

## Wolters Kluwer Polska sp. z o.o.

# Wdrożenie SAP z wykorzystaniem systemu prekonfigurowanego SPRINT

\_\_\_ Pięć wydawnictw połączonych w jeden zintegrowany organizm



**Wolters Kluwer Polska (dawniej Polskie Wydawnictwa Profesjonalne - PWP) to największe w Polsce przedsiębiorstwo dostarczające profesjonalnej informacji z zakresu prawa. Głównym przedmiotem działalności firmy jest publikacja aktualizowanych produktów elektronicznych, jak również publikacja książek i czasopism. Firma należy do holenderskiego koncernu Wolters Kluwer. Spółka funkcjonuje na polskim rynku od 1999 roku, a w jej skład wchodzi pięć wydawnictw, m.in. LEX.**

Wolters Kluwer Polska (dawniej PWP) użytkuje od stycznia 2003 r. system SAP. We wdrożeniu, prowadzonym przez BCC, wykorzystano SPRINT, prekonfigurowany system SAP dla firm średniej wielkości, co pozwoliło ograniczyć czas i koszty wdrożenia.

### Cele wdrożenia i wybór systemu

Wykorzystywane w Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP) systemy informatyczne nie odpowiadały rosnącym potrzebom.

Nie dostarczały one w wystarczająco szybki sposób wiarygodnej informacji zarządczej. Były one także słabo ze sobą zintegrowane, co z jednej strony powodowało, że niektóre informacje trzeba było przetransmitować w sposób ręczny lub półautomatyczny między nimi, a z drugiej strony dość dużo czasu pochłaniały uzgodnienia danych między tymi systemami.

Niektóre z istniejących systemów, ze względu na bardzo dużą liczbę przetwarzanych w nich dokumentów, pracowały czasami dość niestabilnie.

W związku z tym w końcu 2001 r. zdefiniowano cele wdrożenia:

- uzyskanie szerszej i bardziej wiarygodnej informacji zarządczej, poprzez zintegrowanie wszystkich systemów IT, oraz zastosowanie takich narzędzi ERP jak prognoza płynności czy automatyczna kontrola kredytowa klienta
- usprawnienie wewnętrznej organizacji oraz zwiększenie stopnia automatyzacji procesów, wyeliminowanie niektórych ręcznych operacji
- uproszczenie przebiegu procesów
- standaryzacja i ujednoczenie procesów i procedur we wszystkich jednostkach
- przyspieszenie obiegu informacji m.in. poprzez

zmniejszenie czasu zamknięcia miesiąca/roku i przygotowanie niezbędnych raportów

- zmniejszenie kosztów (np. związanych z książkami wolnorotującymi, kosztów ogólnych) oraz dokładniejsza ich kontrola, uzyskanie aktualnej i rzetelnej informacji na temat rentowności netto poszczególnych produktów.

---

Damian Zajkowski, Główny Księgowy firmy i kierownik wdrożenia, powiedział po wyborze systemu i jego dostawcy: „Celem wdrożenia SPRINT w PWP jest zwiększenie siły konkurencyjnej naszej firmy, poprzez zintegrowanie wszystkich jednostek w jednym systemie informatycznym. Spodziewamy się, że uruchomienie systemu SAP, zawierającego najlepsze światowe rozwiązania ERP i CRM, istotnie wpłynie na podniesienie jakości obsługi klientów PWP.”

Na krótkiej liście branż pod uwagę systemów ERP znalazły się JDEdwards oraz SAP. Przy wyborze systemu nie bez znaczenia był fakt, że spółki grupy Wolters Kluwer wykorzystują SAP. Korporacja nie narzucała jednak wyboru systemu, pozostawiając decyzję zarządowi Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP).

