STUDIUM **PRZYPADKU**

Nowoczesne zarządzanie oraz automatyzacja procesów w "RDJ KLIMA" SPÓŁKA JAWNA W.DYBICZ, R.JÓZEFOWICZ, M.RAPICKI

O NAS

Za każdym udanym wdrożeniem stoi zespół ludzi kompetentnych, zaangażowanych i doskonale rozumiejących potrzeby biznesu. Od 2000 roku wspieramy firmy z sektora MŚP na terenie całej Polski w skutecznym wdrażaniu systemów ERP.

Dostarczamy rozwiązania, które realnie usprawniają codzienną pracę i wspierają rozwój organizacji. Jako firma wdrożeniowa koncentrujemy się na systemie **enova365**, który implementujemy w pełnym zakresie funkcjonalnym.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu pomagamy przedsiębiorstwom optymalizować procesy, automatyzować codzienne zadania i tworzyć spójne środowisko pracy w obszarach finansów, kadr, handlu, produkcji i analiz biznesowych. Dziś nasz zespół tworzy 12 specjalistów – to niewielka liczba, ale o dużej sile.

KLIENT

RDJ Klima

RDJ Klima to firma produkcyjno-handlowa z wieloletnim doświadczeniem w branży HVAC, specjalizująca się w projektowaniu i wytwarzaniu elementów systemów wentylacji oraz klimatyzacji. Przedsiębiorstwo od lat rozwija swoją działalność we Włocławku, konsekwentnie budując pozycję rozpoznawalnego partnera dla firm instalacyjnych, dystrybutorów oraz inwestorów realizujących projekty przemysłowe i komercyjne.

Dynamiczny rozwój organizacji opiera się na połączeniu kompetencji produkcyjnych, znajomości rynku oraz elastycznego podejścia do potrzeb klientów. RDJ Klima dostarcza szerokie portfolio produktów wykorzystywanych w nowoczesnych instalacjach wentylacyjnych – od standardowych komponentów po rozwiązania przygotowywane pod indywidualne wymagania techniczne.

Dzięki temu znamy się nawzajem, współpracujemy sprawnie i indywidualnie podchodzimy do każdego klienta.

W skład zespołu wchodzą:

- programiści, którzy odpowiadają za rozwój, personalizację i integrację systemów z myślą o tym, by rozwiązania pasowały do konkretnych procesów i wymagań każdej firmy.
- specjaliści ds. sprzedaży, którzy doradzają optymalne rozwiązania już na etapie wyboru systemu z nastawieniem na indywidualne potrzeby Klienta.
- wdrożeniowcy to oni są najbliżej Klienta, prowadząc cały proces implementacji systemu ERP: od analizy, przez konfigurację, aż po szkolenia. Każdy z nich specjalizuje się w konkretnym obszarze funkcjonalnym, takim jak: finansowo księgowy, kadrowo płacowy, produkcyjny oraz handlowo magazynowy

Dzięki ponad 25-letniemu doświadczeniu i zgromadzonemu know-how łączymy sprawdzone praktyki z elastycznością działania. Nie boimy się wyzwań i wiemy, jak zamieniać technologię w realną wartość dla firm. Współpracujemy z Klientami na obszarze całej Polski. Z powodzeniem wdrażamy systemy ERP w przedsiębiorstwach produkcyjnych, handlowych oraz usługowych niezależnie od złożoności procesów biznesowych.

Firma realizuje zamówienia zarówno dla mniejszych podmiotów wykonawczych, jak i dużych inwestycji wymagających wysokiej jakości, terminowości oraz powtarzalności procesów produkcyjnych.

Istotnym elementem działalności RDJ Klima jest rozwinięte zaplecze produkcyjne oraz doświadczenie w zarządzaniu procesami logistycznymi i magazynowymi. Firma obsługuje wiele równoległych procesów związanych z produkcją, kompletacją zamówień, kontrolą stanów magazynowych oraz współpracą z partnerami handlowymi. Wraz z rozwojem organizacji rosły również potrzeby związane z cyfryzacją procesów biznesowych, lepszym przepływem informacji oraz integracją danych pomiędzy działami firmy.

RDJ Klima stawia na rozwój oparty na jakości, stabilności oraz partnerskich relacjach biznesowych. Dzięki wieloletniej obecności na rynku przedsiębiorstwo zdobyło doświadczenie pozwalające skutecznie odpowiadać na zmieniające się potrzeby branży HVAC, jednocześnie utrzymując wysokie standardy obsługi klientów i organizacji procesów wewnętrznych.

Firma jest przykładem nowoczesnego przedsiębiorstwa produkcyjnego, które łączy doświadczenie przemysłowe z otwartością na nowe technologie, automatyzację oraz usprawnianie procesów operacyjnych wspierających dalszy rozwój biznesu.

