

Microsoft Dynamic NAV a speciální aplikace Centrála ve společnosti Copy General CZ a PL



**Copy General s.r.o. je předním poskytovatelem kopírovacích služeb. Svoji cestu k tomuto postavení zahájil založením hlavní kanceláře v Praze. V současné době poskytuje kopírovací služby stovkám tisíc klientů ve svých kopírovacích centrech po celé České republice, ale i v dalších státech střední Evropy. Udržení tohoto dynamického rozvoje, si vyžádalo rozhodnutí vedení společnosti o zmodernizování svého podnikového informačního systému. Nyní Copy General s.r.o. využívá Microsoft Dynamics NAV a specializované aplikace PRODEJ & CENTRÁLA společnosti MARBES CONSULTING s.r.o.**

### Výchozí situace

Jediným segmentem, který byl pokryt SW řešením, bylo účetnictví společnosti vedené v účetním systému PROKURIS. Vlastní prodej byl realizován přes lokální pokladny. Sumarizace prodejů, sledování skladových pohybů na pobočkách, vedení pokladních knih na pobočkách, sledování vytíženosti strojů a efektivity výroby bylo řešeno prostřednictvím listů aplikace MS Excel, které byly na pobočkách vyplňovány ručně a odesílány do hlavní kanceláře k vyhodnocení. Tento způsob evidence a vykazování způsoboval řadu nepřesností, duplikací a řadu informací z oblasti efektivity provozu nebylo možno vůbec získat.

### Cíl projektu

Základem řešení je integrace ekonomického IS a speciální aplikace pro prodej a jeho podporu. Jedná se o technologicky moderní aplikace na platformě 32 bitových programovacích nástrojů, založených na technologii klient/server. Výsledkem bude zautomatizování prodeje a výkaznictví společnosti. Cílem je maximální zefektivnění samotného prodeje (jako primární činnosti obchodní společnosti) a zavedení nových nástrojů, které by zkvalitnily péči o zákazníka a řízení marketingových aktivit (Marketingový modul, globální zákaznická databáze, systém předplacených karet, ...). Veškeré informace vznikající na prodejnách a data připravována v hlavní kanceláři by měla být pravidelně synchronizována (pobočky budou s hlavní kanceláří spojeny pevnou komunikační linkou či radiovým pojítkem). Tak bude dosaženo okamžité informovanosti managementu společnosti o všech důležitých procesech ve společnosti.

### Řešení

Ve výběrovém řízení zvítězila společnost MARBES CONSULTING s nabídkou implementace ekonomického systému **eEnterprise**, v roce 2005 nahrazeným řešením na platformě **ERP Microsoft Dynamics NAV** a vyvinutou vlastní aplikací **Prodej & Centrála**, skládající se ze dvou modulů :

#### Modul Prodej

je nasazen na všech pobočkových prodejnách a na hlavním skladu. Modul je orientován na pokrytí procesů a informačních toků, které na nich vznikají. Nahradil tak dosavadní prodejní pokladnu.

Modul Prodej řeší především následující oblasti :

- pokladna (prodej)
- pokladní kniha
- evidence zásob
- sledování počítadel kopií na jednotlivých strojích
- správa odběratelů a dodavatelů
- marketing
- výkaznictví

### Modul Centrála

je vybaven obdobnými funkcemi jako Prodej, ale je primárně určen pro nasazení v hlavní kanceláři společnosti. Tzn. jeho funkce jsou hlavně sumarizace dat z jednotlivých poboček, řízení prodejen a komunikaci s ekonomickým systémem (Microsoft Dynamics NAV). Modul řeší především následující oblasti:

- fakturace
- hromadná fakturace
- sumarizace dat z poboček
- správu globální databáze odběratelů a dodavatelů
- řízení cenové politiky – definice prodejních cen, slev (včetně množstevních)
- marketing
- výkaznictví
- řízení poboček
- komunikace s ekonomickým systémem

Moduly Prodej a Centrála jsou mezi sebou těsně provázané; vybrané oblasti dat jsou z modulů Prodej přenášeny v rámci uzávěrek (denní tržby, odpisy zásob, stavy počítadel kopírovacích strojů,...) jednou nebo několikrát za den, jiné informace jsou spravovány online (např. stav předplacených karet, kredit zákazníků, informace o zákaznících).

### Modul Zakázky

V roce 2007 byl na přání zákazníka Copy General vyvinut nový modul Zakázky, který slouží pro evidenci zakázek a kalkulaci předběžných cen. Modul dále mimo jiné slouží pro průběžné zapisování odvedených prací na zakázce, sledování kompletnosti každé zakázky či hlídání dohodnutých termínů. Díky provázanosti s modulem Prodej je samozřejmostí vytvoření prodejního dokladu bez nutnosti přepisování dat ze Zakázky. Tím je usnadněna a urychlena práce obsluhy a zároveň je eliminováno riziko vnesení chyby při přepisu.

### Průběh implementace

Začátkem roku 2001 byly podepsány smlouvy s firmou MARBES CONSULTING s.r.o.

Po akceptaci koncepce řešení začala implementace ERP systému **eEnterprise** i aplikace **Prodej & Centrála**. Realizace a nasazení jednotlivých komponent IS probíhalo v několika fázích. Primárně se implementoval ERP systém a po spuštění jeho ověřovacího provozu pak specializovaná aplikace **Prodej & Centrála**. V průběhu roku 2002 bylo řešení z České republiky jazykově i legislativně lokalizováno dle podmínek v Polsku a od roku 2003 zde bylo spuštěno v produktivním provozu. Při této akci se zúročila modularita systému – polská strana používá ekonomický systém Simple, se kterým byla a je spokojena a tak se systém ponechal, byl pouze „odstaven“ a vyměněn modul pro komunikaci s ekonomickým systémem.

V roce 2005 pak proběhla modernizace ERP systému a byl implementován **Microsoft Dynamics NAV**. Základem této modernizace byla migrace dat se zachováním historie obchodních případů.

### Přínosy

Implementace ERP systému **Microsoft Dynamics NAV** ve spojení s aplikací **Prodej & Centrála** splnila všechny požadavky a očekávání společnosti COPY GENERAL s.r.o.. Výsledkem je stabilní systém, který integruje ekonomické moduly s přímým prodejem služeb a zboží.

Jakub Frišman, vedoucí projektu hodnotí přínosy integrovaného řešení Microsoft Dynamics NAV a Prodej & Centrála takto:

*„Díky implementovanému řešení se zásadně zlepšila kvalita a rychlost námi poskytovaných služeb. Řešení nám umožnilo rozhodujícím způsobem rozšířit naši působnost do všech regionů ČR a vedlo k významnému zvýšení obrátu i výnosu naší společnosti.“*