

# BOOM JEST SZANSĄ

MIESZKANIOWY „BOOM” TO OGROMNA SZANSA, ALE TAKŻE WYZWANIE DLA BRANŻY HEPAC. REPREZENTANCI BRANŻY SANITARNO-GRZEWczej MAJĄ PRZED SOBĄ BARDZO DOBRE PERSPEKTYWY, BIORĄC POD UWAGĘ SYTUACJĘ NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. W ZAWROTNYM TEMPIE PRZYBYWA ZARÓWNO BUDYNKÓW MIESZKALNYCH, JAK I UŻYTKOWYCH. WZROST LICZBY ZAMÓWIEŃ NIESIE JEDNAK ZE SOBĄ TAKŻE PROBLEMY.

NBP poinformował właśnie, że w III kw. 2019 r. Polacy zaciągnęli kredyty mieszkaniowe na sumę 16 mld zł – ostatnią taką wartość zanotowano ponad 10 lat temu. Statystyki wyglądają wyjątkowo zachęcająco również w przypadku nieruchomości biurowych. W Warszawie w ciągu 9 miesięcy tego roku rynek ten pobił wszelkie notowane dotąd rekordy. Pod względem dostępnej powierzchni użytkowej rekord padnie też najprawdopodobniej w Krakowie. Co więcej, jak przekonują eksperci firmy CBRE, największe „żniwa” dopiero przed nami. Najwyższe w historii poziomy podaży prognozowane są na lata 2020–2021. Rozwojowi branży sprzyjają też zmiany prawne. Po 31 grudnia 2020 r. każdy z nowych domów będzie musiał być niemalże samowystarczalny energetycznie. Bez paneli fotowoltaicznych, drogiej izolacji, kosztownej rekuperacji czy pompy ciepła nie będzie to możliwe. A to znacząco napędzi sprzedaż. Oznacza też, że dostawcy wyposażenia sanitarno-grzewczego stoją przed dużą szansą, ale jednocześnie wyzwaniem. Wzrost liczby zamówień, rozszerzająca się sieć dostawców i kontrahentów czy większe obłożenie magazynów sprawiają, że sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw staje się coraz trudniejsze i kosztowniejsze. Popelniane w tej sytuacji błędy potrafią słono kosztować.

### CENA RYZYKA

Raport Business Continuity Institute, skupiający się na problemach związanych z łańcuchami dostaw w przedsiębiorstwach, dowiódł, że 7 na 10 badanych organizacji nie ma wystarczającej przejrzystości i dostatecznie klarownego wglądu w cały proces dokonywania zamówień oraz realizowania dostaw. Ogółem aż trzy czwarte zaproszonych do badania firm przyznało, że musiało mierzyć się z co najmniej jednym zakłóceniem dotyczącym łańcucha dostaw. Dla niemal 15% oznaczało to stratę w wysokości co najmniej miliona euro. Główne konsekwencje niestabilnego systemu zarządzania przepływami informacji między jego ogniwami to, poza spadkiem dochodów, również skargi i utrata zaufania klientów czy nagły przyrost kosztów pracy. Już na podstawowym poziomie widać problemy wynikające z analogowego obiegu informacji. Z danych GUS wynika, że 92,6% firm w branży budowlanej otrzymuje faktury. Jednocześnie 91% przyznaje, że otrzymuje faktury w postaci elektronicznej, nie nadające się do automatycznego przetworzenia. To np. faktury wysyłane mailem w postaci pliku PDF. Generują one niepotrzebne koszty, błędy i wydłużają czas niezbędny do realizacji zamówień.

### KWESTIA CZASU

Faktycznie obsługa transakcji w formie tradycyjnej polegająca na wymianie papierowych dokumentów lub elektronicznych przesyłanych często w formie skanów, jest czasochłonna. Muszą one zostać dodatkowo przetworzone, a zawarte tam informacje ręcznie przeniesione do kolejnych systemów bądź przekazane działom obsługującym zlecenia, płatności czy zarządzanie przestrzenią magazynową. Prowadzi to do tego, iż cały cykl papierowej obsługi jednej transakcji może wynosić nawet kilka dni, wstrzymując efektywność sprzedaży, podczas gdy nic nie stoi na przeszkodzie, by skrócić go do mniej niż godziny. Właśnie przy pomocy automatyzacji oraz standardu wymiany dokumentów EDI.

