



**Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej Sp. z o.o. jest jednym z największych w kraju podmiotów specjalizujących się w przesyłach i dystrybucji ciepła. Spośród blisko 300 istniejących w Polsce systemów ciepłowniczych zajmuje dziewiąte miejsce pod względem zainstalowanej mocy cieplnej. LPEC zaspokaja ponad 60% zapotrzebowania Lublina w ciepło, ogrzewając blisko 1400 Odbiorców, o zróżnicowanym zapotrzebowaniu na ciepło - od dużych spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, poprzez przedsiębiorstwa, instytucje, wielokubaturowe obiekty handlowo-usługowe, obiekty dydaktyczne i sakralne, po odbiorców indywidualnych.**

## SYSTEMOWE ZARZĄDZANIE DYSTRYBUCJĄ CIEPŁA

### ERP - ODPOWIEDŹ NA KONIECZNOŚĆ MODERNIZACJI

Głównym powodem wdrożenia systemu klasy ERP były kwestie technologiczne. Eksploatowany od dwunastu lat system finansowo-księgowy był przestarzałym i dostawca nie zapewniał już pełnego wsparcia eksploatacyjnego. W szczególności dotyczyło to zmian związanych z dostosowaniem systemu do obowiązujących przepisów. Również przestarzały był sprzęt. Poza systemem finansowo-księgowym w Spółce funkcjonowało kilka rozwiązań informatycznych, które nie zapewniały integracji danych. Działania modernizacyjne poprzedzono opracowaniem koncepcji informatyzacji, której celem było szczegółowe zdefiniowanie potrzeb informatycznych Spółki w głównych sferach jej funkcjonowania, przedstawienie modelu integracji poszczególnych rozwiązań informatycznych, określenie wizji docelowego kształtu zintegrowanego systemu informatycznego i etapów jej realizacji. Pierwszym, najpilniejszym etapem była decyzja o wdrożeniu systemu klasy ERP gwarantującego stabilną platformę sprzętowo-systemową, aktualność i spójność danych, mającego bogaty system uprawnień pozwalający na udostępnianie informacji tylko upoważnionym osobom. Za system spełniający kryteria uznano Impuls 5.

### DWUETAPOWY PRZEBIEG WDRÓŻENIA

Wdrożenie oprogramowania klasy ERP zostało podzielone na dwa etapy. Pierwszy objął podstawowe funkcjonalności obszaru finansowo - księgowego, środków trwałych i gospodarki materiałowej. W ramach drugiego etapu uruchomione zostały obszary w zakresie logistyki, kadr-płac, budżetowania, podstawowe analizy w zakresie Business Intelligence oraz interfejsy z systemami firm partnerskich. Obszar remontów i inwestycji obsługiwany jest przez aplikację PLAN9000 autorstwa firmy 4Tech. W zakresie działalności podstawowej LPEC - wdrożono nową wersję funkcjonującego już w firmie systemu Obrót Ciepła 8, który opracowała krakowska firma KomBit. Podstawowe obszary integracji z systemem Impuls 5 w tym zakresie

to katalogi kontrahentów, katalog umów (powiązany z CRM) oraz sprzedaż.

### INNOWACJA WDRÓŻONA OD PODSTAW

Obszary, które do tej pory nie były objęte informatyzacją w LPEC to logistyka oraz utrzymanie, modernizacja i rozbudowa infrastruktury ciepłowniczej. W pracy z systemem Impuls wykorzystywana jest tu m.in. funkcjonalność dedykowana obsłudze kontraktów zakupowych. Rozwiązanie to pozwala na dokładną automatyczną kontrolę stopnia realizacji kontraktu na podstawie dokumentów powiązanych (zamówienia zakupu i dokumenty magazynowe), w przypadku gdy realizacja kontraktu odbywa się partiami w długim okresie czasu. Podczas tego procesu kontrolowana jest wartość, ilość oraz czas obowiązywania. Zastosowane rozwiązanie znacznie skróciło czas analizy realizacji kontraktów oraz wyeliminowało błędy związane z ręczną obsługą kontraktów. Do kompleksowego zarządzania taborem wykorzystywany jest moduł transportowy. Oprócz gromadzenia zasadniczych informacji związanych ze środkami transportowymi firmy nadzoruje on terminy przeglądów i okresy obowiązywania ubezpieczeń oraz ewidencjonuje dodatkowe wyposażenie. W LPEC informacje o zbliżających się przeglądach i ubezpieczeniach przesyłane są odpowiednim użytkownikom w postaci komunikatu podczas każdego uruchomienia aplikacji. Ponadto moduł umożliwia precyzyjne rozliczanie kosztów środków transportu, co daje firmie możliwość dokładnego określenia całkowitych kosztów jego funkcjonowania. Istotną cechą systemu wykorzystywaną w LPEC jest ewidencja kart drogowych. Pozwalają one na ewidencję pracy środków transportu, analizę ich wykorzystania, gotowości, norm zużycia paliwa, przepałów, oszczędności, a także czasu pracy kierowców. Bezpośrednio z kart drogowych dane związane z kosztami trafiają do funkcjonalności finansowo - księgowej, gdzie księgowane są na odpowiednie konta.

