

Case study wdrożenia ERP

enova365 Nieruchomości, Handel

i Księga Handlowa:

Zarządzanie nieruchomościami i zasobami Szczecińskiego Parku Naukowo-Technologicznego w enova365

Opinia Szczecińskiego Parku Naukowo-Technologicznego

Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny opiera swoją działalność na szerokim wykorzystaniu technologii IT. Sens naszej działalności to wielosektorowa obsługa naszych klientów, których liczymy w tysiące.

Przy takim rozłożeniu akcentów w naszej działalności wszelkie zaburzenia w funkcjonowaniu systemów informatycznych niekorzystnie wpływają na naszą pracę. Podstawowym wyzwaniem okazało się dostosowanie używanych wcześniej systemów do zmieniających się wymagań prawnych i naszych zmieniających się potrzeb. Istotne były również problemy z integracją informacji i wdrożeniem nowych metod zarządzania.

*Po przeanalizowaniu oferty rynkowej stwierdziliśmy, że **enova365 jest narzędziem, które spełni naszej wymagania**. Innym ważnym czynnikiem było stwierdzenie, że prezentująca nam rozwiązanie firma stara się zrozumieć na czym polega nasza działalność. Pozytywny odbiór z naszej strony wywołało również rzetelne przedstawianie co jest realne i racjonalne przy zastosowaniu oferowanego systemu, a co stanie się ewentualnie przyczyną problemów w przyszłości.*

Profesjonalne podejście firmy KOMAKO, wsparte silnie przez nasz zespół zaowocowały szybkim i zasadniczo bezproblemowym wdrożeniem i uruchomieniem nowego systemu.

Andrzej Feterowski, Dyrektor Zarządzający SPNT

Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny (SPNT) to przedsięwzięcie, którego celem jest m.in. wspieranie przedsiębiorstw w ich rozwoju. Spółka jest 100% własnością Miasta Szczecin, ale funkcjonuje na zasadach biznesowych. Spółka jest właścicielem kompleksu budynków biurowych, funkcjonujących pod zastrzeżoną nazwą handlową **Technopark Pomerania**. Firma funkcjonuje w kilku obszarach biznesowych, których wspólnym mianownikiem jest dostarczanie usług wspierających i stymulujących rozwój biznesu.



Technopark Pomerania wspiera rozwój innowacyjnych firm z branży ICT, lokalnych przedsiębiorców oraz zwiększa atrakcyjność Szczecina dla zagranicznych inwestorów.

To wsparcie jest wielopłaszczyznowe, głównie polega na:

- wsparciu firm dojrzałych, realizujących kluczowe działania przed wejściem na rynek.
- inkubacji start-up'ów poprzez udostępnianie nowoczesnej infrastruktury oraz profesjonalnych programów wsparcia.

Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny dysponuje i zarządza nowoczesnymi biurami, licznymi przestrzeniami wspólnymi, jak sale konferencyjne,

szkoleniowe, sale spotkań biznesowych, coworking do pracy indywidualnej i zbiorowej oraz największa w regionie serwerownia. Technopark to również lunch bar czy przedszkole. Tak zaprojektowana przestrzeń ułatwia firmom współpracę i realizowanie nowych projektów biznesowych. Jest czym zarządzać :)

Oprogramowanie

Wdrożenie

Klient



Wykorzystywane przez Klienta:

Moduły podstawowe enova365

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Handel • Nieruchomości • Pulpit kontrahenta | <ul style="list-style-type: none"> • BI Business Intelligence • Księga Handlowa • Księga Inwentarzowa |
|---|--|

Firma wdrożeniowa:

KOMAKO SP. Z O.O.

infolinia +800 109 509

www.komako.pl

komako@komako.pl

O TechnoParku Pomerania – Case study wdrożenia enova365

Wyzwanie

W Spółce Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny jest campus biuro-konferencyjny, którym zarządzano przy pomocy kilku rozbudowanych systemów. Brakowało systemu zintegrowanego, który zapewni przepływ informacji między modułami, zautomatyzuje prace zespołu i dostarczy bieżącej informacji zarządczej.

