



Společnost INTERTECH PLUS podniká v oboru zpracování recyklované pryže a výroby produktů z tohoto materiálu. Její výrobky nacházejí uplatnění ve stavebnictví, průmyslu, kolejové dopravě či výstavbě sportovních zařízení. Používají se též v oblasti zlepšování životního prostředí a jako zvuková izolace.

Výsledky

- Efektivní nákup a prodej na základě propojení databází se sesterskou výrobní firmou.
- Zjednodušení účetnictví a zlepšení cashflow.
- Efektivní plánování projektů.
- Přehledný reporting využívaný k vyhodnocování projektů a úpravy jejich plánování.

Odvětví

Výroba

Země

Česká republika

Velikost zákazníka

10 zaměstnanců

Partner: Implementaci a nastavení systému prováděla firma VISITECH

Provozovatelem cloudové služby Dynamics Online NAV je společnost WEBCOM a.s.

INTERTECH PLUS

Procesy ve firmě INTERTECH PLUS mají ustláno na měkkém díky Microsoft Dynamics NAV

„Nasazení Microsoft Dynamics NAV pro nás znamenalo standardizaci pohybu dokumentů a informací v rámci firmy a urychlení veškerých procesů. Přehlednější účetnictví zajistilo zlepšení cashflow. Reportingové funkce platformy, pomocí nichž můžeme vyhodnocovat projekty a provádět případné změny v jejich plánování, jsou neocenitelné.“

Jiří Czepa, majitel společnosti, INTERTECH PLUS

Když vás projíždějící tramvaj neobtěžuje nadměrným hlukem nebo když vaše dítě po pádu z houpačky přistane do měkkého, možná za to vděčíte firmě INTERTECH PLUS a jejím výrobkům z recyklované pryže.

Tato společnost využívá moderní technologie pro neustálé zlepšování výroby produktů z pryžových vláken nebo granulí. Ve spolupráci s odborníky na oblast kolejové přepravy například vyvinula speciální antivibrační rohože, kolejnicové absorbéry a protihlukové stěny, které pomáhají při eliminaci hluku z podvozků vlakových souprav. Její výrobky se uplatňují i ve strojírenství a stavebnictví, kde přispívají ke zlepšování životního prostředí, pracovních podmínek zaměstnanců a významně prodlužují životnost strojů. Najít je můžete ovšem i na dětských hřištích a sportovištích jako opatření proti možným úrazům.

Zastaralý informační systém jako brzda rozvoje

Do konce roku 2014 firma využívala několik desítek let starý informační systém. Jednalo se o program ovládaný pouze klávesnicí, který nabízel jednoduché funkcionality v oblasti nákupu, prodeje a vystavování faktur.

„Ve starém systému bylo velmi složité se k něčemu dopracovat. Například vůbec neumožňoval vyhodnocování ziskovosti zakázek a projektů,“ popisuje situaci Petr Ondroušek, manažer nákupu a logistiky. „Aby si naši obchodníci mohli vyhodnocovat projekty, vytvořili tabulky v Excelu, do nichž zadávali jednotlivé obchodní případy a jejich náklady a výnosy. Jednalo se nicméně o nouzové řešení.“

INTERTECH PLUS vzhledem k poptávce po svých produktech zažíval dynamický růst a stále silněji pociťoval potřebu systému, který by pokrýval veškeré činnosti firmy včetně ekonomiky a účetnictví.

„Měli jsme představu systému, v němž se vše propojuje a s jehož pomocí se dá jednoduše a efektivně sledovat ziskovost zakázek, pohyb zboží na skladě, závazky a fakturace, bez nutnosti mít nějaký další účetní software,“ popisuje přání firmy Petr Ondroušek.

Jedním dechem dodává, že další důležité kritérium představovala i cena, jelikož firma nechtěla pořizovat nákladný software za cenu v řádech milionů korun: „Obrátil jsem se proto na společnost VISITECH, zda neexistuje vhodné řešení za přijatelnou cenu pro firmu naší velikosti. Příjemně mě překvapilo, když jsem se dozvěděl, že Microsoft nabízí cloudovou verzi systému Dynamics NAV, která je provozována na platformě Microsoft Azure a je řešena formou pronájmu, nikoli koupě, takže je pro nás finančně dostupná,“ usmívá se Petr Ondroušek.

Efektivnější nákup a prodej

Ačkoli je INTERTECH PLUS v první řadě obchodní firmou, prostřednictvím sesterské firmy RAPUR provozuje i výrobu. Požadavky na Microsoft Dynamics NAV z tohoto důvodu zahrnovaly možnost propojení databází, kdy má uživatel na jednom serveru přístup do dvou společností.

„Potřebujeme mít přehled o skladových zásobách v Rapuru. Dle toho mohou naši obchodníci reagovat na požadavky zákazníků, co se týče termínu dodání materiálu. Propojení databází funguje naprosto bezproblémově. Na základě sjednocené evidence zboží v naší a jejich databázi nemůže dojít k záměně produktů. Nákup a prodej tak probíhá naprosto hladce.“

Přehledné a rychlé účetnictví

Oblast, kde se implementace nového systému ihned pozitivně projevila, je účetnictví. Zpracování faktur nyní probíhá mnohem efektivněji v jednom režimu, kde je možné kopírovat účetní doklady na základě synchronizovaných položek zboží, které jsou identické v popisu a číslech.

