

NAVISION[®] *world*

BŘEZEN 2000

- **PŘÍPADOVÉ STUDIE**
ELIT, STIHL, ENERGOVOD
- **NA NÁVŠTĚVĚ** U SPOLEČNOSTI
WEBCOM A.S.
- **S PŘÁTELI** SE ŘEŠÍ VĚCI
LÉPE A HODNOTNĚJI
- **NAVISION[®] FINANCIALS**
JSOU WINDOWS[®] 2000
READY



Obsah

Slovo marketingového a obchodního ředitele 2

Navision Software na veletrhu INVEX 3

ELIT jede díky řešení NAVISION 5

Na návštěvě u společnosti WEBCOM a.s. 6

Rázný řez s pomocí Navision Financials 8

Partnerstvo pro budoucnost' 9

S přáteli se řeší věci lépe a hodnotněji 10

Logistický sklad od AGC 12

Navision® Financials jsou Windows® 2000 ready 13

Rozhovor s prezidentem společnosti ELTODO a.s. - hlavním akcionářem společnosti ENRGOVOD a.s. 14

Vážení čtenáři,
dovolte mi, abych Vás přivítal u druhého čísla našeho časopisu Navision World. Od minulého čísla se stala řada událostí, se kterými Vás chceme v tomto čísle seznámit.

V první řadě chci zhodnotit INVEX, který navštívil Lars Plesner Hamann - vice-president Navision Software. V oficiální části svého programu se setkal s řadou významných osobností: generálním ředitelem společnosti Microsoft - panem Mühlfeitem, generálním ředitelem BVV panem Škrlou i řadou dalších. Rovněž se úspěšně zúčastnil golfového turnaje INVEX Golf Cup. Součástí INVEXu byla i velká Navision Party s podtitulem Přijďte se podívat na hvězdy, která se odehrála na hvězdárně Mikuláše Koperníka v Brně. Těto velkolepé akce se zúčastnilo přes 100 významným stávajících i potenciálních zákazníků Navision Software i řada našich partnerů. Vzhledem ke kontaktům, které nám INVEX pomohl navázat, i k možnosti budování jména naší společnosti hodnotíme tento veletrh velice pozitivně. Navision Software rovněž zahájil aktivní kampaň na Slovensku akcí Partnerstvo pro budoucnost', které se zúčastnilo více než 150 účastníků. Na tuto akci naváže v blízké době série roadshow, které představí řešení Navision Software potenciálním zákazníkům i partnerům na celém Slovensku. Již dnes můžeme konstatovat úspěšnost těchto aktivit, podepsali jsme nové smlouvy o spolupráci a získali tak tři nové partnery pro implementaci našich řešení. Naše aktivity na Slovensku se budou i nadále rozšiřovat. Prožili jsme začátek roku 2000 a musím konstatovat, že ani jedna z našich více



než 350 instalací neměla z přechodem na rok 2000 potíže, dokonce ani jeden z téměř 39.000 zákazníků po celém světě podobné potíže nezaznamenal. Rok 1999 byl pro nás celkově velmi úspěšný. Za toto období dosáhl Navision Software Česká republika téměř 120% nárůst obratu. Prodali jsme více než 70 nových licencí, jejichž hodnota v koncových cenách dosáhla 110 mil. Kč a troufám si tvrdit, že tato čísla nemají na českém středním trhu komplexních podnikových řešení obdoby. I naše mateřská společnost v Dánsku vykazuje podobné výsledky. Nedávno zveřejněné výsledky za první polovinu fiskálního roku vykazují růst 72 % a počet zákazníků se zvýšil o téměř 5.000. Významným úspěchem celého týmu Navision Software je rovněž certifikace Navision Financials pro Windows 2000. Naše aplikace se tak stala jednou z prvních aplikací na světě certifikovaných pro novou platformu společnosti Microsoft. Závěrem Vám chci poděkovat za přízeň, kterou nám projevujete a přeji Vám vše nejlepší jak v osobním tak v pracovním životě. Těším se s Vámi na setkání při některém z dalších čísel našeho časopisu.

Jiří Malík
Marketingový
a obchodní ředitel

Vydal:

Navision Software Česká republika s.r.o.
Páteřní 7, 635 00 Brno
tel./fax: +420 5 4622 3657
www.navision.cz, sales@navision.cz

Design + DTP:

Pyramide, s.r.o.
Merhautova 171, 613 00 Brno
tel.: +420 5 4522 2336, fax: +420 5 4522 3421
www.pyramide.cz, box@pyramide.cz



Navision Software na veletrhu INVEX



Navision Software Česká republika se již tradičně zúčastnil veletrhu INVEX, aby představil svým stávajícím i budoucím zákazníkům a partnerům novinky ze světa komplexních podnikových řešení. V letošním roce mohli návštěvníci veletrhu INVEX najít Navision Software v pavilonu G2, na stánku 8 na celkové ploše téměř 150 m².

