

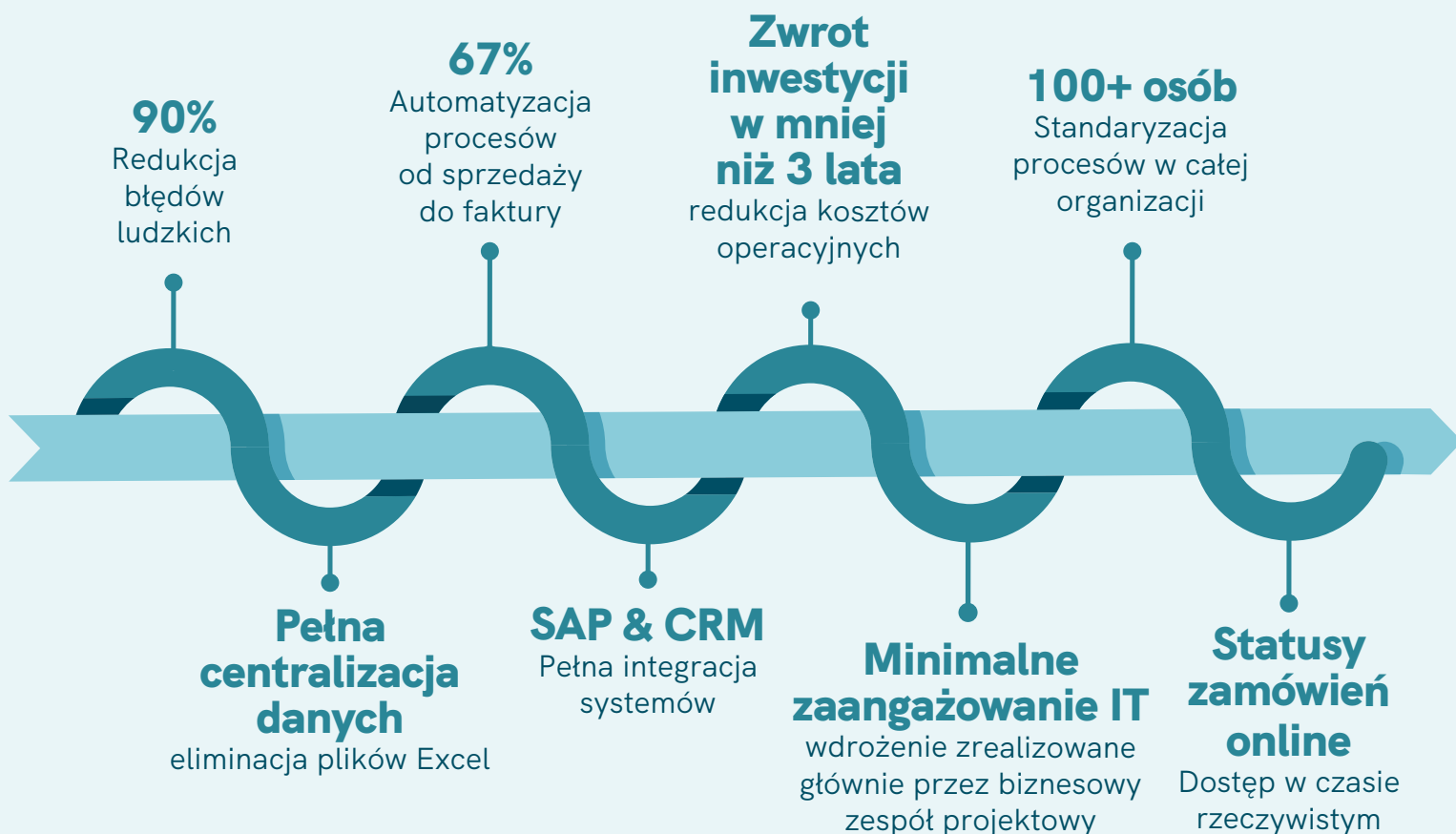


Od sprzedaży do faktury

5 kluczowych procesów zintegrowanych
dzięki inteligentnej automatyzacji

Szybki przegląd sukcesu

Kluczowe wyniki wdrożenia



„Największym atutem we współpracy z PIRXON okazała się unikalna umiejętność prowadzenia rozmów z użytkownikami biznesowymi, dzięki czemu tak złożony projekt został przeprowadzony jedynie z minimalnym zaangażowaniem naszego Działu IT. Ten komfort szczególnie sobie cenię – cała komunikacja podczas projektu była na linii PIRXON – Biznesowy Zespół Projektowy i odbywała się w sposób przejrzysty i efektywny.”

