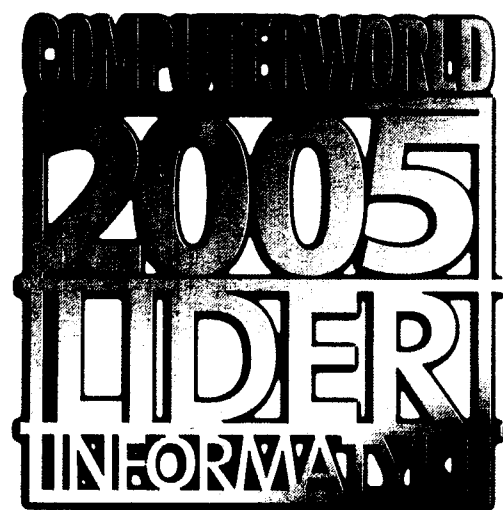




Wielka kariera rodzimej sieci

Grupa Polskie Składy Budowlane SA, Busko-Zdrój

Bogdan Panhirszyński
dyrektor zarządu

Waldemar Podsiadło
główny informatyk

Liczba pracowników: **149**

Liczba pracowników działu IT: **2**

www.grupapbsb.com.pl

Zrzeszająca ponad 230 firm i 350 placówek handlowych grupa Polskie Składy Budowlane SA jest największą siecią hurtowni w naszym kraju i synonimem sukcesu, odniesionego w trudnym dla branży budowlanej okresie silnych wahań koniunktury, wzrostu VAT i ekspansji wielkich sieci handlowych.

ANTONI BIELEWICZ

Funkcją, jaką Waldemar Podsiadło, główny informatyk w Polskich Składach Budowlanych SA, odgrywa w swojej firmie, ma niewiele wspólnego z rolą typowego szefa IT w polskich przedsiębiorstwach. Jako kierownik dwuosobowego działu informatyki pełni rolę koordynatora i doradcy, wspomagającego i kształtującego rozwój systemów w kilkuset firmach zrzeszonych w ramach spółki akcyjnej Grupy Polskie Składy Budowlane.

Specyficzna rola, jaką odgrywa w PSB, wymaga nie tylko ogromnej wiedzy na temat sposobu działania i specyfiki rynku, ale także dużych talentów negocjacyjnych. „Nie zarządzam informatyką w firmach zrzeszonych w PSB. Są to oddzielne podmioty gospodarcze, różnej wielkości, z własnymi zarządami, różnymi systemami komputerowymi. Wewnętrzne zróżnicowanie firm jest ogromne. Zrzeszamy zarówno kilkusobowe spółki rodzinne, jak i kilkudziesięciooddziałowe sieci posiadające duże komórki informatyki. Łączy je wszystkie tylko jedno. Wszystkie w swojej ofercie posiadają towary związane z branżą budowlaną i towary te zamawiają w PSB” – mówi Waldemar Podsiadło.

Rola Waldemara Podsiadła nie ogranicza się do określania standardów systemowych i tworzenia koncepcji funkcjonowania systemów informatycznych. Duża część jego działań ma charakter popularyzatorsko-edukacyjny. Podczas spotkań z akcjonariuszami Waldemar Podsiadło wskazuje zalety wynikające z potraktowanej odpowiedzialnie informatyzacji i przekonuje do modernizacji systemów.

Od małej spółki do holdingu

W PSB dobrze rozumieją specyfikę małych przedsiębiorstw, które są typowymi akcjonariuszami sieci. Początki firmy sięgają założonej 7 lat temu spółki Panhirszyński sp. z o.o. „Zgodnie z zamysłem jej założycieli miała być to mała firma, w której zawsze panowałaby rodzinna atmosfera” – twierdzi Waldemar Podsiadło.



