



System ERP

wspiera ekspansję na rynki zagraniczne

Firma Inter Cars szybko objęła pozycję lidera branży i znalazła się w zestawieniu 500 największych polskich przedsiębiorstw. Obecnie ma oddziały w 16 krajach i jest największą firmą dystrybucyjną automotive w Europie Centralnej i Wschodniej. Ten sukces jest efektem skutecznego zarządzania oraz inwestycji w nowoczesne rozwiązania technologiczne. Jedną z nich jest rozwój systemu ERP, który stanowi kluczowy element strategii biznesowej.

PRZEZ DŁUGI CZAS Inter Cars był organicznie związany z Polską. Mocna pozycja na rodzimym rynku pozwoliła jednak zarządowi myśleć o wyjściu poza granice. Pierwszy kraj, w którym Inter Cars rozpoczął działalność zagraniczną, to Republika Czeska. Kierownictwo firmy miało wówczas pomysł, jak obsługiwać nowe rynki, odpowiednie procedury i dostosowane do tego magazyny. Okazało się jednak, że używane rozwiązanie ERP ma zbyt wiele ograniczeń.

Ustandaryzowanie wejścia do kolejnych krajów

Dotychczas stosowane rozwiązanie nigdy nie było projektowane do obsługi

rynków zagranicznych. Ze względu zaś na ograniczenia techniczne nie było też możliwości, aby dostosować je do planów ekspansji Inter Cars.

„System ERP, na którym wówczas pracowaliśmy, nie pozwalał np. na modyfikacje pozwalające na dostosowanie do wymagań prawnych, obowiązujących w innych krajach. Powstał więc pomysł, aby skorzystać z platformy Microsoft Dynamics NAV i na niej bazować w związku z rozwojem rynków zagranicznych” – opowiada Robert Kucharczyk, dyrektor Pionu Informatyki (CIO) w Inter Cars.

Microsoft Dynamics NAV to rozwiązanie elastyczne, które pozwala na swobodne modelowanie funkcjonalności.

Możliwa jest także jego integracja z innymi aplikacjami. To jedna z podstawowych różnic między starym a nowym systemem Inter Cars. Dodatkowo Microsoft Dynamics NAV od początku był projektowany dla firm działających na wielu rynkach międzynarodowych.

Powołany został pierwszy zespół, który zajął się rozwijaniem tej aplikacji. W pracach udział brali długoletni pracownicy znających procesy Inter Cars. Współpracowali oni z programistami, aby zaimplementować je w systemie Microsoft Dynamics NAV. Najpierw wdrożenie objęło firmę w Czechach, następnie oddział na Słowacji. Obecnie w zespole biznesowo-wdrożeniowym znajdują się poza przedstawicielami IT także osoby kierujące poszczególnymi regionami, członkowie zarządu i menedżerowie projektu.

Unikalne rozwiązania

Wdrożenia Dynamics NAV w 16 krajach obejmują aktualnie około 150 filii. To ogromna ilość pracy deweloperskiej, za którą odpowiedzialne są dwie grupy – polska i czeska – działające na wspólnym kodzie. Po stronie polskiej jest to firma EIP, która współpracę z IC rozpoczęła już 10 lat temu. To były początki ekspansji Inter Cars i początki rozwoju zespołu NAV w EIP. Dzisiaj możemy ocenić, że współpraca ta osiągnęła wysoką efektywność i przyniosła ogromny rozwój.

EIP postawiło na budowanie dedykowanych zespołów kompetencyjnych. Dzięki temu specjaliści dokładnie rozumieją procesy, które zachodzą w organizacji, i potrafią szybko przełożyć potrzeby biznesu na kod programistyczny. „Otwarte środowisko systemu pozwala nam na budowanie unikalnych rozwiązań, dzięki którym Inter Cars nieustannie polepsza procesy biznesowe i podnosi przewagę konkurencyjną” – komentuje Krzysztof Krupa, Senior Dynamics NAV Solution Architect w EIP.

Wewnętrzny Komitet Standaryzacyjny systemu ERP

„Chcąc ograniczyć koszty związane z rozwojem i wdrożeniami nowego systemu ERP, staramy się, aby procesy były uniwersalne i łatwe do powielenia w poszczególnych krajach. Dzięki temu każde kolejne wdrożenie jest realizowane tym samym zbiorem funkcjonalności zawartych już w systemie ERP. Doprowadzamy do tego, aby Microsoft Dynamics NAV był maksymalnie jednolitą aplikacją w całej Grupie Inter Cars. To bardzo ułatwia przeprowadzenie każdego nowego projektu” – opowiada Robert Kucharczyk.