Veletrh INVEX navštívil vicepresident a finanční ředitel společnosti Navision Software a/s Lars Plesner Hamann. Již v neděli 3. října se zúčastnil golfového turnaje INVEX Golf Cup.

V pondělí dopoledne se setkal s Tanyou Znamenskayou, Business Development Managerem společnosti Microsoft pro střední a východní Evropu. Předmětem diskuse byly možnosti dalšího vývoje spolupráce mezi společnostmi Navision Software a Microsoft. Ve večerních

hodinách přijal Lars Hamann pozvání na gala večer BVV u příležitosti zahájení INVEXu kde se setkal s mnoha zástupci z oboru IT v České republice.



Petr Hájek a Lars Hamann při setkání s generálním ředitelem BVV panem Škrlou

Úterní den zahájil Lars Hamann pracovní snídání s ředitelem společnosti Microsoft ČR panem Janem Mühlfeitem, které se také zúčastnil Jaroslav Bengl, ADCU manager Microsoft ČR a Petr Hájek, výkonný ředitel společnosti Navision Software Česká republika. Dopoledne pak proběhla v kongresovém centru tisková konference, kde Lars Hamann seznámil novináře s právě zveřejněnými finančními výsledky společnosti Navision Software. Ihned po skončení tiskové konference byl Lars Hamann přijat generálním ředitelem BVV panem Škrlou a poté se setkal s náměstkem primátora města Brna panem Šimonovským. Večer se Lars Hamann zúčastnil Navision INVEX party. Středeční dopoledne věnoval Lars Hamann prohlídce veletrhu INVEX a návštěvě některých významných partnerů společnosti Navision Software. Setkal se například s generálním ředitelem společnosti AutoCont panem Martinem Grigarem. V odpoledních hodinách po prohlídce některých historických pamětihodností odletěl zpět do Dánska.

Navision Software představil na INVEXu své řešení pro výrobu Navision Výroba, které je součástí aplikace Navision Financials. Navision Výroba je plně škálovatelné a flexibilní řešení s celosvětovým zázemím a vzhledem k integrovanému vývojovému prostředí pokrývá potřeby většiny výrobních společností z nej-různějších odvětví průmyslu. Navision Výroba splňuje požadavky dnešní doby na rychlou implementaci, adaptabilitu a rychlý přístup informacím.

Navision Výroba je vyvinut stejnou metodikou jako produkty Microsoft a je určen pro spolupráci s těmito produkty a obdržel jako jedno z prvních ERP na světě logo Designed for Microsoft Windows NT a Windows 98, Microsoft Office 97 Compatible Logo a Designed for Microsoft BackOffice. Navision Výroba umí využívat technologie COM jako je například ODBC nebo Automation Controller.

Navision Software na INVEXu uvedl také Navision Financials na Microsoft SQL Serveru 7.0. Toto řešení bylo v České republice představeno 14. dubna 1999 při akci Sen se stal skutečností v Senohrabech. Navision Software tak nabízí

velmi dobrou alternativu pro středně velké až velké organizace, které preferují MS SQL databázi jako součást své podnikové informační strategie.

Produkt Navision Financials na platformě MS SQL Serveru si zachovává všechny charakteristické vlastnosti řešeních Navision Software jako je flexibilita, přizpůsobivost a rychlost implementace. Řešení Navision Financials na Microsoft SQL Serveru 7.0 nabídne rozšířené možnosti pro plné využití všech výhod platformy BackOffice. Toto řešení je v současné době implementováno již u několika beta zákazníků.

Další řešení z oblastí elektronického obchodu, document managementu, leasingových aplikací a dalších představí šest Navision Solution Center, které se účastní INVEXu na stánku Navision Software. Byly to společnosti AGC, AutoCont, BIT-SOFT, AXIOM SW, LEVI Systems a Navisys.

Celkově hodnotí Navision Software účast na veletrhu INVEX velmi pozitivně, především pak celkovou organizací, vstřícný přístup BVV při organizaci návštěvy Larse Hamanna i množství a kvalitu nově navázaných obchodních kontaktů.



Na BVV Invex Party při setkání s Petrem Hujňákem z Ernst & Young

ELIT jede díky řešení Navision

"Využívání ojedinělého informačního systému a závěrů analýz trhu je základem neustálé optimalizace sortimentu a zlepšování služeb"

Marketingové materiály společnosti Elit

Společnost ELIT založil v České republice v roce 1991 Daniel Epp jako malou firmu zabývající se dovozem a prodejem náhradních dílů. S tím, jak společnost Elit rostla a sílila, vznikl požadavek expanze do dalších zemí východní Evropy a logicky též vstupu strategického partnera. Tím se stala v roce 1995 společnost RHIAG, se sídlem ve Švýcarsku. Tímto krokem se firma ELIT stala součástí mezinárodní společnosti s obratem přes 600 milionů marek.