W czerwcu 2002 r. zespół przygotowujący wdrożenie zdecydował o wyborze systemu SAP, i o wykorzystaniu oferowanego przez BCC SPRINT. Argumenty, które zdecydowały o wyborze SPRINT, to:

- funkcjonalność odpowiadająca wymaganiom
- krótki czas wdrożenia (dzięki zastosowaniu prekonfigurowanych, gotowych procesów wzorcowych)
- ograniczone do niezbędnego minimum zaangażowanie pracowników w prace wdrożeniowe (dzięki zastosowaniu metodyki SPRINT)
- bardzo dobry stosunek kosztów wdrożenia do korzyści z wdrożonych funkcjonalności

### Zakres i przebieg wdrożenia

W połowie 2002 r. rozpoczęły się prowadzone przez BCC prace wdrożeniowe. Wdrożenie objęło następujące obszary zarządzania: rachunkowość finansowa, księgowość majątku trwałego, controlling, zarządzanie płynnością finansową, gospodarka materiałowa i zaopatrzenie, sprzedaż i dystrybucja. Wdrożeniem objęto wszystkie pięć oddziałów firmy.

W ramach wdrożenia Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP) otrzymało dokumentację koncepcyjną i techniczną systemu, skonfigurowany w systemie wzorcowy model procesów zgodny z koncepcją wdrożenia, przygotowane wzorce danych podstawowych oraz gotowy system informacyjny. Wysiłki zespołów wdrożeniowych skoncentrowały się na poszerzeniu funkcjonalności wzorcowej SPRINT o procesy specyficzne dla firmy.

Wykorzystanie metodyki wdrożeniowej SPRINT, w której członkowie zespołów roboczych są informato-rami, a nie wdrożeniowcami, pozwoliło pracownikom Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP) pogodzić obowiązki wdrożeniowe z innymi pracami.

Start produktywny tak szerokiej funkcjonalności w pięciu podmiotach zaplanowano na styczeń 2003 r. Wykorzystanie SPRINT pozwoliło na dotrzymanie tak napiętego terminu. Od kwietnia do października 2003 r. trwał II etap wdrożenia, w zakresie zarządzania kadrami i płacami (również przy wykorzystaniu rozwiązania prekonfigurowanego – HR SPRINT).

---

Damian Zajkowski: „Wybór SAP oznaczał dla nas wybór rozwiązania sprawdzonego na całym świecie – zatem wybierając SAP minimalizowaliśmy ryzyko niepowodzenia tak ważnego dla nas przedsięwzięcia informatycznego. Dodatkowo, dzięki zastosowaniu systemu prekonfigurowanego SPRINT, szeroką funkcjonalność SAP uruchomiliśmy w naprawdę krótkim czasie.”

### Korzyści z uruchomionych funkcjonalności

W **rachunkowości finansowej** SAP gromadzone są dokumenty księgowe generowane podczas transakcji gospodarczych w innych obszarach systemu.

Księgowania są automatyczne, co wiąże się m.in. ze zmniejszeniem możliwości powstawania błędów oraz mniejszą pracochłonnością dla służb księgowych. Istotnie skrócił się czas przygotowania sprawozdań dla urzędów i dla zarządu – obecnie zamknięcie okresu rozrachunkowego odbywa się w pierwszych dniach kolejnego okresu.

Automatyzacja czynności księgowych ma szczególne znaczenie dla Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP), które posiada bazę kilkuset tysięcy klientów, generując ogromną ilość dokumentów księgowych.

Usprawnieniu uległy procesy w obszarze **majątku trwałego**. Korzystając z SAP można dowolnie definiować zasady amortyzacji środków trwałych dla

różnych celów. System umożliwia prowadzenie wyceny majątku trwałego wg różnych modeli – np. wg innych zasad dla potrzeb bilansowych i wg innych dla podatkowych.

Wdrożenie SPRINT w **kontroingu** umożliwiło przyspieszenie raportowania oraz zebrania w jednym systemie całej istniejącej do tej pory funkcjonalności związanej z analizą kosztów. Przeniesiono do SAP funkcjonującą do tej pory w Wolters Kluwer Polska (wówczas PWP) strukturę miejsc powstawania kosztów oraz wprowadzono tzw. zlecenia wewnętrzne i projekty, pozwalające gromadzić np. koszty akcji marketingowych, czy projektów wydawniczych. Rozliczenia kosztów są zautomatyzowane, udostępnione zostały jednolite narzędzia planowania kosztów.

Wprowadzone rozwiązania pozwalają na jeszcze bardziej dokładną i rozbudowaną niż w poprzednich systemach, wielowymiarową rejestrację i raportowanie przychodów ze sprzedaży oraz kosztu własnego sprzedaży do poziomu każdego z produktów. Analiza przychodów i rentowności możliwa jest w segmentach rynku, składających się z kombinacji cech takich jak produkt, klient, sprzedawca, kanał dystrybucji. Zautomatyzowano również mechanizmy rejestracji oraz rozliczania przychodów i kosztów przyszłych okresów.

Wprowadzono także narzędzia **zarządzania środkami pieniężnymi**. Na jednym raporcie (prognozie płynności) wyświetlane są kwoty wpływów i wypływów środków pieniężnych wg planowanej daty waluty. W prognozie płynności uwzględnione są operacje logistyczne, jak zamówienie zaopatrzenia czy zlecenia sprzedaży, oraz pozycje rozrachunkowe.

Wartości z prognozy płynności mogą być zestawiane razem z wartościami sald na rachunkach bankowych oraz sald innych pomocniczych kont bankowych, dzięki czemu uzyskuje się informację o prognozowanym stanie środków pieniężnych. Tę informację dział finansowy uzyskuje z odpowiednim wyprzedzeniem w stosunku do rzeczywistego ruchu środków pieniężnych.

W obszarze **gospodarki materiałowej i zaopatrzenia** system zapewnił pełną obsługę procesu zaopatrzenia w materiały i usługi. W systemie obsługiwane są także procesy konsygnacji dostawcy, księgowania towarów zakupionych w drodze oraz księgowania kosztów dodatkowych i dokumentów SAD. Raporty pozwalają na pełną analizę ilościowo-wartościową zapasów we wszystkich oddziałach Wolters Kluwer Polska.

Nieocenione są korzyści z wdrożenia SAP w obszarze **sprzedaży i dystrybucji**. System umożliwia ko-

rzystanie z jednej bazy danych klientów i produktów dla wszystkich jednostek Wolters Kluwer Polska, a dzięki integracji wartość sprzedaży zafakturowanej oraz wartość zrealizowanych dostaw pojawiają się w czasie rzeczywistym na kontach księgi głównej. System informacyjny sprzedaży pozwala na prowadzenie zaawansowanych analiz rentowności sprzedaży wg wielu kryteriów.

W ramach rozszerzeń standardu SPRINT uruchomione zostały funkcjonalności, wspierające specyficzne obszary działalności, jak: sprzedaż w prenumeracie, księgowania przychodów przyszłych okresów, sprzedaż w konsygnacji, sprzedaż gotówkowa i obsługa kasy fiskalnej, oraz specyficzna procedura monitorowania. System obsługuje także czynności zrównane ze sprzedażą: wydania na reprezentację i reklamę oraz darowizny.

Uruchomiono też interfejs do funkcjonującego w Wolters Kluwer Polska systemu CRM, który zapewnia transfer danych podstawowych klientów, historii kontaktów handlowych oraz pozwala na generowanie zamówień sprzedaży w SAP poprzez stronę WWW.

Uruchomiona została również funkcjonalność SAP Online Store, obsługująca **sprzedaż przez Internet**. W pierwszym etapie działania księgarnia obsługuje dużych partnerów handlowych. Docelowo za jej pośrednictwem będą obsługiwani liczni klienci PWP, a liczba realizowanych miesięcznie transakcji sięgnie kilku tysięcy.

---

Piotr Różański, Dyrektor Finansowy, podsumował: „Dzięki SPRINT uzyskaliśmy sprawnie działające narzędzie, obsługujące takie ważne dla nas funkcje, jak sprzedaż w prenumeracie, kontrola kosztów projektów wydawniczych, masowe wysyłki do klientów, sprzedaż poprzez księgarnię internetową. Co istotne, system jest elastyczny – łatwo rozbudowywać go o kolejne funkcje, oraz skalowalny. To duże zalety dla firmy takiej jak nasza, stale rozwijającej się i zwiększającej sprzedaż”.

---

Tekst przygotowany w listopadzie 2003 r.  
Wszystkie nazwy i znaki użyte w tekście są znakami zastrzeżonymi.