eSKY.pl korzysta z systemu ERP firmy Microsoft

Internetowe Centrum Podróży eSKY.pl oferuje wszystkie dostępne na rynku produkty i usługi turystyczne oraz kompleksowe informacje dotyczące podróży. Firma jest liderem w sprzedaży biletów lotniczych online w Polsce oraz wiodącym operatorem w Bułgarii i Rumunii. Funkcjonuje również na rynku brazylijskim pod nazwą eDestinos.com.br.

Korzyści:

- Usprawnienie obszaru sprzedaży, zakupów, księgowości i finansów, konsolidacji, środków trwałych i administracji
- Płynna integracja systemu sprzedażowego i systemu obiegu dokumentów z Microsoft Dynamics NAV
- Wzrost wydajności pracy konsultantów
- Podniesienie jakości obsługi
- Możliwość dopasowania procesów do warunków rynkowych

Sektor: Turystyka

Kraj: Polska

Liczba użytkowników: 17

WWW: www.esky.pl

„Microsoft Dynamics NAV okazał się strzałem w dziesiątkę. Wdrożone rozwiązanie wspiera nas w podnoszeniu jakości oferowanych usług i zwiększaniu konkurencyjności rynkowej".

Piotr Stępniewski, Prezes Grupy eSKY.pl

Wprowadzenie

eSKY.pl to Internetowe Centrum Podróży, którego celem jest zapewnienie klientom wszystkich produktów pomocnych przy planowaniu i organizacji podróży. Na stronie eSKY.pl mogą oni nie tylko rezerwować szereg usług turystycznych, lecz także uzyskać wiele cennych informacji i wskazówek oraz czerpać inspiracje do podróżowania.

eSKY.pl jest liderem w sprzedaży biletów lotniczych w Polsce oraz wiodącym operatorem w Bułgarii i Rumunii. Ogromnym sukcesem firmy jest również wejście na rynek brazylijski, na którym działa od listopada 2011 roku pod nazwą eDestinos.com.br. Obecność w Brazylii umożliwiła wprowadzenie do oferty serwisu biletów linii lotniczych operujących w Ameryce Południowej. Obecnie eSKY.pl jest jedyną polską firmą sprzedającą bilety lotnicze regionalnych przewoźników południowoamerykańskich.

Firma jest akredytowanym agentem Międzynarodowego Stowarzyszenia Przewoźników Lotniczych (IATA), co zapewnia gwarancję profesjonalnej obsługi klientów.

Wyzwanie

Dynamiczny rozwój eSKY.pl i konieczność dopasowania procesów do warunków rynkowych przyczyniły się do podjęcia decyzji o wdrożeniu systemu klasy ERP. Internetowe Centrum Podróży poszukiwało elastycznego i łatwego w integracji rozwiązania, które umożliwiłoby jego dostosowanie do potrzeb firmy, a także zapewniło stabilność i kompleksową funkcjonalność w obszarze finansów i księgowości (FK).

Przed wdrożeniem systemu ERP spółka korzystała z ksiąg rachunkowych oraz narzędzi informatycznych wspomagających podstawowe procesy biznesowe: dedykowanego systemu

Piotr Stępniewski
Prezes Grupy eSKY.pl

„System Microsoft Dynamics NAV mile nas zaskoczył. Szczególnie pod kątem możliwości integracyjnych z naszymi innymi rozwiązaniami funkcjonującymi w firmie, które zaowocowały wieloma usprawnieniami w obszarze sprzedaży, finansów i księgowości".

sprzedażowego stworzonego na potrzeby spółki, zewnętrznego rozwiązania sprzedażowego uruchomionego w celu sprzedaży biletów PKP i obsługi sprzedaży realizowanej przez dział BTM (Business Travel Management), systemu zarządzania obiegiem dokumentów oraz rozwiązania finansowo-księgowego.

W rezultacie eSKY.pl wybrało rozwiązanie Microsoft Dynamics NAV 2013 R2, które miało objąć obszar sprzedaży, zakupów, księgowości i finansów, konsolidacji, środków trwałych i administracji. Partnerem wdrożeniowym została firma JCommerce, od 2005 roku specjalizująca się w projektowaniu, doradztwie oraz wdrażaniu rozwiązań informatycznych, w tym aplikacji biznesowych, takich jak systemy ERP, Business Intelligence i CRM. Prace implementacyjne trwały 10 miesięcy i zakończyły się w marcu 2015 roku.

