



Microsoft Dynamics AX připravil NBB Bohemia na další rozvoj

PROFIL ZÁKAZNÍKA

Společnost NBB Bohemia působí v oblasti importu, velkoobchodu a maloobchodu se svítidly a světelnými zdroji. Společnost poskytuje komplexní služby od poradenství, přes výpočty až po realizaci a financování. Mezi úspěšné realizace patří například instalace osvětlení v obchodním řetězci Globus nebo v síti prodejen Paneria.

www.nbb.cz



PRODUKTY A TECHNOLOGIE

Microsoft Dynamics AX, BI4AX

Počet počítačů: 23

„Přechod na Microsoft Dynamics AX nám umožnil rozšířit sortiment, výrobu i propagaci a expandovat tak směrem k novým zákazníkům.“

Václav Šlambora, jednatel NBB BOHEMIA s.r.o.

Výchozí situace a potřeby

Původní systém nestačil tempu rozvoje. Společnost NBB BOHEMIA vznikla v roce 1997. Tehdy navázala na činnost sesterské společnosti NARVA BEL/ČR, která je od roku 1993 distributorem německých svítidel NARVA pro Českou republiku. Firma se postupně z Benešova nad Ploučnicí rozrostla na síť pěti poboček s působností po celé České republice.

Růst firmy a výrazné zvýšení počtu zaměstnanců znamenalo jiný přístup k řízení společnosti a vznikla potřeba jej podpořit profesionálním podnikovým informačním systémem. Firma si vybrala lokální produkt. Záhy se však ukázalo, že je třeba ho neustále upravovat a vyvíjet, a to i pro pokrytí základních procesů firmy. Dodavatel navíc nebyl schopen zajistit požadavky na úpravy systému personálně a docházelo tak k značným prodlevám a neefektivitě.

NBB BOHEMIA se rozhodla pro změnu. Hledala ozkoušený podnikový informační systém určený pro velké firmy, který by měl dlouhodobou historii vývoje, dostupnou podporu a silnou vývojářskou základnu a dokázal by pokrýt všechny její požadavky. Zároveň však bylo nutné zachovat možnost přizpůsobit systém plně procesům a požadavkům společnosti.

Uživatelská přívětivost a schopnost přesně pokrýt klíčové procesy rozhodly!

Při výběru hrála důležitou roli také robustnost systému a možnost vybírat si z více implementačních partnerů. Nakonec byl vybrán Microsoft Dynamics AX a osloveni tři největší implementační partneři tohoto systému v České republice. NBB Bohemia z nich nakonec zvolila společnost AutoCont CZ.

Přestože nebyla nabídka AutoContu nejlevnější, reference i implementační tým dokázaly vedení NBB BOHEMIA přesvědčit, že chápeme specifika trhu, na kterém se firma pohybuje a že implementace bude úspěšná.

Řešení

První fáze implementace byla dokončena během šesti měsíců. NBB BOHEMIA na implementaci systému poměrně dost spěchala, protože ten stávající nebyl schopný pokrýt některé základní procesy, včetně klíčové cenotvorby. AutoCont CZ proto rozdělil implementaci na více fází, přičemž všechny zásadní funkce systému se mu podařilo uvést do ostrého provozu během šesti měsíců.

Nejdříve proběhla předimplementační analýza, která ukázala, že velká část procesů ve firmě je již pokryta přímo v základních modulech Microsoft Dynamics AX. Zbylou část bylo nutné vyvinout, což vzhledem k otevřenosti prostředí Microsoft Dynamics AX není problém. Po diskusi s konzultanty společnosti AutoCont CZ se vedení firmy rozhodlo, že některé z procesů upraví na základě best practices podle Microsoft Dynamics AX.

PŘÍNOSY

- Kompletní pokrytí procesu cenotvorby, včetně standardizace procesu udělení individuální slevy a vynucení minimální ziskovosti napříč všemi pobočkami připravilo firmu na expanzi.
- Automatizace výroby nových ceníků v případě pohybů cen a měnových kurzů zrychlilo a zjednodušilo přípravu cenových nabídek.
- Komplexní řízení skladového hospodářství, včetně ABC analýzy dává okamžitý přehled o stavu skladových zásob a umožňuje jejich optimalizaci.
- Kompletní přehled o ziskovosti jednotlivých prodávaných položek, skupin zboží i zákazníků usnadňuje manažerská rozhodování.
- E-shop propojený s živými informacemi o skladových zásobách, rezervacích a individuálních cenách umožnil firmě získat nové zákazníky.



Ceny se často mění nejen kvůli kurzům, systém s tím umí počítat.

Výrazněji se v systému musel upravit především proces tvorby cen. NBB BOHEMIA používá cenotvorbu na základě celé řady kritérií, včetně historických odběrů zboží. Cenotvorba také počítá se systémem individuálních slev, které však nově měly podléhat schvalování v rámci přesně nastaveného workflow.