SPNT poszukiwało systemu, który pozwoli objąć całą działalność Spółki i stanie się narzędziem do zarządzania oraz obsługi sprzedaży związanej ze świadczonymi usługami. Usługi te to wynajem powierzchni biurowych wraz z usługami towarzyszącymi, sprzedaż usług centrum konferencyjnego, świadczenie usług IT w oparciu o własną serwerownię, wykonywanie usług wsparcia i konsultingu, realizacja konferencji i kongresów.

Dodatkowym wyzwaniem był fakt prowadzenia księgowości przez firmę zewnętrzną.

Brakowało spójnego narzędzia, które pozwoli:

- Zintegrować informacje znajdujące się w kilku systemach.
- Uzyskać bieżący dostęp do kluczowych informacji zarządczych i finansowych.
- Wdrożyć elastyczny model ewidencjonowania zdarzeń gospodarczych.
- Automatyzować procesy obiegu informacji i dokumentów.
- Zintegrować system z Księgowością.
- Spójnie dostarczać informacje pracownikom, najemcom i kontrahentom Technoparku.

Stosowany system nie zapewniał:

- Integracji informacji na wymaganym poziomie.
- Automatycznego przepływu informacji.
- Wiarygodności biznesowej w kontekście informowania klientów.
- Bieżącej informacji zarządczej na wymaganym poziomie.
- Jednoznacznej identyfikacji podmiotów i kontrahentów.
- Integracji ze stronami internetowymi obsługującymi usługi.
- Aktualizacji oprogramowania i dostosowania go do nowych wymogów prawnych.

Wdrożone rozwiązania

Wybrano system enova365 wdrożono moduły: Nieruchomości, Handel oraz Księga Handlowa i Księga Inwentarzowa.

W pierwszym etapie poświęcono uwagę obsłudze modułu Nieruchomości oraz Handel, zapewniając pełną ewidencję usług związanych z najmem nieruchomości i szeroko pojętym prowadzeniem nowoczesnego Parku Naukowo-Technologicznego.

Prowadzenie Parku Naukowo-Technologicznego

To cały wachlarz funkcjonalności w oparciu o moduły Nieruchomości oraz Handel, do których należą Usługi związane z Najmem:

- Najem powierzchni biurowej
- Najem miejsc parkingowych
- Najem pomieszczeń magazynowych
- Najem pomieszczenia gastronomicznego
- Najem szafek odzieżowych
- Wynajem sal konferencyjnych
- Obsługa liczników mediów
- Usługi coworkingu

oraz obsługa świadczenia zaawansowanych Usług IT:

- Wynajem powierzchni serwerowni
- Dzierżawa serwerów wirtualnych oraz fizycznych
- Usługi dostępu do Internetu
- Wynajem sprzętu IT
- Usługi kolokacji
- Dzierżawa światłowodów
- Hosting www, Domeny Internetowe

Oraz inne wymagające zagadnienia świadczonych w kampusie SPNT zaawansowanych usług:

- Usługi biura wirtualnego – wykorzystanie mechanizmu: fakturowanie na podstawie umów cyklicznych, bez powiązania z modułem nieruchomości.
- IOD – Inspektor Ochrony Danych – wykorzystanie mechanizmu: fakturowanie na podstawie umów cyklicznych, bez powiązania z modułem nieruchomości.
- Organizacja Konwentów, Kongresów – fakturowane bez relacji do umów cyklicznych.
- Usługi pozostałe - fakturowane bez relacji do umów cyklicznych.

SPNT poszukiwało narzędzi do zarządzania oraz obsługi sprzedaży związanej z kilkoma budynkami oraz parkingiem podziemnym i zleciło KOMAKO przygotowanie konfiguracji w enova365 w zakresie:

- **prowadzenie rejestru posiadanych nieruchomości:** strukturę nieruchomości SPNT w formie drzewa odzwierciedla zbudowana w enova365 struktura nieruchomości; widok pozwala w szybki sposób zidentyfikować zależności między obiektami. Dodatkowo prowadzony jest rejestr obiektów w formie listy, gdzie po zastosowaniu filtrów można wyodrębnić obiekty według typu oraz dostępności.

