

ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI W BRANŻY BUDOWLANEJ
NA PRZYKŁADZIE FIRMY ALCOMEX

JAK FIRMA BUDOWLANA KONTROLUJE I ZWIĘKSZA MARŻOWOŚĆ PROJEKTÓW?

Case study wdrożenia systemu ERP, który umożliwia:

- zarządzanie 15 mln przychodu firmy
- bieżące liczenie marży i rentowności projektów
- 3-stopniowe zatwierdzanie faktur online
- zarządzanie współpracą, koordynacją projektów i dokumentacją projektową



Alcomex

Prężnie rozwijająca się polska firma budowlana, która montuje systemy fasadowe od 15 lat. Zatrudnia kilkanaście osób na etacie oraz współpracuje z dziesiątkami zleceniobiorców.

Wyzwanie

Firma Alcomex zmagala się z coraz trudniejszym panowaniem nad **kosztami i rentownością projektów**.

Bezpośrednio łączyło się to z intensywnym rozwojem firmy oraz obsługą stale powiększającej się liczby kontraktów.

Coraz więcej kłopotów sprawiało również **zarządzanie zadaniami**, które były rozproszone w różnych miejscach - znajdowały się na mailach, papierowych dokumentach lub były przekazywane w biurze ustnie.

Problemem dla zarządzających jak i pracowników firmy był również **czasochłonny proces poszukiwania konkretnego dokumentu** w zbiorach wielu segregatorów.

Wszystkie te problemy generowały dodatkową pracę, zbędne koszty i frustracje.

Przyjrzelśmy się temu dokładniej

Brak kontroli marżowości projektów

Pracownicy mają problem z ręcznym przypisaniem konkretnych kosztów do danego kontraktu, co uniemożliwia im prawidłowe wyliczenie marżowości kontraktów.

Rozproszone zarządzanie zadaniami i koordynacją projektów

Mnóstwo informacji znajduje się na mailach lub przekazywane są ustnie w biurze. Pracujący na budowie inżynierowie zostają wyłączeni z pozyskiwania tych informacji na bieżąco.

Archiwizacja danych i dokumentów

Brak cyfrowej bazy danych oznacza dla pracowników czasochłonny proces poszukiwania konkretnego dokumentu w zbiorach wielu segregatorów.

Sprawdzenie zapisów w umowie czy zamówień podczas pobytu na budowie jest niemożliwe. Konieczne jest sprawdzanie różnych kwestii czy zapytań dopiero po powrocie do biura.

Brak tworzenia i przechowywania szczegółowych danych o projektach nie pozwala: wyciągnąć wniosków na przyszłość dotyczących obłożenia, określić marżowości konkretnych projektów oraz przeanalizować, co można zrobić w kolejnych projektach lepiej.

Cele klienta

- zminimalizowanie czasu potrzebnego na administrację,
- możliwość wyciągnięcia wniosków z każdego kontraktu,
- polepszenie przepływu informacji i dokumentów,
- uwolnienie czasu na pracę nad tym, co ma realny wpływ na biznes.

Po kilku miesiącach poszukiwań odpowiedniego systemu, Alcomex doszedł do wniosku, że żadne z gotowych, ogólnodostępnych rozwiązań na rynku nie spełnia ich potrzeb. Nie chciał dostosowywać się do oprogramowania - chciał, aby to oprogramowanie odzwierciedlało specyfikę firmy budowlanej.

Zaproponowane przez nas rozwiązanie

Alcomex przychodząc do nas ze swoim problemem miał już sprecyzowane konkretne wymagania systemu. Firma wiedziała, jakie informacje i dane miałyby być przechowywane w cyfrowej bazie oraz jakich funkcjonalności oczekuje. Naszą odpowiedzią na wyzwania firmy był **dedykowany, kompleksowy system do zarządzania przedsiębiorstwem**.

Aby stworzyć jak najbardziej dopasowane do potrzeb firmy rozwiązanie, przeprowadziliśmy trzydniowy warsztat, podczas którego:

Omówiliśmy przepływ wszystkich procesów biznesowych, które miały być z informatyzowane.

Ustaliliśmy mierniki sukcesu dla klienta.

