

Case study – wdrożenie systemu enova365 w firmie Milkpol

Profil firmy

Milkpol to firma działająca w branży mleczarskiej, prowadząca działalność handlową na rynku krajowym oraz międzynarodowym. Spółka współpracuje z kontrahentami z wielu krajów Unii Europejskiej, realizując zarówno transakcje jednorazowe, jak i długoterminowe kontrakty handlowe.

Specyfika działalności Milkpol obejmuje sprzedaż do odbiorców zagranicznych, obsługę wielu numerów VAT UE (m.in. FR, NL, BE, DE, HU, LT), rozliczenia finansowe wymagające wysokiej precyzji oraz zaawansowane kalkulacje ilościowe i jakościowe produktów.

Partner wdrożeniowy

Wdrożenie systemu enova365 zostało zrealizowane przez firmę OKTA – doświadczonego partnera wdrożeniowego, specjalizującego się w projektach ERP dla firm o złożonych procesach handlowych i księgowych.

Zakres wdrożenia

Projekt obejmował wdrożenie modułów księgowo-finansowych oraz handlowych systemu enova365, w tym obsługę sprzedaży krajowej i międzynarodowej, rozrachunki z kontrahentami, wystawianie dokumentów sprzedaży z numerami NIP innymi niż PL oraz obsługę długoterminowych kontraktów handlowych.

Kluczowe wyzwania

Obsługa jednego kontrahenta posiadającego wiele numerów VAT UE, prowadzenie rozrachunków na jednym głównym koncie, podział numeracji dokumentów sprzedaży w zależności od zastosowanego numeru VAT, sprzedaż międzynarodowa, długoterminowe kontrakty oraz zaawansowane kalkulacje jednostek.

Zastosowane rozwiązania

System enova365 umożliwił wielokrotne wprowadzenie tego samego kontrahenta z różnymi numerami VAT UE przy jednoczesnym prowadzeniu rozrachunków na jednym koncie. Wdrożono numerację faktur zależną od numeru VAT, mechanizmy kontroli rozrachunków oraz obsługę sprzedaży międzynarodowej i kontraktów długoterminowych.

Proces wdrożeniowy – opis szczegółowy

Proces wdrożeniowy systemu enova365 w firmie Milkpol został przeprowadzony zgodnie z metodyką projektową opartą na etapowym podejściu do analizy, konfiguracji i uruchomienia systemu. Celem projektu było nie tylko techniczne wdrożenie systemu, ale przede wszystkim uporządkowanie i optymalizacja procesów handlowych oraz

księgowo-finansowych, ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży międzynarodowej i rozliczeń VAT UE.

Etap I – analiza przedwdrożeniowa

Pierwszym krokiem była szczegółowa analiza przedwdrożeniowa, realizowana wspólnie przez zespół wdrożeniowy firmy OKTA oraz kluczowych użytkowników po stronie Milkpol. Analiza objęła identyfikację obecnych procesów handlowych i księgowych, sposobu obsługi kontrahentów zagranicznych, zasad ewidencji sprzedaży, rozrachunków oraz obsługi długoterminowych kontraktów. Szczególną uwagę poświęcono problematyce wielu numerów VAT UE dla jednego kontrahenta, sposobowi prowadzenia rozrachunków na jednym koncie głównym oraz numeracji dokumentów sprzedaży.

Etap II – projekt rozwiązania

Na podstawie wyników analizy przygotowano szczegółową koncepcję wdrożenia systemu enova365. Obejmowała ona projekt struktury kartotek kontrahentów, zasady przypisywania numerów VAT UE, schematy numeracji dokumentów sprzedażowych, konfigurację rejestrów VAT oraz powiązania między modułem handlowym a księgowością. Na tym etapie określono również sposób obsługi kontraktów długoterminowych oraz reguły automatycznego przenoszenia danych z dokumentów handlowych do zapisów księgowych.

Etap III – konfiguracja i dostosowanie systemu

Kolejnym etapem była konfiguracja systemu enova365 zgodnie z przyjętą koncepcją. Obejmowała ona m.in. konfigurację kartotek kontrahentów z wieloma numerami VAT UE, wdrożenie podziału numeracji faktur w zależności od zastosowanego numeru VAT, ustawienie mechanizmów kontroli poprawności danych oraz konfigurację rozrachunków. Dodatkowo system został dostosowany do specyfiki kalkulacji jednostek stosowanych w Milkpol, przy jednoczesnym zachowaniu spójności ewidencji magazynowej.