- **przechowywanie pożądaných informacji o obiektach w jednym miejscu** - dzięki skonfigurowanym, spersonalizowanym formularzom dla obiektów.
- **kontrola dostępności obiektów:** najem w enova365 powstaje do konkretnego obiektu w strukturze nieruchomości, blokując jego dostępność w danym okresie.
- **możliwość ustalenia**, z poziomu widoku struktury nieruchomości, **jaki Kontrahent aktualnie wynajmuje dany obiekt.**
- **możliwość wystawiania faktur sprzedaży dla najmu o zróżnicowanym okresie najmu** - w zależności od typu obiektu np. godzina, dzień, miesiąc, pół roku, rok.
- **zawieranie umów z różnym okresem obowiązywania:** na czas określony i nieokreślony.
- **zadbanie o możliwość wynajęcia przez jednego Najemcę kilku obiektów** - potrzeba wystawienia jednej zbiorczej faktury sprzedaży.
- **ewidencjonowanie zawartych umów z Najemcami** - z możliwością podpięcia załączników, na bazie, których wystawiane są dokumenty rozliczeniowe.
- **konfiguracja dedykowanych definicji** – dla Najmu, Umów cyklicznych, Umów jednorazowych oraz definicji faktur sprzedaży oraz korekt z zachowaniem specyfiki rozliczeń, właściwej dla danego typu obiektów.
- **zadbanie o indywidualne warunki płatności dla umowy** - Formularze umów wzbogacono o pola własne – dodano dodatkowy opis oraz informacje dotyczące płatności jak: sposób zapłaty, termin czy rachunek bankowy – gdzie ich zawartość niekoniecznie musi być zgodna z zapisami na karcie Kontrahenta.
- **zindywidualizowanie parametrów fakturowania oraz obsłużenia określonych zdarzeń dla zawartych umów cyklicznych**
- **wysyłka elektroniczna faktur sprzedaży**
- **rozliczanie mediów znajdujących się na terenie nieruchomości**

Podsumowanie i podziękowania

Zarządzanie projektem to zawsze olbrzymie wyzwania. Wyzwanie, w którym musiałem pilnować celów biznesowych mojej organizacji, koordynować pracę zespołów, analizować proponowane rozwiązania i w uzgodnieniu z kierownictwem podejmować decyzje co i jak będzie realizowane.

Szczęśliwie trafiłem na wiarygodnych i odpowiedzialnych partnerów po stronie zespołu wdrożeniowego wykonawcy. Komunikacja była szybko, odpowiedzi na nasze pytania trafiały do mnie szybko, były treściwe i merytoryczne.

Współpraca układała się harmonijnie, nie było konfliktów, wzajemnych pretensji, a to dobrze wróżyło i przełożyło się na końcowy efekt w postaci uruchomienia po 4 miesiącach pracy systemu obsługującego wszystkie podstawowe procesy biznesowe naszej organizacji.

Paweł Muszyński, kierownik projektu ze Strony SPNT

*Operacja się udała. Zaangażowaliśmy w nią cały nasz zespół, wierząc, że współpraca ludzi wzbogaca. W mojej ocenie równowaga pomiędzy zespołami wdrożeniowymi wykonawcy i zamawiającego jest kluczowa. A w tym przypadku okazało się, że możliwe było takie konstruowanie zasad współpracy, **aby osiągnąć wynik na zasadzie win-win. I to się udało.***

Zrozumienie naszych potrzeb, przy równoczesnym identyfikowaniu możliwości zespołu wdrożeniowego wykonawcy i oprogramowania zaowocowało generalnie bezkonfliktową współpracą.

Zrealizowaliśmy nasze cele biznesowe, otworzyliśmy nowe możliwości przed firmą, mamy platformę do realizacji naszych następnych zamierzeń.

Andrzej Feterowski, Dyrektor Zarządzający SPNT