

podnikové informační systémy

pod
k použití



 **AutoCont**

S důvody pro a proti
si hlavu lámat nemusíte...

Str. 4 „Zložitosť riadenia zákaziek v polygrafickom priemysle je spôsobená predovšetkým ich variabilitou. V prostredí systému Navision implementovaného spoločnosťou AutoCont sme získali nástroj kontroly obchodných prípadov účinnejší ako kedykoľvek predtým.”

*Ing. Vladimír Šrobár, riaditeľ pre stratégiu
NEOGRAFIA, a.s.*

Str. 5 „Skutečným prínosom, ktorý nám dal AutoCont a Navision, je sjednocení procesů v rámci holdingu. Odpovídající snížení administrativy je měřitelné a lze jej vyjádřit jako velmi konkrétní finanční přínos.”

*Ing. Ivan Doubrava, předseda představenstva
CE WOOD, a.s.*

Str. 6 „Před zahájením spolupráce s AutoContem jsme si stanovili ukazatele, jimiž chceme změřit úspěch projektu, především zkrácení průběžné doby výroby, jemuž pak odpovídá finanční efekt. Díky tomu víme přesně, že se nám tento projekt vyplatil.”

*Ing. Michal Šimek, CSc., předseda představenstva, generální ředitel
TONAK a.s.*

Str. 7 „Díky systému Navision provozujeme svůj byznys s nižšími náklady. To je také přesně to, co jsme od něj očekávali.”

*Ing. Jiří Katolický, předseda představenstva, obchodní ředitel
RENTEX AUTOPŮJČOVNA a.s., Hertz Franchisee*

„AutoCont nám implementací systému Navision dodal silný nástroj kontroly projektů. Díky tomu víme přesně, jak se průběžně vyvíjí náklady a můžeme optimálně řídit související finanční toky.“

*Ing. Petr Čumba, finanční ředitel
MORAVSKÉ NAFTOVÉ DOLY, a.s*

Víme jak.



AutoCont je firma, kterou znáte. Jen si nejsme jisti, zda ji znáte dobře. Prodává počítače? Ano, ale to není zdaleka to hlavní. Dodala internet do škol? Ano, a bylo to celé úplně jinak, než jste si přečetli v novinách. Ale ani to není to nejdůležitější. **AutoCont dodává podnikům řešení**, která jim pomáhají dosáhnout lepších výsledků – ano, to je správně. Všimněte si, že v té větě není vůbec slovo „počítač“. Ani „internet“. Ani „informatika“. AutoCont je firma, kterou znáte, jen si nejsme jisti, zda ji znáte dobře.

Ale přesně to bychom chtěli napravit. Věnujete nám pár minut a začnete se? Slibujeme: nebude to ztracený čas.

Kdo dnes vůbec potřebuje počítač? Děti, aby měly na čem hrát hry. Jejich rodiče, aby měli kde uložit sbírku rodinných fotek a hudebních nahrávek. Studenti, aby mohli dělat rešerše na internetu a psát seminární práce. Kdekdo. Ale potřebuje je podnik?

Počítače *jako takové* žádný podnik nepotřebuje. Podniky potřebují mnoho věcí, ale jen jedna z nich je rozhodující: **hospodářský výsledek**. Bottom line, nejspodnější řádek výsledovky. Tam patří kladné a co největší číslo. Jak toho dosáhnout, to je samozřejmě právě to celé umění podnikání. Ale vždycky si musíte hlídat náklady a zvyšovat výnosy. AutoCont dodává nástroje a řešení, které slouží právě těmto účelům. To víte, že nějaké ty počítače v tom jsou. Ale vážně nepředstavují to hlavní. Abychom si rozuměli a dokázali vám vysvětlit, jak to všechno je, musíte tuhle skutečnost přijmout.

Microsoft Dynamics NAV je

Když se nad tím zamyslete, zjistíte rychle, že každý podnik působící v oblasti výroby, služeb či čehokoli jiného je — a vřdycky byl, to není žádná vymoženost počítačového věku — **koloběhem údajů**. Představme si velmi zjednodušený příklad. Zákazník si objedná zboží, například obráběcí stroj. Údaje z objednávky se předají do výroby a poslouží jako informace, podle níž se žádaný výrobek bude montovat a expedovat. Týmiž daty se aktualizují skladové údaje: je třeba ověřit dostupnost všech potřebných součástek, připravit je a dodat do výroby, objednat nové zásoby, pokud je to třeba. Zřejmě je také vazba na účetní operace: až se bude výrobek expedovat, vystaví se faktura. Pak bude třeba sledovat její splatnost a zaúčtování přijaté platby. Zároveň je třeba evidovat, kdo na zakázce co odpracoval a předat tyto údaje do mzdové účtárny k výpočtu mezd, odměn, přesčasů, nároků na dovolenou.