„Zależało nam przede wszystkim na uproszczeniu, ujednoliceniu i uporządkowaniu procesów biznesowych poprzez ich standaryzację i parametryzację, a także na integracji naszego systemu sprzedażowego i systemu obiegu dokumentów z rozwiązaniem Dynamics NAV. Chcieliśmy również wypracować standardy możliwe do zastosowania we wdrożeniach w naszych zagranicznych oddziałach" – komentuje Mirela Środowska, Project Manager, eSKY.pl.

Wdrożenie

Uwarunkowania i ograniczenia wdrożenia systemu ERP

Wśród wyzwań, jakim musiało sprostać wdrożenie koncepcji działania nowego systemu, warto wymienić: limit w zakresie liczby wymaganych licencji dostępowych do systemu, zachowanie ciągłości pracy operacyjnej, zakres modyfikacji koniecznych do wykonania w systemie sprzedażowym oraz zachowanie jego kluczowych funkcjonalności. Istotne było także utrzymanie pełnej logiki biznesowej procesu realizacji sprzedaży i fakturowania w jednym systemie sprzedażowym oraz zachowanie w nim funkcjonalności niezbędnych do pełnej i prawidłowej obsługi tych procesów. W okresie przejściowym konieczne było również stworzenie możliwości bieżącej kontroli transakcji księgowanych w systemie finansowo-księgowym oraz minimalizacja ryzyka destabilizacji pracy działów operacyjnych podczas uruchamiania nowego rozwiązania. Głównym założeniem przyjętej koncepcji było wdrożenie nowego modelu integracji pomiędzy systemem sprzedażowym a nowym narzędziem ERP, w oparciu o bezpośrednią komunikację między tymi systemami z wykorzystaniem technologii webservices.

„Łatwość integracji, elastyczność i możliwość dostosowania funkcjonalności do potrzeb firmy, a także stabilność i kompleksowa funkcjonalność w obszarze finansowo-księgowym to główne aspekty, które miały wpływ na wybór Microsoft Dynamics NAV – zintegrowanego rozwiązania klasy ERP" – komentuje Agnieszka Stępniewska, Główny Księgowy Grupy eSKY.pl.

Na potrzeby wdrożenia zakupiono 17 licencji Full User CAL (Starter Pack + 14 dodatkowych użytkowników). Firma JCommerce zaimplementowała następujące funkcjonalności: Sprzedaż, Zakup, Księgowość i Finanse, Środki Trwałe, Konsolidacja oraz Administracja. W oparciu o przeprowadzoną wcześniej analizę stworzona koncepcja systemu obejmowała także szereg prac operacyjnych w innych działach firmy, takich jak: Dział Operacyjny, BTM (Business Travel Management), Hotele i Turystyka. Zakres wdrożenia rozwiązania w tych działach dotyczył przede wszystkim aspektów związanych z integracją istniejących systemów sprzedażowych z nowym systemem ERP.

Indywidualne dostosowanie systemu do potrzeb organizacji

Aby sprostać założonym celom, konieczne było wprowadzenie istotnych zmian w zakresie obsługi podstawowych procesów biznesowych. Kluczowa była zmiana modelu integracji pomiędzy systemem sprzedażowym a nowym systemem ERP – z integracji przez pliki tekstowe na integrację online. Warunkowało to możliwość wykorzystania funkcjonalności dostępnych w systemie Microsoft Dynamics NAV, takich jak kontrola limitów kredytowych i przeterminowanych płatności, wiekowanie i windykacja należności, zamówienia sprzedaży i zakupu, generowanie przelewów i import wyciągów bankowych oraz wdrożenie zmian mających na celu usprawnienie i przyśpieszenie obsługi procesów sprzedaży.

