



## ŘEŠENÍ „CCV – STAVEBNINY“ VE SPOLEČNOSTI METROS, S.R.O. OPĚT V AKCI

**Společnost METROS, s.r.o. si vybrala na základě předchozích referencí společnost CCV a její řešení „CCV – Stavebniny“ na platformě Microsoft Dynamics NAV.**



### O zákazníkovi

**METROS, s.r.o.** je společností zabývající se velkoobchodem i maloobchodem vybraných stavebních a hutních materiálů, OOPP a pneumatik pro osobní vozidla, nákladní vozidla a stavební stroje. 100% vlastníkem společnosti je Metrostav a.s., jedna z největších a nejstabilnějších stavebních firem v České republice, patřících k nadnárodní skupině DDM Group (Metrostav a.s., Doprastav a.s., Subtera a.s., Metrostav SK a.s.). Společnost dnes zaměstnává téměř 50 zaměstnanců, obchodní obrat dosahuje 800 mil. Kč/rok.

**METROS, s.r.o.** provozuje sklad stavebních materiálů a pneuservis v Horních Počernicích na východním okraji Prahy, hlavní orientace činnosti firmy je zaměřena především na přímé dodávky stavebních materiálů od výrobce přímo na stavby.

### Požadavky na řešení

Vzhledem k nespokojenosti se stávajícím řešením IS a stále se zvyšujícímu konkurenčnímu prostředí na trhu se stavebninami v České Republice se vedení společnosti rozhodlo pro výběr a implementaci nového IS, který by splňoval především tato kritéria:

- Stabilní ERP systém se stabilním dodavatelem zajišťující možnou expanzi společnosti
- Moderní systémová platforma na bázi systému Windows
- Vysoká bezpečnost informací
- Rychlost ERP a uživatelská komfortnost
- Možnost rychlého vyhodnocování obchodních případů a dalších informací
- Propojitelnost s dalším SW
- Pokrytí všech požadovaných oblastí ve společnosti

Ve výběrovém řízení, které probíhalo ve třech kolech a bylo zakončeno fyzickou prezentací IS v sídle objednatele, společnost METROS, s.r.o. vybrala pro realizaci všech těchto cílů společnost CCV, s.r.o. se systémem MS Dynamics NAV 4.0 a jejím řešením „**CCV – Stavebniny**“.

## Popis řešení, implementace

ERP MS Dynamics NAV byl ve společnosti METROS, s.r.o. implementován s řešením „**CCV – Stavebniny**“, pomocí kterého byly řešeny všechny stěžejní oblasti specifické pro odvětví prodeje stavebnin. Vzhledem k předchozím nasazením řešení „**CCV – Stavebniny**“ v jiných společnostech a zkušenostem realizačního týmu se ve společnosti METROS, s.r.o. při implementaci upravovali především dílčí specifické operace, které byly odlišné vzhledem ke struktuře společnosti a portfoliu zákazníků.

- **Číselník zboží a jeho předávání klíčovými partnerům**

Společnost METROS, s.r.o. potřebovala zpracovat číselník zboží tak, aby splňoval požadavky jejích klíčovými partnerů. Číselník byl tedy rozšířen o požadované podčíselníky jako např. SKP9, PRP6 apod. tak, aby v následující fázi bylo možné předávat partnerům kompletní podklady a informace dle jejich požadavků. Rozšíření se dočkala i část nebezpečných materiálů a jejich označování.

Při implementaci bylo dále nutné vyřešit předávání číselníku zboží klíčovými partnerům tak, aby jej mohli dále zpracovávat a používat se svým ERP. Tento proces byl zautomatizován, tudíž obsluha nemusí řešit samotné předávání a řeší pouze případné anomálie. Proces je optimalizován tak, aby nedocházelo neustále k předávání všech dat, ale aby se přenášely jen položky, které jsou modifikované nebo nově vytvořené. Tím se značně sníží náročnost na objem přenesených dat a komunikační kanál. Zároveň se zkrátí časová a výpočetní náročnost aktualizace číselníku u partnerů, kterým se předává.

