

Case Study REMGIS



PRODUKCJA - MODERNIZACJE - AUTOMATYKA - MONTAŻE - REMONTY

"Głównym powodem dla którego wybraliśmy system enova365 była firma COM@COM, która przekonała nas, że jest to oprogramowanie, które można dostosować do potrzeb spółki"

Prezes, Roman Cesarz



enova365 pracuje
na Twój sukces

Sprawdź!



REMGIS Sp z o.o. istnieje na polskim rynku od 1998 roku. Firma specjalizuje się w usługach dotyczących modernizacji maszyn oraz budowie maszyn przemysłowych zaprojektowanych bezpośrednio przez Spółkę jak i firmy zewnętrzne. Posiadając rozwinięty park maszynowy, projektowanie maszyn odbywa się przy użyciu najnowszych rozwiązań technologicznych.

Więcej na www.remgis.com.pl

WYZWANIA

Zintegrowanie autorskiej aplikacji do obsługi zleceń serwisowych

Praca na nieaktualizowanym od długiego czasu oprogramowaniu, w połączeniu z wprowadzeniem obowiązku przekazywania organom kontroli skarbowej pliku JPK, doprowadziły do konieczności **wdrożenia nowoczesnego systemu ERP**. Dodatkowym argumentem do zmiany była potrzeba **zintegrowania autorskiej aplikacji do obsługi zleceń serwisowych w jeden wspólny system**, który pozwoli analizować dane z każdego działu.

Zgodnie z wymaganiami Klienta rozwiązanie to powinno być oparte na **innowacyjnych technologiach**, umożliwiających zintegrowanie modułów. Istotnym elementem była możliwość rozbudowy o dodatkowe funkcje stworzone pod **indywidualne potrzeby firmy** mające na celu usprawnienie pracy oraz przepływ informacji pomiędzy poszczególnymi działami.

Ważnym aspektem przy wyborze systemu była szczegółowa ewidencja zleceń od kontrahentów wg. wypracowanej i sprawdzonej przez lata procedury. Klient oczekiwał, aby kontrolowanie zleceń **cechowało się łatwością, skalowalnością oraz zaawansowaną kontrolą kosztów**.

Głównym wyzwaniem było dostosowanie modułu serwisowego do potrzeb firmy. Jednakże, pozostałe działy w firmie były również istotne w procesie analizy wdrożeniowej.

Dział księgowy stawiał duży nacisk na połączenie z modułem handlowym oraz możliwość bezpośredniej weryfikacji dokumentów natychmiastowo po ich zatwierdzeniu. Wiele zestawień i raportów, które dotychczas prowadzone były przy użyciu pomocniczych zestawień poza programem (np.: **międzyokresowych rozliczenie kosztów i przychodów**) stało się dodatkowym elementem stawiającym oprogramowanie enova365 jako spełniające wszystkie wymagane postawione warunki.

Ostatnim obszarem do obsłużenia przez system były Kadry i Płace, gdzie najważniejszą kwestią była **dokładność obliczeń oraz nieustanna zgodność z aktualnymi przepisami prawa pracy**.

Na podstawie przeprowadzonych prezentacji, analiz przedwdrożeńowych oraz **indywidualnego podejścia firmy wdrożeniowej COM@COM do klienta**, Zarząd firmy REMGIS podjął decyzję, że system ERP enova365 spełnia wszystkie postawione wymagania.

Wdrożenie systemu wykonane przez firmę COM@COM obejmowało następujące moduły:

- enova365 Księga Handlowa
- enova365 Księga Inwentarzowa
- enova365 Kadry i Płace
- enova365 Handel
- enova365 Serwis

ROZWIĄZANIA I KORZYŚCI

Wdrożenie systemu zostało wykonane w bardzo krótkim okresie czasowym (2 miesiące), dlatego kluczowy okazał się podział pracy oraz **określenie głównych celów wraz z przypisaniem im odpowiednich priorytetów**, a także wyznaczenie osób odpowiedzialnych za poszczególne moduły, które przeprowadziły bardzo szczegółową analizę każdego z obszarów, co w konsekwencji doprowadziło do efektywnego wdrożenia.

Główną korzyścią systemu **enova365 jest możliwość dostosowania oprogramowania do potrzeb firmy**. W związku z tym moduł serwisowy systemu enova365 został rozbudowany o następujących funkcjonalności:

- dwustopniowa weryfikacja ofert,
- akceptacja kwoty progowej przez Dyrektora Operacyjnego,
- generowanie wydruków po zatwierdzeniu oferty,
- stworzenie indywidualnych raportów i zestawień,
- kontrola kosztów na zleceniach (podpinanie zakupów kosztowych, delegacji, rozchodów),
- ewidencjonowanie pracy monterów poprzez tworzenie Karty Pracy w relacji do zlecenia,
- generowanie faktury dla wybranych zleceń,
- kontrola stanów dokumentów.
- automatyczna zmiana stanu dokumenty z zamkniętego na zafakturowany.

