

Tomasz Prystacki
Fresenius Medical Care Polska SA

4Business w służbie zdrowia

W dzisiejszych czasach gwałtownie *Time Based Competition* przechodzi do *Information Based Competition*. Bez względu na branżę, w jakiej firma działa, musi się liczyć z tym, że bez szybkiej, pewnej informacji, w najbliższej przyszłości będzie skazana na porażkę. Następujący w tempie geometrycznym postęp technologiczny i powszechna informatyzacja daje różnorakie możliwości firmom zauważającym ten trend.

Firma, która reprezentuje Fresenius Medical Care Polska SA to lider na polskim rynku dostawców rozwiązań dla leczenia nerkozastępczego. FMC POLSKA SA, to część międzynarodowego koncernu Freseniusa, największego na świecie producenta i dostawcy sprzętu do dializy otrzewnowej i hemodializy.

Okres ostatnich kilku lat to dynamiczny rozwój struktur firm na świecie, ale polski oddział również nie ustępuje spółce matce i stale powiększa swój udział w rynku, liczbę klientów, jak również wskaźniki ekonomiczne i finansowe. I właśnie ten rozwój, zwiększona skala działania FMC POLSKA, zwrócenie się FMC AG w kierunku *rozwiązań Supply Chain Management*, jak również ciągłe dążenie do doskonałości, było główną przyczyną podjęcia decyzji przez FMC POLSKA, o wdrożeniu kompleksowego rozwiązania informatycznego, wspomagającego zarządzanie firmą. Wybór systemu poprzedzony był fazą szczegółowych analiz potrzeb informacyjnych i funkcjonalnych. W wyniku analiz zdefiniowano kilka obszarów działalności spółki, które mogłyby skorzystać na wprowadzeniu zintegrowanego systemu. Obszary te to m.in. logistyka i serwis. W firmie powołany został interdyscyplinarny zespół, odpowiedzialny za uszczegółowienie wymagań stawianych oprogramowaniu. W wyniku jego prac powstał raport – lista życzeń odnośnie funkcjonalności systemu. Wspólnie z centralą FMC AG, po przeanalizowaniu specyfiki wyma-

gań, szczególnie odnośnie modułu do zarządzania relacji z pacjentami dializy otrzewnowej, wybór padł na system 4Business. Jest to dedykowana aplikacja napisana przez informatyków Freseniusa z Rosji, wdrożona i działająca do tychczas z powodzeniem w wielu krajach, i spełniająca wymagania wynikające ze specyfiki branży.

Także przy wdrożeniu 4B w Polsce nie obyło się bez dostosowania go do specyficznych, charakterystycznych dla polskiej służby zdrowia wymagań. Zmiany te zostały jednak przeprowadzone szybko i bez większych trudności od strony aplikacyjnej i sprzętowej. Najważniejszą jednak sprawą była kwestia współpracy systemu „polskiego” z systemem SAP, który funkcjonuje w Niemczech. Ze względu na złożoność SAP decyzja o jego wdrożeniu w Polsce została odrzucona. Wybór padł na 4B, który był przystosowany do współpracy z SAPem.

Poniżej zostaną krótko przedstawione główne elementy 4B, jak również model współpracy 4B i SAP oparty na specyficznej formie EDI.

1. Pierwszy moduł – informacyjny, umożliwia zarządzanie, edycje danych odnośnie klientów, dostawców, danych teleadresowych, osób kontaktowych i innych niezbędnych informacji.
2. Drugi moduł – pozwalający zarządzać danymi statycznymi, dotyczącymi produktów, grup produktów, zestawów, sposobu pakowania, cenników dat przydatności, taryf celnych etc.
3. Trzeci moduł – magazynowy, służy do pracy z przychodami, deklaracjami celnymi, wydawaniem produktów, obsługą rezerwacji produktów, przeglądem magazynów, lokalizacjami itp.
4. Czwarty moduł pozwala na prace ze specyfikacjami (umowami i kontraktami), fakturami, drugim rodzajem rezerwacji, jak również zawiera aplika-

cję służącą do planowania sprzedaży i prognozowania zakupów.

5. Moduł finansowy to piąty moduł wspomagający zarządzanie przychodami finansowymi, dokumentami płatniczymi, wydatkami etc.
6. Kolejny moduł to moduł serwisowy wydatnie zwiększający wydajność zarządzania takimi informacjami jak: miejsca instalacji sprzętu, informacje o naprawach oraz spis podróży służbowych gwarancyjnych i pogwarancyjnych.
7. Ostatni moduł to tzw. moduł logistyczny. Wspomaga on zarządzanie i generowanie zamówień, przesyłanie zamówień via EDI do SAPa, otrzymywanie i zarządzanie potwierdzeniami zamówień, jak również zarządzanie dostawami (transportami) z centrum dystrybucyjnego w Niemczech.