Ve výsledku to představuje značnou náročnost na systém, protože každý velkoobchodní zákazník má k dispozici individuální ceny na více než 5 000 položek v nabídce NBB BOHEMIA. Velice důležitá je také příprava cenových nabídek u přímých dodávek na velké realizace. U té musí být možné nastavit u dílčích komponent nižší než nákladovou cenu a zároveň dodržet požadovanou celkovou marži na dané zakázce.

Microsoft Dynamics AX pomohl také optimalizovat přípravu cenových nabídek např. na velké stavební zakázky, o které se obvykle paralelně uchází více firem, které si u NBB BOHEMIA následně nechávají zpracovávat cenové nabídky.

Přípravu cenových nabídek se podařilo výrazně zkrátit, což ocenili i zákazníci, kteří je následně používají pro vlastní kalkulace nabídek pro koncové odběratele.

Ceny byly v rámci implementace Microsoft Dynamics AX nejcitlivějším a nejnáročnějším prvkem. AutoCont CZ se musel vypořádat se změnami cen v čase, a to podle měnových kurzů u dvou hlavních měn (firma dováží výrobky např. z Číny, Japonska a Německa). Mohou se tedy u jednoho zboží z dvou různých dodávek i výrazněji odlišovat nákladové ceny.

Microsoft Dynamics AX tedy musí umět při každé změně cen rychle vygenerovat stovky individuálních ceníků ve formátu Microsoft Excel. Každá změna se musí v nejméně 30 denním předstihu posílat v elektronické formě partnerským velkoobchodům a maloobchodům, které prodávají výrobky z portfolia společnosti NBB BOHEMIA.

Díky skutečnosti, že Microsoft Dynamics AX umí generovat individuální ceníky automaticky, se podařilo například při měnové intervenci ČNB v listopadu 2013 rychle informovat všechny zákazníky o změnách cen veškerého zboží a zmírnit tak případné negativní dopady tohoto kroku na ziskovost firmy.

Microsoft Dynamics AX přinesl funkce, na které firma dlouho čekala.

Jednou z takových funkcí bylo kompletní pokrytí skladového hospodářství a nástroje Business Intelligence (BI), včetně ABC analýzy skladových zásob. V těch má firma uloženu významnou část svých aktiv. Při 5 000 skladových položkách a několika skladech po České republice nebylo reálné provádět kategorizaci skladových zásob ručně na základě obrátkovosti jednotlivých položek.

Až Microsoft Dynamics AX přinesl nástroje pro okamžitou ABC analýzu ukazující, jaké položky na skladě patří mezi ležáky a které jsou naopak vysoce žádané.

To, co dřív management řídil na základě své intuice a zkušeností, nyní firma začala řídit na základě kvalitních dat. Díky tomu mohla firma okamžitě začít pracovat na optimalizaci řízení skladových zásob, odstranění ležáků ze skladů a zlepšení cashflow.

BI nástroj BI4AX poskytl pohled na celkovou ziskovost jednotlivých zákazníků, výrobních skupin i výrobků. Vedení mohlo přijmout manažerská rozhodnutí vedoucí k nárůstu ziskovosti firmy, v době, kdy se potýkali s výpadky tržeb z prodeje v EU zakázaných žárovek, dříve tvořících významnou část tržeb.

E-shop přitahuje nové zákazníky.

Další novinkou se stal elektronický obchod přímo provázaný s Microsoft Dynamics AX. Ten je na rozdíl od e-shopů některých konkurentů na několika úrovních přímo propojený s živými daty v podnikovém informačním systému.

Umožňuje zákazníkům s rámcovou smlouvou zboží nejen koupit, ale i zarezervovat. Respektuje princip individuálních cen pro každého zákazníka na všechny nabízené položky. E-shop byl primárně zamýšlen pro stávající B2B zákazníky, ale společnost chtěla rozšířit svůj zákaznický kmen o nové zákazníky z řady B2B, B2C a B2G, což se daří.

Microsoft Dynamics AX připravil firmu na novou etapu existence.

Přechod na Microsoft Dynamics AX připravil NBB BOHEMIA na novou éru podnikání a na další expanzi směrem k drobným koncovým zákazníkům, které by si dřív nemohla firma dovolit z kapacitních důvodů obsluhovat. Umožnil rozšiřovat sortiment či výrobu pod vlastní značkou NBB novými směry a dále propagovat značky NARVA, JENBO a IWASAKI.

Microsoft Dynamics AX poskytuje všechna klíčová data, takže management se může orientovat i na oblasti, kde by pro řízení nemohl používat vlastní intuici, která dříve sloužila jako klíčový nástroj pro směřování firmy.

Bližší informace k tomuto produktu i dalším nabízeným řešením naleznete na produktovém webu www.ACDynamics365.cz