V současné době má skupina ELIT přes 260 zaměstnanců v 11 pobočkách po celé České republice a v dalších 14. zastoupeních na Slovensku, Ukrajině a v Rumunsku. V Praze je centrála skupiny ELIT a centrální sklad, kde se schází zboží od 45 dodavatelů z celého světa. Mezi hlavní dodavatele patří například firma SACHS, dodavatel spojek a tlumičů pérování, dále pak například TEXTAR, NGK, CONTITECH, UFI, ROSI a řada dalších. Elit se zabývá prodejem náhradních dílů, které podléhají rychlému opotřebení a je tedy třeba, aby se k zákazníkům dostaly co nejrychleji. V systému se nachází více než 120 tisíc položek v celkovém počtu přes 1.2 milionu kusů, které jsou prodávány 8.000 zákazníkům.

Potřebu výměny informačního systému vyvolal v roce 1996 dynamický růst firmy, kterému nestačil stávající informační sys-

tém. Ten neumožňoval rychlé provádění změn v systému podle potřeb firmy, což omezovalo celou společnost v jejím růstu. Nebyla také optimalizována struktura zboží na skladě, což zvyšovalo skladové zásoby a tím i náklady, v předchozím systému chyběl základ pro strukturovaný controlling a rozpočtování, takže byl velký problém dohledat například co, komu, kým a za jakých podmínek bylo prodáno. To všechno dohromady výrazným způsobem ovlivňovalo management firmy. Nebyla k dispozici kompletní analýza struktury prodejů, udělovaných slev a další informace, takže byly velmi ztížené podmínky pro plánování prodeje, což zhoršovalo prodejní výsledky. Finanční ředitel neměl k dispozici finanční dokonalé propojení systému s účetnictvím, a tak efektivní řízení společnosti bylo značně ztížené.

Za těchto okolností vypsala společnost ELIT výběrové řízení na informační systém. Existovalo pět hlavních kritérií, podle kterých byl informační systém vybírán.

K obecným požadavkům patřila rychlost

a komfort obsluhy a to do té míry, aby se systém naučili rychle používat všichni od nejvyššího managementu přes personál na pobočkách či ve skladu.

Ve výběrovém řízení byl z několika informačních systémů vybrán NAVISION společnosti Navision Software a to především kvůli své flexibilitě, komplexnosti a komfortu ovládání. Významnou výhodou řešení NAVISION byl také vynikající poměr cena/funkčnost. Kromě toho samozřejmě systém nejlépe splňoval všech pět výše uvedených kritérií.

Systém NAVISION byl velmi rychle implementován. Počáteční analýza požadavků skupiny firem ELIT trvala 5 měsíců, vlastní implementace převážně funkčnosti systému pak pouhé 2 měsíce, takže ELIT mohl již za několik měsíců od rozhodnutí začít využívat výhod komplexního podnikového řešení od Navision Software.

"Skupina firem ELIT má díky řešení Navision vedoucí postavení na trhu náhradních dílů na trzích České republiky, Slovenska a Ukrajiny. Bez tohoto řešení by nebyl možný růst obratu ani zvyšování tržního podílu společnosti. Jako obchodní ředitel mám v každém okamžiku absolutně detailní přehled o všech prodejkách, které se v naší firmě uskutečnily."

Jiří Palát

Obchodní ředitel skupiny ELIT

1. Systém musí poskytovat okamžité a detailní informace o tom co, kdy, kde, komu v jakém množství a za jakých podmínek bylo prodáno. Tyto informace musí být k okamžité k dispozici a to ze všech 25 poboček a 4 zemí, ve kterých skupina firem ELIT působí
2. Optimalizace struktury zboží jak na centrálním skladu v Praze, tak na všech pobočkových skladech. A to i tehdy, pokud bude počet skladových položek překračovat statisíce.
3. Komplexnost systému - tzn. že záznam provedený v jedné části systému se okamžitě projeví ve všech dalších odpovídajících oblastech aplikace. Systém bude umožňovat hlášení, controlling, rozpočtování a bude podporovat systém vnitřního reportingu. Všechny tyto informace musí poskytovat on-line.
4. Důležitým kritériem byla také kompatibilita s produkty Microsoft a otevřenost systému. Pro další analýzy musí systém podporovat export informací do dalších aplikací.
5. V neposlední řadě musel systém podporovat tvorbu dalších aplikací podle požadavků společnosti a přizpůsobit se všem jejím potřebám. Přidání nebo změna jedné části aplikace nesmí negativně ovlivnit další její části.

