Dorota Kowalczyk, która po stronie Home Invest odpowiadała za proces integracji ocenia, że zgranie programu DeweloperPro z programem finansowo-księgowym spółki było najbardziej żmudnym procesem w całym wdrożeniu. *Wymagało to dużego zaangażowania z naszej strony pracowników działu księgowości. Mając na uwadze kontrolę rozliczeń umów pod względem finansowym, przepisy rachunkowe, wymogi podatkowe oraz oczekiwania zarządu spółki, należało wytyczyć zakres współpracy obu programów* – opowiada główna księgowa w Home Invest.

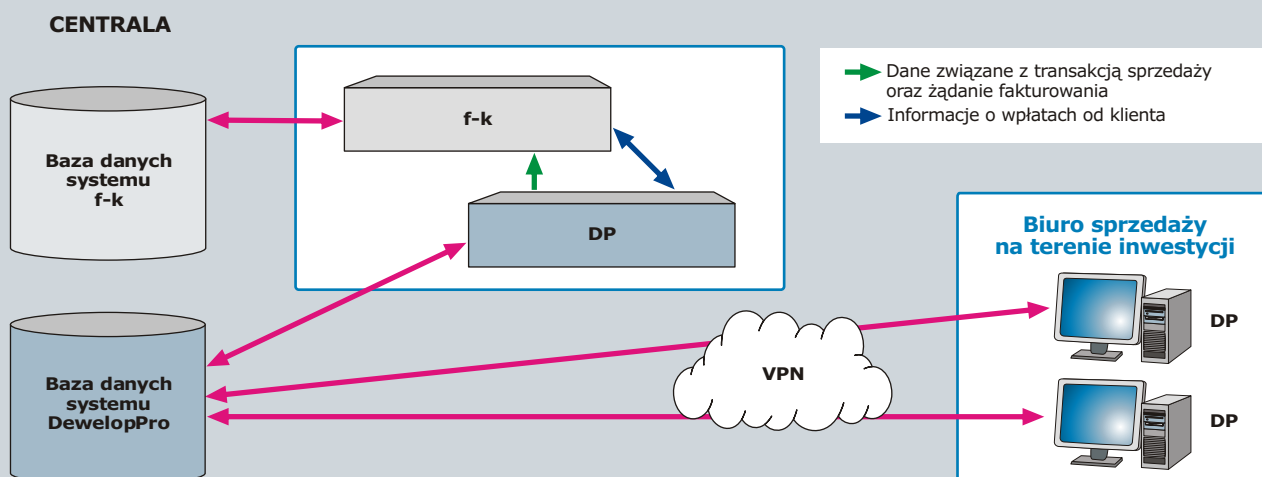
W pierwszym etapie prac nad wdrożeniem zostały określone szczegóły integracji systemów. Ustalenia były prowadzone między firmą Bonair we współpracy z konsultantem systemu FK oraz Działem Księgowości Home Invest. Podczas serii spotkań, trwających przez 2 tygodnie, Bonair prezentował krok po kroku, jak współpraca obu systemów wygląda. Głównie dotyczy ona odpowiedniego przekazywania danych o wpłatach klienta z systemu finansowo-księgowego do DeweloperPro, a w drugą stronę – danych związanych z transakcją sprzedaży oraz żądań wystawienia faktury.

Prezentacje były jednocześnie tzw. testami akceptacyjnymi, opartymi na przypadkach pierwszych klientów, którzy już zakupili mieszkanie w Home Invest. Pokazywały one, jak dane przechodzą między systemami i pozwalały sprawdzić, czy są prawidłowe. Dzięki tym prezentacjom Home Invest miał jeszcze okazję zgłosić kilka szczegółowych uwag, które we wcześniejszych konsultacjach „na sucho” nie były uwzględnione. W efekcie przygotowanie integracji, zgodnej z wymaganiami Home Invest, trwało miesiąc.

>> Rozbudowa na życzenie

Integracja z systemem finansowo-księgowym pozwoliła rozbudować DeweloperPro o moduł automatycznej kontroli rozliczeń płatności klienta. Z systemu finansowo-księgowego DeweloperPro dostaje informacje o terminie i wysokości wpłat danego klienta i porównuje je z harmonogramem płatności tego klienta. Dzięki temu można stwierdzić, czy w terminie wywiązuje się on ze zobowiązań i np. wysłać ponaglenie do zapłaty.

System DeweloperPro w Home Invest Sp. z o.o.



Na serwerze centralnym w siedzibie firmy znajduje się baza danych, z której korzysta system DeweloperPro, oraz oddzielna baza systemu finansowo-księgowego firmy. Systemy te są zintegrowane i wymieniają między sobą następujące dane: z DeweloperPro, w którym jest zarejestrowana umowa sprzedaży mieszkania są przesyłane do systemu finansowo-księgowego informacje związane z transakcją sprzedaży takie jak: dane klientów, sprzedawane mieszkania wraz z ceną transakcji oraz żądania wystawienia faktury dla danego klienta, natomiast w drugą stronę przekazywana jest informacja o wpłatach klientów.