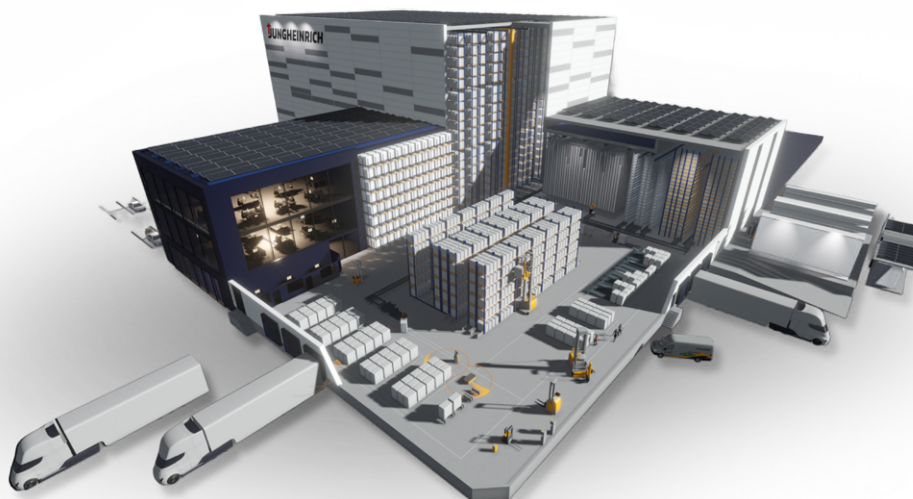
Bartosz Będkowski, Menedżer Działu IT

„Projekt był rzeczywistą transformacją naszych procesów, która przyniosła wymierne korzyści. Dzięki automatyzacji możemy zaoszczędzić czas, zasoby i zmniejszyć ryzyko błędów, które wpływały na jakość naszej pracy i potencjalne koszty z tego wynikające. Automatyzacja otwiera nam nowe możliwości, umożliwia skupienie się na bardziej kreatywnych, strategicznych zadaniach, które mają wpływ na naszą organizację. To także sposób w jaki wpływamy na postrzeganie przez naszych klientów, ponieważ procesy stają się szybsze i bardziej niezawodne. Warto inwestować w technologię, bo to inwestycja w przyszłość i rozwój naszej firmy.”

Radostaw Steczko, Dyrektor Zarządzający

O kliencie

Jungheinrich to globalny lider w dziedzinie intralogistyki, oferujący innowacyjne rozwiązania w zakresie magazynowania, transportu i zarządzania towarami. Firma, założona w 1953 roku w Niemczech, specjalizuje się w produkcji wózków widłowych, systemów regałowych oraz zaawansowanych technologii automatyzacji magazynów. Jungheinrich dostarcza kompleksowe rozwiązania, które pomagają firmom na całym świecie optymalizować procesy logistyczne, zwiększać wydajność i minimalizować koszty operacyjne, dbając jednocześnie o zrównoważony rozwój i innowacyjność. Na polskim rynku Jungheinrich jest obecny od ponad 30 lat.



Sytuacja początkowa

Przed rozpoczęciem współpracy z PIRXON, Jungheinrich Polska Sp. z o.o. **zarządzał zamówieniami** za pomocą rozbudowanych arkuszy Excel, komunikacji mailowej oraz szeregu innych narzędzi. **Brakowało jednego, spójnego systemu, który integrowałby wszystkie etapy procesu.** W praktyce oznaczało to:



Pracownicy na co dzień mierzyli się z poczuciem zwiększonej odpowiedzialności, zdając sobie sprawę, że konsekwencje potencjalnych pomyłek mogą być znaczące, niezależnie od ich skali. Etapy – od przygotowania oferty, przez przyjęcie zamówienia i monitorowanie realizacji, aż po dostawę i wystawienie faktury – działały w rozproszeniu, narażając firmę na pomyłki i obniżoną efektywność.

Dlaczego Jungheinrich wybrał PIRXON?