- **Schvalování nákupních limitů, prodejní limity**

Bylo nutné zajistit v rámci kompetencí jednotlivých pracovníků společnosti možnost předání nákupního případu, ke schválení nadřizované osobě a zamezit možnosti samoschválení zaměstnancem, který není kompetentní daný obchodní případ schválit. Na straně prodeje zákazníkům byl implementován kreditní systém, který zajišťuje možnost přidělení kreditu konkrétnímu zákazníkovi dle interních předpisů společnosti a automatickou kontrolu obchodníka systémem, zda zákazník svůj kredit na odběr zboží nepřekračuje a tudíž zda se společnost nedostává do potencionálního rizika s neporytými pohledávkami.

Zde byla funkčnost kreditů zákazníků rozšířena o možnost udělování kreditu bez zpětného „nabíjení“ kreditu uhrazením některé předchozí faktury. Systém v této oblasti dále může kontrolovat, zda zákazník nemá saldo po splatnosti a na tuto skutečnost obsluhu upozornit příp. zamezit prodeji takovému zákazníkovi.

- **Práce se slevami a stanovení minimální marže**

Jedním ze specifik obchodu se stavebninami je cenotvorba. Každý dodavatel stanovuje cenovou politiku individuálně. Někteří dodavatelé upřednostňují individuální stanovení prodejní ceny zákazníkovi, jiní stanovují koncovou prodejní cenu a individuální obchodní podmínky dohodnuté s dodavatelem řeší pomocí slev z ceníkových cen pro koncového zákazníka.

Systém MS Dynamics NAV s řešením „**CCV – Stavebniny**“ je připraven na oba tyto modely stanovování ceny a to jak na nákupní straně při odběru zboží od dodavatele, tak na prodejní straně při dodávkách zboží svým odběratelům. Systém je připraven na tři různé slevy, které se mohou navzájem sčítat nebo násobit a dále na objektovou slevu, která je využívána především v oboru obchodu se stavebninami.

Systém byl dále upraven tak, aby management společnosti mohl stanovit minimální marži, která musí být dodržována na jednotlivých položkách. Při prodeji obchodníkem systém kontroluje dodržení této minimální marže, a pokud se obchodník dostane slevami, které udělil zákazníkovi, pod tuto marži,

systém mu nedovolí takový obchod zrealizovat. Smluvně dohodnuté ceny a slevy jednotlivých dodavatelů a zákazníků jsou evidované v systému a při pořízení dokladu a výběru položky se obchodníkovi řádek zboží automaticky předplní cenou a slevami daného partnera. Slevy mohou mít stanovenou platnost, a tak je možné definovat různé akce apod.

- **Zádržné**

V systému MS Dynamics NAV byla zpracována agenda zádržného, která umožňuje pozdržet část finančních prostředků na odběratelské nebo dodavatelské straně jako záruku na kvalitu materiálu, provedených prací apod.

- **Tranzitní obchod**

Ve velké míře se dnes v oblasti stavebnin využívá tranzitní obchod a to především proto, že náklady na skladování a dopravu se tímto způsobem obchodu minimalizují. Tento obchod funguje tak, že odběratel objedná u stavebnin materiál, stavebniny materiál objedná u svého dodavatele a ten následně zboží vyfakturuje stavebninám, ale zboží veze přímo na stavbu, kam je určeno. Stavebniny následně likvidují nákupní fakturu a tvoří prodejní dodávku a fakturu zákazníkovi.

Systém MS Dynamics NAV s řešením „**CCV – Stavebniny**“ má připravenou agendu, která zajišťuje poloautomatické zpracování těchto obchodních případů. Obchodník vytvoří nákupní objednávku v systému MS Dynamics NAV a následně, když dodavatel zaveze zboží, obchodník může obchodní případ jednou operací jak vytvořit a zaúčtovat nákupní stranu, tak vytvořit prodejní doklad a zlikvidovat tak celý obchodní případ.

- **Zápočty dvoustranné a trojstranné**

V systému je připravena agenda na dvoustranné i trojstranné zápočty. Díky tomu je zákazník schopen jakýmkoliv způsobem navrhovat a provádět srovnání salda se svými obchodními partnery.

- **Paletové hospodářství**

Systém poskytuje zákazníkovi agendu paletového hospodářství. Zákazník je schopen vyhodnocovat počty nakoupených a prodaných palet a mít tak přehled o stavu svého paletového konta vůči dodavatelům a odběratelům. Tím předchází většímu příjmu nebo výdeji palet za nevýhodných podmínek apod. Systém k položkám obalů automaticky eviduje a účtuje opotřebení, které vzniká používáním obalů, tzn. vracení obalů je již vždy provedeno za částku poníženou o opotřebení. Palety jsou vedeny jako zboží.

