

ІСТОРИЯ УСПІХУ



РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЄКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL У «СТАР-БУД»

ПЕРЕДУМОВИ

«Стар-Буд» є одним із найбільших гравців у дистрибуції будівельно-оздоблювальних матеріалів в Україні, маючи дилерську мережу близько 5 000 партнерів. Компанія має офіси у Львові та Києві, розвиває власну роздрібну мережу салонів під брендом Star Design.

Основний напрямок діяльності компанії «Стар-Буд» – гуртова та роздрібна торгівля будівельно-оздоблювальними матеріалами у 23 областях України. У 2023 році менеджмент компанії підійшов до потреби у впровадженні сучасної ERP-системи. Цю потребу обумовило кілька факторів.

Перший – функціональні проблеми з конфігурацією існуючої облікової системи 1С, доналаштування котрої вимагало значних зусиль.

Другий – повномасштабне вторгнення росії вплинуло на моральну сторону користування програмним забезпеченням російського походження.

Третій – компанія мала амбітні цілі розвитку, зокрема роздрібною мережі, і потребувала сучасного цифрового інструменту. Отже було прийняте рішення замінити тандем 1С та Бітрікс24 на сучасні міжнародні системи управління.

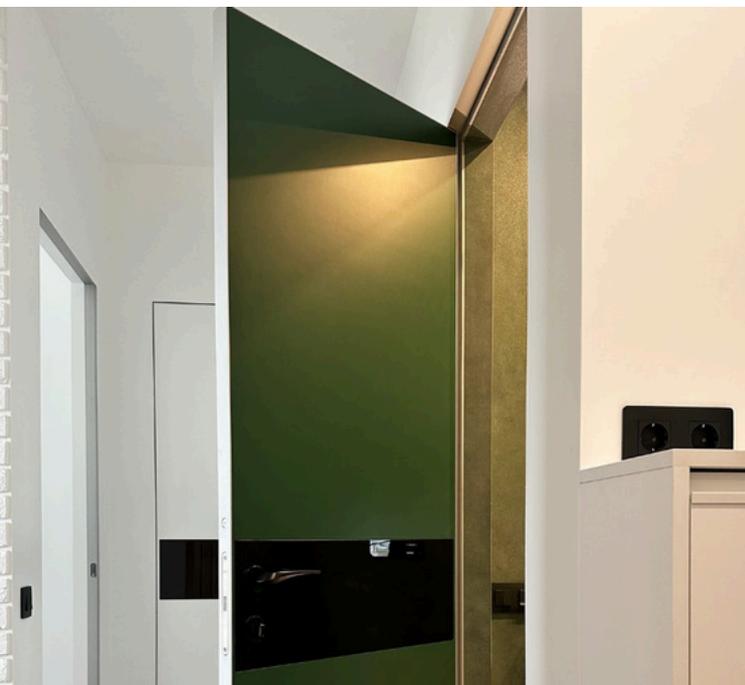
Рішення замінити 1С ERP-системою Microsoft Dynamics 365 Business Central було зумовлено тим, що Microsoft як вендор, може надати всі необхідні цифрові технології у вигляді єдиного інформаційного середовища з наскрізною інтеграцією та зручністю спільної роботи.



Крім того, «Стар-Буд» вже мав практичний досвід використання Power BI для звітності. Важливим фактором стала й пропозиція спеціальної ціни від Microsoft на ліцензії для українських бізнесів у період 2022-2023. Отже, у «Стар-Буд» була глобальна мета: перейти від розрізнених систем у вигляді 1С, Бітрікс24, Telegram, Google Docs на застосунки від Microsoft – Dynamics 365 Business Central, Dynamics 365 Sales, Teams та пакет інших офісних додатків Microsoft 365.