„Účetní už nemusí nic složitě přepisovat,“ vysvětluje Petr Ondroušek, „ale vytvoří si dokument ve firmě RAPUR jako prodejní fakturu a přetáhne si ji do systému INTERTECH PLUSu jako nákupní fakturu. Celý proces se tak velmi zjednodušil a urychlil.“

Podobný efekt se projevila i ve spolupráci s dalšími dodavateli, s nimiž je INTERTECH PLUS ve standardním obchodním styku. I v tomto případě veškerý proces od vystavení objednávek, přes evidenci příjmků, až po zpracování faktur probíhá v Microsoft Dynamics NAV. Lepší přehled o jednotlivých platbách a závazcích vedl v konečném důsledku ke zlepšení cashflow společnosti.

Microsoft

Projektové řízení

Kromě prodeje a výroby INTERTECH PLUS svým zákazníkům nabízí rovněž zajištění montáže svých produktů. Potřebuje tedy i modul, v němž je možné vyhodnocovat náklady spojené s realizací projektů. V prostředí Microsoft Dynamics vytvoření tohoto modulu nepředstavovalo žádný problém.

„V Dynamics NAV evidujeme spotřebu montážních hodin dělníků, ujeté kilometry našich vozidel a zahrnujeme je do nákladů,“ popisuje Petr Ondroušek využití modulu Projekty. „Když například pokládáme gumu na zimním stadionu, zanášíme do systému náklady na dopravu a na pracovníky na základě jejich hodinové sazby. To se v konečné fázi promítá do spotřeby celého projektu.“

INTERTECH PLUS pomocí projektového řízení v Dynamics NAV náklady nejen zaznamenává, ale i předběžně určuje pomocí statistických modelů. Ve chvíli, kdy se projekt zakládá a dostane se do úrovně objednávka, je podepsána smlouva se zákazníkem a zákazník pošle objednávku, obchodník může vytvořit plán daného projektu. Ten zahrnuje přibližné množství potřebných pracovních hodin a materiálu.

„Po ukončení projektu a fakturaci je možné vytvořit statistiku a původní plán porovnat se skutečnými náklady, na základě čehož provádíme úpravy plánování. Toto představuje velmi efektivní opatření proti chybám v budoucnu v přípravě. Pro vyhodnocení a úpravy do budoucna Dynamics NAV slouží dokonale. Oproti předchozímu systému, který žádnou z výše jmenovaných funkcí neumožňoval, je toto velký krok kupředu,“ hodnotí funkci Petr Ondroušek.

Celkový vliv na chod firmy

Jak by Petr Ondroušek shrnul celkový efekt nasazení Microsoft Dynamics na chod firmy? Na prvním místě zmiňuje standardizaci a urychlení pohybu dokumentů a informací v rámci firmy, tedy mezi skladem, obchodem a realizací zakázek: „Veškeré procesy se urychlily. Nikdo totiž nemusí nikam chodit a vyhledávat či žádat o informace. Místo toho si jednoduše vytahuje položku ze systému a dostává potřebné informace.“

Již není nutné vznášet požadavky prostřednictvím emailu, neboť instrukce a žádosti se nyní nacházejí přímo v dokumentu týkajícího se nějakého procesu. Například v prodejní objednávce má obchodník možnost zadat oznámení, následně si vybírá zaměstnance, jehož se požadavek týká, a ten si poté v systému otevírá a přečte dané oznámení, které je navíc

k objednávce připojeno během celého procesu. Historie požadavků a oznámení k danému případu se ukládá a je možno v ní kdykoli vyhledávat. Pro nás to znamená velké zvýšení přehlednosti veškerých procesů ve firmě.”

Petr Ondroušek dále vyjmenovává další pozitivní efekty nasazení Dynamics NAV: „Přehlednější účetnictví zajistilo zlepšení cashflow. Reportingové funkce platformy, pomocí nichž můžeme vyhodnocovat projekty a provádět případné změny v jejich plánování, jsou neocenitelné.”

Implementace systému a plány na jeho využití do budoucna

Jak dlouho trvala implementace systému? „Začali jsme první týden v lednu, nastavení systému proběhlo během třiceti dnů a spuštění ostrého provozu nastalo první týden v únoru.” odpovídá Petr Ondroušek.

Implementace tedy proběhla rychle a firmu nijak významně nezatížila. Drobné úpravy a doladování systému probíhaly ještě několik týdnů po spuštění za pomoci konzultantů implementační firmy.

Firma kladně hodnotí flexibilitu v nákupu licencí pro jednotlivé uživatele. Momentálně se systémem pracují čtyři uživatelé se standardním přístupem a dva uživatelé s přístupem „read only”. V nejbližší době ovšem INTERTECH PLUS plánuje zvýšení počtu licencí: „Jeden „read only” přístup se změní na plnohodnotnou verzi a pro další dva nové zaměstnance se bude přikupovat plnohodnotná verze: „Jsme rádi, že systém je takto flexibilní s možností volně měnit počty uživatelů bez časového závazku.”