

## Wdrożenie TETA Retail w firmie Grene Sp. z o.o.

# Grene: Zarządzanie siecią sklepów dzięki rozwiązaniu TETA Retail

### Grene Sp. z o.o.

**Branża:** firma handlowa

**Struktura:** Centrala oraz 84 sklepy i markety

**Data powstania:** 1993

**Liczba pracowników:** 490 osób

**Czas realizacji projektu:** listopad 2008 – czerwiec 2009

#### Zastosowane rozwiązania:

TETA Constellation: moduł TETA Retail w 84 sklepach



### Dziesięć lat minęło...

Firma Grene sp. z o.o. to pierwszy z Klientów TETY, który zakupił i wdrożył oprogramowanie TETA 2000 zbudowane na bazie danych Oracle. Długoletnia praca z pakietem TETA 2000 sprawiła, że Grene to bardzo wymagający i świadomy swoich potrzeb użytkownik, a dzięki aktywnej współpracy z twórcami pakietu, samo oprogramowanie i jego funkcjonalność z czasem stało się dopasowane do potrzeb firmy i przyniosło wymierne korzyści biznesowe.

*„W 1999 roku, kiedy wdrażaliśmy pakiet TETA 2000, w naszych sklepach funkcjonowały co najmniej trzy różne aplikacje obsługujące sprzedaż – dlatego wtedy naszym głównym celem było ujednoczenie i zestandaryzowanie użytkowanych systemów. Po analizie oprogramowania dostępnego na rynku w tym czasie, wybraliśmy pakiet TETY. W początkowym okresie planowaliśmy wprowadzenie w całą naszą sieć handlowej systemu sprzedaży pracującego on-line na jednej wspólnej bazie danych. Jednak możli-*

*Firma Grene Sp. z o.o. jest częścią międzynarodowego koncernu Grene – jednego z największych przedsiębiorstw w branży technicznego wyposażenia rolnictwa. Historia firmy w Polsce zaczyna się w 1993 roku, w momencie prywatyzacji Agromy w Koninie. Po zakończeniu prywatyzacji przedsiębiorstwa i powstaniu spółki pracowniczej, podjęto decyzję o pozyskaniu inwestora strategicznego. Wybór padł na duńskie Grene.*



*Dzisiaj Grene Sp. z o.o. to 30 przedstawicieli handlowych, 84 punktów sprzedaży, 100 partnerów handlowych, 490 pracowników, 15.000 m2 powierzchni magazynowej. W stałej ofercie Grene znajduje się prawie 50.000 artykułów – części zamienne do maszyn i urządzeń rolniczych, urządzenia rolnicze, akcesoria zootechniczne i weterynaryjne, artykuły gospodarcze i warsztatowe, urządzenia i akcesoria hydrauliki siłowej, a także odzież robocza i artykuły ochrony osobistej.*

wości technologiczne jakie panowały na rynku IT prawie dziesięć lat temu zweryfikowały nasze plany i marzenia. Okazało się, że nie było jednak możliwości na uruchomienie systemu on-line w większości naszych lokalizacji. Dlatego też wspólnie z TETĄ opracowaliśmy koncepcję, która pozwoliła na zoptymalizowanie pracy zgodnie z ówczesnymi możliwościami technologicznymi” – wspomina Roman Kapuściński, Szef IT w Grene.

Sklepy korzystały z pakietu TETA Optimum, w ramach którego zintegrowano system Oracle TETA 2000 i TETA\_C w kilkudziesięciu lokalizacjach.

W momencie wdrożenia rozwiązanie to zapewniało wysoką funkcjonalność i wydajność pracy przy niskich kosztach infrastruktury technicznej, braku i konieczności dzierżawy łączy internetowych, co było szczególnie istotne w przypadku lokalizacji niektórych sklepów. System TETA 2000 na bazie danych Oracle funkcjonował w centrali przedsiębiorstwa, a w oddziałach terenowych pracowały systemy TETA\_C, które miały zapewnić odpowiednią funkcjonalność przy niewielkich wymaganiach sprzętowych. Wymiana informacji między bazami danych odbywała się przy pomocy specjalnie zaprojektowanego interfejsu przygotowanego na potrzeby Grene.