Nemusi to být nutně složité — i když často bývá — ale v každém případě toho je hodně. Proto dříve bývaly administrativní budovy často větší než výrobní haly. V předpočítačovém věku bylo třeba zaměstnávat pluky úředníků, kteří se o příslušné agendy starali. A neznamená to, že šlo o špatně vedené podniky; jiná volba nebyla. Cena pracovní síly však stále roste a požadavky na rychlost také stoupají.

Navision je tvořen dvěma rovnocennými a **plně integrovanými složkami, ERP** (účetnictví, sklady, řízení výroby apod. — klasický podnikový informační systém) a **CRM** — sada nástrojů pro práci se zákazníkem od generování poptávky a individuálně cíleného marketingu po efektivní ukládání historie vztahů, nákupních vzorců, práce se slevami, se speciálními nabídkami apod. Patří sem také individualizované zpracování všech konkrétních transakcí od objednávky přes výrobu a dodávku zboží po fakturaci, platební podmínky, servis a podporu.

Podnikové informační systémy snižují náklady, a to zejména díky automatizaci procesů, tedy snižování nároků na pracovní sílu. Podnik tak může redukovat stav svých zaměstnanců, častější je však situace, kdy je převede na kvalifikovanější práci, především do oblasti přímého styku se zákazníky a na zpracování nejrůznějších výjimek a nestandardních situací.

Počítače však pomáhají i na druhé straně výsledovky: **zvyšují tržby**. Jak? Jednak díky růstu kvality, který může být v konkurenčním prostředí zásadním argumentem: je způsoben tím, že méně pracovníků se věnuje čistě rutinní práci a více jich tudíž může např. řešit aktuální požadavky zákazníků. Kromě toho umožňují informační systémy účinnější řízení celé organizace, poskytují více výchozích informací i více převodových pák, jak rozhodnutí managementu realizovat. Obecně to lze shrnout prostou formulací: lepší organizace práce.

Informační systémy pomáhají nejrůznějším způsobem **získat nové zákazníky** a udržet stávající. K získání nových může napomoci například e-byzns, prodej přes web. Důležitější však bývá rozšiřovat vztah se stávajícími zákazníky. K tomu je výborně vybaven právě systém Navision, jehož základní koncepcí na rozdíl od většiny podobných nástrojů je právě **vztah se zákazníkem**.

pro vás to správné řešení.

System **Navision**, který se dnes oficiálně jmenuje Microsoft Dynamics NAV, ale doptáte se na něj pořád nejspíše pod původním názvem, vytvořila stejnojmenná dánská firma. Založili ji roku 1983 tři tehdy velmi mladí muži, kteří si dřív než jiní uvědomili, že podniky chtějí účinně pracovat s informacemi, ale nechťejí žádné dodatečné komplikace. Měli úspěch, expandovali nejprve do Skandinávie, pak do celé Evropy, počátkem devadesátých let i do USA. Tou dobou již patřili k velmi důležitým partnerům Microsoftu. Velká část úspěchu spočívala v tom, že Navision nikdy nepotřeboval výkonné speciální počítače, neobvyklé operační systémy, draze placené technické specialisty a konzultanty vyvažované zlatem. Byl a je **šitý na míru reálným potřebám** i možnostem menších a středně velkých firem.

Roku 2000 koupil Navision svého velkého konkurenta, velmi podobnou dánskou firmu globálního významu, která se jmenovala Damgaard. O dva roky později převzal firmu Navision světový gigant Microsoft za 1,4 miliardy dolarů — byla to největší akvizice v celé jeho historii. System Navision má dnes celosvětově více než 51.000 zákazníků a ve spojení s nejdůležitější softwarovou firmou světa ty nejlepší vyhlídky. Kromě špičkové kvality dodává i druhou věc, která je v tomto byznysu zásadní: stabilitu, **záruku do budoucnosti**.