Pewien duży amerykański koncern motoryzacyjny poprzez zautomatyzowanie procesu wymiany dokumentów, co było możliwe dzięki elektronicznej wymianie skrótów czas obsługi transakcji aż o 97%, z 30 dni do zaledwie 24 godzin. Przy okazji, udało się także wyeliminować wszystkie błędy, o które nietrudno przy ręcznej obsłudze ogromnych ilości dokumentów. Warto wspomnieć, iż w Polsce liczbę faktur wystawianych każdego roku liczy się już w miliardach.

### JAK TO JEST W BRANŻY HEPAC?

Przykład prosto z branży instalacyjno-grzewczej? Proszę bardzo. Na proces automatyzacji dokumentów wymienianych z partnerami po-

stała w ubiegłym roku firma Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o., obecny na ponad 60 rynkach producent m.in. kotłów, pomp ciepła czy systemów wentylacyjnych. Projekt wdrożeniowy jest stale rozwijany – już dziś umożliwia bezobsługową komunikację z kilkunastoma partnerami w kraju i za granicą. Docelowo opierać się ona będzie na 3 typach komunikatów: zamówieniach (ORDERS), odpowiedziach na zamówienia (ORDRPS) oraz fakturach (INVOIC). Już odnotowanymi efektami są poprawa, przyśpieszenie i usprawnienie komunikacji z partnerami, a tym samym znaczące ułatwienie obsługi setek zamówień każdego miesiąca. Ponadto również dzięki EDI dostawca ma możliwość odnieść się do pierwotnego zamówienia, np. sugerując zmianę ilości zamówionego towaru lub dokonując korekty sugerowanego terminu dostawy. Oznacza to pełną automatyzację procesów, które wcześniej wymagały dużego zaangażowania i wykonywania wielu dodatkowych telefonów.

Jak przekonują analizy serwisu edibasics.com, obsługa zamówień oraz finalizowanie transakcji z partnerami handlowymi przy pomocy elektronicznej wymiany danych skracają się średnio o ponad 60%. Liczbę błędów związanych z nieprawidłowym przeniesieniem danych z faktur oraz pozostałych dokumentów transakcyjnych oraz brakiem weryfikacji tego, czy są prawidłowe można natomiast zredukować nawet o 40%.

### PERSPEKTYWA OSZCZĘDNOŚCI

Zautomatyzowanie procesowania dokumentów handlowych w łańcuchach dostaw, poza oszczędnością czasu wiąże się również z możliwością widocznego ograniczenia kosztów. Tutaj posłużyć można się przykładem jednego z wiodących producentów elektroniki konsumenckiej, który zredukował koszt procesowania jednego zamówienia z 38 dolarów do zaledwie 1,35. Publikacja firmy Dart Consulting przekonuje z kolei, że ręczne przetwarzanie zamówień generuje koszty rzędu 70 dolarów za każde z nich, podczas gdy przy zastosowaniu EDI wartość ta nie przekracza jednego dolara. Dzięki przejściu na system elektronicznej wymiany dokumentów, możliwe staje się wyeliminowanie wszelkich kosztów związanych m.in. z zakupem papieru, drukarek, wysyłkami, poświęcaną na ten cel pracą personelu czy fizycznym magazynowaniem dokumentów. Uśredniając, automatyzacja ich przepływu pozwala na zaoszczędzenie co najmniej 35% środków przeznaczanych na tradycyjne zarządzanie obiegiem dokumentów. Nie inaczej jest w branży HEPAC.

W samej tylko Grupie SBS z rozwiązań EDI korzysta już ponad 70 dostawców. Coraz liczniej reprezentowane są też hurtownie. Wynika to z tego, że proces wdrożenia tej technologii jest krótki, a koszty korzystania z EDI niewielkie. Dodatkowo, automatyzacja przepływu faktur czy zamówień oznacza, że pracownicy nie muszą już zajmować się wykonywaniem tych samych, żmudnych i powtarzalnych czynności. Mogą realizować w tym czasie inne zadania.



#### **Tomasz Kuciel, Prezes Zarządu w spółce Edison SA**

– pierwszego operatora elektronicznej wymiany danych w Polsce. W latach 2001–2012 pracował dla Orange/TP gdzie wprowadzał na rynek Neostradę oraz łączył struktury sprzedaży Orange z TP (podczas połączenia firm). W latach 1996–2000 pracował dla

Internet Technologies Polska – pierwszego prywatnego dostawcy Internetu w Polsce na pozycji Dyrektora Marketingu. Służbowo i prywatnie zainteresowany rozwojem nowych technologii oraz rozwiązaniami z pogranicza nauki i biznesu. Absolwent Ekonomii w Śląskiej Międzynarodowej Szkole Handlowej w Katowicach oraz podyplomowych studiów Foresight – zarządzanie przyszłością i planowanie strategiczne w Collegium Civitas.