Pracownicy na wybranych stanowiskach w centrali mają dostęp zarówno do DeweloperPro, jak i systemu finansowo - księgowego. Handlowcy w biurze sprzedaży, które mieści się w innym miejscu niż siedziba firmy, korzystają online tylko z systemu DeweloperPro. Ta komunikacja, w celu zapewnienia bezpieczeństwa, odbywa się przez VPN (Virtual Private Network).

Funkcjonalne dostosowywanie systemu do potrzeb klienta obejmowało znacznie szerszy zakres prac – nic dziwnego, każdy z deweloperów ma trochę inne zasady prowadzenia biznesu. Przykładowo, zmieniono model tworzenia wzorców harmonogramów płatności. Ten, który standardowo znajduje się w systemie, nie był zgodny z zasadami obowiązującymi w Home Invest, gdzie inwestycja ma zdefiniowane etapy realizacji i jeśli te się przesuwały, również terminy płatności klientów się zmieniają.

Bonair przygotował też osiem dodatkowych raportów generowanych przez system. W efekcie zarząd Home Invest na bieżąco ma dostęp m.in. do zestawień: sprzedanych i niesprzedanych lokali w odniesieniu do cen, środków pieniężnych, które wpłynęły w danym dniu, opóźnień płatności od klientów, a także list klientów zalegających z płatnościami (łącznie z automatyczną generacją wezwań do zapłaty dla poszczególnych klientów). *Pracownicy spółki Bonair, na każdym etapie wdrożenia byli otwarci na nasze sugestie, podsuwali trafne rozwiązania, co powodowało, że współpraca przebiegała sprawnie i efektywnie* – podkreśla Dorota Kowalczyk.

>> Parametryzacja i kreatywne szkolenia

Dostosowany do wymagań klienta system DeweloperPro został zainstalowany w siedzibie Home Invest oraz w biurze sprzedaży na terenie inwestycji, połączony z systemem finansowo-księgowym i sparametryzowany. Ten ostatni proces oznaczał nie tylko odpowiednią konfigurację słowników w systemie, ale również przygotowanie inwestycji Home Invest w plikach do importu, w podziale na budynki i mieszkania (wraz z ich wyceną). Tak przygotowany materiał został wczytany do systemu, i od tego momentu obowiązuje jako oferta lokali do sprzedaży. Ceny i ich aktualizacje pracownicy Home Invest mogą wprowadzać w systemie DeweloperPro samodzielnie.

Na wprowadzonej do systemu ofercie odbyło się dwudniowe szkolenie użytkowników – zespołu handlowców. Miało ono charakter warsztatów. Każdy z uczestników miał własny komputer podłączony do centralnej bazy i mógł poprowadzić w systemie DeweloperPro pełny proces sprzedaży oraz nauczyć się, jak zarządzać cennikami, zmieniać strukturę inwestycji, dokładać nowe elementy. Uczestnicy zgłosili też kilka uwag – to były niuanse, ale skoro mogły choć trochę poprawić komfort ich pracy, należało je uwzględnić. Te dodatkowe rozszerzenia możliwości systemu DeweloperPro Bonair dostarczył – zgodnie z ustaleniami – już po produkcyjnym uruchomieniu systemu, które miało miejsce w grudniu 2007.

System DeweloperPro częściowo jest wykorzystywany przez Home Invest od października 2007 roku, ale prace kończące wdrożenie modułu zarządzania sprzedażą były wykonane w lipcu 2008 roku – podsumowuje Dorota Kowalczyk. A na pytanie o korzyści z wdrożenia, stwierdza – *Niewątpliwie zaletą programu jest to, iż można zachować pełną kontrolę nad rozliczeniami finansowymi umów deweloperskich.*

Korzyści z wdrożenia

- > sprawne zarządzanie procesem sprzedaży mieszkań
- > jasny i przejrzysty sposób monitorowania i kontroli bieżącej sprzedaży, umów z nabywcami
- > automatyczne śledzenia terminowości wpłat od klientów
- > pełna kontrola nad rozliczeniami finansowymi umów deweloperskich



System CasePro - elektroniczne przetwarzanie dokumentów

> Elastyczny i przyjazny system CasePro

W firmie, która przetwarza od kilkunastu do nawet kilkuset różnych dokumentów dziennie, elektroniczne przetwarzanie dokumentów pozwala znacznie lepiej zorganizować pracę, efektywnie i bezpiecznie zarządzać przepływem informacji oraz przyspieszyć wiele procesów.