Na návštěvě u společnosti WEBCOM a.s.

Česká firma WEBCOM a.s se během prvních dvou let svého působení stala významným dodavatelem internetových modulů pro podnikový informační systém Navision Financials. Díky zahraničním obchodním aktivitám se WEBCOM začíná stávat pojmem v oblasti internetových systémů také v celosvětovém měřítku. V ostravském sídle WEBCOMu jsme se na příčinu úspěchu ptali obchodního ředitele Roberta Paskovského a ředitele zahraničního obchodu Michala Valla.

Mohli byste představit firmu WEBCOM?

Robert Paskovský: WEBCOM a.s je ryze českou akciovou společností zabývající se dodávkami internetových databázových systémů. Koncem roku 1998 vedla zakladatele WEBCOMu k založení firmy zkušenost s informačními technologiemi a společná vize využití nových možností, které přináší síť Internet. Zaměřili jsme se na dodávky rozsáhlých internetových informačních systémů pro státní a finanční sféru a na dodávky on-line či off-line

elektronických obchodů. Díky vlastní technologii WebNext Application Serveru jsme připraveni uspokojit i ty nejnáročnější požadavky našich zákazníků a vytvářet specializovaná řešení "na míru". Významným okamžikem v historii firmy bylo uzavření partnerství s firmou Navision Software. Po splnění náročných kritérií jsme se stali Navision Solution Centrem a zaměřili jsme se na on-line přístup přes Internet do informačního systému Navision Financials. Díky podpoře Navision Software jsme v roce 1999 nasadili více než 30 on-line internetových systémů pro Navision Financials, většinu z nich na zahraničních trzích.

Až na několik výjimek není obvyklé, aby česká softwarová firma uspěla na náročných zahraničních trzích. Můžete našim čtenářům odhalit příčinu tohoto úspěchu?

Robert Paskovský: Navision Software je bezesporu jedním z předních celosvětových hráčů v oblasti podnikových informačních systémů a informační systém Navision Financials je vlastně nabízen pouze na jednom trhu - globálním celosvětovém trhu. Zákazníka na tomto globálním trhu daleko více než původ systému zajímá kvalita, technická podpora a samozřejmě cena internetového systému.



Michal Vallo: V roce 1999 se oddělení zahraničního obchodu zaměřilo na vybudování partnerské sítě pro prodej a implementaci internetového systému pro Navision Financials. Při této činnosti jsem osobně navštívil snad všechny státy Evropské unie a všechny země, které o vstup do unie žádají. Podařilo se nám vytvořit partnerské vztahy v Anglii, Austrálii, Německu, Rakousku, Polsku, Slovinsku, Švédsku, Dánsku, Spojených státech, Portugalsku a Chorvatsku. Pro partnery připravujeme pravidelně školení naší technologie v České republice a v některých případech jsme tato školení prováděli přímo u zákazníka nebo partnera (Austrálie, Mexiko, USA). Velký důraz klademe na rychlou technickou podporu a maximální kvalitu dodávaných internetových systémů. Díky tomu se nám podařilo hned v prvním roce dosáhnout více než 20% obrátu v zahraničí.

Jakými instalacemi byste se rádi pochlubili?

Michal Vallo: Velmi náročnou instalaci internetového systému pro Navision Financials jsme prováděli pro mexickou telekomunikační společnost GS Comunicaciones. Naši pracovníci se účastnili napojení



21 poboček rozmístěných po celém území Mexika do centrálního informačního systému Navision Financials 1.20 přes Internet pomocí systému WebNext. Nasazená aplikace je zajímavá svou rozsáhlostí (120 vzdálených současně pracujících uživatelů) a také svým využitím. Nejedná se totiž o internetový obchod, ale o aplikaci pro vzdálený online přístup do systému Navision Financials pomocí běžného internetového prohlížeče.

Robert Paskovský: Určitě by bylo chybou nezmínit našeho prvního zákazníka - firmu LEVI International a.s., která internetový obchod, on-line napojený do systému Navision Financials, používá již téměř dva roky. Díky propracované logistice skladu a funkcím internetovému systému můžete v LEVI pomocí běžného internetového prohlížeče objednat zboží, sledovat vystavení faktury, dodacího listu a dohledat dodávku zboží u zvolené přepravní služby. Pro firmu LEVI International a.s. jsme také vytvořili speciální internetový servisní modul a marketingový modul.

Vím, že vaše aktivity s produkty Navision Software nejsou pouze exportní, ale podílíte se také na uvádění zahraničních modulů pro Navision Financials na český a slovenský trh....