### Gdy firma się rozwija...

Od 1999 roku, czyli od czasu gdy Grene zaczęło korzystać z rozwiązań TETY, firma bardzo się zmieniła – pojawiły się nowe sklepy i markety, wybudowano magazyn centralny, znacząco urosła też liczba klientów i rozszerzył się asortyment sprzedawanych towarów. Zmieniały się też procedury działania i procesy biznesowe stosowane w przedsiębiorstwie.

Rozwiązanie TETA Optimum, nowoczesne w momencie wdrożenia, stało się niewystarczające przy obecnej strukturze firmy. Powszechny dostęp do internetu i obecne możliwości technologii IT sprawiły, że Grene mogło wykonać technologiczny krok do przodu.

Sprzedaż detaliczna to miliony prostych transakcji, często kumulujących się w pewnych przedziałach czasowych, dlatego stosowana technologia wymiany danych znacząco utrudniała szybką wymianę tych informacji. A to z kolei miało wpływ na zarządzanie ogólną polityką sklepów (brak odpowiednio szybkiego przepływu danych o stanach magazynowych między lokalizacjami, a ogólna akcja promocyjna na wszystkich sklepach była już sporym wyzwaniem), a także administrowanie wszystkich



*„Z perspektywy czasu mogę jednoznacznie stwierdzić, że wdrożenie oprogramowania TETA Retail.NET było jednym z największych wdrożeń informatycznych w historii GRENE. Duży zakres funkcjonalny dotyczący wszystkich modułów, integracja z systemem TETA 2000 oraz wielkość wdrożenia pod względem ilości użytkowników i wielkości obszaru działań pod względem geograficznym – to tylko niektóre z wyzwań, które postawił przed nami ten projekt. Gdy dziesięć lat temu wprowadzaliśmy pakiet TETA 2000 całkowita liczba użytkowników wynosiła 54 – natomiast obecnie jest ich aż 300, a sama aplikacja funkcjonuje w 84 lokalizacjach. W ciągu zaledwie pół roku osiągnęliśmy to na czym zależało nam najbardziej – we wszystkich naszych sklepach i w centrali korzystamy on-line z jednego systemu, a co za tym idzie mamy jedną wspólną bazę danych dla punktów sprzedaży. Co ważne usprawnieniu uległ również przepływ informacji, co w przyszłości zaowocuje szybszymi i trafniejszymi decyzjami biznesowymi. Podsumowując, mogę powiedzieć że jesteśmy bardzo zadowoleni z efektów zrealizowanego wdrożenia. Poszukiwaliśmy nowoczesnego, ergonomicznego, łatwego w administrowaniu rozwiązania. I takie rozwiązanie wypracowaliśmy wspólnie z firmą TETA”*

– Roman Kapuściński – Szef IT, koordynujący wdrożenie ze strony Grene Sp. z o.o.



## Najważniejsze korzyści z wdrożenia rozwiązania TETA Retail dla firmy Grene:

- Nowoczesna architektura rozwiązania – 84 sklepy oraz markety korzystają z jednej bazy danych
- Gromadzenie i zarządzanie informacją w jednej bazie skraca do minimum czas dostępu do danych oraz ułatwia ich analizę
- Dostęp do dużej funkcjonalności aplikacji dopasowanej do potrzeb firmy i poszczególnych użytkowników
- Pełna kontrola należności kontrahentów, a także limitów kredytowych niezależnie od oddziału, w którym sprzedaż ma miejsce
- Łatwiejsze zarządzanie wszelkimi promocjami i rabatami w całej sieci sklepów
- Bieżący dostęp do danych o sprzedaży oraz poziomach zapasów w poszczególnych sklepach i centrali
- Usprawnienie procesu dostawy towaru i jego ewidencji
- Maksymalizacja obrotów oraz minimalizacja poziomu stanów magazynowych
- Łatwe zarządzanie uprawnieniami i dostępem do danych poszczególnych użytkowników aplikacji
- Duża samodzielność administratorów aplikacji pozwalająca na łatwe dostosowywanie aplikacji do zmieniających się potrzeb użytkowników (zastosowanie dodatkowych narzędzi dostępnych w pakiecie TETA Constellation)
- Łatwiejsze Zarządzanie bazą danych z poziomu centralnego administratora (zmiany w aplikacji, upgrade)
- Łatwiejsza integracja narzędzia z innymi aplikacjami

baz. Co ważniejsze wprowadzenie zmian wymagało karkołomnej pracy – często wiązało się to z osobistymi wizytami administratora systemu w każdym ze sklepów. Łatwo sobie wyobrazić, jak dużym utrudnieniem było to dla wprowadzania nowości.

