



Microsoft Business Solutions – Navision



Přehled

Země:

Česká republika

Odvětví:

Spotřební zboží

Profil zákazníka

Společnost Mountfield, a.s. otevřela první prodejnu zahradní techniky Mountfield CS již v roce 1991. Po roce působení se rozšířila prodejní síť celkem na 12 prodejen. V roce 1996 překročil roční obrat 1 miliardu Kč a bylo otevřeno první venkovní bazénové centrum. V roce 1998 vznikla akciová společnost Mountfield, a.s. Společnost se stala největším specializovaným prodejcem zahradní techniky a bazénů v České republice.

Microsoft Business Solutions Navision podporuje dynamický růstu společnosti Mountfield, a.s.

Informační systém Microsoft Business Solutions - Navision přináší největšímu specializovanému prodejci zahradní techniky a bazénů v České republice nejen možnost sledování a vyhodnocování prodeje v reálném čase, ale také komplexní správu a přehled o hospodaření celé společnosti.

Výchozí stav:

Společnost Mountfield, a.s. zahájila činnost v roce 1991 a v roce 2003 již provozovala 49 prodejních míst a 16 bazénových center na území ČR s celkovým počtem pětiset PC na prodejnách i na centrále. Obchodní strategií firmy se stalo vybudování obchodní a servisní sítě s kvalitními službami zákazníkům, což předpokládá také být zákazníkům co nejbližší. Efektivní řízení je základem úspěšného chodu každé společnosti. Výsledkem je úspěch firmy na trhu a s tím související její růst. Těto skutečnosti si byli vědomi i představitelé společnosti Mountfield, a.s.

Stávající systém řízení již nedostačoval vzhledem k plánovaným aktivitám společnosti. Bylo nutné jej nahradit systémem umožňujícím expanzivní rozvoj včetně obchodních a logistických nároků. Záměrem bylo nahradit dva systémy (skladově-obchodní a účetní) jedním a současně získat jednu centrální aplikaci, která by shromažďovala všechna provozní data (každá prodejna měla svou a ty se periodicky přenášely) a tím mít on-line kontrolu nad sklady a prodejem. V souvislosti s těmito požadavky se Mountfield, a.s. rozhodl podpořit dynamiku svého růstu implementací nového systému. Ve výběrovém řízení zvítězila společnost WEBCOM a.s. jako jeden z největších dodavatelů informačního systému **Microsoft Business Solutions Navision.**



Profil partnera:

Společnost WEBCOM a.s. byla založena v 1998 s vizí prosadit se na trhu internetových obchodních systémů. Realizace této vize byla úspěšná, důkazem jsou desítky realizovaných projektů po celém světě. S růstem společnosti bylo rozšiřováno také portfolio nabízených služeb a produktů, a to zejména o dodávky ERP systémů. Tato expanze s sebou přinesla potřebu výrazně rozšířit geografickou působnost firmy. Byly založeny pobočky v Praze, Brně, Plzni a Zlíně, byl značně posílen tým obchodních poradců, konzultantů a vývojářů, a to na více než dvojnásobek.

Kontakty:

Mountfield, a.s.

Masarykovo nám. 708
251 64 Mnichovice
Tel: +420 255 704 220
E-mail: mountfield@mountfield.cz
<http://www.mountfield.cz>

WEBCOM a.s.

Vratimovská 624/11
718 00 Ostrava-Kunčičky
Tel.: +420 595 226 500
E-mail: obchod@webcom.cz
<http://www.webcom.cz>

Jaroslav Voráček
Account manager
E-mail: voracek@webcom.cz

Cíl řešení

Hlavním cílem nového řešení bylo především dosažení možnosti sledování a vyhodnocování prodeje společnosti Mountfield, a.s. v reálném čase. Toho lze ovšem dosáhnout pouze komplexní správou a přehledem o hospodaření celé společnosti. Musel být tedy zvolen systém, který nejprve splní vytýčené dílčí cíle:

- jednotné procesy pro celou společnost
- sjednocení evidence prodeje a ostatních částí systému do jednoho komplexního řešení
- členění dokladů podle míst vzniku i s možností nastavení přístupových práv pro vytváření a prohlížení dokladů a tím zajistit větší přehlednost a zefektivnění správy dokladů
- jednotná databáze pro všechna prodejní místa
- efektivní plánování nákupu, který by umožňoval efektivnější udržování optimální hodnoty zásob a sledování vývoje zásob podle předpokládaného prodeje
- automatické vkládání objednávek do systému

Řešení

WEBCOM a.s. provedl ve společnosti Mountfield, a.s. na začátku roku 2003 detailní analýzu stavu včetně zmapování a nastavení všech firemních procesů a již začátkem května 2003 byl proveden návrh kompletní implementace informačního systému. Jako všechny projekty ve společnosti WEBCOM a.s. byl i tento řízen podle metodologie OnTarget. V rámci samotné implementace pak probíhalo nastavování systému, customizace, testování standardní i přidané funkčnosti, školení klíčových a koncových uživatelů a příprava provozu. Zkušební provoz byl zahájen v prosinci 2003. Do rutinního provozu byl informační systém **Microsoft Business Solutions - Navision** uveden počátkem roku 2004.