Robert Paskovský: Máte jistě na mysli program Matriks Doc, jeden z prvních add-on modulů pro Navision Financials. Společnost WEBCOM a.s. prováděla jeho lokalizaci a zajišťuje obchodní a technickou podporu. Matriks Doc, produkt dánské firmy Matriks A/S, je vynikající

nástroj pro správu dokumentů přímo v informačním systému Navision Financials a rozhodně nebude posledním add-on modulem, který naše společnost nabídne zákazníkům v české a slovenské republice. V současné době již máme vytíповáno několik dalších vhodných modulů k lokalizaci, více však ale neprozradím.

Můžete alespoň čtenářům prozradit, jaké novinky připravujete v oblasti dodávek internetových systémů pro Navision Financials?

Michal Vallo: Nejvýznamnější novinkou roku 2000 bude uvedení nového produktu WebNext 2000 iOffice, který bude umožňovat vzdálený přístup uživatelů z poboček a obchodních cestujících do informačního systému Navision Financials pomocí internetového prohlížeče. Můžete se také těšit na nové standardní moduly našich internetových obchodů, které jsou již dnes součástí verze systému prodávané na trhu v USA. Brzy bude uveden na evropský trh modul bezpečných plateb na Internetu a modul diskusních skupin a novinek.

Robert Paskovský: Pro rok 2000 plánujeme velmi výrazné posílení našich vývojových a implementačních kapacit, abychom byli schopni držet krok s neustále se rozvíjejícími technologiemi. Nové verze systému Navision Financials s databází Microsoft SQL Server 7.0 a stále masivnější celosvětový zájem o komerční využívání Internetu před nás kladou zvýšené nároky na kvalitní tým disponující potřebnými technickými a jazykovými znalostmi.

Děkuji za rozhovor
Marcela Šustlíková

Tiskové zprávy

Ve FotoStar Südcolor používají Navision Financials

Největší současný velkořepřevodatel amatérských a profesionálních fotoprací v Čechách, společnost FotoStar Südcolor, s. r. o., se rozhodla přejít na nový informační systém.

Celá implementace probíhá na základě rozsáhlého projektu směřujícího v budoucnu k začlenění všech oblastí evidence a řízení podnikových procesů do integrovaného řešení Navision Financials. K tomuto rozhodnutí byla firma vedena především rostoucími požadavky v oblasti vytváření obchodních podmínek pro své zákazníky a kooperující subjekty. Nemaleu roli při rozhodování sehrály i rostoucí požadavky na včasnost a úplnost poskytovaných informací pro řízení dynamicky se rozvíjející firmy. Implementace mezinárodního software se silnou podporou českého zastoupení poskytuje rovněž vysokou míru ochrany investic.

V současné době probíhá závěrečná fáze prvních etap implementace systému firmou Mius, a.s.

Výsledky Navision Software za první polovinu fiskálního roku 1999/2000

- Obrat vzrostl ve srovnání s loňským rokem z 273.6 na 471.2 milionů DKK, což představuje růst o 72% a čistý zisk se zvýšil z 50.4 o 72% na 86.5 milionů DKK.
- Počet Navision Solution Center (VAR) vzrostl z 815 na 930.
- Počet zákazníků vzrostl na téměř 39,000.
- Ve Spojených státech Navision Software vstoupil do smluvního vztahu se společností Computer Corporation a zahájil tak program ASP (Application Service Provider).
- Navision Software vydal celosvětovou verzi Navision Financials 2.5 obsahující Microsoft SQL Server 7.0 Option a Navision Web Shop, nástroj pro elektronický obchod nabízející funkčnost business-to-consumer (B2C).
- Navision Software očekává růst tržeb za fiskální rok 1999/2000 o přibližně 55% a běžný zisk po zdanění v rozmezí 13% - 15% z celkových tržeb.

Rázný řez s pomocí Navision Financials



Ing. Tomáš Karlík
ředitel

Andreas STIHL je 100% dceřinná firma německého koncernu STIHL, což je rodinný koncern a v České republice plní funkci distributora výrobků této německé firmy. Produkty jsou prodávány přes síť autorizovaných partnerů. Obrat této firmy se pohybuje řádově ve stovkách milionů korun. Distribuční centrum, ve kterém je soustředováno zboží z Německa, Rakouska ale třeba i ze Spojených států, je umístěno v Brně. Odtud je distribuováno přímo do sítě autorizovaných partnerů bez jakéhokoliv mezistupně.

Pobočka rakouské firmy v České republice byla založena v roce 1991, jako plnohodnotný český subjekt vznikl v roce 1993. V tomto roce zároveň proběhla implementace systému Navision.