Podzieliliśmy system wyszczególniając moduły i omówiliśmy dokładnie każdy z nich:

- jakie mają być funkcjonalności i wymagania,
- jakie dane ma zawierać,
- jakie uprawnienia mają poszczególni pracownicy w organizacji,
- czy i jakie integracje ma zawierać system,
- jak ma wyglądać obieg dokumentów wewnątrz firmy i systemu (m.in. faktury, umowy, dokumenty dla księgowości),
- jakie są plany na przyszłość.

Na podstawie warsztatu wypracowaliśmy wizję rozwoju projektu podzieloną na konkretne moduły. Po określeniu specyfikacji i zakresu projektu przystąpiliśmy do przygotowywania i wdrożenia dedykowanego systemu ERP w kilku etapach. Dzięki temu pracownicy mogli płynnie przenosić niezbędne dane i korzystać z ukończonych modułów. **Firma już wtedy mogła dostrzec korzyści nowego rozwiązania, a wdrażanie zespołu było łatwiejsze.**

Jakie korzyści przynosi firmie Alcomex wykorzystywanie systemu ERP?

Najbardziej zależało nam na rozwiązaniu głównych problemów klienta.

Wprowadzenie monitorowania i kontroli marżowości kontraktów

Oznaczało to optymalizację rentowności prowadzonych inwestycji, wzrost marży, lepszą kontrolę finansów i bieżące śledzenie kluczowych wskaźników biznesowych. **Pozwoliło to firmie wybierać kontrakty, które są najbardziej opłacalne.**

Śledzenie przebiegu realizacji projektu

Pracownicy mają możliwość śledzenia na bieżąco przebiegu realizacji projektu ze szczegółowym wglądem w jego koszty i stopień zaawansowania prac. **Pozwala to na bieżąco eliminować pojawiające się nieprawidłowości i zmniejszać koszty projektów nawet o 90%.**

Bezpieczeństwo danych

Niezwykle ważnym aspektem korzystania z systemu ERP jest **zwiększenie bezpieczeństwa dostępu do wrażliwych danych, dokumentacji projektowej i pozwoleń.**

Jedna cyfrowa baza danych

Umożliwia 20-procentową oszczędność czasu na wykonywanie powtarzalnych prac administracyjnych.

Wyszukiwanie w systemie konkretnej umowy, faktury czy oferty trwa zdecydowanie krócej niż szukanie dokumentów w segregatorach.

Umożliwia trzystopniowe zatwierdzanie faktur online,

które daje niemal 100% pewność prawidłowości płatności.

Przewidywalność i możliwość oparcia się o szczegółowe dane poprzednich projektów podczas ofertowania.

Zwiększyła się skuteczność koordynacji działań pracowników.

Obecnie w czasie pandemii cała firma jest w stanie **przejsć na pracę zdalną w 100%** bez żadnych problemów.

Wdrażanie nowych pracowników jest maksymalnie uproszczone.