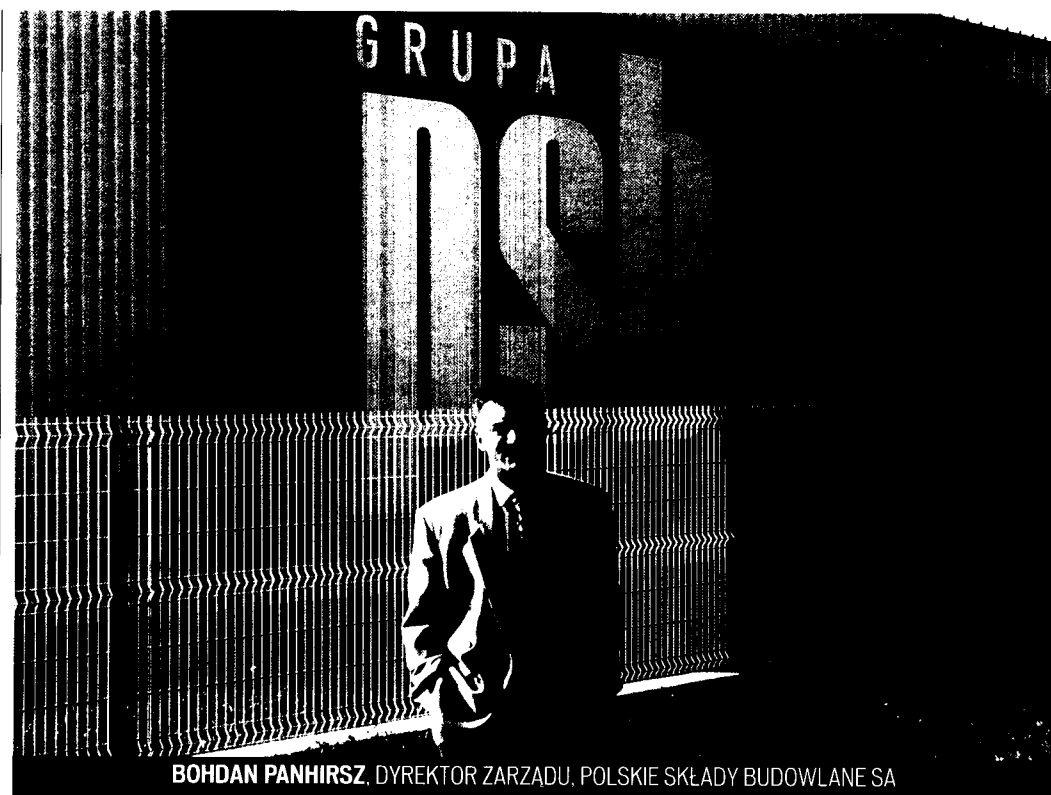
Powodzenie przedsięwzięcia jest wynikiem unikalnej formuły przyjętej przez Polskie Składy Budowlane. Z praktycznego punktu widzenia zrzeszenie nie handluje towarem, ale informacją o tym, gdzie można kupić i komu można sprzedać dany towar, wspierając powstałą sieć własną marką, wsparciem marketingowym, prawnym i doradczym. Ponad 70% towarów, którymi obracają akcjonariusze PSB, nie przechodzi nawet przez magazyny spółki.

Koncepcja stworzenia z niej zrzeszenia kupców pojawiła się kilka miesięcy później. „Krajowe realia i mentalność polskich kupców wymusiły na nas wypracowanie formuły działania, która mogłaby być zaakceptowana na rynku” – mówi Bogdan Panhirs, dyrektor zarządu, dyrektor handlowy i jeden z dwóch współzałożycieli spółki.

Dziś ta „mała firma o rodzinnej atmosferze” jest synonimem sukcesu biznesowego na skalę ogólnopolską. Zrzeszająca ponad 230 firm, posiadająca 350 placówek handlowych i ponad 400 dostawców grupa zakupowo-sprzedażowa jest z 15-proc. udziałem w rynku największą siecią hurtowni w naszym kraju. I to sukcesu odniesionego w trudnym dla całej branży budowlanej okresie, w trakcie silnych wahań koniunktury gospodarczej, wzrostu podatku VAT i rosnącej konkurencji ze strony wielkich sieci handlowych, takich jak Leroy Merlin, Castorama, czy Dom & Ogród.

Powodzenie przedsięwzięcia jest wynikiem unikalnej formuły przyjętej przez PSB. Z praktycznego punktu widzenia zrzeszenie nie handluje towarem, ale informacją o tym, gdzie można kupić i komu można sprzedać dany towar, wspierając powstałą sieć własną marką, wsparciem marketingowym, prawnym i doradczym. Ponad 70% towarów, którymi obracają akcjonariusze PSB, nie przechodzi nawet przez magazyny spółki. (Pozostałe dwadzieścia parę procent to towary sprzedawane z magazynów oraz w sieci „Mrówek”, samoobsługowych sklepów typu „zrób to sam”, które obsługiwane są bezpośrednio przez PSB, i które utworzyły nawet specjalny dział odpowiedzialny za proces zamówień i analizę biznesową ruchu w tej sieci).

Co zatem sprawia, że sieć rozwinęła się tak szybko? „Przede wszystkim świadomość korzyści, jakie czerpią nasi akcjonariusze z tego



BOHDAN PANHIRS, DYREKTOR ZARZĄDU, POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE SA

zrzeszenia. Negocjując duże zamówienia, zdobywamy upusty, jakich nasi akcjonariusze nigdy by nie uzyskali. Sami nie jesteśmy przy tym pazerni przy określaniu marginesu zysku, czerpiąc z tego ok. 2-3% wartości zamówienia” – wyjaśnia Waldemar Podsiadło.