## **Použité technologie**

Při implementaci bylo vycházeno ze stávající infrastruktury ve společnosti METROS, s.r.o. U zaměstnanců je využíváno stávající IT vybavení tzn. PC na platformě Windows 2000/XP. Pro databázi systému byl použit MS SQL 2005.

## **Implementace systému**

Implementace systému byla započata fází analýza na konci ledna 2007. Na základě odsouhlasení analýzy byl zpracován návrh systému a následně proběhla samotná implementace MS Dynamics NAV. Dle dohodnutých termínů byl systém MS Dynamics NAV spuštěn od 1.5.2007 ve společnosti METROS, s.r.o. ve zkušebním provozu, kdy bylo ukončeno využívání stávajícího IS a veškerá data se začala pořizovat do MS Dynamics NAV.

Nyní systém běží v ostrém provozu, projekt přešel do fáze údržby a rozvoje. Zároveň na základě úspěšného dokončení projektu bylo rozhodnuto o další spolupráci – projektu implementace MS Dynamics NAV s řešením „**CCV – Stavebniny**“ ve společnosti **METROS SK, s.r.o.**

## Přínosy řešení

- **Vyhodnocení obchodního případu**

MS Dynamics NAV přinesl možnost vyhodnocovat každý obchodní případ, jednotlivé obchodníky, střediska, skupiny a podskupiny zboží atd. v reálném čase což přispívá ke správnému rozhodování při klíčových operacích.

- **Lepší servis klíčovým zákazníkům**

Díky MS Dynamics NAV je možné poskytnout lepší servis klíčovým zákazníkům v podobě aktualizace číselníku zboží, lepšího reportingu, možnostem rozšíření o objednávání zákazníkem v ERP a mnoho dalších.

- **Uživatelský komfort a odezva**

Uživatelé pracují v přívětivém a intuitivním prostředí, které je velmi blízké ostatním aplikacím Microsoft jako kancelářský balík MS Office, MS Outlook apod. Díky tomu je orientace v systému jednodušší, uživatel může využívat znalosti z ostatních produktů Microsoft. V neposlední řadě si může díky úzké spolupráci data z MS Dynamics NAV snadno přenášet a reprodukovat v dalších Microsoft aplikacích.

- **Tranzitní obchod**

Zautomatizovaný proces tranzitního obchodu poskytuje zrychlení zpracování těchto případů a tím zefektivnění jejich zpracování a vyhodnocování.

## Vyjádření zákazníka

*„Řešení „CCV – Stavebniny“ označujeme jako konkurenční výhodu dodavatele, která dovedla CCV k vítězství ve výběrovém řízení. Vlastní výběrové řízení jsme prováděli cca 6 měsíců ve třech kolech, kde jsme posuzovali mnoho parametrů a na základě skutečných prezentací jednotlivých IS jsme se rozhodli pro CCV.*

*Vlastní implementace probíhala cca 4 měsíce a spolupráci mohu hodnotit pozitivně. Přístup implementačního týmu byl na profesionální úrovni, byly dodrženy termíny i přes značnou vzdálenost sídel obou společností. Smluvní jednání, která celému projektu předcházela, byla též vedena korektně a bylo dosaženo vyváženého smluvního vztahu pro obě strany.*

*Systém pracuje v současné době spolehlivě a spolupráci na jeho „doladování“ hodnotíme jako konstruktivní s ohledem na rozvoj systému do budoucna.“*

**Bc. Martin Fuksa**

## Kontakt

### Realizátor

**CCV, s.r.o.**  
Libušina třída 23  
623 00 Brno

Tel.: +420 541 212 199  
<http://www.ccv.cz>  
email: [ccvbrno@ccv.cz](mailto:ccvbrno@ccv.cz)



### Zákazník:

**METROS, s.r.o.**  
Bystrá 2243  
193 00 Praha 9

Tel.: +420 266 011 212  
<http://www.metros.cz>  
email: [metros@metros.cz](mailto:metros@metros.cz)



METROS, s.r.o.

### Kontaktní osoba:

**Tomáš Foltán**  
Vedoucí projektu  
Email:  
[tomas.foltan@ccv.cz](mailto:tomas.foltan@ccv.cz)

### Kontaktní osoba:

**Bc. Martin Fuksa**  
Email: [fuksa@metros.cz](mailto:fuksa@metros.cz)