*„Podjęliśmy decyzję o modernizacji oprogramowania użytkowanego w naszych sklepach. Chcieliśmy wdrożyć system, który nie tylko sprostą naszym bieżącym oczekiwaniom, ale będzie też rozwiązaniem na przyszłość – miał to być system elastyczny, bezpieczny, przyjazny dla użytkownika i który będzie rozwijał się wraz ze zmieniającymi się potrzebami. Mieliliśmy oczywiście świadomość, że nie będzie to łatwe przedsięwzięcie – i że będzie wymagało pełnej mobilizacji i zaangażowania wszystkich naszych pracowników w oddziałach i centrali firmy. Ale w tym przypadku najważniejsze było zorientowanie się na cel – wiedzieliśmy, że po zakończeniu wdrożenia korzyści przewyższą nakład pracy, który będą musieli ponieść nasi pracownicy” – mówi Roman Kapuściński z Grene.*

## Nowe nie jest wrogiem dobrego

Proces wyboru nowego rozwiązania trwał lat prawie dwa lata. W międzyczasie pracownicy Grene prowadzili wnikliwe badania ofert dostawców produkujących oprogramowanie dla sieci sklepów. Jednocześnie realizowano prace nad przygotowaniem elastycznego i wydajnego środowiska informatycznego (rozbudowa infrastruktury sieciowej, rozbudowa zaplecza serwerowego).

*„Ostatecznie zdecydowaliśmy się na rozwiązanie TETY. Na nasz wybór miała wpływ wypracowana funkcjonalność aplikacji TETA Retail oraz architektura tego rozwiązania. Bardzo istotna była skalowalność środowiska – w momencie gdy w naszej sieci pojawią się kolejne sklepy łatwo możemy uruchomić na nich*

*system sprzedażowy. Oczywiście duży wpływ na wybór miała nasza długoletnia współpraca z firmą TETA SA. Mieliliśmy oczywiście świadomość, że trwają prace nad rozwojem funkcjonalnym TETA Retail w technologii .NET – ale to był dla nas dodatkowy argument. Ponieważ to nie był nasz pierwszy wspólny projekt, mieliśmy świadomość, że dzięki temu będziemy mieli duży wpływ na jego ostateczną funkcjonalność i że w efekcie powstanie „uszyty na miarę” produkt spełniający nasze wymagania” – mówi Roman Kapuściński z Grene.*

Pierwsze prace rozpoczęły się w październiku 2008 roku – jak w każdym dużym projekcie kluczową sprawą było dokładne przygotowanie projektu i harmonogramu. „Byliśmy bardzo ograniczeni czasem – nowy system sprzedażowy musiał zostać uruchomiony we wszystkich istniejących sklepach przed rozpoczęciem sezonu, który przypada u nas późną wiosną i latem. Dlatego harmonogram prac był bardzo napięty” – mówi Roman Kapuściński.

Kluczowym etapem projektu były prace

przygotowawcze związane z określeniem potrzeb i wymagań funkcjonalnych dotyczących nowego rozwiązania. Pracownicy Grene wraz z przedstawicielami TETY szczegółowo przeanalizowali realizowane w przedsiębiorstwie procesy i ich przebieg, a także wspólnie określili możliwe kierunki ich optymalizacji i zmian.

*„Od samego początku byliśmy pod wrażeniem zaangażowania wszystkich pracowników Grene w realizację projektu. By sprawnie zarządzać i kontrolować pracami, stworzono specjalny zespół ds. wdrożenia – w skład którego weszli zarówno przedstawiciele Grene, jak i pracownicy TETY. Ważne było również podejście i pozytywne nastawienie – najistotniejsze było rozwiązywanie problemów i szybkie podejmowanie decyzji na każdym etapie projektu. Z doświadczenia wiem, że sukces projektu wdrożenia w dużej mierze zależy od aktywnej postawy zespołu wdrożeniowego. Obserwując zaangażowanie pracowników Grene nie miałem wątpliwości w powodzenie całego przedsięwzięcia” – mówi Wojciech Romanowicz, Menedżer Projektu w TETA SA.*

## Architektura rozwiązania

W efekcie wspólnej pracy Grene i TETY przygotowano koncepcję rozwiązania, które miało być wprowadzone w Grene. Najważniejsza była architektura, która zakładała, iż w przypadku Grene system TETA Retail będzie się składał z następujących aplikacji:

- TETA 2000 zainstalowanej w centrali firmy, z której korzystają wszyscy pracownicy centrali Grene.
- TETA Constellation obejmującej serwer sklepowy zlokalizowany w centrali Grene, a także stanowiska POS w poszczególnych sklepach i marketach.