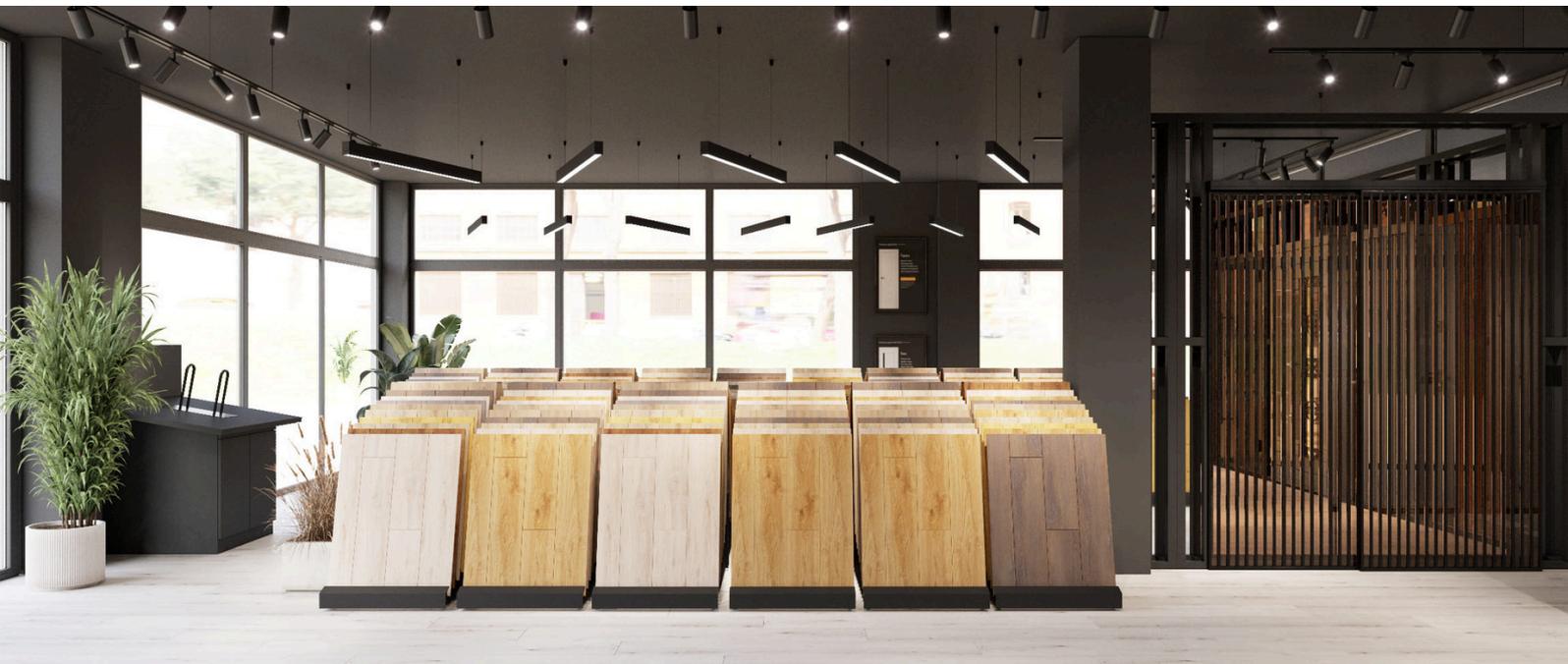
Команду Clarity Ukraine обрали за рекомендацією партнерів, орієнтуючись на те, що Clarity Ukraine є компанією, яка фокусно займається впровадженням Business Central та має багаторічний досвід. Перед проектом була організована зустріч із представниками агрохолдингу Kernel, одного з найбільших замовників Clarity Ukraine, які надали свій відгук щодо компетенцій партнера та поділилися порадами щодо майбутнього впровадження. Це дало свій поштовх довіри до досвіду та репутації консалтингової компанії, яка доводить проекти впровадження до успішного завершення.

ОБСЯГ ПРОЄКТУ



Проєкт із впровадження Business Central було вирішено робити таким чином, щоб виконати запуск нової ERP-системи однією хвилиною, не розбиваючи на підпроєкти.

