



# BUDOWANIE PRZEWAGI

FOT. W. ROBAKOWSKI

SAP Business One podstawą platformy B2B w Polskiej Dystrybucji Budowlanej

Branża budowlana – jak barometr gospodarczy – jest w szczególny sposób wrażliwa na najłżejsze wahania koniunktury. Dodatkowo nasila się ekspansja globalnych koncernów, które otwierają kolejne rynki budowlane w coraz mniejszych miejscowościach. By liczyć się w walce o klientów, polscy przedstawiciele tego sektora muszą aktywnie reagować na ruchy międzynarodowych graczy. Polska Dystrybucja Budowlana postawiła na usprawnienie wewnętrznych procesów biznesowych i poprawę obsługi klientów. Zainwestowała w system SAP Business One zintegrowany z nowoczesną platformą B2B.

Polska Dystrybucja Budowlana to ogólnopolski dystrybutor materiałów budowlanych wielu znaczących producentów. Spółka reprezentuje ciekawy model biznesowy – jednoczy ponad 600 małych i średniej wielkości hurtowni z terenu całej Polski. Dzięki wspólnym zakupom towarów handlowych i reprezentowaniu silnej grupy biznesowej ma lepszą pozycję przetargową, generuje oszczędności i jest konkurencyjnym graczem. Dodatkowo tworzy usługi, które wyróżniają jej ofertę na rynku.

Jako przykład może posłużyć oferta Doradcy Budowlanego 24. PDB oferuje obsługę całej inwestycji budowlanej: od fachowego doradztwa, poprzez dostarczenie na czas odpowiednich materiałów, rekomendację podwykonawców, po zapewnienie ciągłości inwestycji dzięki koordynacji pracy poszczególnych wykonawców.

Ważnym działaniem zmierzającym do wzmocnienia konkurencyjności firmy na rynku był projekt uruchomienia platformy B2B dla partnerów handlowych – dostawców i odbiorców. Na realizację tego projektu Polska Dystrybucja Budowlana pozyskała dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013. Partnerem wdrożeniowym i dostawcą rozwiązania została firma 7milowy z Grupy BCC. Po analizie potrzeb zdecydowano się na wykorzystanie zintegrowanego systemu SAP Business One. Rozwiązanie miało posłużyć jako podstawa do budowy portalu B2B, jego źródło danych, a także stać się podstawowym rozwiązaniem wspomagającym zintegrowane zarządzanie wszystkimi obszarami spółki.

Najważniejsze cele, jakie Zarząd PDB postawił przed projektem wdrożeniowym, to zacieśnienie współpracy z dostawcami i odbiorcami dzięki nowoczesnej i wygodnej formie kontaktu, jaką jest portal internetowy.

W odniesieniu do systemu SAP Business One Zarząd oczekiwał poprawienia jakości danych

spółki (w szczególności dostępu do informacji o realnej marży), usystematyzowania danych towarowych, zwiększenia szybkości przetwarzania danych i dostępu do raportów, przygotowania infrastruktury systemowej dla nowych projektów i rozwoju firmy oraz docelowo zwiększenia jej wartości.

Pierwszym krokiem było uruchomienie rozwiązania ERP. SAP Business One został oddany do pracy w marcu 2014 r. Równoległe toczyły się prace nad stworzeniem dedykowanego portalu B2B, który opierał się na wdrożonym systemie ERP. Platforma została udostępniona klientom i dostawcom PDB we wrześniu 2014 r.

### Nowa jakość w obsłudze klientów

Przygotowana przez firmę 7milowy platforma B2B jest nowoczesnym kanałem komunikacji z dostawcami i klientami. Rozwiązanie poprawiło jakość obsługi zewnętrznych partnerów, usprawniło wewnętrzne procesy handlowe i pozwala szybciej realizować zamówienia.

Za pośrednictwem platformy partnerzy – odbiorcy mogą przeglądać asortyment, sprawdzać dostępność towaru i jego aktualną cenę (uwzględniając obowiązujące dla danego partnera warunki handlowe i progi rabatowe), dodawać i edytować pozycje w koszyku zakupowym, a także zatwierdzać lub anulować koszyk. Następnie powstaje zamówienie towaru, które jest rejestrowane w rozwiązaniu B2B.