Firma při založení v roce 1991 dostala do vínku německý informační systém, který bohužel ve velké většině aspektů nesplňoval požadavky takové firmy, jakou byl a je STIHL. STIHL je od svého založení velmi dynamickou a rychle rostoucí společností a původní systém tuto dynamiku žádným způsobem nepodporoval. Byl velice rigidní a neodpovídal

požadavkům společnosti na dostatečně flexibilní dodávání informací. Vzhledem k organizačnímu uspořádání i distribučnímu modelu byli tímto nedostatkem negativně dotčeni všichni zaměstnanci na vedoucích pozicích. Nejvíce byli tímto stavem ovlivněni obchodníci, kteří neměli dostatečný přehled o sjednaných i budoucích obchodech. Dále byl tento stav obtížný pro finance, sklad i logistiku. Použitý distribuční model měl mnohem vyšší nároky, než mohl stávající systém nabídnout.

Při zahájení výběrového řízení v roce 1993 bylo nezbytné najít informační systém, který by tyto limity odboural a který by umožnil dostat ze systému v reálném čase maximum informací. V tomto výběrovém řízení nejlépe obstál informační systém společnosti Navision Software, který nejlépe splňoval požadavky společnosti STIHL. Logika tohoto systému umožnila vyřešit velkou většinu potíží, které brzdily další rozvoj společnosti. Byly provedeny zákaznické úpravy, které řešily specifika distribučního modelu včetně například vazby na mateřskou společnost. Shodou okolností po dokončení této implementace začala mateřská společnost v Německu hledat informační systém pro sebe a své společnosti. Vzhledem k velmi dobrým zkušenostem s implementací i provozem informačního systému od Navision Software se vedení společnosti rozhodlo implementovat Navision Financials do všech svých dceřinných společností v několika evropských státech.



Navision Financials tak obsluhují informační toky a toky zboží mezi centrálou a všemi jejími prodejními pobočkami. V systému je řešen tok dokumentů prostřednictvím EDI, takže veškerý tok faktur, objednávek nebo dodacích listů je pouze elektronický. Veškerá data jsou tak zpracovávána a zúčtovávána zcela automaticky na základě elektronických dokumentů. Zvláštností je například řešení umístění zboží ve skladu, kde každé zboží má určenou adresu ve skladu, takže na nákupní objednávce je kromě čísla zboží udána i adresa místa ve skladu, na kterou má být uloženo. Při dodávce je pak zboží podle informací ze systému na tuto adresu umístěno. Navision Financials rovněž zabezpečují pravidelný automatický reporting pro centrálu.

"Navision Financials nám umožnily významným způsobem zefektivnit chod naší firmy. Automatizace a přesnost všech procesů zabezpečených Navision Financials šetří naší společnosti čas a především náklady. Máme absolutně dokonalou evidenci skladu, prodeje i našich zákazníků, mám přesný přehled o tom, co se ve společnosti děje od styku se zákazníkem až po účetnictví."

Ing. Tomáš Karlík
ředitel Andreas STIHL, spol. s r.o.
Česká republika

Operační systém: Windows NT

Počet klientů: 10

Implementátor: BIT-SOFT, s.r.o.

Partnerstvo pre budúcnosť

Navision Software považuje slovenský trh za veľmi zaujímavý a preto se rozhodol koncom roku 1999 zahájit aktivity, ktoré povedou ke zvýšeniu známosti jeho produktů v této zemi.

První akcí, kterou v tomto směru Navision Software uspořádal byla konference Partnerstvo pre budúcnosť, které se zúčastnily kromě Navision Software a jeho partnerů také společnosti Microsoft a Speedware.

Akce se konala 18. listopadu 1999 v konferenčním sále hotelu Tatra v Bratislavě a zúčastnilo se jí přes 150 účastníků. Všechny účastníky konference přivítal Petr Hájek, výkonný ředitel Navision Software.

Po něm Jiří Malík, obchodní a marketingový ředitel představil výhody, které přináší řešení Navision Financials svým uživatelům. "Specifickým problémem

společnosti v dynamickém prostředí, které ovlivňuje výběr informačního systému je rychlost - implementace, přizpůsobení systému i přístupu k datům.", vysvětluje Jiří Malík. "Naším posláním je vytvářet a uvádět na trh řešení, která budou rychle reagovat na všechny změny podle potřeb středně velkých a velkých společností."