Основний процес для дистрибуторського бізнесу «Стар-Буд» – це ланцюжок постачання. Таким чином, в обсяг проєкту було взято все, що стосується цього ланцюжка – закупівлі, відстеження товару в розрізі партій, контроль запасів та резервування, комплектація, ціноутворення, облік собівартості, логістика. Звісно, вся необхідна частина управління фінансами також увійшла до обсягу проєкту – це бухгалтерський та управлінський облік, розрахунки з контрагентами, грошові кошти, основні засоби, тощо.



КАСТОМІЗАЦІЇ

Як і кожна компанія, «Стар-Буд» має специфіку у бізнес-процесах та обліковій політиці, які були виявлені впродовж фази аналізу вимог. Компанія прийняла стратегію максимально задовольнити потреби, які озвучувалися ключовими співробітниками. Таким чином, в об'єм проєкту були додані роботи з виконання кастомізацій.

Однією з таких кастомізацій стало створення функціоналу швидкого пошуку необхідної товарної позиції координаторами (менеджерами з продажу) при оформленні замовлень. «Стар-Буд» має великий асортимент продукції (більше 10 тисяч активних позицій), тож потреба оптимізувати підбір товару з довідників є важливим чинником для ефективних продажів.

Іншою модифікацією було завдання відобразити специфіку продажу такого товару, як двері. Цей товар продається як набір кількох позицій (двері + лиштва + замок + ручка + петлі + коробка тощо). Причому, наприклад, врізка замку або петель може відбуватися ліворуч або праворуч, що утворює унікальний фінальний товар. Його не можна повернути просто як набір, і далі продавати як окремі частини. Тож був створений процес комплектації з певними модифікаціями для відслідковування характеру використання на дверях додаткових аксесуарів.

Також цікавою була задача з обліком товарів, які продаються метражем з рулонів, таких, як лінолеум. Модифікація передбачала облік відрізів як запасів, які можна було продавати, адже раніше без цієї функції з відрізів формувалися неоптимізовані товарні залишки на десятки і сотні тисяч гривень.

Для динамічного управління залишками були створені певні алгоритми, що дозволяють управляти процесом резервування та зміни резервів, що є однією з конкурентних переваг «Стар-Буд». Десятки координаторів (менеджерів з продажів) компанії можуть швидко орієнтуватися в залишках та резервах, й оперативно реагувати на запити замовників.

Модифікації торкнулися й бізнес-процесу логістики – в системі був розроблений функціонал оптимального планування доставки товарів до клієнтів у різні бізнес-регіони з відповідним пакетом супроводжувальної документації.



«Стар-Буд» – дистрибутор будівельно-оздоблювальних матеріалів у 23 областях України. Двері, підлога та стінові покриття у широкому асортименті представлені також у власній роздрібній мережі магазинів Star Design. Це надійний партнер із постачання оздоблювальних матеріалів як для B2B співпраці так і для задоволення потреб споживачів на B2C ринку.

star-bud.ua

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ – РУШІЙ ЗМІН

У результаті впровадження
новітньої ERP відбулися:

Зміна товарної ієрархії для оптимізації
підбору товарів.

Скорочення термінів підготовки фінансової
звітності.

Суттєво покращилось управління та
планування складом.

Можливість управляти ліквідністю,
планувати cashflow, планувати бюджети в
ERP.

Команда із 100+ користувачів регулярно
користується системою.



**Ігор Фостяк,
Фінансовий Директор «Стар-Буд»**

КОМАНДА ТА ПРОЦЕСИ

Власна внутрішня команда у «Стар-Буд» складалася з бізнес-замовників – досвідчених співробітників або керівників напрямків, які надавали усю необхідну інформацію щодо вимог та процесів. Власної внутрішньої команди по ERP в компанії не було. Керівником проєкту від Замовника виступив фінансовий директор компанії – Ігор Фостяк.