W Inter Cars powołany został wewnętrzny komitet standaryzacyjny, tzw. International Decision Team. Tylko on ma prawo wprowadzać zmiany do aplikacji. „Dzięki trzymaniu się tych zasad i korzystaniu z systemu, który może być łatwo dostosowany do realiów danego rynku, przygotowanie jego wersji na potrzeby kolejnego kraju zajmuje zaledwie kilka miesięcy” – dodaje.

Proces wejścia na rynki zagraniczne

W przypadku każdego kraju zespół biznesowy powołuje i określa struktury sprzedaży. Kolejnym krokiem jest praca Pionu Informatyki Inter Cars i zespołów deweloperskich. Wszystkie procesy finansowo-księgowe podlegają lokalnym regulacjom, jednak dzięki wypracowaniu uniwersalnych rozwiązań zespół deweloperski szybko dostosowuje aplikację do potrzeb i wymogów lokalnego rynku.

Wyzwaniem była Ukraina, która jak dotąd jest jedynym krajem o częściowo odrębnej wersji obiektów. Powodem jest ogromna różnica we wszystkich procesach zatwierdzania dokumentów – od systemów logistycznych do systemów finansowych. Jednak zespół zaangażowanych partnerów MS NAV przygotował dedykowane rozwiązanie, które pozwoliło

na właściwe dostosowanie standardu modelu i uruchomienie oddziały w ekspresowym tempie.

Odwzorować specyfikę branży automotive

Wdrożenie systemu ERP Microsoft Dynamics NAV w Inter Cars było wyzwaniem. Przedstawiciele spółki oraz specjaliści IT musieli zmierzyć się z wieloma kwestiami. „Na samym początku zespół zajmujący się wdrożeniem powinien poznać specyfikę danego rynku. Są to m.in. procesy finansowo-księgowe, zasady prowadzenia biznesu, cyklicznego raportowania czy też wymogi prawne. Kluczowe znaczenie w takich przypadkach ma doświadczony zespół wdrożeniowy, który rozumie procesy biznesowe

Jednocześnie w Inter Cars panuje zasada, że każdy użytkownik systemu może zaproponować optymalizację jakiegos procesu. Oczywiście wszystkie pomysły są weryfikowane, jednak dzięki analizie pracy systemu na każdym poziomie eksploatacji zespół EIP może wypracować zmiany, które stanowią motor napędowy organizacji. Dzięki temu Inter Cars rozwija się w tempie 30% rocznie.

Podstawa skuteczności strategii ekspansji międzynarodowej

Wdrożony system okazał się kluczem do skutecznej ekspansji na rynki zagraniczne. Pion Informatyki Inter Cars jest motorem rozwoju biznesu, a dedykowane rozwiązanie deweloperskie

Szybkość wdrożeń w kolejnych krajach wynika z elastyczności systemu, łatwości jego modyfikacji i dostosowania do warunków panujących na nowych rynkach.

klienta” – tłumaczy Robert Kucharczyk. System ERP obsługuje wszystkie procesy, od momentu zamawiania towaru, położenia na półkę, jego wyceny, informacji o dostępności, poprzez jego sprzedaż, wszystkie elementy związane ze wsparciem sprzedaży i rozliczaniem.

Firmy motoryzacyjne mają bardzo skomplikowany katalog produktów i w konsekwencji wyszukiwarki z nimi związane. W systemach magazynowych Inter Cars jest łącznie aż 1,5 miliona indeksów, z tego 200–300 tysięcy to liczba części aktualnie znajdujących się w ofercie firmy. Efektywne wyszukiwanie konkretnej części, której potrzebuje klient, to podstawowa przewaga konkurencyjna firmy.

istotnie pomaga firmie budować przewagę konkurencyjną.

Sprzedaż Inter Cars poza Polską przekroczyła już 1,1 miliarda złotych! Dziś stanowi ponad 30% przychodów firmy. Inter Cars działa w 16 krajach Europy, m.in. w Czechach, na Słowacji, Węgrzech, w Litwie, Łotwie, Estonii, Ukrainie, Rumunii, Mołdawii, Bułgarii, Chorwacji, Słowenii i we Włoszech. „Szybkość wdrożeń w kolejnych krajach wynika z elastyczności systemu, łatwości jego modyfikacji i dostosowania do warunków panujących na nowych rynkach. Dużą rolę odgrywa również fakt, że system ten jest rozwijany na całym świecie. Dzięki temu nic nie ogranicza planów naszej ekspansji” – mówi Robert Kucharczyk. ■