Nie tylko dystrybucja

Skuteczne świadczenie tego typu usług we wnętrzu sieci wymaga pełnej synchronizacji działań handlowych, marketingowych i logistycznych.

Znalezienie systemu informatycznego, który spełniałby te wymagania, było bardzo trudne. Specyfika firmy narzucała konieczność wyboru niestandardowego rozwiązania. Jej działalność wymaga z kolei zapewnienia dwustronnej komunikacji w bardzo rozległej rozproszonej sieci punktów.

System PSB miał pośredniczyć w wymianie zleceń i faktur pomiędzy kilkuset akcjonariuszami i równie liczną grupą dostawców. Do faktur, których ilość jest dziś szacowana na ponad 120 tys., system musiałby już na etapie składania zamówienia doliczyć zróżnicowaną marżę pobieraną przez PSB.

Od początku prac nad projektem informatyzacji wiadomo było, że ważnym elementem systemu będą funkcje analityczne. Z jednej strony system musi koordynować pracę własnej sieci sklepów „Mrówka”, prowadzonych przez PSB. Z drugiej, musi zawierać funkcje umożliwiające analizę zleceń realizowanych na rzecz członków zrzeszenia.

Jakby tego było mało potrzeby PSB nie ograniczały się do funkcji związanych z handlem i dystrybucją. Rok temu spółka zajęła się produkcją dwóch niezbyt skomplikowanych produktów: gwoździ i siatki do zatapia-
nia cementu, sprzedawanych w „Mrówkach”,

sieci kilkudziesięciu sklepów samoobsługowych tworzonych przez PSB w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców. Dlatego też potrzebowała systemu, który umożliwiłby koordynację dostaw i zarządzania zapasami oraz produkcją.

Pomoc sąsiedzka

Wybierając system Waldemar Podsiadło przyjrzał się ponad 30 rozwiązaniom, z których na krótką listę trafiło 5. „Oferowane nam rozwiązania były dostosowane do potrzeb zachodnich sieci, których praca dość mocno odbiega od handlu w branży materiałami budowlanymi” – mówi. Duży nacisk w typowych aplikacjach dla sieci handlowo-dystrybucyjnych jest kładziony na zarządzanie systemami kasowymi oraz asortymentem, obrót magazynowy – funkcje z punktu widzenia PSB znacznie mniej istotne niż obrót i operacje na dużym wolumenie faktur.

Najbliższy oczekiwaniom PSB był system KolHurt oferowany przez spółkę z pobliskich Kielc Kolporter Info. Stworzony początkowo na potrzeby holdingu Kolporter SA system zakupowo-sprzedażowy wyglądał na dość zbliżony do potrzeb spółki o podobnej strukturze i jeszcze bardziej rozległej, bo liczącej ponad 2 tys. punktów sprzedaży sieci. „Z początku przedstawiciele PSB mieli dość poważne obawy, że coś co sprawdziło się przy obrocie prasy nie musi koniecz-
nie być dostosowane do specyfiki towarów budowlanych” – twierdzi Jarosław Ambroziak, prezes Kolporter Info. Okazało się jednak, że wbrew pozorom obrotem tymi towarami rządzi się podobna specyfika – są towarami sezonowymi, które podlegają silnym wahanom koniunktury. A system Kolporter Info, mimo pewnych przeróbek, związanych ze specyficznymi metodami księ-

gowania, faktoringu i obiegu dokumentów z bankami, może z powodzeniem sprawdzić się w PSB.

W ciągu niespełna sześciu miesięcy oparty na Microsoft SQL Server system był gotów do eksploatacji. Został on podzielony na kilka modułów: sprzedażowo-zakupowy (obsługa procesu zakupu i sprzedaży, monitoring płatności), finansowo-księgowy z rachunkowością zarządczą, zarządzający dostawami do „Mrówek” oraz bazy klientów. Jest rozwijany i wykorzystywany do dziś.

Z systemu korzysta nie tylko centrala PSB, ale także kilkadziesiąt firm współpracujących z siecią. Do sprawy rekomendacji Waldemar Podsiadło podchodzi jednak ostrożnie. „Znam wartość naszego systemu, ale wiem równocześnie jak specyficzne rozwiązania organizacyjne wykorzystują nasi akcjonariusze. Rozmowy często utrudniają także lokalni dostawcy oprogramowania dla naszego akcjonariusza, którzy obawiają się utraty klienta. Dlatego też staram się naświetlić sprawę z wielu stron. Pokazać system, który używam, jasno przedstawiając również to, że wymiana systemu w firmie to rzecz rewolucyjna” – mówi.