Misja i kierunki rozwoju

Rozwój RDJ Klima można opisać w kilku kluczowych obszarach, które naturalnie wynikają z dynamiki rynku HVAC oraz rosnących oczekiwań klientów:

1. **Rozwój oferty produktowej**

Firma systematycznie poszerza asortyment o nowe komponenty wentylacyjne, dostosowane do nowoczesnych systemów instalacyjnych, w tym rozwiązań energooszczędnych i wysokoefektywnych.

2. **Automatyzacja i optymalizacja produkcji**

Jednym z głównych kierunków jest usprawnianie procesów produkcyjnych poprzez większą automatyzację, standaryzację oraz kontrolę jakości, co pozwala utrzymać wysoką powtarzalność i skrócić czas realizacji zamówień.

3. **Digitalizacja procesów biznesowych**

Coraz większe znaczenie ma integracja danych między produkcją, magazynem i sprzedażą. Celem jest lepsze planowanie, ograniczenie błędów operacyjnych oraz zwiększenie przejrzystości procesów w firmie.

4. **Wzmacnianie logistyki i dostępności**

Kluczowym kierunkiem jest poprawa zarządzania stanami magazynowymi oraz skracanie czasu realizacji dostaw, co w branży instalacyjnej ma bezpośredni wpływ na efektywność realizowanych inwestycji.

WYZWANIA **PROJEKTOWE**

Przed wdrożeniem systemu enova365 firma RDJ KLIMA Sp. J mierzyła się z szeregiem wyzwań związanych z obsługą procesów biznesowych w obszarach: handlowym, finansowo księgowym oraz kadrowo płacowym.

1. **Ograniczona integracja procesów biznesowych**

   Wraz z rozwojem firmy coraz bardziej widoczne stawały się ograniczenia dotychczasowego środowiska opartego o system Symfonia. Poszczególne obszary działalności funkcjonowały w dużej mierze niezależnie od siebie, co utrudniało sprawny przepływ informacji pomiędzy działami.

Firma potrzebowała rozwiązania, które umożliwi:

- integrację obszarów handlowych, księgowych, kadrowych i CRM,
- pracę na wspólnej bazie danych,
- eliminację wielokrotnego wprowadzania tych samych informacji,
- szybszy dostęp do aktualnych danych biznesowych.

Jednym z głównych założeń projektu było stworzenie spójnego środowiska pracy wspierającego wszystkie kluczowe procesy organizacji.

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ OPERACYJNĄ

Duży udział manualnych procesów i wielokrotnego wprowadzania danych

Rozproszenie danych i brak spójnej komunikacji między działami

Przestarzała technologia i „desktopowy" charakter

2. **Ograniczone możliwości rozwoju dotychczasowego systemu**

Wraz ze wzrostem liczby klientów, dokumentów oraz realizowanych projektów pojawiła się potrzeba większej elastyczności systemu ERP. Dotychczasowe rozwiązanie przestało odpowiadać na rosnące potrzeby organizacji.

Wyzwania obejmowały między innymi: ograniczone możliwości rozbudowy systemu, trudności w dostosowywaniu procesów do zmieniających się potrzeb firmy, niewystarczające wsparcie dla nowoczesnych procesów sprzedażowych i zarządczych, brak centralnego narzędzia wspierającego rozwój relacji z klientami.

3. **Rozproszenie danych i ograniczona dostępność informacji**

W codziennej pracy istotnym problemem była konieczność pozyskiwania informacji z różnych miejsc i modułów, co wpływało na wydłużenie czasu obsługi procesów oraz utrudniało bieżącą analizę danych.

Firma potrzebowała rozwiązania zapewniającego:

- centralizację informacji biznesowych,
- szybszy dostęp do danych finansowych i handlowych,
- większą przejrzystość procesów,
- możliwość bieżącego monitorowania sytuacji firmy.

Szczególnie istotna była poprawa komunikacji pomiędzy działem handlowym, księgowością oraz administracją.

4. **Konieczność usprawnienia procesów handlowych i obsługi klienta**

Wraz z rozwojem działalności coraz większego znaczenia nabierała efektywna organizacja procesu sprzedaży oraz zarządzanie relacjami z klientami.

Do głównych wyzwań należały:

- brak pełnej historii współpracy z klientami,
- ograniczona kontrola nad procesem ofertowania i sprzedaży,
- rozproszone informacje o ustaleniach handlowych,
- trudności w monitorowaniu aktywności handlowców oraz szans sprzedażowych.

Wdrożenie enova365 CRM miało uporządkować proces sprzedaży i zwiększyć jakość obsługi klienta.

5. **Automatyzacja i ograniczenie pracy manualnej**

W wielu obszarach organizacji znacząca część pracy wykonywana była ręcznie, co zwiększało ryzyko błędów oraz wydłużało czas realizacji procesów.