Microsoft nedávno zavedl pro Navision a další související řešení nové společné označení **Microsoft Dynamics**. Mají vysokou výkonnost, jednoduchou obsluhu a funkce specifické pro konkrétního zákazníka lze vytvářet na míru. Technické provedení se samozřejmě za více než dvacet let zcela změnilo, z dánského začínajícího podniku urazil Navision cestu k nejuznávanější značce v oboru, ale jeho hlavní myšlenka je stále stejná: podpořit hlavní podnikové procesy a využít potenciál firmy na maximum.

AutoCont je pro vás ten správný

Říká se tomu *eat one's own dog food*. Snad bude lépe nepřekládat, neznělo by to v češtině pěkně, ale význam je jasný: než začne seriózní dodavatel cokoli nabízet zákazníkům, vyzkouší to na sobě. AutoCont používá systém Navision sám pro sebe od roku 1993, od doby, kdy jej u nás prakticky nikdo neznal. **AutoCont a Navision vyrostli společně.**

AutoCont je soukromá společnost s českým kapitálem, založená v roce 1990. Patří mezi několik málo vedoucích dodavatelů na českém trhu informačních technologií. Zaměřuje se především na podnikové zákazníky. Není úzce specializovaná na některou malou podoblast oboru informačních technologií. **Chápe tento obor jako celek** a dovede v jeho rámci řešit veškeré požadavky svých zákazníků, což je jediný přístup, který skutečně odpovídá realitě. Jde o silnou firmu, pevně zavedenou na trhu, což má z hlediska dlouhodobého partnerství se zákazníky velký význam: o své investice se nemusejí bát.




Divizi podnikových informačních systémů společnosti AutoCont tvoří asi padesát pracovníků certifikovaných pro Microsoft Dynamics. Má za sebou přes osmdesát zakázek jejich nasazení u zákazníků nejrůznějších velikostí a zaměření. Činnost této divize od devadesátých let minulého století v podstatě dala vzniknout českému trhu s produkty Navision a **nastavila měřítko kvality**. Náročné implementace u zákazníků z vyššího středního segmentu, jako Rentex Autopůjčovna, Svit, CE WOOD (tehdy EP Kapitál Group) nebo Schwan Cosmetics, ukázaly, jak se AutoCont liší od jiných dodavatelů. Od roku 2003 působí AutoCont jako dodavatel podnikových systémů i na Slovensku. Implementace systému Navision v podniku Neografia je největší svého druhu v zemi.

Prakticky vždy je zapotřebí pro konkrétního zákazníka základní systém doplnit, „došit na míru.“ Pro tiskárnu Neografia (www.neografia.sk) sídlící ve slovenském Martině vyvinul AutoCont jako základ řešení specifický modul Obchodní případy. V něm je vestavěn **řízený tok dokumentů** (workflow), který ovládá celý životní cyklus tiskařské zakázky od evidence obchodní příležitosti po expedici. Z jednoho místa umožňuje na základě obchodního kontraktu nejdříve založit kartu příležitosti, převést ji na nabídku, v ní specifikovat realizační termíny, inicializovat projekty, uskutečnit nákup materiálů, připravit podklady pro výrobní tiskařský systém. Navazuje řízení korektur, odsouhlasení a expedice. Evidované polygrafické zakázky s sebou nesou všechny potřebné technické a obchodní informace, jako je náklad, formát, tisková technika, tiskové podklady, jazyková mutace, termíny nebo plánování korektur. Součástí jsou také kalkulační listy s plynulým zohledňováním ceny.

vný partner.

Jak se pozná dobrý dodavatel podnikových informačních systémů? Podle toho, že zná detailně dodávaný produkt a stejně detailně se dovede seznámit s činností zákazníka.

Implementace je pak mapováním procesů zákazníka na softwarové řešení; každá je jiná a jde o velmi náročnou činnost, kde mají zásadní význam zkušenosti a vysoká odborná kvalifikace. AutoCont nedělá ze svých zákazníků pokusné králíky. Mechanicky přenést stávající způsob práce na novou technologii je však málo. **Analýza procesů** souvisejících s implementací musí hledat, kde je co zlepšit, kde může podnik fungovat efektivněji, které agendy se například dají sloučit a ušetřit tím lidskou práci.