Etap IV – testy funkcjonalne i akceptacyjne

Po zakończeniu konfiguracji przeprowadzono testy funkcjonalne oraz testy akceptacyjne z udziałem użytkowników końcowych. Testy obejmowały rzeczywiste scenariusze biznesowe, takie jak wystawianie dokumentów sprzedaży z numerami NIP innymi niż PL, rozliczanie sprzedaży zagranicznej, generowanie kompensat oraz obsługę kontraktów długoterminowych. Na podstawie wyników testów wprowadzono niezbędne korekty i usprawnienia.

Etap V – szkolenia użytkowników

Równolegle z testami przeprowadzono szkolenia dla użytkowników systemu. Szkolenia miały charakter praktyczny i były dostosowane do ról użytkowników, ze szczególnym uwzględnieniem działów handlu i księgowości. Celem szkoleń było przygotowanie zespołu Milkpol do samodzielnej i efektywnej pracy w nowym systemie.

Etap VI – uruchomienie produkcyjne i wsparcie powdrożeniowe

Ostatnim etapem było uruchomienie produkcyjne systemu enova365 oraz zapewnienie

wsparcia powdrożeniowego. W początkowym okresie pracy systemu zespół wdrożeniowy monitorował poprawność działania rozwiązania oraz wspierał użytkowników w bieżącej pracy. Tak zaplanowany proces wdrożeniowy pozwolił na stabilne uruchomienie systemu oraz osiągnięcie zakładanych celów biznesowych.

Uwzględnienie specyfiki branży mleczarskiej w procesie wdrożeniowym

Istotnym elementem procesu wdrożeniowego była analiza oraz uwzględnienie specyfiki branży mleczarskiej, w której działa firma Milkpol. Charakter oferowanych towarów, sposób ich wyceny, rozliczania oraz kontraktowania wymagał zastosowania rozwiązań wykraczających poza standardowe wdrożenie systemu ERP.

Na etapie analizy przedwdrożeniowej szczególną uwagę poświęcono charakterystyce towarów handlowych, których ilość i wartość uzależnione są nie tylko od masy, lecz również od parametrów jakościowych oraz przeliczników kalkulacyjnych. W związku z tym konieczne było zaprojektowanie rozwiązań umożliwiających równoległe funkcjonowanie różnych jednostek miary – jednostek kalkulacyjnych wykorzystywanych w handlu oraz jednostek magazynowych stosowanych w ewidencji ilościowej.

W procesie wdrożenia uwzględniono również specyfikę kontraktów długoterminowych charakterystycznych dla branży mleczarskiej. Kontrakty te obejmują ustalone wolumeny dostaw, długie okresy obowiązywania, zmienne ceny uzależnione od parametrów rynkowych oraz rozliczenia realizowane etapami. System enova365 został skonfigurowany w taki sposób, aby umożliwiał powiązanie dokumentów sprzedaży z zapisami kontraktowymi oraz zapewniał spójność danych handlowych i księgowych w całym cyklu życia kontraktu.

Kolejnym istotnym obszarem były rozliczenia wielowalutowe, wynikające z intensywnej współpracy Milkpol z kontrahentami zagranicznymi. Wdrożenie objęło konfigurację obsługi walut obcych, kursów walut, rozliczeń należności i zobowiązań w walutach oraz ich prawidłowego ujmowania w księgach rachunkowych. Szczególny nacisk położono na poprawność rozliczeń podatkowych i kursowych w kontekście sprzedaży wewnątrzwspólnotowej.

Uwzględnienie powyższych elementów na etapie analizy i konfiguracji systemu pozwoliło na stworzenie rozwiązania, które w pełni odzwierciedla realne procesy biznesowe Milkpol. Dzięki temu system enova365 nie tylko wspiera bieżącą obsługę sprzedaży i księgowości, ale również stanowi solidną podstawę do dalszego rozwoju firmy w wymagającym otoczeniu branży mleczarskiej.

Analiza specyfiki branży mleczarskiej w procesie wdrożeniowym

Analiza specyfiki branży mleczarskiej stanowiła jeden z kluczowych elementów procesu wdrożeniowego systemu enova365 w firmie Milkpol i miała bezpośredni wpływ na sposób zaprojektowania oraz konfiguracji rozwiązania. Branża mleczarska charakteryzuje się wysokim stopniem złożoności procesów handlowych i rozliczeniowych, wynikającym zarówno z właściwości towarów, jak i z form współpracy z odbiorcami krajowymi oraz zagranicznymi.

W trakcie analizy przedwdrożeniowej szczegółowo przeanalizowano charakter oferowanych towarów, których ilość i wartość nie są wyrażane wyłącznie w jednej jednostce miary. W działalności Milkpol istotną rolę odgrywają przeliczniki kalkulacyjne, wynikające m.in. z parametrów jakościowych produktów, takich jak zawartość tłuszczu czy inne współczynniki stosowane w rozliczeniach handlowych. Wymagało to zaprojektowania rozwiązania umożliwiającego równoległe funkcjonowanie jednostek kalkulacyjnych wykorzystywanych w sprzedaży oraz jednostek magazynowych stosowanych w ewidencji ilościowej.