Velmi náročné zadání mělo umožnit propojení více než 250-ti uživatelů na přibližně 50-ti provozovnách. Na jednu stranu bylo zvoleno velmi sofistikované softwarové řešení, na stranu druhou muselo být také podpořeno výkonově odpovídajícím řešením infrastruktury s odpovídající spolehlivostí. Podmínkou akceptace řešení na všech 250-ti pracovních místech bylo vytvoření prodejního dokladu do 1 minuty.

Náročná implementace řešení Microsoft Business Solutions Navision byla provedena na platformě IBM xSeries 440 a je jednou z největších svého druhu na světě. Hlavní předností je integrace prodejních terminálů celého řetězce prodejen do jednoho ERP systému. Toto řešení umožňuje řízení logistiky v reálném čase.

Používané moduly

Finance, Dlouhodobý majetek, Prodej & pohledávky, Správce servisu, Nákup & závazky, Zásoby, Zdroje, Správce skladu, Výroba a moduly zákaznické Aquamarin a Dispečink sledování zboží.

Školení

Školení ve společnosti Mountfield bylo koncipováno tak, aby všichni školení uživatelé měli systém k dispozici a měly tedy možnost při výkladu jednotlivé funkčnosti zkoušet. Uživatelé byli rozdělení do skupin tak, aby školená látka plně pokryla procesy, kterými se jednotliví uživatelé ve společnosti zabývají.

Více informací

ČESKÁ REPUBLIKA:

Více informací o produktech a službách společnosti Microsoft s.r.o. naleznete na webových stránkách společnosti www.microsoft.com/cze nebo na telefonních číslech **Informační linky** +420 221 777 222, kde Vám jsou naši operátoři k dispozici denně od 8:00 do 20:00 a na **Hotline (Horké lince)** +420 221 503 222 v době od 8:00 do 18:00.

SLOVENSKÁ REPUBLIKA:

Více informací o produktech a službách společnosti Microsoft Slovakia naleznete na webových stránkách společnosti www.microsoft.com/slovakia nebo na telefonních číslech **Informační linky** +421 243 426 565, kde Vám jsou naši operátoři k dispozici denně od 9:00 do 17:00 a na **Hotline (Horké lince)** +421 267 296 296 v době od 9:00 do 17:00.

Logo Microsoft je registrovanou obchodní známkou společnosti Microsoft Corp. ve Spojených státech a/nebo v dalších zemích. Zmíněná jména ostatních společností a produktů mohou být rovněž ochrannými známkami.

Technická podpora

Po uvedení systému do rutinního chodu následovala automaticky další fáze projektu Technická podpora. V rámci technické podpory jsou řešeny požadavky klíčových uživatelů jednak na rozvoj systému a jednak na servis. Pro hlášení požadavků využívá společnost Mountfield, a.s. elektronický HELPDESK, který je k dispozici na stránkách společnosti WEBCOM. Každá odpovědná osoba na straně společnosti Mountfield, a.s. má zřízen přístup do HELPDESKu pod svým uživatelským jménem a heslem. Výhodou elektronického HELPDESKu je jednotná správa požadavků a on-line informace o stavu požadavku, termínu dodání, pracnosti.

Harmonogram prací

Analýza	27.1.2003 – 30.4.2003
Návrh systému	5.5.2003 – 30.6.2003
Vývoj a testování	7.7.2003 – 31.12.2003
Školení	1.11.2003 – 30.11.2003
Nastavování systému	1.11.2003 – 31.12.2003
Start ostrého provozu	2.1.2004
Rutinní provoz (centrála)	5.1.2004
Zapojení poboček	10.1.2004

Hlavní přínosy

Hlavní předností nového řešení je integrace prodejních terminálů celého řetězce prodejen do jednoho ERP systému. Toto řešení umožňuje řízení logistiky v reálném čase.

- sledování a vyhodnocování prodeje v reálném čase
- podpora logistiky ve špičkách (například v předvánočním čase)
- zrychlení prodeje a zvýšená podpora procesů prodeje
- díky dynamickým logistickým procesům je možné aktivně pracovat s disponibilními zásobami zboží na jednotlivých jednotkách (prodejních, skladech)
- je možné využít pokročilé analytické nástroje pro rozhodování managementu (náročná analýza dat za rutinního běhu systému)
- je možné provádět a sledovat projektové činnosti přímo na prodejních terminálech (výroba bazénů, prodej sestav)
- jsou implementovány a podporovány procesy zákaznické politiky (věrnostní programy a politika slev)
- jsou zajištěny bezpečnostní scénáře pro nepřetržitý prodej
- je implementována podpora servisních činností Mountfield a.s.

Technologie

- Podnikový informační systém Microsoft Business Solutions – Navision 3.60
- Microsoft SQL Server 2000
- Microsoft Windows Server 2000

Kontakty

- **WEBCOM a.s.**
www.webcom.cz