System zarządzania Forte

System Forte wspiera technologie ochrony środowiska

O AWAS Serwis

Spółka AWAS Serwis należy do grupy firm AWAS działających na terenie całej Europy. W Polsce jest obecna od 1992 roku, początkowo jako przedstawicielstwo, a od 1995 jako spółka prawa handlowego. W styczniu 2002 roku, w wyniku restrukturyzacji firmy AWAS Polska, istniejący w jej strukturach Dział Serwisu, wydzielił się tworząc nowy podmiot gospodarczy – AWAS Serwis Sp. z o.o. Główną działalnością spółki jest serwis instalacji oczyszczającej ścieki, gospodarka odpadami oraz inne usługi związane z czyszczeniem elementów infrastruktury wodno – kanalizacyjnej. Przez 15 lat działalności firmie udało się zdobyć pozycję lidera na rynku, co potwierdzają liczne nagrody i certyfikaty. Firma wciąż rozwija się i poszerza swoją ofertę, obecnie zatrudnia ok. 80 pracowników. AWAS Serwis świadczy usługi na terenie całego kraju.

Pierwsze kroki

Do ubiegłego roku w spółce AWAS Serwis nie był wykorzystywany żaden spójny system, co uniemożliwiało sprawną wymianę informacji miedzy działami. Dział handlowy wykorzystywał do wystawiania faktur aplikację programu Symfonia Faktura PRO. Firma posiadała także bazę danych zbudowaną w programie Access.
Księgowość i kadry prowadziła zewnętrzna firma – wspomina specjalista ds. IT Przemysław Obrębowski. *Nie było to komfortowe dla rozwijającej się firmy, chcieliśmy te działy mieć na miejscu. Zależało nam na oprogramowaniu, które połączy wszystkie obszary funkcjonowania firmy. Chcieliśmy potrzebne nam aplikacje zawrzeć w jednym, spójnym systemie, aby usprawnić i ułatwić pracę wszystkich działów.*
Zarząd spółki AWAS zadecydował o poszukiwaniu nowoczesnego rozwiązania. Integracja systemu miała pomóc w szybkim dostępie do informacji oraz analizie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Podstawowym mankamentem starego systemu były jednak duże braki funkcjonalne w zakresie sprawnej obsługi klienta.
Przed wdrożeniem oprogramowania, dział handlowy pozyskiwał niezbędne mu informacje dopytując o różne sprawy pracowników pozostałych działów. Trwało to długo i tym samym przeciągało w czasie np. przygotowywanie ofert – mówi Jacek Ławryszek, kierownik sekcji ds. obsługi klienta.
Na wdrożenie oprogramowania System Forte zdecydowano się ze względu na doświadczenia z aplikacją programu Symfonia Faktura PRO, a także cenę adekwatną do możliwości oprogramowania. Na integratora wybrano firmę MAP solutions, legitymującą się wieloletnim doświadczeniem, która prócz właściwych aplikacji, zaproponowała wiele dodatkowych rozwiązań, usprawniających pracę działów.

Właściwe rozwiązanie

Mniej polityki w biznesie
Zmiana systemu podatkowego
Zmniejszenie podatków
Łatwiejszy dostęp do środków unijnych
Łatwiejszy dostęp do kredytów
Zmiana ekipy rządzącej
Głosuj

