

Majster w kokpicie, wspomagany procesorem

Kiedyś do pilnowania porządku jakości i terminowości na budowie wystarczył majster. Dziś niezbędny jest tandem – majster plus system. Komputerowy oczywiście.



Jan Kaliński

Do niedawna komputerowe systemy wspomagające zarządzanie kojarzyły się z firmami produkcyjnymi i usługowymi. Dziś nie mogą się bez nich obejść także budowlancy.

– Firmy budowlane często realizują równocześnie kilka projektów. Koszty materiałów szybko rosną, a marże są bardzo niskie, do tego stopnia, że czasami w ogóle nie wiadomo, czy inwestycja jest jeszcze opłacalna. To wszystko sprawia, że bez rozwiązania informatycznego, ogarniającego wszystkie obszary działalności, trudno sobie wyobrazić efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem budowlanym – twierdzi Danuta Franczak, dyrektor sprzedaży w firmie itelligence.

Przykładem sytuacji, w której system okazuje się nieoceniony, może być składanie ofert. Od ich przedstawienia do rozpoczęcia realizacji projektu może upłynąć nawet kilkanaście miesięcy. W tym czasie ceny materiałów budowlanych i koszty robocizny, na podstawie których właśnie powstaje zawarty w ofercie kosztorys, mogą wzrosnąć o kilkadziesiąt procent. Żeby właściwie oszacować nowe warunki realizacji projektu, firmy budowlane powinny na bieżąco aktualizować złożone oferty i wyliczać zyskowność planowanych inwestycji. I tu właśnie systemy wspomagające zarządzanie mogą okazać się nieocenione.

Według Macieja Kowalika z firmy Epicor Software Poland, branża budowlana potrzebuje takich rozwiązań bardziej niż inne dziedziny gospodarki. Pierwszy powód to duży odpływ ludzi z tej

branży, który wymusza racjonalne wykorzystywanie wszystkich posiadanych zasobów. Drugim jest konieczność bieżącego monitorowania kosztów budowy oraz postępów prac, a trzecim – fakturowanie. Im szybsze, tym lepiej.

Najważniejsze korzyści, które dają systemy wspomagające zarządzanie, to: zmniejszenie nieplanowanych kosztów, skrócenie czasu obiegu dokumentów i zamykania bilansów miesięcznych.

Szybki zwrot

– Prezesi firm budowlanych, którzy skorzystali z naszych rozwiązań, twierdzą, że ich wdrożenie pozwala na obniżenie kosztów realizacji projektów budowlanych o kilka procent. Zwrot z inwestycji w nasz system o nazwie it.construction następuje po 12-18 miesiącach – twierdzi Danuta Franczak.

Jednak dziś wciąż większość firm budowlanych korzysta z tanich i prostych systemów niezintegrowanych, a budowy rozlicza, korzystając z arkusza kalkulacyjnego Excel. Tymczasem na rynku dostępne są zarówno rozwiązania przygotowane przez duże międzynarodowe firmy, jak i mniejsze polskie aplikacje.

To dobrze, bo branża budowlana nie jest jednolita. W zupełnie innych warunkach działają małe przedsiębiorstwa, a w innych giganci od lat obecni na rynku. Inne też są potrzeby takich firm co do rozwiązań informatycznych.

– Niektórzy z klientów koncentrują się na stronie finansowej i kontrolingowej, dla innych naj-



Ograniczanie zagrożeń. Menedżerowie z branży budowlanej już dostrzegają, że bez sprawdzonych rozwiązań informatycznych nie zapanują nad ryzykiem w przedsięwzięciach budowlanych – twierdzi Danuta Franczak, dyrektor sprzedaży w spółce itelligence.

ważniejszą aplikacją jest zarządzanie projektami - mówi Danuta Franczak.

Na szczęście rozwiązania oferowane przez producentów są elastyczne.

— Oprogramowanie może rosnać razem z firmą budowlaną, stosownie do jej potrzeb na różnych etapach rozwoju. Dla średnich przedsiębiorstw ważne będzie proste rozwiązanie, które w dość krótkim czasie pozwoli im zapanować nad całą gamą procesów. Zaawansowane funkcje będą wdrażane stopniowo, zgodnie z pojawiającymi się w firmie potrzebami. W dużych przedsiębiorstwach kolei najlepiej sprawdzi się rozwiązanie kompleksowe, obejmujące wszystkie obszary jego działania — tłumaczy Danuta Franczak.

Nowością na rynku budowlanym jest tzw. kokpit menedżerski. To bardzo zaawansowane rozwiązanie, które umożliwia menedżerom przedsiębiorstw budowlanych spojrzenie na swoją firmę w sposób syntetyczny — na podstawie zdefiniowanych wcześniej wskaźników. Za pomocą tak nowoczesnych narzędzi nawigacji biznesowej mogą oni na bieżąco monitorować sytuacje krytyczne, analizować ich przyczyny i podejmować decyzje.

Branża winduje branżę

- Duże firmy, notowane na giełdzie lub planujące debiut, już uporządkowały zagadnienia związane z sprawozdawczością finansową, wdrażając nowoczesne systemy klasy ERP. Przedsiębiorstwa,

które starają się być zawsze dwa kroki przed konkurencją, już myślą o wdrażaniu narzędzi do wsparcia sprzedaży i zarządzania relacjami z klientem. Mniejsze firmy, które korzystają z budowlanego boomeru i na razie nie myślą o rozwoju i inwestycjach w rozwiązania informatyczne, zostaną do nich już wkrótce zmuszone przez rynek — twierdzi Konrad Siatka z firmy Software Mind.

Sytuacja w budownictwie dobrze wróży rynkowi aplikacji dla tej branży. Sprzedaż rozwiązań przeznaczonych dla budownictwa wkracza w fazę równie dynamicznego wzrostu jak branża budowlana. Przedsiębiorcy po prostu inwestują wtedy, kiedy rynek rośnie.

Hodowanie rynku

Informatyzacja firm budowlanych nie ogranicza się wyłącznie do zarządzania wznoszeniem obiektów. Wkrótce większą rolę będzie odgrywać umiejętne zarządzanie przyszłymi relacjami z klientami, których firmy obecnie pozyskują. W kolejnych latach wiedza o kliencie, jego preferencjach stanie się podstawą do budowania konkurencyjnej oferty pro-

duktowej. Wykorzystanie danych charakteryzujących nabywcę stanie się podstawą do sprzedaży dodatkowych usług i produktów w kolejnych latach. Przykładowo, pozwoli za kilka lat zaoferować czysto pokojowe mieszkanie w atrakcyjnej lokalizacji młodym parom, które obecnie kupiło mieszkanie dwupokojowe.