Zarówno dostawcy, jak i odbiorcy mogą też sprawdzać aktualne saldo rozliczeń z PDB.

Portal obsługuje wymianę informacji poprzez standardowy format elektronicznej wymiany dokumentów (EDI, Electronic Data Interchange). Partner (dostawca lub odbiorca) może przysyłać zamówienia, zlecenia, dokumenty ofert i dostaw oraz faktury bezpośrednio do systemu B2B poprzez EDI. Dodatkowo może uzyskać potwierdzenie wysłania i odebrania dokumentów. W przyszłości możliwa będzie także łatwa integracja

**Polska Dystrybucja Budowlana Sp. z o.o.** to dynamicznie rozwijająca się firma działająca na rynku materiałów oraz usług budowlanych. Spółka specjalizuje się w hurtowej sprzedaży produktów wielu renomowanych producentów. Unikalną usługą w ofercie spółki jest Doradca Budowlany 24 (DB24). Doradca dociera bezpośrednio na budowę, dostarczając zarówno materiały, jak i sprawdzonych wykonawców. Kompleksowe podejście oraz innowacyjne narzędzia informatyczne, które stosuje Doradca Budowlany 24 sprawiają, że usługa zyskuje coraz większą popularność na polskim rynku.

Więcej informacji: [www.polskadystribucjabudowlana.pl](http://www.polskadystribucjabudowlana.pl) ☎ [www.doradcabudowlany24.pl](http://www.doradcabudowlany24.pl) ☎



FOT. W. ROBAKOWSKI

## Zarząd oczekiwał dostępu do informacji o realnej marży, usystematyzowania danych towarowych, zwiększenia szybkości przetwarzania danych i raportowania oraz docelowo zwiększenia wartości spółki

portalu z kolejnymi systemami EDI nowych partnerów handlowych.

Dzięki zastosowaniu standardu EDI portal stanowi też doskonałe repozytorium dokumentów wymienianych z partnerami: faktur, zamówień itp.

### Zintegrowany system ERP

Źródłem bieżących danych w zakresie stanów magazynowych, salda rozliczeń, cenników dla kontrahentów PDB jest znajdujący się pod interfejsem platformy B2B system bazowy SAP Business One. System ten obsługuje wszystkie kluczowe obszary firmy: finanse, zakupy, obsługę klienta, gospodarkę magazynową oraz sprzedaż i dystrybucję. Dodatkowo, w wąskim zakresie – na potrzeby mieszalni farb – uruchomiono rozwiązania do obsługi produkcji.

W ramach projektu wdrożeniowego 7milowy uruchomił także zintegrowaną z SAP Business One i rekomendowaną przez firmę SAP aplikację (tzw. add-on) do obsługi procesów kadrowo-płacowych.

### Sprzedaż i dystrybucja

Z uwagi na charakter działalności biznesowej PDB w pierwszej kolejności skupiono się na obsłudze procesów zarządzania sprzedażą i zapasami. SAP Business One wspiera pracowników Polskiej Dystrybucji Budowlanej w procesach zbierania zapotrzebowań, monitorowania poziomu zapasów i dostępności, a także obsłudze zbiorczych zamówień zakupu i optymalizacji dostaw.

Rozwiązanie jest bardzo elastyczne, jeśli chodzi o ustalanie cen, opracowywanie specjalnych cen

ników, możliwość ustanawiania rabatów i bonusów. Dzięki temu można automatycznie zarządzać ilościami, środkami pieniężnymi i upustami dla poszczególnych klientów w ramach poszczególnych transakcji.

W budowlance, gdzie w obrocie hurtowym ostateczne ceny ulegają częstym zmianom i korektom, zależnym od wielu czynników – jest to szczególnie ważna funkcjonalność.

### Marże – czyli jak nie wróżyć z fusów

Firma PDB realizuje sprzedaż poprzez trzy podstawowe kanały:

- sprzedaż detaliczna i hurtowa z własnych składów budowlanych (sprzedaż bezpośrednia),
- doradcy budowlani (usługa „Doradca Budowlany 24”) – zamówienia w ramach nadzorowanych inwestycji,
- sprzedaż hurtowa – zaopatrzenie hurtowni budowlanych oraz dużych inwestycji budowlanych.

