

Komputer policzy ludzi, cegły

Oprogramowanie dla firm budowlanych, choć usprawnia organizację i skraca

Producenci oprogramowania dla biznesu zauważyli sektor budowlany. Na razie jednak wdrożenia można liczyć na palcach.

Wspomaganie zarządzania relacjami z podwykonawcami, dostawcami i właścicielami domów — tego branża budowlana oczekuje od systemów in-

formatycznych. Wynika to z konieczności monitorowania wielu szczegółowych danych i procesów, powiązanych ze sprzedażą, finansami, ma-

teriałami, harmonogramami i nieruchomościami.

— Popyt na rynku budownictwa mieszkaniowego sprawia, że zwiększa się liczba rów-

nocześnie prowadzonych projektów. Koszty materiałów budowlanych gwałtownie rosną, marże na projektach często są bardzo niskie, a czasem w ogó-

le nie wiadomo, czy inwestycja się opłaci. Trudno więc sobie wyobrazić efektywne zarządzanie przedsiębiorstwem budowlanym bez rozwiązania informatycznego ogarniającego całość firmy — przekonuje Danuta Franczak, dyrektor sprzedaży w itelligence.

System informatyczny przyda się firmie budowlanej choćby przy składaniu oferty. Czas od jej złożenia do rozpoczęcia realizacji projektu bywa bardzo długi — do kilkunastu miesięcy. W tym czasie ceny materiałów budowlanych i koszty robocizny, na podstawie których powstaje 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. A do tego niezbędne jest odpowiednie oprogramowanie.

Każdemu według potrzeb

Branża budowlana nie jest jednolita. Składają się na nią przedsiębiorstwa różnej wielkości, z różnymi potrzebami. Dla średnich firm ważne będzie proste rozwiązanie, które pozwoli w krótkim czasie zapanować nad całością procesów. Zaawansowane funkcje będą wdrażane stopniowo, zgodnie z pojawiającymi się potrzebami.

— W dużych przedsiębiorstwach najlepiej sprawdzi się rozwiązanie kompleksowe, obejmujące wszystkie obszary działania firmy. Takie, które pomoże w przygotowaniu inwestycji, wesprze realizację i rozliczanie przedsięwzięcia, a nawet — jeśli pojawi się taka potrzeba — usprawni zarządzanie nieruchomości-

i obliczy zysk

procedury, wolno zdobywa rynek

ciami – twierdzi Danuta Franczak.

Dzięki aplikacjom wspomagającym zarządzanie staje się możliwe śledzenie projektów od początku do końca. Oprogramowanie wspomaga zarządzanie relacjami z dostawcami i podwykonawcami, usprawnia zakup usług podwykonawcy, urządzeń i materiałów, a następnie pomaga śledzić te zakupy i sterować nimi. Można również w pełni zintegrować komunikację z bankami, pośrednikami handlu nieruchomościami i lokalnymi władzami – bez względu na to, czy wybierze się pocztę, faks czy e-mail. Dodatkowo IT usprawni tworzenie i podtrzymanie relacji z otoczeniem biznesowym. CRM wspiera bowiem marketing, sprzedaż i usługi, umożliwiając zarządzanie potencjalnymi klientami, umowami i płatnościami. Korzyścią jest także skrócenie czasu obiegu dokumentów potrzebnych do zamknięcia miesiąca. A to problem w firmach budowlanych – często od momentu otrzymania faktury do czasu jej opisania potrzeba kilku tygodni i zaangażowania kilkunastu osób, łącznie z kierownikami budów i działem zaopatrzenia.

– Rozwiązanie informatyczne sprawi, że faktury przychodzące do firmy będą rejestrowane w jednym miejscu. Każda z nich będzie zawierała odnośnik do zamówienia. Nie będzie wymagała w związku z tym opisu działu zaopatrzenia czy kierownika budowy – przekonuje Danuta Franczak.

Nie tak różowo

Choć firmy budowlane powinny sprawnie przystoso-

wywać się do zmieniających się potrzeb rynkowych, wiele z nich wciąż działa w tradycyjny, zdecentralizowany sposób – budowlancy, podwykonawcy i dostawcy używają różnych technologii oraz procesów. Rezultat to powolny przepływ informacji, często oparty na dokumentach papierowych, telefonie i faksie, tak że informacje stają się przez to niedokładne i nieaktualne. Niestety, branża budowlana nie wykazuje większego zainteresowania ofertą producentów oprogramowania. Być może z braku czasu.

Zdaniem Tomasza Michalskiego, dyrektora konsultingu ERP w Comarchu, firmy budowlane rozwijają się w szybkim tempie, a dynamika ich rozwoju jest tak duża, że bardzo ciężko wygospodarować czas na wdrożenie nowego systemu klasy ERP.

– Nie ma co ukrywać – wdrożenie systemu klasy ERP, zwłaszcza w branży budowlanej, to proces wymagający kilku miesięcy pracy nie tylko dostawcy, ale także, a może przede wszystkim, klienta – twierdzi Tomasz Michalski.

Marcin Złoch

m.zloch@pb.pl • 022-333-99-32



► **Tanie budowanie:** Prezesi firm budowlanych twierdzą, że wdrożenie rozwiązania wspomagającego zarządzanie zmniejsza koszty realizacji projektów o kilka procent. Inwestycja w system zwraca się po 12-18 miesiącach – uważa Danuta Franczak, dyrektor sprzedaży w itelligence. [FOT. ROB]