CE WOOD (www.cewood.cz) je mateřskou společností největšího soukromého lesnicko-dřevařského holdingu ve střední a východní Evropě. Součástí holdingu jsou lesní, dřevařské, obchodní a servisní společnosti, které poskytují nejrůznější služby vlastníkům lesů, od těžby a manipulace se dřevem až po zpracování do podoby finálních produktů. Holding vznikl postupně cestou akvizic a slučování velkého množství samostatných firem. Tím pádem ani správa informatiky nebyla jednotná. Pracovní postupy, číselníky ani parametrizace systému nebyly sjednoceny. AutoCont navrhl a implementoval řešení, na němž nejsou podstatné technické detaily – nebudeme vás zde s nimi zatěžovat – ale to, že došlo ke **sjednocení procesů** ve společnostech holdingu. Tutéž činnost tak může pro více součástí holdingu snadno a efektivně vykonávat jeden pracovník namísto několika, kteří byli zapotřebí dříve.

Dokážete víc, než byste oček

Vedení podniků dnes většinou vnímá informatiku jako náklad. Výdaje na ni jsou víceméně povinné, ale nečeká se z nich příliš velký užitek. Správnější je však hledět na informatiku jako na investici. Tedy ptát se: jak rychle se nám vynaložené prostředky vrátí? Kdy si na sebe začne tato konkrétní informační technologie vydělávat? Informační technologie lze tedy popisovat nejen v pojmech pořizovacích cen a provozních nákladů, ale také **v pojmech přínosů** a návratnosti investice. Tyto pohledy se sice doplňují, ale nepřehlédněte, že jsou velice odlišné: v prvním případě se neuvažuje o návratnosti a měřitelném prospěchu, v druhém je tento aspekt věci zásadní. V prvním případě má smysl snažit se o minimalizaci nákladů, v druhém jde o maximalizaci užitku.

Jak pozná zákazník, že své peníze vynaložil užitečně? Obecně vzato, podle výsledovky příštího roku či několika dalších let. Informační technologie zpravidla nejsou nákladová položka, ale **strategická investice**. Správný přístup nespočívá v tom, jak ji minimalizovat, ale jak si zajistit její přesně kontrolovanou a rychlou návratnost. Jinými slovy: nejde o to, kolik to bude stát, ale kolik to přinese.

K důležitým referenčním zákazníkům AutoContu patří novojičínská společnost TONAK – jeden z největších a nejvýznamnějších světových výrobců a exportérů pokrývek hlavy od vojenských čepic po fezy (www.tonak.cz). Když TONAK přistoupil k modernizaci svého informačního systému, rozhodli se jeho manažeři **měřit výsledky implementace** pomocí konkrétních metrik a dodavatele na těchto výsledcích smluvně zainteresovat. Metriky byly zvoleny tak, aby se co nejlépe kryly se strategickými cíli společnosti TONAK. Jmenovitě šlo o snížení zpoždění zakázek (tedy zvýšení dodavatelské spolehlivosti), o snížení objemu rozpracované výroby (v níž je vázán kapitál, po tu dobu neproduktivní) a o zvýšení ziskovosti zakázek (velmi komplexní ukazatel odrážející v podstatě kvalitu řízení výroby a celého podniku). AutoCont tuto hozenou rukavici zvedl, což není ani zdaleka samozřejmé. Většina dodavatelů informačních systémů tímto způsobem nepracuje, protože de facto jde o rozložení rizika mezi prodejce a zákazníka. Nekonvenční zakázka dopadla ke spokojenosti obou stran. TONAK získal mimořádné řešení, které mu přináší užitek podle předem stanovených kontrolních parametrů, AutoCont splněním těchto předepsaných parametrů získal spokojeného zákazníka a dosáhl smluvní odměny.

kávali.

Při implementaci informačního systému je zapotřebí dosáhnout pružnosti a dodat ji tam, kde dříve nebyla. Informační systém **nesmí vnucovat** podniku organizační **omezení!** Nesmí nastat případ, kdy to či ono nejde udělat a zařídit, protože „tak to nemáme v počítačích“. Naopak. Primární je vždy obchodní a organizační zájem a záměr. Informatika musí být natolik pružná, aby se dovedla přizpůsobit. A to vždy, rychle a levně.