Istotnym aspektem analizy była również specyfika kontraktów długoterminowych, powszechnie stosowanych w branży mleczarskiej. Kontrakty te obejmują ustalone wolumeny dostaw, długie okresy obowiązywania oraz rozliczenia realizowane cyklicznie lub etapami. Często wiążą się one także ze zmiennymi cenami, zależnymi od warunków rynkowych lub parametrów jakościowych towarów. W procesie wdrożenia konieczne było zdefiniowanie zasad powiązania kontraktów z dokumentami sprzedaży oraz zapewnienie spójności danych handlowych i księgowych na przestrzeni całego okresu obowiązywania umowy.

Kolejnym kluczowym obszarem były rozliczenia wielowalutowe oraz sprzedaż międzynarodowa. Milkpol realizuje znaczną część sprzedaży do kontrahentów z krajów Unii Europejskiej, co wiąże się z obsługą wielu numerów VAT UE, wystawianiem dokumentów sprzedaży z numerami NIP innymi niż PL oraz rozliczeniami w walutach obcych. Analiza objęła zasady przeliczania wartości dokumentów według kursów walut, rozliczanie należności i zobowiązań w walutach oraz ujęcie różnic kursowych w księgach rachunkowych, ze szczególnym uwzględnieniem poprawności podatkowej transakcji wewnątrzwspólnotowych.

Uwzględnienie powyższych uwarunkowań branżowych na etapie analizy i projektowania rozwiązania pozwoliło na wdrożenie systemu enova365 w sposób w pełni odzwierciedlający rzeczywiste procesy biznesowe Milkpol. Dzięki temu system nie tylko spełnia wymagania formalno-księgowe, lecz także realnie wspiera codzienną pracę działów handlu i księgowości oraz zapewnia solidną podstawę do dalszego rozwoju firmy w wymagającym i silnie regulowanym środowisku branży mleczarskiej.

Efekty wdrożenia –rezultaty biznesowe

Wdrożenie systemu enova365 w firmie Milkpol przyniosło szerokie i długofalowe efekty, które objęły zarówno codzienną pracę operacyjną, jak i obszar zarządzania finansowego oraz kontroli biznesowej. Jednym z kluczowych rezultatów było uporządkowanie złożonych procesów handlowych i księgowych, wynikających ze specyfiki branży mleczarskiej, sprzedaży międzynarodowej oraz obsługi wielu numerów VAT UE.

Z perspektywy działu księgowości wdrożenie systemu umożliwiło znaczące uproszczenie i usystematyzowanie rozrachunków z kontrahentami. Prowadzenie rozliczeń na jednym, głównym koncie kontrahenta – niezależnie od liczby stosowanych numerów VAT – zwiększyło przejrzystość należności i zobowiązań oraz ograniczyło ryzyko błędów ewidencyjnych. Automatyzacja procesów kompensat, monitorowania sald oraz generowania wezwań do zapłaty skróciła czas obsługi rozrachunków i poprawiła płynność finansową firmy.

Istotnym efektem wdrożenia była również poprawa kontroli nad procesem wystawiania dokumentów sprzedaży. Podział numeracji faktur w zależności od zastosowanego numeru VAT zapewnił jednoznaczną identyfikację transakcji krajowych i zagranicznych oraz ułatwił weryfikację poprawności rozliczeń podatkowych. Wystawianie dokumentów sprzedaży z numerami NIP innymi niż PL zostało w pełni ustandaryzowane i objęte mechanizmami kontrolnymi, co zwiększyło bezpieczeństwo podatkowe organizacji.

Wdrożenie systemu miało także bezpośredni wpływ na obsługę kontraktów długoterminowych. Spójne powiązanie kontraktów z dokumentami handlowymi oraz zapisami księgowymi umożliwiło bieżące monitorowanie realizacji umów, kontrolę wolumenów i wartości oraz łatwiejsze rozliczanie kontraktów w długich okresach obowiązywania. Zwiększyło to przejrzystość współpracy z kluczowymi odbiorcami oraz usprawniło planowanie finansowe.

Dodatkowym, istotnym rezultatem wdrożenia była poprawa jakości danych zarządczych. Spójność informacji pomiędzy modułem handlowym a księgowością pozwoliła na szybsze i bardziej wiarygodne przygotowywanie analiz finansowych, zestawień sprzedaży oraz raportów na potrzeby zarządu. System enova365 stał się centralnym narzędziem wspierającym podejmowanie decyzji biznesowych, zwiększając kontrolę nad rentownością sprzedaży i umożliwiając dalszy rozwój firmy Milkpol w oparciu o rzetelne dane.