Nastąpiła również zmiana zakresu i sposobu wymiany danych pomiędzy systemem sprzedażowym a nowym systemem ERP, w którym znalazły się kompletne dokumenty sprzedażowe (faktury ze wszystkimi pozycjami), gdzie tworzenie dekretów oraz księgowanie dokumentów odbywa się już automatycznie na podstawie zdefiniowanych parametrów (schematów) księgowania przypisanych odpowiednio do klienta oraz kartoteki sprzedanego produktu.

Kolejną modyfikacją w zakresie obsługi podstawowych procesów biznesowych była implementacja mechanizmów wspomagających bieżącą kontrolę oraz rozliczenie sprzedaży i zakupu produktów.

Nastąpiło przemodelowanie procesów rozliczania wyciągów bankowych i raportów wpłat z FIRST DATA. Zmiana dotyczyła konieczności bezpośredniego importu wyciągów bankowych i raportów FIRST DATA do systemu ERP oraz implementacji mechanizmów automatycznego rozliczania wpłat w Microsoft Dynamics NAV w oparciu o informacje na temat rozliczeń pobranych z systemu sprzedażowego.

Obecnie w systemie sprzedażowym zaimportowana faktura zakupu zostaje jedynie przypisana do dokumentu (faktury) sprzedaży (w walucie źródłowej), a następnie eksportowana jest do aplikacji ERP, gdzie odbywa się dalsze przetwarzanie dokumentu zakupu oraz naliczenie i księgowanie VAT marża. Analogiczne zmiany dotyczą procesu generowania dokumentów zakupu za rezerwacje hotelowe od dostawców, które tworzone są na podstawie obciążeń karty

kredytowej. W systemie sprzedażowym pozostała jedynie procedura wygenerowania takiego dokumentu i wyeksportowania go do Microsoft Dynamics NAV.

Korzyści biznesowe

Microsoft Dynamics NAV 2013 został pomyślnie zintegrowany z funkcjonującymi już w firmie systemami ewidencji sprzedaży i obiegu dokumentów, a także zastąpił oprogramowanie wykorzystywane w obszarze finansów, co pozwoliło na automatyzację, usprawnienie i ujednolicenie procesów biznesowych.

Dzięki systemowi udało się przygotować globalne rozwiązanie dla całej Grupy eSKY.pl (zarówno spółki działającej w Polsce, jak i zagranicznych oddziałów firmy). Umożliwia ono przeprowadzenie konsolidacji i przygotowanie sprawozdań z tego procesu. Co więcej, w ramach wdrożenia zostały przygotowane interfejsy integracji z systemami zewnętrznymi oraz modyfikacje w zakresie rozbudowy i dostosowania funkcjonalności rozwiązania do obecnych i przyszłych potrzeb dynamicznie rozwijającej się spółki.

„Wdrożenie Microsoft Dynamics NAV 2013 było procesem dość złożonym i wymagało dużego zaangażowania zespołów wdrożeniowych zarówno na etapie prac analitycznych, jak i dostosowania funkcjonalności oraz danych integrowanych systemów. Profesjonalne podejście, pełne zaangażowanie i determinacja oraz zgodna współpraca zespołów eSKY.pl i JCommerce pozwoliły osiągnąć założony cel" – podsumowuje Andrzej Krawiec, ERP Project Manager, JCommerce.

„Jako lider w dziedzinie internetowej sprzedaży biletów lotniczych w Polsce nie możemy sobie pozwolić na obniżenie jakości oferowanych usług, co może być efektem nieprawidłowego działania naszych systemów informatycznych. Microsoft Dynamics NAV to stabilne rozwiązanie, zapewniające prawidłowe funkcjonowanie poszczególnych obszarów naszej firmy, co przekłada się na wzrost wydajności pracy naszych konsultantów oraz dalsze umacnianie naszej pozycji rynkowej" – komentuje Piotr Stępniewski, Prezes Grupy eSKY.pl.

Więcej informacji na temat Microsoft Dynamics:
www.microsoft.com/dynamics

Niniejszy dokument służy wyłącznie celom informacyjnym. MICROSOFT NIE SKŁADA ŻADNYCH GWARANCJI WYRAŹNYCH ANI DOMNIEMANYCH W ZWIĄZKU Z TYM DOKUMENTEM.

Dokument opublikowany w marcu 2015 roku

Microsoft