Společnost Rentex Autopůjčovna (www.hertz.cz) je českým frančizovým zastoupením Hertz International, největší světové půjčovny automobilů. AutoCont jako základ nového systému na bázi Navision vytvořil rozšiřující modul Autopůjčovna **podporující klíčové činnosti podniku**. Pracovníci Rentexu mají díky tomuto modulu k dispozici nástroje pro příjem a evidenci poptávek zákazníků na krátkodobý a dlouhodobý pronájem vozidel s rychlou kalkulací ceny pronájmu a s řízením rezervací vozidel. Systém poté převede poptávky na nájemní smlouvy s přímou vazbou na vyúčtování a fakturaci. Dispečeri mohou plánovat potřeby, vyhodnocovat dostupnost vozového parku s on-line přehledem o umístění vozů, vykryvat vozidla, řídit interní přesuny vozidel mezi pobočkami a přistavování vozů. Každý ujetý kilometr je evidován a dokladován pro všechny režimy využití vozů. Modul Autopůjčovna pak doplňuje standardní moduly realizující účetnictví, nákup apod.

Implementací podnikového informačního systému vztah mezi dodavatelem a zákazníkem spíše začíná než končí. Podniky rostou a mění se, rozšiřují záběr činnosti, slučují se s jinými. Tomu všemu musí odpovídat podniková informatika. Její dodavatel proto musí být stabilní, spolehlivý, připravený k dlouhodobé spolupráci. Jen takový dodavatel zaručuje **skutečnou ochranu investic**.

Poznamenejte si.



AutoCont CZ a.s.
Divize Podnikové informační systémy
e-mail: pis@autocont.cz

Praha
Poděbradská 55/88
198 00 Praha 9
Tel.: +420 251 022 711

Brno
Kounicova 67a
602 00 Brno
Tel.: +420 541 144 394

Bratislava
Rusovská cesta 20
851 01 Bratislava
Tel.: +421 263 530 230

Prodejní síť AutoCont CZ a.s.
Seznam poboček naleznete na www.autocont.cz

Unikátní vlastností společnosti AutoCont je, že naši lidé nepracují jen v centrále v hlavním městě nebo nanejvýš v několika málo dalších kancelářích. Máme plošné regionální pokrytí celého území České republiky a Slovenska: disponujeme 58 pobočkami. Nacházejí se ve všech krajích, ve většině okresních měst. To znamená, že máme k zákazníkovi blízko, ať sídlí kdekoli. A víc: znamená to, že známe lokální problematiku, že naši lidé jsou všude místní a důvěryhodní, že vědí, kde tlačí bota ten který podnik. Pokud však znalosti jedné naší pobočky nestačí, je tu k dispozici spojená zkušenost toho, co dovede celý AutoCont, dovednosti našich úzce zaměřených specialistů na konkrétní produkty, technologie a obory podnikání zákazníků. Jsme zároveň lokální a celostátní firma, zároveň velká i malá. Takovou kombinaci nemůže v počítačovém oboru v ČR a na Slovensku nabídnout nikdo jiný.

OBJEVTE „Potřeby vašich zákazníků dříve, než je sami vysloví“ **MICROSOFT DYNAMICS™**

Microsoft Dynamics™ vám umožní rychle reagovat na změny na trhu a využít tak nové příležitosti.

Představujeme Microsoft Dynamics, řešení pro oblast správy zákaznických vztahů, řízení financí a podnikových zdrojů, řízení dodavatelsko-odběratelského řetězce a výroby. Nabízí především přehled a kontrolu nad aktivitami vašeho podniku, snadné ovládání a propojení s ostatními systémy pro zvýšení produktivity vašich zaměstnanců. S Microsoft Dynamics dosáhnete rychlejší návratnosti vložené investice. Není těžké s ním pracovat, protože se chová a vypadá stejně jako ostatní Microsoft® software, který vaši zaměstnanci již používají. Pro bližší informace navštivte www.microsoft.com/cze/dynamics

Microsoft Dynamics™ je nová značka pro řešení Microsoft Axapta, Microsoft Navision a Microsoft CRM.



Microsoft Dynamics™

Řízení financí a podnikových zdrojů
Řízení vztahů se zákazníky (CRM)
Řízení dodavatelsko-odběratelských vztahů
Řízení výroby



Česká republika
AutoCont CZ a. s.
IČ: 47676795
DIČ: CZ 47676795
www.autocont.cz

Slovenská republika
AutoCont a.s.
IČ: 35807741
DIČ: SK 2020224140
www.autocont.sk