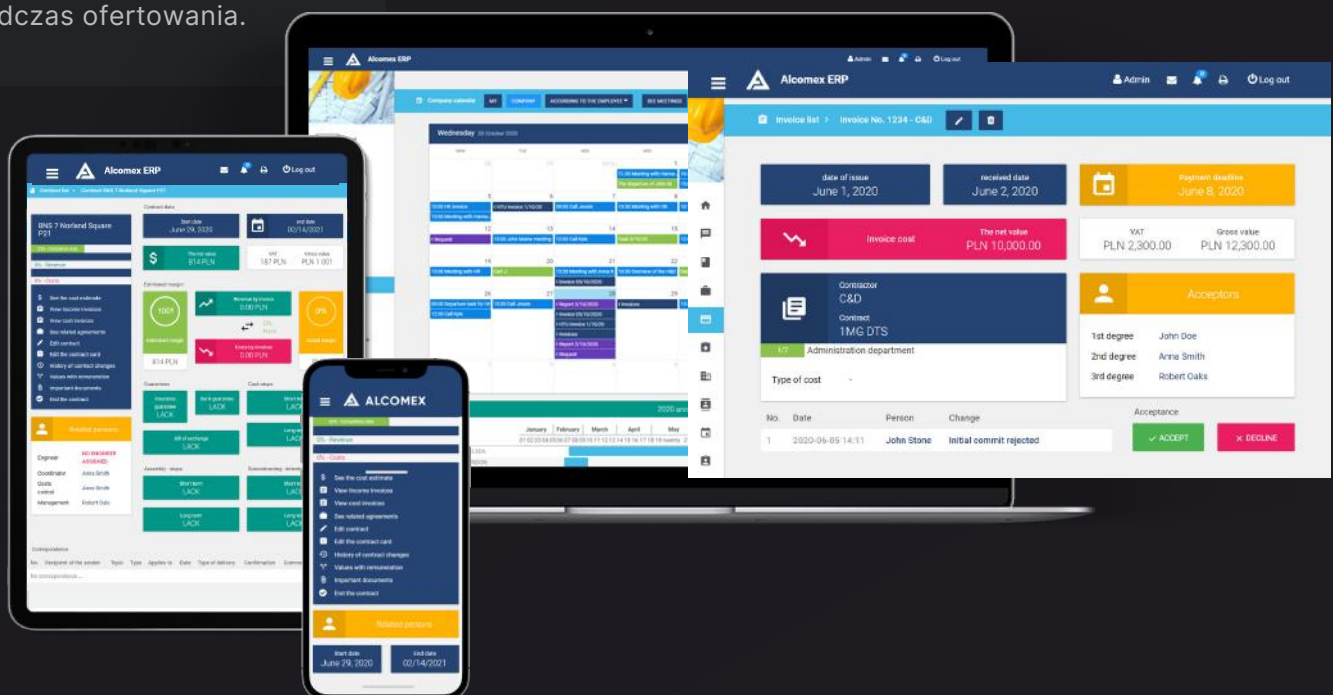
Dostęp do pełnej funkcjonalności bazy oraz zatwierdzania dokumentów z wszystkich urządzeń mobilnych w każdym miejscu.

Daje możliwość przypisania stanowisk, ról określających kompetencje oraz zakresu obowiązków pracowników. Umożliwia również wgląd w delegacje i urlopy. Przyczyniło się to do **uzyskania pełnej kontroli nad prawidłowością przepływu informacji.**

Wzrosła wydajność oraz poprawiła się jakość komunikacji.

Wszystkie procesy przebiegają szybciej.

Powiadomienia SMS o spotkaniach.



Firma odkryła na podstawie analizy i raportów systemu, że niektóre kontrakty, które wydawały się opłacalne, nimi nie były i odwrotnie - **te, które wyglądały na nieopłacalne, były zyskowe.**

Korzyści zauważalne w ciągu 5 lat od wdrożenia systemu:

Firma **zwiększyła zyski o 430%.**

Program pozwala zarządzać **15 mln przychodu.**

Program pozwala zarządzać **prawie 30 aktywnymi kontraktami w ciągu roku.**

Firma pozyskała **prawie 6 razy więcej zleceń.**

Czas przygotowywania ofert **zmniejszył się o 25%.**

Przeptyw informacji w dziale ofertowania **zwiększył się o 60%.**

Czas na powtarzalne prace administracyjne **zmniejszył się o 20%.**

Nastąpił **znaczący wzrost wydajności** pracy działu administracji o 50%.



Podczas naszej dziesiątej rocznicy nazwałem ten system jednym z pięciu wielkich kamieni milowych w dziejach firmy.

Tomasz Malarecki
Prezes Alcomex Polska

5.0 ★★★★★

Co zawiera system ERP?



 **HIGH SOLUTIONS**

**Pomagamy sektorowi MŚP
wkroczyć w nową erę cyfrową.**

Tworzymy dedykowane systemy internetowe.

Zainteresowało Cię nasze Case study?

Porozmawiajmy o Twoich
potrzebach

Porozmawiajmy



Patryk Płaczek

Opiekun klienta

+48 796 255 948

patryk@highsolutions.pl

Nawiąż ze mną kontakt na [LinkedIn](#)



www.highsolutions.pl

e-mail: patryk@highsolutions.pl // tel.: 796 255 075