

**Nudny projekt to plus – czyli wzorowe wdrożenie w Pronarze**

Zespół Hicron zakończył projekt wdrożenia standardów funkcjonalnych SAP Dealer Portal, które usprawnią procesy sprzedażowe i produkcyjne w firmie Pronar, jednego spośród największych polskich przedsiębiorstw specjalizujących się w zakresie produkcji maszyn rolniczych i recyklingowych. Głównymi założeniami wdrożenia były optymalizacje procesu sprzedażowego części zamiennych, zintegrowanie produktów z katalogiem części zamiennych i możliwość lepszej kontroli magazynowej. Było to jedno z najbardziej wzorowych wdrożeń.

Firma Pronar jest dynamicznie rozwijającą się w 100% polską firmą, obecną na rynku od ponad 25 lat. Przez kilkadziesiąt lat działalności przedsiębiorstwo zdobyło uznanie na rynku lokalnym, krajowym i światowym. Firma zatrudnia ponad 2000 pracowników, posiada 7 nowoczesnych fabryk, innowacyjne Centrum Badawczo Rozwojowe, lądowiska samolotowe i śmigłowcowe. Oferta Pronar to szeroka gama przyczep rolniczych, ciągników, maszyn do zbioru zielonki, maszyn komunalnych, maszyn do recyklingu oraz bogata oferta kooperacyjna. Produkcja i sprzedaż zaawansowanych technologicznie wyrobów nakłada na producenta konieczność zapewnienia serwisu i części zamiennych, na najwyższym światowym poziomie. Szybka dostawa części, profesjonalizm w doborze właściwych elementów, wykwalifikowana kadra i odpowiednie rozwiązania techniczne są natomiast podstawą dobrej współpracy i zaufania klienta do marki. W tym roku Pronar postawił więc na stabilne rozwiązanie informatyczne, które pozwoliło zoptymalizować mechanizm dostarczania części zamiennych i usprawnić przekaz informacji i wsparcia dla odbiorcy. Za wdrożenie autorskich rozwiązań, a także standardów funkcjonalnych SAP, które wspierają rozwój Pronaru odpowiedzialny jest zespół Hicron.

Przedsiębiorstwa produkcyjne, takie jak Pronar, będąc jedną z największych polskich firm w dziedzinie wytwarzania maszyn oraz urządzeń rolniczych, każdego dnia narażone są na trudności związane z zarządzaniem procesami produkcyjnymi. Dzięki współpracy z Hicron, od września 2016 roku członkowie zespołu odpowiedzialnego za administrowanie działaniami fabryk i biur Pronar mogą cieszyć się z usprawniających funkcjonowanie rozwiązań w dziedzinach: dystrybucji części zamiennych oraz obsługi dealerskiej poprzez SAP Dealer Portal.

**Dlaczego SAP Dealer Portal?**

Innowacje i rozwój od zawsze były domeną Pronaru, wdrożenie platformy Dealer Portal było więc kolejnym krokiem Pronar w tym kierunku. Głównym założeniem nowego wdrożenia była optymalizacja procesu sprzedażowego części zamiennych, zintegrowanie produktów z katalogiem części zamiennych, możliwość lepszej kontroli dostępności magazynowej i cen produktów oraz przyspieszenie procesów produkcyjnych. Sam projekt był powiedziałbym „nudny”! – mówi Gerard Halski, Kierownik Projektu po stronie Hicron – a to jest plus, nie minus. Wszystko przebiegało zgodnie z

planem. Projekt był dobrze zaplanowany, a całość została zamknięta sprawnie nie tylko dzięki nam, ale także dzięki fenomenalnej organizacji po stronie Pana Piotra Kazberuka, który koordynował wdrożenie po stronie Pronaru. Zresztą sam prezes firmy dokładał wszelkich starań, aby wdrożenie zostało przeprowadzone w sposób staranny i rzetelny. Nic dziwnego, w końcu to człowiek, który stworzył swojego rodzaju imperium i musi wiedzieć jak się pracuje z ludźmi – komentuje Halski.

### Product Catalog – co to takiego?

Na potrzeby klienta zespół Hicron przygotował także wdrożenie autorskiego komponentu SAP – Product Catalog, realizującego proces zarządzania częściami zamiennymi wyrobów, a także optymalizującego pozostałe procesy obsługi dealerskiej. Dzięki temu Pronar umożliwił swoim dealerom bezpośrednie zamawianie części i posługiwanie się katalogami części zamiennych w wersji elektronicznej. Największym wyzwaniem na tym etapie wdrożenia było opracowanie mechanizmu funkcjonalności wyszukiwania po numerze seryjnym, które w najlepszy możliwy sposób ukazywało konfigurację urządzenia lub maszyny, zakupionego przez klienta końcowego – mówi Piotr Łasiński, Senior Consultant w Hicron.