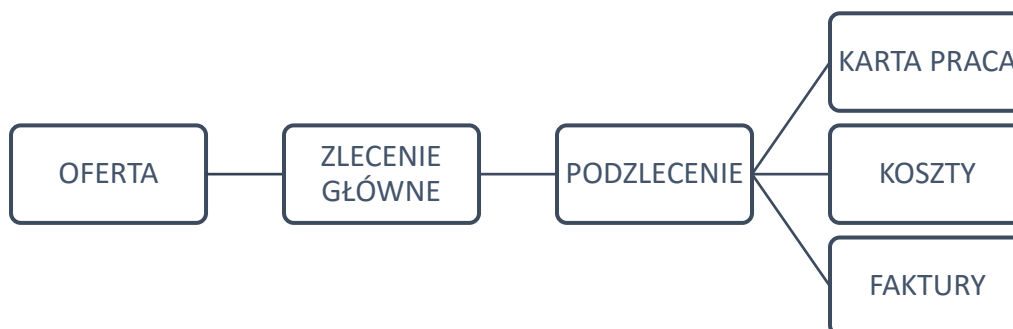
Oprócz tego zintegrowany system ERP zagwarantował optymalizację czasu pracy, który wykorzystując jedną bazę danych, powoduje, że zatwierdzone dokumenty z wszystkich modułów są skorelowane ze sobą i natychmiastowo widoczne w księgowości. Dzięki temu możliwa jest ich bezpośrednia weryfikacja pod względem rachunkowo-podatkowym i szybka reakcja w razie wystąpienia błędów bądź pomyłek. Obecnie pracownicy łatwo i szybko realizują działania handlowe i rozliczenia magazynowe. W konsekwencji, dział księgowości korzystając z **zaawansowanych schematów księgowych, kontroli kręgów kosztów** oraz wykorzystując cechy, dostosowane do potrzeb firmy, bezzwłocznie dekretuje dokumenty, panując nad całością rozliczeń przychodów i kosztów przedsiębiorstwa w zadanym okresie.

“Szeroki wachlarz rozwiązań, który jest dostępny w systemie znacznie usprawnia ewidencję czasu pracy i procesy kadrowo-płacowe w firmie.”

Kadrowa, Teresa Kotewicz

Moduł kadrowo-płacowy umożliwił obsłużenie wszystkich aspektów związanych z gospodarowaniem zasobami ludzkimi i kształtowaniem polityki personalnej firmy. Wszystkie ewidencje dotyczące zatrudnionych osób są zgromadzone w jednym miejscu bez wykorzystywania dodatkowych narzędzi z zewnątrz. Gwarantuje to pełną zgodność z obowiązującymi przepisami prawa pracy i regulacjami podatkowymi, co jest kluczowym elementem modułu kadrowo-

Obieg dokumentów zaczyna się od wprowadzanie oferty. Na tym etapie użytkownik wprowadza podstawowe dane dotyczące oferty dla klienta. W przypadku, gdy oferta przekracza określoną kwotę progową, oferta zostaje przekazana automatycznie do Dyrektora Operacyjnego, który podejmuje decyzję dot. oferty. Dopiero po jej zaakceptowaniu, użytkownik może wygenerować wydruk oferty oraz zlecenie serwisowe.



Podczas wygenerowania zlecenia głównego kopiowane są wyznaczone dane z oferty oraz zachowana jest relacja z ofertą. Następnym krokiem jest generowanie podzleceń na realizację danego zamówienia. W podzleceniu ewidencjonowane są Karty Pracy, Delegacje, Koszty Zewnętrzne, Rozchody z Handlu.

Dane Podzlecenia

Numer Podzlecenia: 10/4 Numer Zlecenia: 10 Wprowadzone KP: ☒ Tak

Nazwa: Stan: Zafakturowany

Data: 2017-01-03 Kontrahent: Numer Zamówienia:

Robocizna: Wartość KP: 645,00 PLN Cena Umowna: 0,00 PLN Cena Robocizny: 645,00 PLN

Materiały: Koszt RW: 167,70 PLN Marża %: 17,00% Cena Materiałów: 196,21 PLN

Usługi zewnętrzne: Koszt UZ: 0,00 PLN Narzut UZ %: 10,00% Cena Usług: 0,00 PLN

Uwagi:

Podsumowanie

Zaliczka:

Cena Sugerowana: 841,21 PLN

Cena Sprzedaży: 845,00 PLN

Cenę Ustalił:

Pozostało do zafakturowania: 845,00 PLN

Opis	Ilość	Cena	Suma
Podstawowa	1	55,00 PLN	55,00 PLN
Podstawowa	1	55,00 PLN	55,00 PLN
Podstawowa	1	55,00 PLN	55,00 PLN

Istotnym aspektem systemu są wprowadzone mechanizmy kontrolne, które pozwalają zminimalizować błąd ludzki, m.in. :

- generując fakturę, wszystkie Karty Pracy powiązane muszą być zatwierdzone,
- wprowadzając Kartę Pracy musimy wprowadzić numer ścisłego zarachowania,
- zafakturowane podzlecenie może cofnąć tylko Dyrektor Operacyjny.

Efektem wprowadzonych działań w obszarze Serwisu oraz pozostałych modułów jest znaczna poprawa w jakości obsługi zleceń. Zarząd otrzymał intuicyjne w obsłudze i przejrzyste w odczytywaniu narzędzie do śledzenia przebiegu konkretnych zleceń, wychwytywania opóźnień i kontrolowania obciążeń pracowników. System zapewnił szybsze i dokładniejsze podejmowanie decyzji związanych z **optymalizacją kosztów**, a także umożliwił przewidywanie kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Wdrażając system ERP enova365 w spółce REMGIS firma COM@COM kierowała się **indywidualnym podejściem do klienta**. Dzięki otwartości systemu, wdrożeniowcy firmy COM@COM dostosowali oprogramowanie do spersonalizowanych potrzeb klienta, rozszerzając go o dodatkowe funkcje oraz moduły.

“System enova365 charakteryzuje się dużymi możliwościami, w rękach świadomego użytkownika i przy pomocy doświadczonych wdrożeniowców stanowi potężne narzędzie.”

Księgowa, Mirosława Krawczyk