Зі сторони Clarity над проєктом працювала команда архітекторів та консультантів, а на етапі кастомізацій долучалися розробники. Усього ключових користувачів з боку «Стар-Буд» було близько 10. З боку Clarity – основна команда складала 7 експертів, а на пікових періодах впровадження збільшувалась до 20 людей. Керівником проєкту від Clarity виступила CEO компанії – Таїсія Бондар.

Окрім впровадження стандартної функціональності Business Central та кастомізацій, були використані додатки, створені Clarity:

- Бухгалтерський облік та облік ПДВ для України,
- Інтеграція з банками,
- Касовий облік,
- Розширене казначейство.

Загалом від старту до запуску системи проєкт тривав 1 рік та 3 місяці.

"Вважаю, що подібні проєкти довести до успішного запуску – надскладна задача. Для нашої команди це був виклик, як з організаційної, так і з фінансової точки зору. Вже зараз я розумію, що десь можна було побудувати підхід до проєкту більш ефективно, зокрема більш прагматично підходити до доробок.

Вдячний команді Clarity Ukraine. Вони на всьому шляху проєкту показали себе як справжній партнер – занурювалися в нашу специфіку, коректно вели діалог зі всіма членами нашої команди, підтримували нас на найбільш складних етапах, йшли на зустріч в питаннях фінансування".

ВИКЛИКИ

Одним з технічних викликів була оптимізація продуктивності системи. Запуск припав на високий сезон, коли в компанії відвантажувалися кілька сотень замовлень на день, і в реально високому навантаженні помічалися сповільнення на певних етапах роботи. Були задіяні штатні інструменти Business Central по телеметрії та моніторингу роботи системи. До задачі швидкодії також долучився вендор, Microsoft. В результаті була зроблена оптимізація коду і досягнуто покращення швидкодії системи.

Іншим викликом став адміністративний ризик недостатнього залучення користувачів до ретельного тестування своїх напрямків в новій системі. Для деяких користувачів це призвело до певних складнощів роботи з новою системою після запуску. Відповіддю на цей ризик стало відрядження команди консультантів Clarity у офіси «Стар-Буд» у Львів та Київ, щоб на місці надавати підтримку команді замовника по вивченню системи та коригуванню помилок в роботі.

ПЕРШІ РЕЗУЛЬТАТИ

Важливим досягненням для «Стар-Буд» стало створення єдиного управлінського простору для роботи всіх співробітників. Координатори (менеджери з продажів) працюють зі всім асортиментом товару, незалежно від його юридичної належності та домовляються про будь-які зручні для замовника засоби сплати.

Важливим чинником стало створення синхронізації між всіма довідниками системи, які використовуються всередині групи компаній. Така архітектура в системі, де відбуваються всі операції, надає можливість отримання консолідованої інформації про діяльність компанії та дозволяє будувати ефективні ланцюжки дій в роботі персоналу.

Паралельно із впровадженням ERP-системи, у «хмару» Microsoft було повністю переведено інфраструктуру «Стар-Буд». Співробітники компанії почали користуватися додатками Microsoft 365, зокрема корпоративна комунікація перейшла в Teams.

Компанія повністю позбулася бізнес-софту російського походження, та повноцінно використовує систему Business Central для обліку, звітності та аналітики.

В подальших планах «Стар-Буд» є впровадження CRM-додатків від Microsoft – Dynamics 365 Sales та Dynamics 365 Marketing для підсилення мультиканальної роботи з замовниками. Також у «Стар-Буд» планують інтегрувати рішення для e-commerce паралельно із запуском власного веб-магазину.



Clarity Ukraine — це спеціалізована ІТ-консалтингова компанія, що фокусується на впровадженні ERP-системи Microsoft Dynamics 365 Business Central (NAV).

Компанія сприяє зростанню та масштабуванню своїх замовників, шляхом автоматизації їхніх бізнес-процесів у сучасній ERP-системі та середовищі додатків Microsoft 365 та Power Platform.

clarity-team.com