Współpraca PSB z Kolporter Info okazała się owocna dla obu stron. PSB zyskało sprawdzonego partnera, zaś Kolporter Info, firma, która kilka miesięcy przed projektem została wydzielona ze struktur działu informatyki Kolportera, pierwszego dużego klienta refe-



Duży nacisk w typowych aplikacjach dla sieci handlowo-dystrybucyjnych jest kładziony na zarządzanie systemami kasowymi oraz asortymentem, obrót magazynowy – funkcje z punktu widzenia PSB znacznie mniej istotne niż obrót i operacje na dużym wolumenie faktur.

rencyjnego, rozwija się dynamicznie do dziś (jej zespół programistów wzrósł w tym czasie z 30 do prawie 120 osób).

PSB, czyli Powszechny Symbol Budowlany

Wdrożenie scentralizowanego systemu pozwoliło zapanować nad danymi finansowymi i bieżącym saldem firmy. PSB nadal rozwija jednak swoje systemy, poszerzając przede wszystkim ich warstwę technologiczną. „Same systemy informatyczne w większości firm zrzeszonych nie dostarczają wszystkich informacji potrzebnych z punktu widzenia PSB” – wyjaśnia Waldemar Podsiadło.

Skomplikowana architektura systemowa akcjonariuszy PSB utrudnia śledzenie towarów w łańcuchu dostaw: od producenta, przez



WALDEMAR PODSIADŁO, GŁÓWNY INFORMATYK, POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE SA

PSB, firmę zrzeszoną, hurtownię, do klienta końcowego. Dlatego też dział informatyki PSB od roku pracuje nad wdrożeniem symbolu towarowego, wspólnego dla firm zrzeszonych w grupie, dla lepszej identyfikacji nazywanego „Powszechnym Symbolem Budowlanym”. Nie wszyscy przedsiębiorcy korzystają z międzynarodowego kodu EAN, dlatego też PSB postanowiło stworzyć własny, tani i łatwy do wdrożenia system nadawany przez PSB, który w połączeniu z symbolem towaru nadanym przez dostawców i producentów wędruje na fakturze do hurtowni. Właśnie wdrażany w sieci jednolity symbol towarowy usprawni analizę przepływu towarów i to bez konieczności ujednolicenia systemów informatycznych w firmach zrzeszonych w PSB. „Zastosowanie takiego rozwiązania można wykorzystywać w innych branżach o sieciowej, zrzeszeniowej struktu-



Nie zarządzam informatyką w firmach zrzeszonych w PSB.

Są to oddzielne podmioty gospodarcze, różnej wielkości, z własnymi zarządami, różnymi systemami komputerowymi.

Zrzeszamy zarówno kilkuosobowe spółki rodzinne, jak i wieloodziałowe sieci posiadające duże komórki informatyki. Łączy je tylko jedno. Wszystkie towary zamawiają w PSB.

**WALDEMAR PODSIADŁO,
GŁÓWNY INFORMATYK,
POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE SA**

rze” – dodaje Waldemar Podsiadło. Równocześnie trwają prace nad pełną centralizacją obsługi „Mrówek”, a także systemami umożliwiającymi lepszą analizę potrzeb klientów końcowych. PSB rozwija programy lojalnościowe „Buduj dom z PSB” oraz „Budujący bonus”, dzięki którym nie tylko wiąże klientów końcowych z marką, ale równocześnie poznaje dokładnie ich plany i oczekiwania.

„W tym aspekcie narzędzia z branży IT naberają strategicznego charakteru, ich rozwój musi wyprzedzać to, co dzieje się na rynku” – mówi Waldemar Podsiadło. A dzieje się bardzo dużo, co widać chociażby patrząc na budujące się markety budowlane zachodnich sieci. Mimo rosnącej konkurencji, Polskie Składy Budowlane nie są bez szans. „Wszędzie na świecie indywidualni kupcy konkurują z sieciami. W Europie Zachodniej rynek sklepów typu «zrób to sam», takich jak nasze Mrówki, kontroluje 25% handlu materiałami budowlanymi” – twierdzi Bogdan Panhirs. Przetwarzanie rodzimych sieci, takich jak PSB, zależy od poziomu integracji wewnętrznej oraz determinacji ich członków. A tej na pewno PSB SA odmówić nie można. ■

WYKORZYSTYWANE ROZWIĄZANIA

System obsługujący zakupy i sprzedaż wraz z raportowaniem dla zarządu oraz system finansowo-księgowy z rozbudowaną obsługą wierzytelności – dostarczone przez firmę
: system zarządzający dostawami do sklepów detalicznych
: rejestr informacji o klientach programu z elementami CRM; platforma systemowa dla aplikacji: dwa klastry Microsoft
na sprzeczcie : serwer baz danych -
: serwer plików -
system pocztowy na systemie na serwerze