Istotą rozwiązania jest to, że centrala firmy i wszystkie sklepy pracują na spójnych danych. Komunikacja pomiędzy sklepami a bazą sklepów odbywa się za pośrednictwem stałych łączy internetowych.

Komunikacja systemu centralnego Grene (TETA 2000) z systemem sklepów



(TETA Constellation) oparta jest o zaimplementowany w obu aplikacjach System Obsługi Zdarzeń Biznesowych (SOZB), platformę służącą do wymiany informacji pomiędzy różnymi elementami systemu. SOZB to rozwiązanie zbudowane z wykorzystaniem Oracle Advanced Queuing AQ, wykorzystującego nowoczesne standardy – m.in. język XML do opisywania przesyłanych komunikatów.

Integracja systemu TETA 2000, z którego korzysta centrala firmy Grene z systemem TETA Constellation zainstalowanym na serwerze sklepów została oparta właśnie na zdarzeniach biznesowych z wykorzystujących mechanizm zaawansowanych kolejek Oracle. Na bazie tego mechanizmu określono zakres informacji, które są na bieżąco synchronizowane pomiędzy bazą centralną, a bazą sklepów, a także kierunki synchronizacji – np. dane o kontrahentach i indeksach.

## Przebieg wdrożenia

Po zaakceptowaniu projektu i zakończeniu prac programistycznych, w grudniu 2008 aplikacja TETA Retail została uruchomiona w dwóch sklepach. To był bardzo istotny etap, którego zadaniem było sprawdzenie, czy nowe rozwiązanie będzie optymalnym wsparciem dla firmy.

*„Uruchomienie na samym początku dwóch sklepów pozwalało na sprawdzenie i przetestowanie nowego rozwiązania w codziennej pracy. Bardzo ważne było, że na tym etapie asystowali nam pracownicy TETY, którym mogliśmy na bieżąco przekazywać swoje uwagi i sugestie zarówno związane z funkcjonalnością nowej aplikacji, jak i z jej wydajnością. Oczywiście zaangażowani byli w to wszyscy niezbędni pracownicy Grene, którzy mogli najwiściwiej ocenić pracę systemu. Obecność pracowników TETY bardzo ułatwiała wymianę informacji, a także sprawiała, że mogliśmy na bieżąco dokonywać zmian i poprawek w naszych wcześniejszych ustaleniach. A TETA starała się na bieżąco modyfikować aplikację do naszych potrzeb i usuwać wszelkie błędy”* – mówi Roman Kapuściński.

W styczniu 2009 roku pierwsze dwa sklepy pracowały już na nowej aplikacji. Zanim Grene przystąpiło do uruchomienia kolejnych sklepów – na wspólnych spotkaniach zespołu projektowego

omówiono i podsumowano efekty dotychczas wykonanych prac. To był niezwykle istotny moment, którego efektem było zdiagnozowanie bieżących i potencjalnych problemów, a także zidentyfikowanie przeszkód, które mogą się pojawić w momencie gdy wdrożeniem zostaną objęte kolejne sklepy.

Wspólnie ustalono także szczegółowy harmonogram prac do zrealizowania przed wdrożeniem zarówno po stronie TETY, jak i Grene. Jednocześnie trwały szkolenia użytkowników i prace przygotowujące uruchomienie kolejnych sklepów, które miały być już realizowane wyłącznie przez pracowników Grene.

*„Okazało się, że najwięcej czasu zajmują prace przygotowawcze związane z konfiguracją bazy danych. Każdy sklep wymagał wprowadzenia ogromnej ilości informacji – założenie kas, wzorców dokumentów, wprowadzanie użytkowników i ich uprawnień. By skrócić do minimum czas tych prac, razem z pracownikami działu IT Grene, przygotowaliśmy specjalne mechanizmy, które zautomatyzowały konieczne prace administracyjne. O tym jak duże to było ułatwienie świadczy to, że w pewnym momencie uruchamiane było dziesięć sklepów tygodniowo”* – mówi Wojciech Romanowicz z TETA SA.