W odniesieniu do dwóch ostatnich kanałów głównym zadaniem systemu jest kontrola marżowości poszczególnych transakcji. Branża budowlana jest bardzo konkurencyjna, ze stosunkowo niską marżowością na produkcji. Rzetelne dane do przygotowywania ofert handlowych i obliczania marży

oraz realna kontrola finalnych marż w podziale na transakcje, inwestycje czy klientów to jedne z ważniejszych celów wdrożenia systemu w PDB. System dostarcza danych na etapie przygotowywania oferty handlowej i szacowania oraz naliczenia marży własnej, z uwzględnieniem kosztów transportu, usług, bonusów. To pozwala handlowcom przygotowywać konkurencyjne oferty, gwarantujące zachowanie zakładanego poziomu rentowności – co obniża poziom ryzyka biznesowego. W trakcie realizacji poszczególnych zamówień, oraz oczywiście po ich zakończeniu, możliwe jest sprawdzenie poziomu marży zarówno w odniesieniu do poszczególnych transakcji lub towarów, jak i globalnie dla całej inwestycji – z uwzględnieniem rzeczywistych cen, po jakich towar został sprzedany klientowi.

Pomimo tego, że wiele danych wykorzystywanych w obliczeniach marży zmienia się dynamicznie, udało się uzyskać efekt bieżącej aktualizacji warunków handlowych w systemie. Inną ważną funkcją wdrożonego rozwiązania, mającą na celu kontrolę przepływów finansowych, jest mechanizm pilnowania poziomu marży i limitów kredytowych klientów oraz blokada zamówienia po przekroczeniu warunków brzegowych. Jeśli aktualny poziom marży jest niższy niż ocze-

### SAP Business One w ofercie 7milowego

SAP Business One to wysokiej jakości rozwiązanie ERP, przygotowane przez SAP AG z myślą o małych przedsiębiorstwach. Dzięki integracji wszystkich kluczowych procesów biznesowych system wspiera sprzedaż, obsługę klienta, zakupy, obsługę magazynu, codzienne procesy, finanse i zarządzanie danymi pracowników.


SAP Business One jest dostępny w przystępnej cenie. System może być dostosowywany i rozbudowywany dla poszczególnych branż oraz zmieniających się potrzeb biznesowych. Oferuje na jednej platformie w standardzie 26 wersji językowych. Gwarantuje to możliwość rozwoju firmy również za granicą. System można szybko i sprawnie zintegrować z platformami e-commerce oraz portalami B2B (obsługa dostawców i klientów).

Najnowsza wersja rozwiązania jest dostępna w wersji SAP HANA – technologia in-memory pozwala przyspieszyć przetwarzanie i analizowanie danych, a tym samym zwiększyć wydajność pracy.

SAP Business One to sprawdzony system, na którym pracują firmy na całym świecie. Korzysta z niego ponad 35 tysięcy firm w ponad 130 krajach. W Polsce już ponad 500 przedsiębiorstw doceniło jego możliwości, m.in. w branży usługowej, dystrybucyjnej, logistycznej, produkcyjnej. SAP Business One jest także rekomendowanym systemem ERP dla oddziałów handlowych w grupach kapitałowych, których centrale korzystają z SAP ERP.

### 7milowy z Grupy BCC

to firma konsultingowa, która specjalizuje się w realizacji projektów SAP. Świadczy pełen zakres usług SAP – począwszy od wdrożeń systemu, po jego serwis i rozwój. Koncentruje się na obsłudze małych i średnich przedsiębiorstw na terenie całej Polski i w ich zagranicznych oddziałach. 7milowy jest jedyną firmą wdrożeniową w Polsce, która posiada w ofercie oba rozwiązania SAP dla rynku MŚP: SAP ERP (SAP SPRINT ERP) i SAP Business One.

Więcej informacji: [www.7milowy.pl](http://www.7milowy.pl) 

## SAP Business One – szybsze i sprawniejsze działanie



FOT. W. ROBAKOWSKI

kiwany, klient przekroczył termin płatności lub limit kredytowy, system blokuje możliwość dalszej obsługi przez koordynatora. Dalsza obsługa klienta wymaga decyzji menedżera wyższego szczebla. W systemie została zdefiniowana odpowiednia ścieżka akceptacji.