### PRIORYTET - UTRZYMANIE JAKOŚCI SIECI

Utrzymanie sprawności sieci ciepłowniczej sprowadza się przede wszystkim do prac

konserwacyjnych, usuwania awarii i szkód oraz remontów. W tym zakresie, służby LPEC odpowiedzialne za te prace, wspomagają system plan9000, umożliwiając przypisanie wszelkich kosztów do konkretnych obiektów sieci. Z punktu widzenia użytkowników w tym samym miejscu można zarówno zrealizować pobranie materiałowe, rozliczyć godziny pracy pracowników, jak również rozpiścić faktury usługodawców zewnętrznych. Integracja zaś zapewnia, że dane źródłowe będą tylko raz wprowadzane, ale wykorzystywane przez wszystkie systemy. Przykładowo, zarejestrowany w plan9000 udział pracownika w wykonywaniu zadania przechodzi jako karta pracy do modułu Kadrowo - Płacowego (stanowiąc podstawę ewidencji czasu pracy, a w konsekwencji wyliczenia płac) oraz jako element rozliczania kosztów do modułu FK. Z kolei moduł Gospodarki Materiałowej jest dla systemu remontowego źródłem danych o stanach magazynowych przy generowaniu



dokumentów zapotrzebowania/rezerwowania materiałów, by ostatecznie poprzez wycenę dokumentu dać informację o kosztach pobranego materiału na zadanie.

W przypadku modernizacji i inwestycji, plan9000 wspomaga całość procesu ich planowania i realizacji - od zgłaszania propozycji prac inwestycyjnych na kolejny rok (tzw. typowanie), przez kolejne fazy zatwierdzania planu inwestycji, modernizacji i remontów (plan IMR), aż po jego realizację. Integracja systemów daje możliwość, w przypadku modernizowania istniejących lub powstawania nowych środków trwałych, zakończenia tego procesu wyceną wartości inwestycji i wystawieniem odpowiednich dokumentów księgowych (tzw. OT) poprzez zebrane m.in. kosztów poniesionych w procesie zakupu, wytworzenia i montażu określonego środka trwałego. Wspomniane mechanizmy wymiany danych powodują, że wartość inwestycji jest w pełni uzgodniona pomiędzy plan9000 i pozostałymi modułami systemu Impuls.

#### PLANY FINANSOWE DOKŁADNIEJSZE DZIĘKI BUDŻETOWANIU

Funkcjonalność budżetowania została wykorzystana jako narzędzie w procesie kontroli realizacji planu finansowego. Plany prezentowane są z dokładnością do centrów kosztowych, do których zostały przypisane osoby odpowiedzialne za ich realizację. Informacje na temat realizacji planu kosztów w wybranym okresie oraz narastająco z uwzględnieniem odchyleń wartościowych i procentowych dostępne są na bieżąco.

#### OBIEG INFORMACJI POD PEŁNĄ KONTROLĄ

Aplikacja CRM obejmuje - umowy, marketing (planowanie i realizacja budżetu marketingowego oraz rozliczenie akcji marketingowych), reklamacje (obsługa reklamacji klientów), a także obsługę klienta w zakresie przyłączeń do sieci (rejestracja kosztów przyłączenia klienta na zlecenia generowane z systemu CRM).