Do końca lutego 2009 wdrożeniem zostało objęte kolejne dziesięć sklepów, w tym trzy markety – prace przebiegały przy asyście pracowników TETY. Kolejne lokalizacje były wprowadzane samodzielnie przez pracowników Grene – ostatni sklep został uruchomiony w czerwcu 2009 roku.

## ...podsumowując... .

Wdrożenie rozwiązania TETA Retail w sieci sklepów Grene miało wpływ na wszystkie obszary działania firmy – zarówno na sprzedaż, zamówienia, gospodarkę magazynową, jak i na finanse, a także na magazyn wysokiego składowania. Dlatego wszystkie te obszary wymagały uporządkowania



procesów oraz ustalenia niezbędnych procedur i zostały objęte wdrożeniem.

*„Dzięki wdrożeniu możliwe było rozpoczęcie działań, które mogliśmy uruchomić dopiero w momencie, gdy cała firma korzysta już z nowego rozwiązania. Krytyczne było dla nas uporządkowanie bazy kontrahentów i bazy indeksów. Bo to pierwszy krok, który niebawem zaowocuje już kolejnymi korzyściami i usprawni nam pracę – np. będziemy mogli wprowadzić obsługę kodów kreskowych, automatyczne rozliczać kontrahentów. Już teraz ogromną korzyścią jest dla nas zarządzanie i pełna kontrola nad naszymi zapasami w magazynie centralnym i na sklepach”* – mówi Roman Kapuściński z Grene.

*„Dopiero gdy się spojrzy z perspektywy czasu na skalę tego przedsięwzięcia widać jak wiele pracy za nami. Uruchomienie nowego oprogramowania w tak dużej sieci sprzedaży jak to naprawdę prawdziwe wyzwanie. Szczególnie, gdy na wdrożenie nowego systemu mamy bardzo ograniczony czas. Ale gdy odpowiednio się do takiego wyzwania przygotowujemy i dobrze zaplanujemy prace – wszystko jest możliwe. W pierwotnym harmonogramie zakładaliśmy uruchamiania trzech sklepów tygodniowo – co wydawało nam się górną granicą, a w praktyce okazało się, że udało nam się uruchamiać dziesięć!!!. Niemala w tym zasługa pracowników TETY, w szczególności Pani Barbary Kwiecień, która dzięki swoim kompetencjom i pełnemu zaangażowaniu zawsze wiedziała co zrobić i wspierała nas na wszystkich etapach prac”* – podsumowuje Roman Kapuściński. □

## TETA Retail.NET

to nowoczesne i efektywne narzędzie służące do zarządzania siecią sprzedaży. Rozwiązanie to składa się z trzech głównych komponentów:

- Modułu centralnego, idealnie sprawdzającego się w sieciach sprzedaży, w których ważne jest prowadzenie centralnego nadzoru nad sklepami. Umożliwia on globalne zarządzanie sprzedażą i obsługę Klientów we wszystkich sklepach objętych systemem.
- Modułu do obsługi sprzedaży detalicznej i jej rejestracji za pomocą takich dokumentów jak paragon czy faktura VAT (fiskalna lub nie). Standardową możliwością jest wystawianie faktur do wcześniej wystawionych paragonów, a także korygowanie uprzednio wystawionych dokumentów. Aplikacja obsługuje również zwroty do zarejestrowanych sprzedaży. Wszystkie te operacje są wykonywane bardzo szybko dzięki ergonomicznemu interfejsowi użytkownika.
- Komponentu przeznaczonego do zarządzania sprzedażą z zapleczka sklepu. Obsługuje on m.in. dokumenty magazynowe, dokumenty zakupu, zarządzanie Klientem. Wraz z analizami pozwala na stałą kontrolę stanów magazynowych, rozrachunków oraz statystykę sprzedaży.

Sprzedaż detaliczna może być prowadzona przez sieć sklepów, które korzystają ze wspólnych kartotek indeksów i kontrahentów. W całej sieci detalicznej istnieje możliwość centralnego zarządzania promocjami na poziomie wybranych towarów oraz w określonym zakresie terytorialnym. Sklepy komunikują się z bazą centralną w celu synchronizacji niezbędnych danych, takich jak: zapotrzebowania sklepów na towary, dane o kontrahentach i indeksach, dane o sprzedaży, zakupach i operacjach kasowych, stany magazynowe, dane o kartach i punktach w programach lojalnościowych.