Kiedy nadszedł moment poszukiwania partnera zdolnego szybko i skutecznie wdrożyć narzędzie do automatyzacji i cyfryzacji, firma przeanalizowała różne możliwości. Ostatecznie o decyzji przesądziły kluczowe atuty **PIRXON**:



Bogate portfolio

Setki projektów RPA (Robotic Process Automation), wdrożenia AI i aplikacji PowerApps, tysiące przeanalizowanych procesów biznesowych.



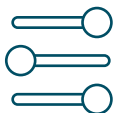
Bardzo dobre dotychczasowe doświadczenie we współpracy

Pierwsze wspólnie zrealizowane projekty w obszarze RPA i Power Apps, zebraty pozytywne opinie wśród pracowników Jungheinrich.



Zrozumienie realiów biznesu

Zespół PIRXON od lat automatyzuje złożone procesy w różnych branżach, współpracując z liderami rynku. Skomplikowane wdrożenia realizuje szybko i zgodnie z potrzebami klienta.



Elastyczne podejście

Zamiast narzucać gotowe szablony, PIRXON z pasją dostosowuje rozwiązania do faktycznych potrzeb klienta, wsłuchując się w postulaty zespołów handlowych, logistycznych.



Minimalny wpływ na wewnętrzne zasoby

Kluczowym argumentem był fakt, że firma Jungheinrich nie chciała uruchamiać rozległego projektu IT, który zakłóciłby bieżącą pracę. PIRXON zagwarantował wdrożenie realizowane przez Biznesowy Zespół Projektowy, **przy minimalnym udziale lokalnego i centralnego działu IT**.



Gotowość do współpracy z **PIRXON** opierała się więc na przekonaniu, że partner ten nie tylko dostarczy rozwiązanie idealnie dopasowane do potrzeb, ale również przeprowadzi zespół przez proces zmian w sposób płynny i bez zbędnego ryzyka.

Wyzwania

Firma stanęła przed koniecznością usprawnienia procesów w pięciu kluczowych obszarach:



Sprzedaż

- Pracownicy działu handlowego obsługiwali oferty i zamówienia w systemach CRM i SAP oraz dodatkowo ręcznie uzupełniali dane w Excelu
- Brak automatyzacji w przygotowywaniu dokumentów, takich jak zamówienia czy faktury proforma zwiększał ryzyko popełnienia błędów

Księgowość

- Rozproszone dane o płatnościach utrudniały monitorowanie wpłat i wystawianie faktur (proforma, zaliczkowych, końcowych)
- Brak pełnej automatyzacji zmuszał dział sprzedaży i logistyki do ręcznej weryfikacji płatności za faktury

Obsługa klienta

- Weryfikacja statusu zamówienia wymagała korzystania z różnych systemów i narzędzi, co wydłużało czas obsługi zapytań
- Różnorodne formaty dokumentów i wiadomości e-mail wpływały na brak spójności w komunikacji z Klientami

Logistyka

- Ręczna weryfikacja ponad 50 parametrów produktów między SAP, a arkuszami Excel (np. materiały, ilości, dane klienta, oferty dostawców, płatności) powodowała częste niezgodności
- Ręczny proces generowania dokumentów (zamówień, potwierdzeń, dokumentów transportowych) spowalniał pracę i tworzył przestrzeń do niespójności

Audyt

- Rozproszone dane utrudniały audyt oraz weryfikację zgodności procesów z procedurami wewnętrznymi i zewnętrznymi

Cele

Aby rozwiązać powyższe problemy, firma wyznaczyła sobie kilka kluczowych celów:



Redukcja ręcznej pracy i błędów



Przyspieszenie realizacji zamówień



Poprawa spójności i dostępności informacji



Standaryzacja procesów i dokumentów



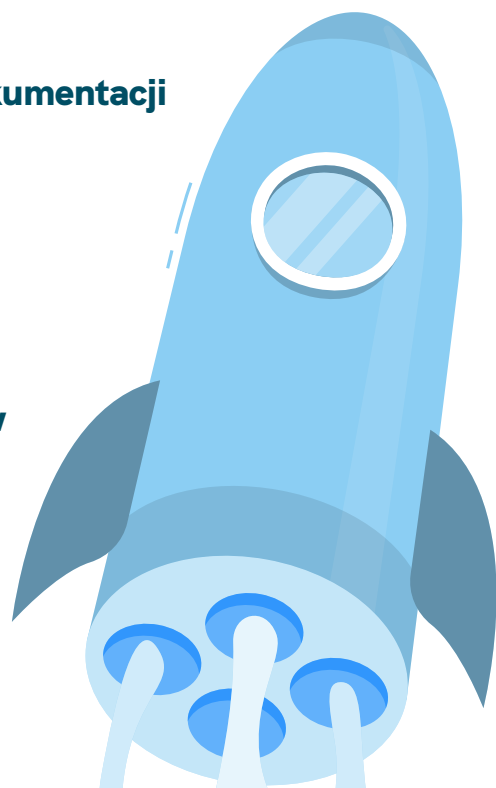
Automatyczna archiwizacja dokumentacji



Zautomatyzowana kontrola finansowania i rozliczeń



Wzrost satysfakcji pracowników i jakości obsługi klientów



Rozwiązanie

PIRXON, bazując na bogatym doświadczeniu w **inteligentnej automatyzacji procesów biznesowych w środowisku Microsoft**, wdrożył kompleksowe rozwiązanie **Power Order** oparte na Microsoft Power Platform. Dodatkowo, **Power Automate Desktop** został wykorzystany do robotyzacji procesów w SAP i CRM, co zapewniło automatyczną synchronizację danych oraz bieżące monitorowanie statusów zamówień.

W ramach wdrożenia zastosowano między innymi:



Aplikację model-driven (Power Apps)

do centralnego zarządzania zamówieniami (wylimitowanie plików Excel)



Automatyczne generowanie dokumentów

(zamówień, faktur proforma, zgłoszeń do UDT), co znacznie zredukowało liczbę błędów



Robotyzację (RPA) w SAP i CRM za pomocą Power

Automate Desktop – system sam pobiera dane i kontroluje status produkcji



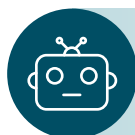
Inteligentne monitorowanie zamówień – roboty

natychmiast informują o rozbieżnościach



Kalkulator dat umożliwiający precyzyjne planowanie

terminów i uniknięcie błędnych harmonogramów



Asystenta klienta (chatbot AI)

– klienci samodzielnie sprawdzają status zamówienia online

„Otrzymaliśmy narzędzie nowoczesne, przyjazne użytkownikowi i uszyte na miarę naszych potrzeb. Możliwość współtworzenia tego narzędzia była dla mnie bardzo cennym i ciekawym doświadczeniem. Power Order zdecydowanie ułatwia i przyspiesza realizację codziennych zadań, eliminuje żmudne i powtarzalne czynności, gwarantuje wysoką jakość danych, ogranicza ryzyko popełnienia błędów i pozwala skupić się na głównych elementach procesu.”

Anna Grabowska
Starszy Specjalista ds. Logistyki

„Wcześniej musiałam ręcznie przygotowywać maile, uzupełniać dokumenty i porównywać dane w Excelu, co było nie tylko czasochłonne, ale także zwiększało ryzyko popełnienia błędów. Teraz aplikacja robi to za mnie, dzięki czemu mogę się skupić na bardziej strategicznych zadaniach. To rozwiązanie uwolniło mnie od presji i sprawiło, że moja praca stała się bardziej efektywna.”

Daria Dziewirz
Starszy Specjalista ds. Logistyki

„W jednym miejscu mogę śledzić cały przebieg – od oferty aż po finalne dostarczenie zamówienia do klienta. Power Order kojarzy mi się z wysoką jakością pracy oraz prestiżem, który zyskaliśmy jako pierwsi w branży.”

Nadine Kranik
Specjalista ds. Wsparcia Sprzedaży

Wyniki

Wdrożone rozwiązanie znacząco usprawniło procesy operacyjne w Jungheinrich, eliminując manualne zadania i zwiększając efektywność całej organizacji.



90% mniej błędów – automatyczna kontrola spójności danych między aplikacją a systemami SAP i CRM wyeliminowała błędy wynikające z ręcznego przepisywania danych.



67% automatyzacji w 5 kluczowych procesach – wdrożenie Power Order pozwoliło na automatyzację najważniejszych obszarów – od sprzedaży do faktury.



600 dokumentów generowanych średnio miesięcznie – dzięki automatycznemu generowaniu zamówień, faktur i potwierdzeń znacząco ograniczono manualne czynności.



