

## Great Plains Professional w Grupie Żywiec SA

Zainstalowanie i uruchomienie systemu Great Plains Professional w spółkach Żywiec Trade należących do Grupa Żywiec SA znacznie usprawniło zarządzanie ogólnopolską siecią dystrybucji piwa. Dzięki temu systemowi ujednoczone zostały sposoby rejestracji zdarzeń i raportowania we wszystkich centrach i oddziałach. Przyspieszona także została wymiana dokumentów między centralą a oddziałami, co pozwoliło na efektywniejsze zarządzanie i zwiększyło konkurencyjność firmy na nasyconym rynku krajowym. W skład Grupy Żywiec SA wchodzi centra dystrybucyjne Żywiec Trade, z których każde posiada od 1 do 6 oddziałów. Łącznie sieć dystrybucji składa się z 34 punktów (central i oddziałów) rozrzuconych po całym kraju. Rozprowadza ona ok. 30 proc. piwa wytwarzanego w naszym kraju, przy czym w obrębie całej sieci realizowana jest jednolita polityka sprzedaży. Jeszcze do niedawna każde z centrów dystrybucyjnych posiadało własne systemy informatyczne. *"Przyczyniało to nam sporo kłopotów, jako że te same zdarzenia niemal w każdym oddziale ewidencjonowane było inaczej. Praktycznie niemożliwe więc było szybkie uzyskanie jednolitych raportów handlowych i finansowych. Niemożliwe było też wprowadzenie jednorodnego planu kont oraz wykonywanie replikacji danych między centralą a oddziałami"* - mówi Piotr Kocoń, odpowiedzialny w Grupie Żywiec S.A. za wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego. Wielość różnorodnych systemów informatycznych utrudnia też ich utrzymywanie oraz modernizację stosownie do zmieniających się potrzeb browaru i całej sieci dystrybucyjnej. Przed podjęciem decyzji o zakupie zintegrowanego systemu informatycznego dla całej sieci dystrybucji rozpoznane zostały potrzeby wynikające z działalności operacyjnej w każdym regionie kraju. Nowy system musiał bowiem spełniać nie tylko wymagania centrali, ale także specyficzne potrzeby poszczególnych centrów dystrybucyjnych i ich oddziałów. Po określeniu wymagań przeprowadzone zostało rozpoznanie rynku. *"Wybraliśmy system Great Plains Professional z kilku powodów. Przede wszystkim ze względu na nowoczesną architekturę, możliwość rozszerzania funkcjonalności bez potrzeby ingerowania w kod źródłowy systemu podstawowego, mnogość predefiniowanych raportów oraz jego elastyczność."* - mówi Piotr Kocoń.

Wdrożeniem systemu w Grupie Żywiec SA zajmowała się spółka Jura-Soft z Częstochowy. *"Istotnym elementem przy wyborze systemu i firmy wdrażającej była deklarowana przez Jura-Soft liczba wysokiej klasy konsultantów, mających z nami współpracować. Rzeczywistość potwierdziła nasz wybór. Mogliśmy liczyć na ich profesjonalizm przez cały okres wdrażania"* - mówi Piotr Kocoń.

Użytkownikami systemu Great Plains Professional są w spółce przede wszystkim służby handlowe, finansowe i analityczne poszczególnych centrów i oddziałów. Natomiast w centrali system używany jest do prowadzenia centralnie nadzorowanych rejestrów, takich jak indeks towarowy i plan kont. *"System ten w istotny sposób usprawnił oraz przyspieszył przesyłanie dokumentów i raportów między centralą, centrami dystrybucyjnymi i poszczególnymi oddziałami"* - mówi Piotr Kocoń.

Pracownicy wykorzystujący Great Plains Professional podkreślają jego znacznie większe możliwości niż systemów wcześniej eksploatowanych. Ale też zwracają uwagę na fakt, że wykorzystanie możliwości jest tylko wtedy, gdy przejdzie się odpowiednie szkolenia. *"W porównaniu ze starym systemem, Great Plains Professional ma o wiele większe możliwości, ale trzeba umieć z nich skorzystać. W tych oddziałach, w których zainstalowany jest silniejszy serwer widać wyraźnie większą wydajność systemu przy opracowywaniu analiz i przygotowaniu raportów. Bardzo ważne dla nas jest to, że w systemie tym znalazło się wiele rozwiązań unikatowych, zaprojektowanych na nasze życzenie. Wstawiliśmy też i własne drobne aplikacje i wszystko działa poprawnie. Jest to więc system nie tyle otwarty, co bardzo elastyczny"* - mówi Mirosław Starzec z katowickiego centrum dystrybucji. Natomiast Łukasz Kardas z centrum łódzkiego podkreśla, że *"System ten ułatwia wyszukiwanie danych. Daje też to, czego wcześniej nie mieliśmy, pozwala np. na bieżąco śledzić należności klienta czy patrzeć wstecz na wywiązywanie się przez niego z obowiązków względem naszej firmy. Poza tym łatwo można opracować i włączyć do niego własne raporty. A to jest duża zaleta, tym bardziej, że mamy wiele specyficznych potrzeb"*.

*"Posiadanie jednolitego informatycznego pracującego w rozbudowanej sieci dystrybucji wpływa w sposób jednoznaczny na jej efektywność oraz łatwość zarządzania, a tym samym na konkurencyjność. Jest to ponadto podstawowy warunek rozwoju, zarówno w sensie organizacyjnym, jak i technicznym"* - mówi Piotr Kocoń.

*"Za nami jest pierwszy etap wdrożenia systemu Great Plains Professional. To co zostało zainstalowane i uruchomione, już nam przynosi wymierne korzyści. Ale na tym nie zamierzamy poprzestać"* - kontynuuje Piotr Kocoń. *"Chcemy bowiem rozszerzyć funkcjonalność systemu o elementy wspomagające sprzedaż, dopracować mechanizmy jednolitego raportowania, a przede wszystkim usprawnić przepływ informacji między browarem, centralami oraz ich oddziałami"*. Działania te mają jeszcze bardziej usprawnić dystrybucję wyrobów browaru oraz udoskonalić zarządzanie całą Grupą Żywiec S.A.

*"Wdrożenie systemu Great Plains Professional zdecydowanie zwiększyło efektywność sieci dystrybucji i ułatwiło zarządzanie nią. Tym samym wpłynęło na konkurencyjność firmy na coraz trudniejszym rynku. Polskim"* - PIORT KOCOŃ, główny specjalista ds. informatyki.

System: Microsoft Business Solutions Great Plains Professional na bazie Microsoft SQL Server w 16 lokalizacjach na 588 jednoczesnych użytkowników.

Używane moduły:

- Administrator +Edytor Raportów,
- Bank,
- Drukarki Fiskalne,
- Edytor okien,
- Gospodarka Magazynowa,
- Integrator Danych,
- Kasa,
- Księga Główna +Analiza Finansowa,
- Należności,
- Obsługa Sprzedaży,
- Zobowiązania

Rok zakupu 1997

Firma wdrażająca: Jura-Soft