Ing. Jiří Malík

V dalším programu Jaroslav Bengl, ADCU manager společnosti Microsoft seznámil všechny přítomné s myšlenkou digitálního nervového systému a také s výhodami, které plynou zákazníkům ze spolupráce Navision Software a Microsoftu. Technologií budoucnosti se stává už dnes Digitální nervový systém, který reprezentuje svými záměry společnost Microsoft. "Informace dnes představuje největší hodnotu", vysvětluje Jaroslav Bengl, zástupce společnosti

Microsoft. "Efektivní práce s informacemi zhodnocuje lidskou práci, zkušenosti a v konečném důsledku přináší přesný a rychlý výsledek." Komplexní podniková řešení Navision Financials na bázi Microsoft SQL Server navazují na tuto vizi a zároveň respektují požadavky zákazníků - rychlý přístup k datům, přizpůsobivost, škálovatelnost a rychlou implementaci.

Petr Karásek, product manager Navision Software předvedl v praxi řešení Navision Financials na Microsoft SQL Serveru 7.0 a řešení pro e-business Navision Web Shop. Na tuto část navázal marketingový ředitel společnosti Speedware Rostislav Hlosta se svou přednáškou na téma finančního řízení, které je realizováno propojením Navision Financials a Speedware Financials. Toto řešení významným způsobem zpřehledňuje finanční řízení a controlling ve středně velkých a velkých organizacích. Společnosti Navision Software, Microsoft a Speedware nabízí i řešení pro jednotlivé odvětví průmyslu, jako je například výroba nebo obchodní síť. Zvláštní kapitolou jsou internetové technologie a jejich využití v elektronickém obchodu. Digitální technologie zde začínají transformovat obchodní modely i procesy způsoby, které tradiční papírová komunikace neumožňovala.

V posledním bodu programu představil Dušan Kukuča ze společnosti Istroconstruct řešení Navision Výroba určené středně velkým a velkým společnostem. Celá konference byla zakončena slavnostním rautem v prostorách hotelu. Navision Software rovněž uspořádal tiskovou konferenci, které se zúčastnilo téměř 20 novinářů z odborných periodik i zástupců denního tisku.



Ing. Petr Hájek

S přáteli se věci řeší lépe a hodnotněji

Rozhovor s Tanyou Znamenskayou, Business Development Manager Central & Eastern Europe

Můžete vysvětlit model spolupráce mezi Microsoftem a Navision Software, a to jak na úrovni ústředí, tak i na úrovni místních poboček?

Měla bych něco říct o vnitřním uspořádání Microsoftu. Je zde speciální divize, kterou nazýváme Business Solution Group - BSG (volně: obchodní úsek - pozn. překl.), zabývající se spoluprací s International Software Vendors - ISV (mezinárodní dodavatelé softwaru). Cílem BSG je pomáhat našim partnerům s integrací technologie MS do jejich aplikací - zejména SQL7.0 DB a systému Exchange Messaging. BSG napomáhá těmto partnerům při jejich zapojování do požadovaných školicích programů, rozvíjí a zdokonaluje plány na společné podnikání a společný marketing; poskytujeme rovněž jistý stupeň technické podpory vysláním jednoho z našich aplikačních techniků na partnerské pracoviště. Divize BSG pracuje na místní úrovni, ve východoevropském regionu, v regionu EMEA (Evropa a Střední Východ) a na celosvětové úrovni.

Microsoft má seznam partnerů, se kterými udržuje strategické vztahy na celosvětové úrovni. Rozumí se samo sebou, že Navision je pro Microsoft klíčovým partnerem. Vloni v dubnu byla podepsána dohoda mezi Navision a MS ohledně zapracování Navision Financials na platformu SQL7.0. Bezodkladně poté byli jmenováni vhodní lidé v jednotlivých státech, ve východoevropském ústředí a v Evropě s cílem podporovat aktivity Navision s MS. Navision má rovněž odpovídající osoby, které zodpovídají za spolupráci s MS. Tento pracovní tým nazýváme MS/Navision Champions (šampióni MS/Navision). Brzy poté, co byla tato dohoda podepsána, MS

a Navision se setkali v Kodani, aby si ujasnili a vymezili vzájemné plány do budoucna. Díky Dorthe Gross - vedoucí aliance Navision/Microsoft - bylo toto setkání perfektně zorganizováno; rozpracovali jsme tři velmi jednoduché vzájemně na sebe navazující směrné plány: stanovení oblastí, ve kterých můžeme spolupracovat; dohoda o postupném plánu výzkumu a vývoje od té fáze, kdy se obě společnosti ujistí o tom, že jejich partner má dostatek znalostí pro podporu naší technologie, a - konečně - marketingové aktivity za účelem podpory společného podnikání.

V čem spatřujete hodnotu této spolupráce pro Microsoft?