produkt, usługa
Wybierz region
Szukaj

Dobór właściwego rozwiązania poprzedziła Analiza Przedwdrożeniowa przeprowadzona przez specjalistów ds. wdrożeń i programistów MAP solutions.
Podczas wielu spotkań rozpoznano potrzeby klienta oraz specyfikę funkcjonowania firmy. Firma oferująca technologie wspierające ochronę środowiska wymagała wprowadzenia niestandardowych rozwiązań oraz dopasowania systemu do indywidualnych potrzeb. Wspólnie z klientem zadecydowano o wdrożeniu aplikacji System Forte: Handel, Finanse i Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace oraz programu Nasz Bank. Dział Rozwiązań Indywidualnych, zaproponował także rozwiązania dodatkowe rozszerzające funkcjonalności programu Handel Forte.
Jednym z nich był moduł „Ofertowanie", który umożliwił rejestrowanie ofert od momentu złożenia zapytania ofertowego, aż do potwierdzenia zamówienia przez klienta. Oferty kierowane do klientów mogą być znakowane statusem: niezrealizowane, w trakcie przygotowania, nieprzyjęte przez klienta. Z modułem "Ofertowanie" powiązano moduł "Umowy", w którym rejestrowane są wszystkie umowy zawarte z klientem. Handlowcy mają możliwość zapisywania ich w rozróżnieniu na rodzaj umowy i jej rozliczenie. System umożliwia m.in. ręczne tworzenie umów lub ich generowanie na podstawie ofert, porządkowanie i wyszukiwanie danych, wprowadzanie załączników, planowanego terminu wykonania usługi oraz rejestrację dodatkowych informacji. Taka konfiguracja obu modułów znacznie usprawniła pracę sekcji ds. obsługi klienta.
Dzięki wprowadzeniu modułu „Harmonogram szczegółowy", automatycznie generowane jest zestawienie planowanych wizyt na podstawie aktywnych umów z możliwością edycji podczas pracy. Zestawienie za dany okres prezentuje takie dane jak: rodzaj usługi, klient, planowany termin, uwagi.
Wizyty są następnie wprowadzane do raportu „Rejestracja protokołów z wizyt", co ułatwia późniejsze rozliczenie faktur w ramach konkretnej umowy. Moduł generuje faktury sprzedaży na podstawie zaewidencjonowanych protokołów z wizyt zgodnie z kwotami zawartymi w pozycjach umowy oraz materiałów wprowadzonych w protokołach naprawczych. Dokumenty sprzedaży generowane za dany okres trafiają do bufora, a po ich sprawdzeniu możliwe jest ich zbiorcze wystawianie i drukowanie.

Po wdrożeniu Systemu Forte

Funkcjonalności oprogramowania chwalą pracownicy zajmujący się obsługą klientów.
Oprogramowanie Symfonia Handel Forte wzbogacone modułami „Ofertowanie" oraz „Umowy" umożliwiło zebranie wielu różnych danych w jednym miejscu – mówi Jacek Ławryszek. *Pracownicy nie muszą już tracić czasu na zbieranie informacji, odwiedzając poszczególne działy czy wertując dokumentację „papierową" – wystarczy jedno kliknięcie myszką.*
Usprawnieniu uległ także proces wystawiania faktur. *Moduł „Umowy" znacznie zautomatyzował proces wystawiania faktur. Można by zaryzykować stwierdzenie, iż faktury tworzą się same.*
Sama aplikacja Symfonia Handel Forte oferuje wiele przydatnych funkcji w procesie wystawiania i zarządzania dokumentacją finansową. Mnie osobiście podoba się możliwość kopiowania wcześniej stworzonych dokumentów, możliwość katalogowania czy bardzo przydatne narzędzie tworzenia zestawień – mówi Jacek Ławryszek.
Wdrożenie Systemu Forte wraz z rozwiązaniami dodatkowymi trwało ok. 6 miesięcy. Firma MAP solutions zorganizowała także cykl szkoleń, które odbyły się w siedzibie klienta.
Po wdrożeniu oprogramowania Symfonia w spółce AWAS zauważono większą efektywność pracy, oszczędność czasu, sprawniejszą i bardziej kompleksową obsługę klientów oraz prostsze wystawianie faktur.
Oprogramowanie Symfonia wpiera naszą codzienną pracę, pomaga szybko dotrzeć do potrzebnych informacji. Zarząd ma możliwość przeprowadzania analiz rentowności i raportów według dowolnie określanych kryteriów. System sprawdza się w naszej firmie, co dostrzegliśmy prawie od pierwszego dnia oddania go nam do użytku – podsumowuje Przemysław Obrębowski, specjalista ds. IT.

MAP solutions

Przykłady wdrożeń również na stronie www.mapsolutions.pl

- sprawdzone oprogramowanie dla biznesu
- 18 lat na rynku
- 15 lat doświadczenia z oprogramowaniem Symfonia
- ogólnopolski zasięg
- kilka tysięcy zadowolonych klientów
- własne rozwiązania IT

Zapraszamy do zapoznania się z firmą na www.mapsolutions.pl.

Cały artykuł jest dostępny w formacie PDF. W celu dokonania zakupu dodaj go do koszyka.

nr 5(97)2010

Powrót

Powered By ISP S.A.

Copyright & All Reservd Gazeta MSP 2007

Top Solutions zapewnia skuteczne pozycjonowanie dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw