

CASE STUDY

Autoryzowany Partner

enova365
dla biznesu

Jak elastyczność systemu enova365 pozwoliła na planowanie i kontrolę rentowności najmu żurawi wieżowych

Wdrożenie wykonał zespół: **Unibox IT Sp. z o.o.**

Od 19 lat zajmujemy się wdrażaniem systemu enova365 i nie znamy zwrotu „nie da się”. Zawsze się da, tylko trzeba poszukać odpowiedniej drogi i ta zasada przyświeca nam przy współpracy z naszymi Partnerami. Specjalizujemy się w obszarach handlu, kadr i płac, księgowości, workflow oraz w realizacji dedykowanych rozwiązań branżowych.



Wdrożenie wykonano dla: **Corleonis S.A.**



Corleonis S.A. to polska firma z siedzibą w Rumi specjalizująca się w usługach związanych z wynajmem, sprzedażą, serwisem i obsługą techniczną żurawi wieżowych i samojezdnych oraz pokrewnych urządzeń budowlanych.

Firma działa na rynku od wielu lat, oferując kompleksowe rozwiązania dla branży budowlanej i inżynieryjnej. W ramach swojej działalności Corleonis udostępnia klientom:

- szeroką flotę żurawi wieżowych rozmieszczonych na terenie Polski, UE i krajów skandynawskich,
- żurawie samojezdne o dużych udźwigach,
- dźwigi budowlane (windy),
- usługi transportu drogowego sprzętu budowlanego,
- obsługę operatorską oraz szkolenia dla operatorów maszyn dźwigowych,
- serwis i dostawę części zamiennych.

Corleonis posiada rozwiniętą infrastrukturę i zaplecze techniczne umożliwiające realizację zarówno standardowych, jak i bardziej wymagających projektów budowlanych. Firma działa także jako wyłączny dystrybutor marki TEREX w Polsce w zakresie żurawi.

Przed wdrożeniem

Przed rozpoczęciem projektu wdrożeniowego firma Corleoni S.A. wykorzystywała system enova365 głównie w obszarze fakturowania, natomiast kluczowe procesy związane z przygotowaniem ofert, planowaniem kosztów oraz kontrolą rentowności kontraktów najmu żurawi wieżowych realizowane były poza systemem, w sposób rozproszony i niespójny. Oferty handlowe były przygotowywane indywidualnie przez poszczególnych handlowców, najczęściej w arkuszach Excel lub w formie odrębnych dokumentów, bez jednolitego modelu kalkulacji kosztów i marż. Każdy handlowiec stosował własne założenia dotyczące amortyzacji sprzętu, kosztów dodatkowych oraz sposobu uwzględniania zmiennych warunków realizacji kontraktu, co utrudniało porównywanie ofert oraz ocenę ich opłacalności na poziomie zarządczym.

Proces planowania marży na etapie ofertowania był skomplikowany i obarczony wysokim ryzykiem błędów, wynikających zarówno z ręcznych obliczeń, jak i z braku pełnych danych dotyczących rzeczywistych kosztów wykorzystania sprzętu. W praktyce oznaczało to, że decyzje cenowe często podejmowane były na podstawie doświadczenia i intuicji handlowców, a nie w oparciu o spójne i aktualne dane finansowe. Firma nie dysponowała narzędziem, które umożliwiałoby centralną ewidencję ofert oraz ich późniejszą analizę pod kątem rentowności, skuteczności sprzedaży czy zgodności z polityką marżową.

Na etapie realizacji kontraktów brakowało możliwości bieżącego monitorowania kosztów i przychodów przypisanych do konkretnej umowy. Dokumenty kosztowe, informacje o zmianach zakresu prac oraz dane

dotyczące amortyzacji sprzętu funkcjonowały w różnych miejscach, co uniemożliwiało szybkie ustalenie faktycznej rentowności kontraktu w trakcie jego trwania. Analiza finansowa była możliwa dopiero po zakończeniu projektu, kiedy możliwości reakcji na ewentualne odchylenia od planu były już ograniczone lub całkowicie niedostępne.

Fakturowanie usług związanych z najmem żurawi odbywało się w oparciu o zapiski w arkuszach Excel, dokumenty papierowe oraz informacje przekazywane pomiędzy działami. Taki sposób pracy zwiększał ryzyko pominięcia części należnych faktur, błędów w rozliczeniach oraz opóźnień w wystawianiu dokumentów sprzedaży. Dodatkowo brak powiązania faktur z pełnym kontekstem kontraktu utrudniał późniejszą analizę finansową oraz raportowanie na potrzeby zarządu.

Całość procesu cechowała się niskim poziomem automatyzacji oraz dużą zależnością od wiedzy poszczególnych pracowników. Wraz ze wzrostem skali działalności i liczby realizowanych kontraktów, dotychczasowy model pracy stawał się coraz mniej efektywny i coraz trudniejszy do kontrolowania, co stanowiło istotne ograniczenie dla dalszego rozwoju firmy.

Wyzwania i efekty wdrożenia

Jednym z głównych wyzwań stojących przed firmą z branży najmu żurawi wieżowych jest odpowiednia kalkulacja kosztów na etapie przygotowania oferty oraz możliwość kontroli tych kosztów i rozliczania umowy najmu na etapie realizacji. Realizację projektów cechuje duża zmienność i nieprzewidywalność (zaawansowanie prac, opóźnienia innych wykonawców). Sam żuraw zmienia się często wraz z postępem prac na budowie (rośnie wraz z budynkiem) co też

wymaga planowania na etapie budżetowania oraz w późniejszych etapach realizacji sprawnego rozliczania kontraktu.

Firma korzystała z systemu enova365 w zakresie fakturowania kontraktów, natomiast ofertowanie i rozliczanie realizacji umowy odbywało się w Excelu oraz notatnikach handlowców. Takie działanie z jednej strony było nieefektywne i ograniczało możliwości kontroli zarządczej nad procesami z drugiej strony poziom skomplikowania samej materii wydawał się trudny do uchwycenia przez oprogramowanie.

Po analizie procesów podjęta została decyzja o rozbudowie standardowej funkcjonalności enova365 – ofert o możliwość konfigurowania żurawia na etapie przygotowywania oferty. W celu realizacji tego zadania dodany został moduł konfiguracyjny, w którym można dodawać elementy składowe żurawi i przypisywać im wartości amortyzacji oraz wskazywać które komponenty pasują do siebie nawzajem. Handlowiec przygotowujący ofertę, może skonfigurować na dokumencie oferty żurawia i na tej podstawie na bieżąco wylicz mu się koszt jego amortyzacji. To pozwala na zarządzanie planowaną marżą na kontrakcie.

Kolejnym krokiem było zbudowanie modułu do śledzenia, rozliczania i analizowania podpisanego kontraktu na najem żurawia. Przygotowany został dodatek do programu, w którym rejestrowane są warunki umowy (warunki wynikające wprost z oferty można automatycznie przenieść na kontrakt). Do fakturowania wykorzystywany jest moduł handel enova365, w którym na podstawie kontraktu wystawiane są faktury sprzedaży a ich pozycje są automatycznie wiązane z kontraktem. Dzięki temu, że również z kontraktem łączone są dokumenty kosztowe oraz znamy wartość amortyzacji wynajętego sprzętu firma ma możliwość śledzenia rentowności umowy na bieżąco, a zautomatyzowany proces fakturowania upraszcza pracę oraz gwarantuje wystawienie faktur do wszystkich umów.

- ✓  Corleonis
 -  Sprzęt i usługi
 -  Typy sprzętu
 -  Kategorie budżetu
 -  Kategorie sprzętu
 -  **Karty projektu**
 -  Projekty
 -  Zestawienia czasu
 -  Naliczenia projektów
 -  Klasy pozycji kart projektu
 -  Definicje opcji oferty
 -  Definicje parametrów technicznych

Widok

Czynności

OK

Opłata

Opłata

Opłata

Parametry techniczne

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

Opłata

OK

Szukaj zakładki...

Ogólne

Ogólne

Parametry techniczne

Parametry

Nowy (Parametr techniczny)

Otwórz

Usuń

K...	Definicja	Nazwa własna	Wartość
0	Wysięgnik max	Wysięgnik max	65m
1	Wysięgnik proponowany	Wysięgnik proponowany	45m
2	Udźwig na 45m	Udźwig na 45m	34
3	Udźwig max	Udźwig max	40
4	Wysokość wieży	Wysokość wieży	12
5	Moc zasilania elektryczn...	Moc zasilania elektrycznego	45kv
6	Posadowienie	Posadowienie	krzyż

Korzyści po wdrożeniu

Wdrożone rozwiązanie znacząco zmieniło sposób planowania, realizacji i kontroli kontraktów najmu żurawi wieżowych w Corleonis S.A., wprowadzając spójny, zintegrowany proces obejmujący cały cykl życia kontraktu – od oferty, przez realizację, aż po rozliczenie i analizę rentowności.

Pełna kontrola marży już na etapie oferty

Dzięki możliwości konfiguracji żurawia bezpośrednio na dokumencie oferty, handlowcy uzyskali natychmiastowy wgląd w rzeczywisty koszt amortyzacji sprzętu. Pozwoliło to na:

- świadome planowanie marży jeszcze przed złożeniem oferty klientowi,
- eliminację ofert o zbyt niskiej rentowności,
- ujednolicenie zasad kalkulacji kosztów niezależnie od osoby przygotowującej ofertę.

Decyzje cenowe przestały opierać się na intuicji i arkuszach Excel, a zaczęły bazować na realnych danych finansowych.

Bieżąca analiza rentowności kontraktu w trakcie realizacji

Integracja danych ofertowych, kontraktowych, kosztowych i amortyzacyjnych umożliwiła monitorowanie rentowności umowy w czasie rzeczywistym. Zarząd i osoby odpowiedzialne za rozliczenia zyskały możliwość:

- szybkiego reagowania na zmiany w trakcie realizacji kontraktu,
- identyfikacji projektów generujących ryzyko finansowe,
- podejmowania decyzji korygujących jeszcze w trakcie trwania umowy, a nie po jej zakończeniu.

To szczególnie istotne w branży charakteryzującej się dużą zmiennością harmonogramów i warunków realizacji.

Automatyzacja i bezpieczeństwo procesu fakturowania

Powiązanie kontraktów z dokumentami sprzedaży i kosztów w systemie enova365 pozwoliło na pełną automatyzację fakturowania. Efektem było:

- ograniczenie ryzyka pominięcia faktur lub błędów rozliczeniowych,
- skrócenie czasu comiesięcznego rozliczania kontraktów,
- eliminacja ręcznych notatek i arkuszy Excel jako źródła danych.

Proces fakturowania stał się przewidywalny, powtarzalny i odporny na błędy ludzkie.

Spójność danych i jedno miejsce danych w organizacji

Zastąpienie rozproszonych narzędzi jednym, zintegrowanym rozwiązaniem zapewniło:

- spójność danych pomiędzy ofertą, kontraktem, kosztami i sprzedażą,
- łatwy dostęp do aktualnych informacji dla różnych działów firmy,
- poprawę jakości raportowania zarządczego.

Organizacja zyskała jedno centralne źródło danych, zamiast wielu niespójnych wersji tej samej informacji.

Wsparcie dla rozwoju i skalowania działalności

Rozwiązanie zostało zaprojektowane w sposób elastyczny, uwzględniający specyfikę branży oraz dalszy rozwój firmy. Dzięki temu:

- możliwe jest obsługiwanie coraz bardziej złożonych projektów,
- system wspiera rosnącą liczbę kontraktów bez wzrostu nakładów pracy administracyjnej,
- firma posiada solidne zaplecze systemowe do dalszej ekspansji na rynki zagraniczne.

Lepsza kontrola pracy handlowców i procesów ofertowych

Ustandaryzowanie procesu ofertowania umożliwiło analizę efektywności pracy handlowców, porównywanie ofert oraz ocenę skuteczności polityki cenowej. W efekcie:

- zarząd otrzymał narzędzie do realnej kontroli procesu sprzedaży,
- firma może świadomie optymalizować strategię ofertową,
- ryzyko podejmowania nierentownych kontraktów zostało znacząco ograniczone.

Moduły enova365



- Kadry Płace
- Księgowość
- Workflow
- Handel
- Serwis
- Projekty
- Preliminarz EŚP