



Díváme se Vaším směrem ...



ŘEŠENÍ CCV STAVEBNINY PODPORUJE EXPANZI SPOLEČNOSTI BIERHANZL GROUP A.S.

Společnost CCV získala důvěru společnosti Bierhanzl Group a.s. pro implementaci podnikového IS na bázi Microsoft Dynamics NAV.



O zákazníkovi

Bierhanzl Group a.s. je společností zabývající se velkoobchodem i maloobchodem stavebních materiálů, dřevovýrobou, prodejem, servisem a půjčováním strojů a manipulační techniky, zemědělskou výrobou, prodejem topenářských, vodoinstalatérských, kanalizačních a plynářských technologií, spedicí a hoteliérstvím. Společnost dnes zaměstnává více než 300 zaměstnanců, roční obchodní obrat přesahuje 1200 mil. Kč.

Bierhanzl Group a.s. má provozovny v Březnici, Dobříši, Mníšku pod Brdy, Horažďovicích, Osnici, Příbrami, Rožmitálu pod Třemšínem, Sedlčanech, Strakonících, Trhových Svinech a Volyni a dřevozpracující provozy Věšín a Martinice.

Požadavky na řešení

Vzhledem k expanzi společnosti 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 online ERP systém se stabilním dodavatelem zajišťující možnou expanzi společnosti
- ERP systém pokrývající celé portfolio činností skupiny Bierhanzl Group a.s. od obchodní činnosti v oblasti stavebnin až po výrobní oblast na pilách, tzn. jednotná ERP platforma na všech pobočkách
- Moderní systémová platforma na bázi systému Windows
- Vysoká bezpečnost informací
- Rychlost ERP a uživatelský komfort
- Možnost rychlého vyhodnocování obchodních případů a dalších informací
- Propojitelnost s dalšími aplikacemi.

Ve výběrovém řízení společnost **Bierhanzl Group a.s.** vybrala pro realizaci všech těchto cílů společnost CCV, s.r.o. se systémem MS Dynamics NAV 4.0 a jejím modulem CCV Stavebniny.

Popis řešení

ERP MS Dynamics NAV byl ve společnosti **Bierhanzl Group a.s.** implementován s modulem CCV Stavebniny, pomocí kterého byly řešeny všechny stěžejní oblasti specifické pro odvětví prodeje stavebnin. Další zásadní oblastí řešenou v **MS Dynamics NAV** bylo pokrytí dvou poboček divize dřevovýroba. Ty se zabývají zpracováním dřeva, pořezy a výrobou. Pro uvedené pobočky byla použita platforma „malé výroby“ – bez základů MRP.

Okamžitý přístup k údajům všech středisek

Vzhledem ke koncepci systému **MS Dynamics NAV** jako online systému je dnes možné získávat aktuální údaje ze všech středisek okamžitě, zjišťovat skladovou zásobu jednotlivých položek a hodnotu skladové zásoby, denní výsledky apod.

Číselník zboží

U příležitosti implementace nového ERP systému byl ve společnosti **Bierhanzl Group a.s.** vytvořen nový číselník zboží, který je nyní shodný pro všechna střediska stavebnin. Číselník zboží je členěn do skupin a podskupin zboží, obsahuje jak zboží tak i výrobky z výrobních středisek, položky obalů s možností definice opotřebení atd. Centrální číselník zajišťuje jasnou identifikaci položek v rámci celé skupiny. Zároveň je ale koncipován tak, aby si u položek mohla jednotlivá střediska nastavovat vlastní ceníky, rychlokódy zboží, definovat k jednotlivým položkám různé dodavatele, nastavovat si na jednotlivých střediscích různou minimální zásobu zboží apod.

Číselník zákazníků a dodavatelů

Stejně jako u číselníku zboží byly vytvořeny jednotné číselníky zákazníků a dodavatelů. To umožnilo jejich centrální správu, upravování obchodních podmínek, kontrolu nad nimi a kontrolu jejich dodržování.

Prodejní limity

V rámci interních pravidel společnosti bylo nutné zajistit hodnocení zákazníků, dodržování prodejních limitů, a to přes všechna střediska. To bylo dosud nutno řešit pro každé středisko zvlášť, což znemožňovalo kontrolu. Na straně prodeje zákazníkům byl implementován kreditní systém, který zajišťuje možnost přidělení kreditu konkrétnímu zákazníkovi dle interních předpisů společnosti. Systém také automaticky kontroluje, zda zákazník svůj kredit na odběr zboží nepřekračuje a tudíž zda se společnost nedostává do potenciálního rizika s nepokrytými pohledávkami. Systém dále kontroluje, zda zákazník nemá saldo po splatnosti a na tuto skutečnost obsluhu upozorní, příp. zamezí prodeji takovému zákazníkovi. Jednotlivé pozice ve společnosti mají odpovídající práva ke stanovování a přidělování kreditů zákazníkům. Tuto skutečnost pokrývá systém MS Dynamics NAV definicí práv a rolí v rámci společnosti.

Práce se slevami a stanovení minimální marže

Jedním ze specifíků obchodu se stavebninami je tvorba cen. 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 modulem 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.