Wyobraźmy sobie prywatną firmę, urząd lub inną instytucję, która przetwarza wewnętrznie od kilkunastu do kilkuset różnego rodzaju dokumentów dziennie, np. faktur, ankiet, zamówień, kart obiegowych, podań. Dodajmy do tego inne dokumenty przychodzące i wychodzące na zewnątrz danego przedsiębiorstwa oraz całą strukturę decyzyjną w procesie akceptacji i weryfikacji danych spraw. Przy tak dużej ich ilości procesy wewnętrzne muszą być odpowiednio zaplanowane, skoordynowane i monitorowane. Bardzo ważnym czynnikiem jest także optymalizacja czasu przeznaczanego na przekazywanie dokumentów pracy pomiędzy użytkownikami oraz pełna kontrola podejmowanych decyzji i modyfikowanych danych. W systemie tradycyjnym, gdy dokumenty są przetwarzane w postaci papierowej, trudno efektywnie zarządzać przepływem informacji i kontrolować uprawnienia użytkowników. Dlatego też w wielu przypadkach optymalnym rozwiązaniem wydaje się wprowadzenie w firmie elektronicznego obiegu dokumentów.

Problem pojawia się przy wyborze odpowiedniego rozwiązania spośród szerokiej oferty systemów. Z pozoru większość systemów spełnia wymagania klienta i jest w stanie obsłużyć nawet bardzo skomplikowane procesy obiegu różnych spraw w przedsiębiorstwie. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że procesy biznesowe nie są określone raz na zawsze. Ulegają one zmianom razem z rozwojem firmy, są optymalizowane,

Główne korzyści z wdrożenia CasePro

- > łatwość wprowadzania nowych lub modyfikacja dotychczasowych dokumentów wraz z towarzyszącym procesem obiegu informacji,
- > możliwość dopasowania do specyfiki prowadzonej działalności poprzez zastosowanie modelerów definiujących poszczególne aspekty rozwiązania,
- > przyjazne środowisko tworzenia formularzy dzięki integracji CasePro z Microsoft Office Systems,
- > wygodny i intuicyjny dostęp do systemu poprzez stronę WWW,
- > czytelny sposób prezentacji danych w systemie poprzez zastosowanie dedykowanych widoków zależnych od rodzaju przetwarzanego dokumentu.

**Informacje techniczne**

- > platforma bazodanowa Oracle lub SQL Server oraz wersje z darmowymi motorami baz danych,
- > trójwarstwowa architektura zapewniająca skalowalność rozwiązania oraz bezpieczeństwo danych (wydzielone serwery: bazy danych, workflow/aplikacyjny oraz WWW),
- > wymiana danych systemu CasePro z otoczeniem w oparciu o udostępnione usługi w standardzie WEB Services i XML.

dostosowywane do norm i obowiązujących przepisów. Oznacza to, że wdrażany system informatyczny musi być przystosowany do prostego i szybkiego wprowadzania zmian w obsługiwanych procesach. W przeciwnym razie, dopiero w czasie eksploatacji rozwiązania, w kilka miesięcy po wdrożeniu systemu, przedsiębiorstwo przekona się jak znaczący jest koszt wprowadzenia modyfikacji lub rozwoju rozwiązania.

Opracowany przez Bonair SA system CasePro wspiera obsługę procesów przetwarzania i obiegu dokumentów. Zaprojektowany jako wysoce elastyczne rozwiązanie – zarówno w obsłudze, jak i od strony możliwości wprowadzania zmian i rozszerzeń – pozwala na łatwe i szybkie dostosowanie systemu do zmieniających się wymagań użytkowników. Modyfikacje systemu nie wymagają ingerencji programistów i nie angażują ani działów IT przedsiębiorstwa, ani dostawcy rozwiązania. Wszelkie zmiany w procesach, formatach dokumentów, czy w zakresie przetwarzanych danych mogą zostać zrealizowane przez przedstawicieli działów biznesowych klienta. Dzięki temu przedsiębiorstwo szybko może wprowadzić do obsługi nowe sprawy i nowe produkty z oferty.

Ważnym atutem CasePro jest możliwość integracji z systemem do zarządzania firmą - Microsoft Dynamics AX. Dzięki współpracy rozwiązań można usprawnić m.in. obieg akceptacji faktury zakupowej bądź budżetu wprowadzając elektroniczny przepływ dokumentów.

Przykładem wdrożenia systemu CasePro jest duży projekt w instytucji finansowej działającej na rynku polskim. Podstawą rozwiązania było stworzenie spójnego systemu wspomagającego przepływ informacji i dokumentów pomiędzy instytucją a grupą pośredników.

Rozwiązanie jest wykorzystywane m.in. do obsługi wniosków kredytowych. Zgromadzona wiedza i dokumentacja w CasePro może być udostępniana i prezentowana wybranym osobom, partnerom bądź klientom, w zależności od przypisanych praw dostępu do systemu i danych. Rozwiązanie kontroluje i systematyzuje prace, eliminując do minimum czas potrzebny na weryfikację, akceptację bądź też odmowę danej sprawy.

Poza standardowymi cechami elektronicznego obiegu dokumentów rozwiązanie posiada funkcje wewnętrznej minipocztę i forum, co pozwala komentować bądź przysyłać wiadomości pomiędzy użytkownikami. Dodatkowo system oferuje możliwość ustawiania priorytetu danej sprawy na podstawie danych i reguł np. kwota faktury lub zamówienia. Istnieje także możliwość oznaczenia flagą wybranej sprawy w systemie, tak aby zwrócić na nią uwagę np. przełożonym w procesie akceptacji dokumentu. ■