Firma oczekiwała:

- większej automatyzacji procesów księgowych i kadrowych,
- usprawnienia obiegu dokumentów,
- szybszego generowania raportów i analiz,

Jednym z kluczowych celów projektu było zwiększenie efektywności operacyjnej organizacji.

ROZWIĄZANIE

Po analizie dostępnych systemów wybrano enova365 jako rozwiązanie najlepiej odpowiadające potrzebom organizacji.

Decydujące czynniki

- Integracja wszystkich kluczowych obszarów firmy w jednym systemie ERP
- Elastyczność i możliwość rozbudowy systemu wraz z rozwojem przedsiębiorstwa
- Automatyzacja procesów księgowych, handlowych i kadrowych
- Dostęp do aktualnych danych zarządczych w czasie rzeczywistym
- Możliwość pracy na jednej, wspólnej bazie danych
- Nowoczesne narzędzia wspierające sprzedaż i relacje z klientami (CRM)
- Ograniczenie pracy manualnej oraz eliminacja podwójnego wprowadzania danych
- Intuicyjność systemu i łatwiejsza organizacja codziennej pracy
- Stabilność rozwiązania oraz możliwość dalszej integracji z innymi narzędziami
- Bezpieczeństwo danych i zgodność z aktualnymi przepisami prawa

„Po wdrożeniu systemu zdecydowanie łatwiej nam kontrolować stany magazynowe i przepływ towarów. Wcześniej zdarzało się, że informacje były opóźnione albo trzeba było je sprawdzać w kilku miejscach. Teraz widzimy wszystko na bieżąco w jednym systemie, co bardzo usprawnia kompletację i wydawanie towaru. Mamy też mniej pomyłek przy dokumentach, a cały proces pracy na magazynie jest bardziej zautomatyzowany”

Paweł Sarnowski

Managing Director

KORZYŚCI

Wdrożenie systemu enova365 w firmie RDJ Klima Sp. J. przyniosło wymierne korzyści w zakresie organizacji pracy, przepływu informacji oraz kontroli nad kluczowymi procesami biznesowymi. Zmiana systemu przełożyła się nie tylko na uporządkowanie dotychczasowych działań, ale również na realne usprawnienie codziennej pracy operacyjnej.

Proces wdrożenia

Wdrożenie zostało przeprowadzone etapowo:

- Analiza przedwdrożeniowa i mapowanie procesów
- Migracja danych z bieżącego systemu
- Konfiguracja systemu enova365
- Szkolenie użytkowników

Uruchomienie produkcyjne i wsparcie powdrożeniowe

Szczególną uwagę poświęcono poprawności migracji danych oraz dostosowaniu systemu do obowiązujących procedur firmy.

Efekty wdrożenia

Integracja procesów i danych w jednym środowisku

Jednym z najważniejszych efektów wdrożenia było połączenie wszystkich kluczowych obszarów działalności firmy w jednym systemie ERP. Dzięki temu informacje z działu handlowego, księgowości, kadr oraz CRM zaczęły funkcjonować w spójnym środowisku, co wyeliminowało problem rozproszonych danych i konieczności ich ręcznego przenoszenia pomiędzy systemami.

Poprawa przepływu informacji w organizacji

Wdrożenie znacząco usprawniło komunikację pomiędzy działami. Pracownicy uzyskali dostęp do aktualnych danych w czasie rzeczywistym, co pozwoliło na szybsze reagowanie na zmiany oraz podejmowanie bardziej świadomych decyzji operacyjnych i biznesowych.

Zwiększenie kontroli nad finansami i rentownością

Dzięki integracji obszaru księgowego z handlem możliwe stało się lepsze monitorowanie kosztów, przychodów oraz marżowości realizowanych projektów. Firma zyskała większą przejrzystość finansową oraz możliwość bieżącej analizy wyników działalności.

Usprawnienie procesów sprzedażowych i obsługi klienta

Moduł CRM oraz Handel pozwoliły uporządkować proces sprzedaży od pierwszego kontaktu z klientem aż po finalizację transakcji. Została poprawiona widoczność historii współpracy, co przełożyło się na lepszą jakość obsługi klienta oraz większą skuteczność działań handlowych.

Większa efektywność pracy zespołów

Dzięki uporządkowaniu procesów i dostępowi do jednego źródła danych pracownicy mogą szybciej wykonywać swoje obowiązki. Zmniejszyła się liczba powtarzalnych czynności administracyjnych, co pozwoliło skupić się na zadaniach o większej wartości biznesowej.

Wdrożenie enova365 stworzyło stabilne i skalowalne środowisko, które umożliwia dalszy rozwój firmy. System zapewnia elastyczność w dostosowywaniu procesów do zmieniających się potrzeb rynku oraz wspiera dalszą cyfryzację przedsiębiorstwa.