System byl dále upraven tak, aby bylo možné definovat minimální marži, která musí být dodržována pro jednotlivé položky, příp. aby zabránil prodeji pod nákupní cenu. Ve společnosti **Bierhanzl Group a.s.** si mohou jednotliví vedoucí středisek v určitém rozpětí stanovovat obchodní podmínky pro své zákazníky. System také kontroluje obchodníka, zda dodržuje definované minimální marže (nákupní ceny). Pokud obchodník udělí slevy, které by způsobily nedodržení stanovené minimální marže, system na tuto skutečnost upozorní.

Smluvně dohodnuté ceny a slevy jednotlivých dodavatelů a zákazníků jsou evidované v systému. K tomuto účelu je na ústředí oddělení, které se stará centrálně o správu cen a ceníků. Při pořízení dokladu a výběru položky se obchodníkovi řádek zboží automaticky vyplní cenou a slevami pro daného partnera. Slevy mohou mít stanovenou platnost, tudíž je možné definovat různé akce apod. Ceníky je možné zpracovávat elektronicky (importovat), čímž se značně zjednodušuje správa ceníků.

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 minimalizují. Tento obchod funguje tak, že odběratel objedná u stavebnin materiál, stavebniny materiál objednají u svého dodavatele. Dodavatel 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.

System MS Dynamics NAV s modulem **CCV Stavebniny** má připravenou agendu, která zajišťuje poloautomatické zpracování těchto obchodních případů. Obchodník vytvoří nákupní objednávku v systému MS Dynamics NAV. Poté, co dodavatel zaveze zboží, obchodník může jednou operací jak vytvořit a zaúčtovat nákupní stranu, tak vytvořit prodejní doklad a zlikvidovat 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

System 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.

System k položkám obalů automaticky eviduje a účtuje opotřebení, které vzniká používáním obalů, tzn. vrácení obalů je již vždy provedeno za částku poníženou o opotřebení.

Jednotné uživatelské prostředí

Díky implementaci MS Dynamics NAV pracují všichni uživatelé ve stejném prostředí, se stejnými číselníky atd. Stejně tak byly sjednoceny procesy v celé skupině **Bierhanzl Group a.s.** V případě potřeby tak může zaměstnanec jednoho střediska dočasně nahradit zaměstnance jiného střediska bez nutnosti zaučování na jiné procesy, system apod.

Použité technologie

Při implementaci bylo vycházeno ze stávající infrastruktury ve společnosti **Bierhanzl Group a.s.** Pokud byla konfigurace lokálních stanic nedostačující, byl proveden upgrade na platformu Windows 2000/XP. Jednotlivé pobočky jsou s centrálou propojeny pomocí internetového připojení a dvou terminál serverů. Pro databázi systému byl použit MS SQL 2000.

Harmonogram implementace systému

Termín	Popis
Červen – srpen 2006	První etapa - implementace dceřiných společností
Srpen – listopad 2006	Druhá etapa - implementace dceřiných společností
Listopad 2006 – březen 2007	Třetí etapa – implementace centrály a dceřiných společností
Leden 2007	Spuštění ostrého provozu

Přínosy řešení

Centrální systém, jednotný číselník zboží, zákazníků a dodavatelů

Online řešení poskytlo možnost sjednotit pobočky, uživatelské prostředí, procesy a jejich tiskové výstupy. Společný číselník zboží poskytl možnost centrální správy číselníku, což zajistilo konzistenci dat pro všechny společnosti, možnost vyhodnocování jednotlivých položek přes střediska apod.

Jednotný číselník zákazníků a dodavatelů umožnil centrální správu partnerů, stanovování jejich obchodních podmínek dle smluv centrálně pro všechna střediska, možnost kontroly dodržování atd.

Závazky a pohledávky

Vzhledem k jednotnému číselníku obchodních partnerů jsme schopni evidovat závazky a pohledávky s jednotlivými partnery v reálném čase přes všechny střediska. Díky tomu systém poskytuje potřebná data ke správnému rozhodování např. v případě, kdy zákazník nakupuje na více střediscích a již překračuje svůj kredit.

Uživatelský komfort a odezva

Uživatelé pracují v přívětivém a intuitivním prostředí, které je blízké ostatním aplikacím Microsoftu jako kancelářský balík MS Office, MS Outlook apod. Díky tomu je orientace v systému jednodušší, uživatel může využívat znalosti z ostatních produktů Microsoft.

Tranzitní obchod

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

Evidence obalového salda

Systém umožňuje evidenci obalového salda u zákazníků a dodavatelů. Díky tomu je možné eliminovat příp. nevýhodný zpětný výkup a odvoz palet od zákazníků. Na druhé straně zajišťuje doložení nároku na vrácení palet dodavatelům.

Evidence dopravy

Díky evidenci dopravy v systému MS Dynamics NAV je možné kontrolovat náklady na dopravu jednotlivých středisek, a to jak externích přepravců tak vlastních vozů. V případě, že doprava není rozpuštěna do ceny zboží, je možné po započítání nákladů a výnosů z dopravy přesněji vyhodnotit výnosy jednotlivých středisek.

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



Zákazník:

Bierhanzl Group, a.s.
Sadová 517
262 72 Břežnice

Tel.: +420 318 679
031
http: www.bierhanzl.cz
email:
info@bierhanzl.cz



Kontaktní osoba:

Mgr. Roman Fuchs
Tel.: +420 541 212 199
Email: roman.fuchs@ccv.cz

Kontaktní osoba:

Petr Vaněrka
Tel.: +420 318 679 031
Email: petr.vanerka@bierhanzl.cz