Eliminacja Excela, wszystkie dane w jednej aplikacji – cała dokumentacja znajduje się w jednym, zintegrowanym narzędziu, co zwiększa przejrzystość i usprawnia przepływ informacji.



Monitorowanie statusu zamówień w czasie rzeczywistym zarówno przez pracowników, jak i klientów, zapewnia pełną przejrzystość operacji.



Lepsza współpraca między działami – automatyzacja przepływu informacji między sprzedażą i logistyką



Zwrot inwestycji w mniej niż 3 lata – optymalizacja procesów i redukcja czasu pracy pozwolą na szybki zwrot z inwestycji. Koszty wdrożenia zwrócą się w mniej niż 3 lata dzięki zwiększonej efektywności operacyjnej.



Wdrożenie w 11 miesięcy – projekt został przeprowadzony w sposób płynny bez znaczącego obciążenia działu IT.



Standaryzacja dokumentacji – 23 wzory dokumentów i maili zostały ujednolicone w całej organizacji. Dzięki temu komunikacja z klientami i dostawcami jest spójna.



Wyższa satysfakcja klientów i pracowników. Automatyzacja odciąża pracowników i przyspiesza obsługę, co przekłada się na większą satysfakcję zarówno zespołu, jak i klientów.

„Aplikacja Power Order to zdecydowany krok w stronę większej efektywności i oszczędności czasu. Dzięki intuicyjnemu interfejsowi oraz możliwości dostosowania wyglądu i funkcji do własnych potrzeb, świetnie sprawdza się w codziennej pracy, eliminując powtarzalne zadania i minimalizując ryzyko błędów. Profesjonalne podejście firmy PIRXON, jej otwartość oraz wsparcie na każdym etapie projektu pozwoliły nam usprawnić kluczowy proces realizacji zamówień.”

Martyna Jabłońska, Kierownik Zespołu Logistyki

Wnioski

Implementacja cyfrowych i zrobotyzowanych procesów w Jungheinrich stanowi wzorcowy przykład, jak **nowoczesne technologie** mogą radykalnie poprawić wydajność firmy. Ten projekt skrócił ścieżkę realizacji zamówień i wyeliminował większość błędów, pozwalając pracownikom na wykonywanie bardziej twórczych zadań. Wspólne repozytorium dokumentów i ścisła integracja z SAP/CRM gwarantują wszystkim działom dostęp do aktualnych informacji w czasie rzeczywistym.

3 kluczowe lekcje z tego wdrożenia:



Holistyczne podejście do cyfryzacji – objęcie sprzedaży, logistyki, księgowości, obsługi klienta i audytu jednym spójnym rozwiązaniem



Spójna integracja z istniejącymi systemami (SAP, CRM) – bez konieczności ciągłego ręcznego przenoszenia danych



Przyjazność dla IT – architektura Microsoft Power Platform i Power Automate Desktop umożliwia szybką rozbudowę i niskie obciążenie działu IT



Podsumowanie

Projekt automatyzacji i cyfryzacji w Jungheinrich to mocny dowód na to, jak dobrze zaprojektowane rozwiązanie informatyczne może przyspieszyć procesy, poprawić komunikację między działami, a przede wszystkim – podnieść satysfakcję klientów. Zastosowanie **Microsoft Power Platform** (Power Apps, Power Automate) dało możliwość szybkiego wdrożenia, przy **minimalnym zaangażowaniu działu IT**, a jednocześnie zapewniło skalowalność i niezawodność w codziennym użytkowaniu.

Największa wartość? Holistyczna automatyzacja – od digitalizacji danych, przez integrację z SAP i CRM, aż po transparentność dla klientów i narzędzia przyjazne pracownikom na wszystkich szczeblach organizacji. Istotna jest również możliwość dalszej rozbudowy o kolejne funkcjonalności oraz połączenie z innymi narzędziami w przyszłości.

A jak wyglądałyby korzyści z inteligentnej automatyzacji w Twojej firmie?



Umów się na niezobowiązującą rozmowę i pozwól, abyśmy poznali Twoje potrzeby.

Zaproponujemy rozwiązanie, które maksymalnie zwiększy efektywność operacyjną Twojej firmy.



+48 58 320 57 34



biuro@pirxon.com