Villa Verde Sp. z o.o. usprawnia współpracę z klientami i kontrahentami dzięki platformie B2B opartej na Microsoft Dynamics NAV

Villa Verde Sp. z o.o. od ponad 50 lat zajmuje się produkcją artykułów dekoracyjnych, takich jak świece, szkło i piasek ozdobny. Od 1996 r. firma prowadzi działalność w Niemczech. Polski oddział zajmuje się głównie produkcją i logistyką.

Korzyści:

* Automatyzacja procesu obiegu dokumentów i informacji
* Możliwość tworzenia zaawansowanych raportów w łatwy i szybki sposób
* Poprawa efektywności pracy
* Usprawnienie komunikacji z partnerami biznesowymi

Sektor: produkcja

Kraj: Polska

Liczba pracowników: 185

Liczba użytkowników: 50

WWW: [www.villa-verde.eu](http://www.villa-verde.eu)



Microsoft Dynamics Results Case Study

„Wdrożenie platformy B2B w oparciu o rozwiązanie Microsoft Dynamics NAV usprawnia wymianę danych i dokumentów w naszej organizacji. Zastosowanie systemu raportującego pozwala nam szybciej zbierać informacje potrzebne do organizowania pracy w firmie. Dzięki temu możemy szybciej podejmować trafne decyzje”.

Marek Tatarczuch, Prezes Zarządu, Villa Verde Sp. z o.o.

# Wprowadzenie

Villa Verde istnieje na rynku od 50 lat (do 2009 roku pod nazwą Haymann). Firma zajmuje się produkcją oraz sprzedażą hurtową artykułów stosowanych w dekoratorstwie, począwszy od szerokiej oferty świec (w tym świec zapachowych, ręcznie malowanych, tealightów), poprzez szkło, aż do uzupełniających każdą kompozycję dodatków, takich jak potpourri czy piasek ozdobny. Od 1996 roku firma prowadzi działalność w Niemczech. Oddział w Polsce zajmuje się głównie produkcją i logistyką.

# Wyzwanie

Dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa sprawił, że pojawiła się konieczność zmodernizowania istniejącej już w firmie infrastruktury informatycznej – obok systemu Microsoft Dynamics NAV miała powstać platforma B2B do wymiany dokumentów i informacji wewnątrz firmy i z jej partnerami. Spółce zależało na wprowadzeniu jednego, zintegrowanego systemu, który objąłby swoim zasięgiem wszystkie obszary działalności Villa Verde, umożliwiając przede wszystkim automatyzację procesu obiegu dokumentów i informacji, lepszy nadzór nad procesem dostaw, skrócenie terminów realizacji, a także łatwiejszy dostęp do danych w celu raportowania i planowania.

„Potrzeba usprawnienia procesów wymiany danych i dokumentów pomiędzy oddziałami oraz udoskonalenia komunikacji z partnerami była kluczowa dla dalszego, efektywnego prowadzenia działalności. Nowe rozwiązanie informatyczne miało nam pomóc w tych obszarach” – komentuje Marek Tatarczuch, Prezes Zarządu Villa Verde Sp. z o.o.

# Wdrożenie

# Zarząd firmy podjął decyzję o zintegrowaniu funkcjonującego już w firmie systemu Microsoft Dynamics NAV z systemami partnerów i utworzeniu elektronicznej platformy wymiany danych B2B. I tu nieoceniona okazała się otwartość systemu Microsoft Dynamics NAV, dzięki czemu integracja nie stanowiła żadnego problemu.

# Dzięki elastyczności Microsoft Dynamics NAV możliwe było zintegrowanie wszystkich najważniejszych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa, takich jak zarządzanie gospodarką magazynową, sprzedaż, zamówienia czy księgowość.

# Partnerem wdrożeniowym została firma IT Vision. System B2B został odpowiednio dostosowany do specyfiki działalności Villa Verde.

„Naszym partnerem wdrożeniowym została firma IT Vision. Zespół projektowy IT Vision wykazał się zrozumieniem naszych potrzeb, a także wiedzą i doświadczeniem w realizacji projektów B2B dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej. System B2B został odpowiednio dostosowany przez konsultantów IT Vision do specyfiki prowadzonej przez nas działalności. Co bardzo ważne, IT Vision zmieściło się w kosztach zawartych w złożonej ofercie, a sama realizacja projektu przebiegała zgodnie z harmonogramem” – mówi Marek Tatarczuch, Prezes Zarządu, Villa Verde Sp. z o.o.

# Projekt wdrożenia platformy B2B opartej na o systemie Dynamics NAV w firmie Villa Verde jest innowacyjny zarówno jeśli chodzi o zmianę w realizacji procesów, jak i na poziomie organizacyjnym – w zakresie współpracy z partnerami.

# System zapewnia spójność i historyczność danych, możliwość integracji z rozwiązaniami zewnętrznymi (platformami partnerów) oraz skalowanie w miarę rozwoju firmy i zmiany jej wymagań. Nowoczesna platforma bazy danych zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa przesyłanych dokumentów i danych.

# W trakcie realizacji projektu wykorzystano rozwiązania informatyczne o wysokim stopniu nowoczesności: zaawansowany, zintegrowany system B2B (obejmujący również portal komunikacyjny), współpracujący z platformami partnerów z wykorzystaniem standardów EDI, a także system raportujący oparty o technologie OLAP i data warehouse. Umożliwia on budowę elastycznych raportów dla klienta i partnerów, z możliwością pracy za pośrednictwem Internetu.

# Korzyści biznesowe

## Wdrożenie elektronicznej platformy B2B opartej na systemie Microsoft Dynamics NAV pomogło zwiększyć efektywność pracy w Villa Verde w wielu obszarach.

## Usprawnione zostały procesy wymiany dokumentów, realizacja sprzedaży i wysyłek. Proces realizacji zamówień przebiega sprawniej, a to bezpośrednio przekłada się na poziom zadowolenia partnerów.

## Bardzo ważną korzyścią jest też zredukowanie liczby pomyłek związanych z ręcznym wprowadzaniem danych przez pracowników. W znacznym zakresie wykorzystywane są teraz dokumenty elektroniczne, co nie tylko zredukowało koszty w tym zakresie, ale też pomaga chronić środowisko.

## Dodatkowym pozytywnym efektem wdrożenia projektu B2B opartego na systemie Microsoft Dynamics NAV jest wprowadzenie technologii, która pozwala na podjęcie współpracy z dużymi partnerami, w tym zagranicznymi, którzy wymagają standardów komunikacji elektronicznej (EDI).

## Z kolei zastosowanie systemu raportującego pozwala szybciej zbierać potrzebne informacje do organizowania pracy w firmie. Dzięki temu zarząd Villa Verde może podejmować bardziej trafne decyzje.

„Funkcjonująca obecnie infrastruktura informatyczna przyczyniła się do polepszenia wydajności przedsiębiorstwa oraz wzrostu konkurencyjności. Możemy teraz szybciej realizować zamówienia, a dzięki standardom EDI – sprawniej komunikować się z naszymi klientami i partnerami, co przekłada się na zadowolenie naszych klientów i podjęcie współpracy z zagranicznymi partnerami” – podsumowuje Marek Tatarczuch, Prezes Zarządu Villa Verde Sp. z o.o.

Przykład wdrożenia został przygotowany tylko w celach informacyjnych. Firma Microsoft nie ponosi odpowiedzialności i nie udziela gwarancji na informacje zawarte w tym dokumencie.

Dokument opublikowany w grudniu 2013

Więcej informacji na temat Microsoft Dynamics:

www.microsoft.com/dynamics