Każdy moduł posiada wbudowany podmoduł raportowania, który pozwala między innymi na otrzymanie wybranego raportu poprzez wysłanie emaila z zapytaniem do systemu. 4B automatycznie przesyła wybrany raport, używając poczty elektronicznej. Pozwala to na lepsze wykorzystanie zasobów informacyjnych firmy.

Rysunek 1 obrazuje schemat przepływu informacji via EDI pomiędzy 4B a SAPem w centrali w Niemczech.

Korzyści z wprowadzenia 4Business:

- eliminacja błędów i pomyłek w procesie prognozowania, zamawiania, przyjmowania zamówień, ich potwierdzania, przyjmowania i wydawania towarów z magazynu oraz wydane skrócenie czasu tych operacji
- zmniejszenie wartości stanów magazynowych zarówno u producenta, w centrum dystrybucyjnym, jak i w Fresenius Medical Care Polska SA
- poprawa jakości obsługi klientów
- szybszy dostęp do zagregowanych danych
- usprawnienie procesu przepływu informacji i towarów

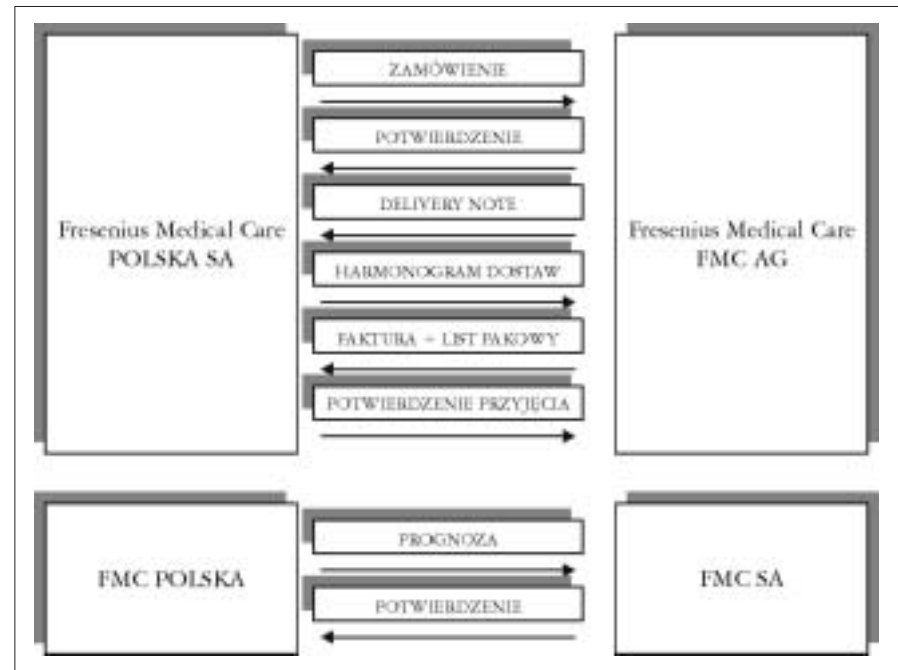
- polepszenie kontroli nad umowami i kontraktami
- zwiększenie kontroli nad efektywnością podejmowanych działań,
- lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowej
- bardziej skuteczne planowanie i zarządzanie popytem, zarządzanie dostawami
- polepszenie płynności finansowej.

W planach firmy jest dalsza rozbudowa systemu w kierunku rozbudowy systemu CRM. Ze względu na specyfikę branży i ograniczenia niezależne od FMC POLSKA, moduł ten jeszcze nie jest gotowy do wdrożenia.

Reasumując: wdrożony w FMC POLSKA SA dedykowany system spełnia wymogi, jakie przed nim stawiano. Pozwolił osiągnąć wiele korzyści i w znaczący sposób poprawił dostęp do tak potrzebnej dzisiaj pewnej i sprawdzonej informacji. Celowo nie zgłębiano się tu w kwestię planowania procesu wdrożenia, działania interdyscyplinarnego zespołu wdrożeniowego, ani kwestie związane z kosztami wpro-

wienia takiego rozwiązania, jak i też kwestie związane z reengineeringiem procesów biznesowych. Niezaprzeczalny jest fakt, że nie wszystkie korzyści z implikacją takiego rozwiązania dają się skwantyfikować i że proces

ten jest żmudnym i ciężkim wyzwaniem. Nie można jednak też zaprzeczyć, że te kwantyfikowalne korzyści z nawiązką, w krótkim czasie, wynagrodzą w wymierny sposób trud wdrożenia aplikacji.



Rys. 1. Model działania EDI – FMC POLSKA SA – FMC AG. Źródło: Opracowanie własne