Te wdrożenia były konieczne z uwagi na to, że firma cały czas się rozwija. Zależało nam na tym, aby dealerzy mogli samodzielnie, w oparciu o własne potrzeby monitorować stocki magazynowe i na bieżąco przeglądać dostępność części, a także zamawiać dzięki katalogowi wyszukującemu po numerach VIN. Współpraca z Hicron przebiegła bardzo sprawnie, a wszystkie elementy wdrożenia odbyły się na czas. Nie do przecenienia są umiejętności i doświadczenie konsultantów Hicronu – bardzo ważne było także zaangażowanie naszych pracowników, którzy poświęcili wiele czasu na prace nad koncepcją czy przygotowaniem danych – mówi Piotr Kazberuk z Pronaru.

### Jak zadbać o bezpieczeństwo?

Chcąc usprawnić procesy i rozbudować procedury kalkulacji cen w firmie Pronar, specjaliści Hicron musieli dokonać pełnego audytu obszarów sprzedaży i dystrybucji oraz gospodarki magazynowej. Do tej pory ceny optymalizowane były w sposób ręczny, co zabierało zespołowi Pronaru zbyt wiele czasu. Dzięki nowemu wdrożeniu działania oparte o kalkulacje cenowe zostały znacznie usprawnione. Projekt wdrożeń w Pronarze to jednak nie tylko nowe funkcjonalności i przyspieszenie procesów produkcyjno-sprzedażowych. To także, a może przede wszystkim ogromny skok względem bezpieczeństwa infrastruktury systemowej. Oprócz zabezpieczeń w warstwie sieci dostępowej, zastosowano dedykowane systemy SAP Frontend, które udostępniają wyłącznie usługi web i połączone są wewnętrznie z systemem SAP Backend. W ten sposób krytyczny dla biznesu system SAP ERP nie jest wystawiony do Internetu. – komentuje

Tomasz Durczewski, SAP BASIS Consultant Expert w Hicron, odpowiedzialny za zabezpieczenie systemowe wdrożeń w Pronarze.

### Sukces Pronaru to sukces dla Hicron

W kontekście opisywanych działań wdrożeniowych sukces Pronar nie powinien nikogo dziwić. Firma funkcjonująca od 1988 roku zdecydowała się na działania z zakresu cyfryzacji swojej działalności już na początku obecnego stulecia, pozostawiając liczną konkurencję daleko w tyle. Każdy projekt ma swoje wyzwania – komentuje Gerard Halski, pytany o największe wyzwania we wdrożeniu dla Pronaru – projekt dzięki sensownemu zarządzaniu udało się sprawnie wprowadzić w życie. Korzystaliśmy z naszego, sprawdzonego już systemu ticketowego wspierającego Agile’owe podejście do tego projektu. Chcieliśmy, aby każdy produkt, który dostarczamy, miał swój odrębny cykl życia i był pod kontrolą. Jak się po raz kolejny okazało do tego typu wdrożeń taki system jest idealny. Ale metoda ta nie dałaby pozytywnych rezultatów, gdyby nie zaangażowanie wspaniałych ludzi z Pronaru i Hicronu oraz doskonała komunikacja w zespole projektowym. Mimo złożoności zadania udało się osiągnąć cele projektu na czas i mamy nadzieję, że posłużą one Pronarowi do doskonalenia ich procesów biznesowych. Na to rozwiązanie czekali też dealerzy Pronaru! – kończy Halski.

W związku z otwarciem nowej fabryki w Hajnówce i rozbudową zakładów w Siemiatyczach i Narewce, zatrudnienie w Pronarze zwiększy się do ponad 2500 osób. Rozwiązania wdrożone przez Hicron zdecydowanie usprawnią procesy w naszej firmie. Jesteśmy firmą z ogromnym potencjałem i zależy nam na tym, aby nasi klienci byli w pełni przekonani o naszych możliwościach, dlatego zdecydowaliśmy się wprowadzić nową ofertę dla dealerów. Do końca tego roku pojawi się nowa hala w Siemiatyczach. Rozwój prowadzony jest zatem na wielu poziomach, zarówno poprzez działania mające na celu cyfrową transformację biznesu, jak i poprzez działania praktyczne, takie jak rozbudowa placówek, wdrażanie nowoczesnych technologii, szkolenie załogi oraz zatrudnienie wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników – komentuje Piotr Kazberuk, który po stronie Pronaru odpowiadał za przebieg wdrożenia.

### Kontakt dla mediów:

Hanna Bielerzewska, PR Specialist Hicron

tel. 664 140 454 // [hanna.bielerzewska@hicron.com](mailto:hanna.bielerzewska@hicron.com)

Biuro prasowe: <http://www.hicron.com/o-firmie/dla-mediow/biuro-prasowe>