### **Analityka biznesowa na potrzeby księgowości**

SAP Business One posiada moduł finansowy połączony z funkcjonalnościami kontrolingowymi, który wspiera prace Działu Finansowo-Księgowego, pomaga w zarządzaniu budżetem, należnościami i zobowiązaniami oraz współpracą z bankami. Wbudowane standardowe raporty (rozwiązania Business Intelligence) pomagają użytkownikom w codziennej pracy, a dostępny moduł do tworzenia nowych raportów i analiz pozwala na przekrojowe raportowanie dla zarządu firmy.

W Polskiej Dystrybucji Budowlanej system wspiera dodatkowo obsługę elementów finansowania działalności, takich jak faktoring oraz rozliczanie ubezpieczeń transakcji budowlanych. W module finansowym systemu utrzymywane są informacje o parametrach finansowych kontrahentów.

### **Mobilny magazyn**

Monitorowanie poziomu zapasów, a także śledzenie przesunięć magazynowych i aktualizacja stanu w czasie rzeczywistym dają wiedzę o aktualnej dostępności towarów.

W ramach wdrożenia przygotowano także rozwiązanie mobilne na terminale, wykorzystywane przez magazynierów. Aplikacja, która wykorzystuje narzędzia kolektorów danych, pozwala na tworzenie dostawy bezpośrednio w referencji do zamówienia.

Jako prężnie rozwijająca się firma potrzebowaliśmy rozwiązania solidnego, ale i elastycznego. Wybraliśmy system SAP Business One, ponieważ jest systemem, który spaja wszystkie obszary działalności firmy. Prowadzimy sprzedaż hurtową oraz detaliczną, które wymagają innych rozwiązań systemowych. SAP Business One umożliwił nam stworzenie rozwiązań dla tych odmiennych gałęzi biznesu.

Każde wdrożenie to trudny proces dla całej firmy. 7milowy towarzyszył nam przez cały okres projektu. Wdrożenie wymagało ogromu pracy ze strony Zarządu, kierowników, informatyków oraz pracowników, którzy mieli codziennie pracować na nowym rozwiązaniu. Tylko dzięki zrozumieniu potrzeby zmiany oraz intensywnej pracy całego zespołu udało się stosunkowo szybko oraz sprawnie przenieść całą firmę na nowy system.

Wdrożenie przyniosło wymierne korzyści w różnych obszarach naszej firmy. Na poziomie Zarządu przekrojowe raportowanie oraz możliwość tworzenia nowych raportów pozwala na lepsze zarządzanie biznesem. Wprowadzenie ścieżek akceptacji i skrócenie czasu oczekiwania na akceptację marży czy zautomatyzowanie limitów kredytowych pozwoliło na szybsze działanie wielu pracowników operacyjnych.

Utrzymanie status quo nas jednak nie zadawała. Ciągłe pracujemy nad rozwojem systemu. Kolejni dostawcy są chętni do przyłączenia się do EDI, a klienci do korzystania z platformy B2B. Ciągłe intensywnie myślimy nad nowymi funkcjonalnościami, które pomogą nam w sprawniejszym działaniu.

### Agnieszka Waleń-Wosiek

Kierownik Działu IT i Projektów, Polska Dystrybucja Budowlana

### Automatyzacja procesów, kontrola marży

Cały proces obsługi klienta – od udostępnienia oferty handlowej w portalu, poprzez zamówienie, sprzedaż, dostawę, a także fakturowanie i płatność – odbywa się obecnie w jednym, zintegrowanym narzędziu – systemie SAP Business One. Uzyskanie kontroli nad przepływami pieniężnymi i bieżąca kontrola rentowności transakcji (śledzenie marżowości) to główne korzyści z wdrożenia systemu klasy ERP.

System SAP, który jest światowym standardem zintegrowanego zarządzania, stwarza na przyszłość możliwość jeszcze większego zacieśnienia relacji z dostawcami. W firmie już rozważa się korzyści, jakie mogłyby wynikać z integracji zamówień czy stanów magazynowych z kluczowymi w branży producentami materiałów budowlanych. □

Inne artykuły na ten temat w Akademii Lepszego Biznesu:

- ☑ Aquila Yachts: SAP Business One pod żaglami
- ☑ SAP Business One w outsourcingu

Przeczytaj: [www.bcc.com.pl/akademiaLB](http://www.bcc.com.pl/akademiaLB) ☑



#### Zofia Milewska

Konsultantka w Zespole SAP Business One, 7milowy