Integracja systemu Impuls 5 z aplikacją Obrót Ciepłem obejmująca kwestię umów (konserwacyjnych i sprzedaży ciepła) pozwoliła na

pełny dostęp do informacji na temat klienta od strony Impuls 5.

#### KOMPLEKSOWO I SPRAWNIE

Wdrożenie systemu Impuls wraz z powiązanimi aplikacjami pozwoliło na pełne zintegrowanie procesów obiegu informacji, usprawniając przede wszystkim zarządzanie sprzedażą ciepła, rozliczanie inwestycji oraz opracowywanie taryf.

- Najważniejszym celem pozyskania oprogramowania klasy ERP była integracja danych. Chcieliśmy również objąć procesem informatyzacji obszar gospodarki remontowej i inwe-



stycji, co pozwoliło myśleć o kompleksowym wykorzystaniu możliwości systemu m.in. w ramach funkcjonalności finansowo - księgowej w szczególności w zakresie rozliczenia kosztów i analiz kosztowych oraz zaopatrzenia - mówi Wiceprezes Zarządu LPEC Sp. z o.o. Artur Lipiński. - Dzięki systemowi Impuls 5 i aplikacjom powiązanim usprawniliśmy niezwykle istotne zagadnienia zarządzania sprzedażą ciepła oraz rozliczenia inwestycji, wsparty został proces opracowywania materiału do wyliczania taryf.

Obecnie trwają prace nad rozbudową modułu Business Intelligence, zakres podstawowy jest rozszerzany o dedykowane analizy wspierające decyzje zarządcze.

- Wdrożenie systemu Impuls 5 w Lubelskim Przedsiębiorstwie Energetyki Ciepłej to kolejny projekt realizowany przez nas w obszarze

dystrybucji mediów. Firmy specjalizujące się w usługach publicznych tego rodzaju oczekują, oprócz objęcia przez system ERP dotychczas użytkowanych, na ogół niezintegrowanych aplikacji, m.in. usprawnienia obsługi odbiorców, informatyzacji obszaru działalności pomocniczej, wsparcia procesu planowania i rozliczania inwestycji. W efekcie tego, projektem informatycznym objęty został praktycznie cały obszar działalności firmy - mówi Izabela Gredka, Zastępca Dyrektora Działu Wdrożeń BPSC SA - Kolejne zdobywane doświadczenia sprawiają, że system Impuls 5 coraz lepiej odpowiada tym oczekiwaniom - dodaje Izabela Gredka.

#### WDROŻONE ROZWIĄZANIA

System klasy ERP - Impuls:

- Kadry Płace
- Finanse, Księgowość, Koszty;
- Środki Trwałe;
- Dystrybucja;
- Gospodarka Materiałowa;
- Ewidencja odzieży
- CRM
- Transport
- Zarządzanie Obiegiem Dokumentów
- Budżetowanie
- Business Intelligence

Platforma sprzętowa:

- Oprogramowanie systemowe SUSE SLES 9 AMD64 2 CPU (zainstalowany na serwerze)
- Oprogramowanie bazodanowe Oracle 9 zainstalowany na serwerze bazy danych
- Inne narzędzia informatyczne
- Serwer pod controlling
- SUN 4200, 1 DualCore, 3 GB RAM, UPS 1000, Windows 2003 Server OM
- Serwer plików SUN 4200, 1xSingleCore, 2 GB RAM, UPS 1000, Windows 2003 Server OM
- Crystal Reports dla wersji klient - serwer v.11

ORACLE®



BPSC SA od ponad 20 lat zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Sztandarowym produktem firmy jest zintegrowany pakiet klasy MRPII/ERP Impuls 5. System należy w tej chwili do ścisłej czołówki oferowanych na rynku rozwiązań tej klasy, będąc jednocześnie najbardziej popularnym polskim systemem. Dzięki swojej kompleksowości i elastyczności wykorzystywany jest przez ponad 450 średnich i dużych przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki. Firma zatrudnia ponad 200 osób - najwyższej klasy specjalistów w doskonały sposób łączących wiedzę na temat nowych technologii ze znajomością potrzeb współczesnych przedsiębiorstw.

[www.bpsc.com.pl](http://www.bpsc.com.pl)