Jak jste již možná slyšeli, Microsoft podnikl loňského roku jednu ze svých největších strategických iniciativ: podpora linie obchodních prodejů. Krátce řečeno to znamená prodej aplikací s technologií MS. Microsoft nevytváří aplikace pro koncové uživatele. Je samozřejmé, že ve velké firmě nebude nikdo pomýšlet na nákup pouhé databáze. Na druhé straně aplikace pro vedení podnikání firmy je bez DB k ničemu. Tudíž aplikace pro podnikové řešení a infrastruktura jsou vzájemně propojeny. Navision má v této oblasti podnikových řešení dlouholeté zkušenosti. Firma je dokonale obeznámena s charakterem a povahou podnikání. Naproti tomu Microsoft má hluboké znalosti o prostředí informačních technologií a s požadavky na infrastrukturu informačních technologií je přirozeně rovněž důkladně obeznámen. Microsoft dále poskytuje široce dostupné a spolehlivé databáze, které hladce spolupracují s Navision Financials. Tudíž tato kombinace představuje dokonalý svazek pro obě společnosti.

Existují nějaká specifická hlediska spolupráce mezi Microsoftem a Navision Software v České republice?

Tato spolupráce je prostě jedna z nejlepších. Řekla bych, že Navision a Microsoft v České republice jsou vždy v čele většiny iniciativ, které byly ústředím v Evropě zahájeny. Tak například když jsme na centrální úrovni právě probírali, jak provádět školicí programy pro naše společné partnery v dceřinných společnostech, v České republice to již místní pobočky Navision a Microsoftu prováděly. Do jisté míry představují vztahy mezi Navision a Microsoftem v Česku příklad pro ostatní země.

Zeptáte-li se mne "co je na této spolupráci tak neobyčejné?", pak pravděpodobně řeknu: "je velice lidská". Vzájemný podnikatelský vztah mezi Navision a Microsoftem v Česku je jedinečný. Je to překvapující, ale já bych tento vztah nazvala "velmi neobchodním". Nikoliv však v tom smyslu, že by týmy Navision a Microsoftu odpočívaly na vavřínech. Na druhé straně měli tito lidé od samého počátku velmi hluboké znalosti o potřebách trhu. Bylo to právě toto přizpůsobitelné, spolehlivé a dostupné řešení, které mohlo splnit požadavky jak středních, tak i velkých firem. Kromě toho měly tyto pracovní týmy skutečně potěšení z toho, co dělaly; podnikání brali tito lidé více jako zábavu než jako nudnou a únavnou pracovní rutinu. Kdybyste mohli vidět Petra Hájka - generálního ředitele Navision Software Česká republika - nebo Jiřího Malíka - ředitele marketingu a prodeje této společnosti - v rozhovoru s Jaroslavem Benglem, ředitelem Microsoft BSG v České republice, pak byste si pravděpodobně pomysleli, že se tito lidé znají již dlouhé roky a že právě probírají poslední utkání ve fotbale. Ve skutečnosti však mohli probírat velice vážné záležitosti.

Před několika roky jsem pracovala pro Digital a vzpomínám si, co říkal Enrico

Pissatori - tehdejší viceprezident Digital. Řekl: "s přáteli se věci řeší lépe a hodnotněji". Digitalu to nepomohlo, nicméně já této zásadě stále věřím.

Mám zato, že nadšený a novátorský přístup, znásobený vzájemným pochopením a vzájemnými ohledy, přinesl Microsoftu a Navision Software velký úspěch.

Právě se uvádí na trh Windows 2000. Navision Financials je vůbec jedním z prvních produktů, které byly pro Windows 2000 certifikovány. Domníváte se, že by to mohlo být "dobrým znamením" pro těsnější spolupráci?

Jsem si jista, že tomu tak je. Windows 2000 je "srdcem" technologie MS. Není to jen nový produkt či nový operační systém - je to TECHNOLOGIE, která otevírá pro lidi novou oblast příležitostí a možností. Win 2000 má zabudované velmi vylepšené technologie jako např. Active Directory, které pomáhají při řízení různě umístěných serverů z jednoho místa. Pokud například dojde v oddělení logistiky nebo ve finančním oddělení k nějakým změnám, pak lze tuto změnu automaticky promítnout do Active Directory. To by mohlo být pro zákazníky Navision Software velkým přínosem - zejména má-li zákazník různé servery s odlišnými informacemi, uloženými v každém z nich.

Tento produkt je 100% orientován na Internet. Microsoft do internetového prostoru nevstupuje sám; nikdo nemůže toto nové informační prostředí vlastnit. Ovšem ti, kteří by byli schopni poskytovat lepší služby současně s nejučinnějšími a spolehlivými řešeními, budou mít naději stát se favority. Microsoft hledá s Navision těsnou spolupráci v éře elektronické komerce. Jeden z produktů Navision Software - Navision WebShop - obdržel od Microsoftu ocenění Best Solution (nejlepší řešení). Toto je jen jeden ze signálů, jak vážně Microsoft přistupuje ke společnému podnikání s Navision.

V čem spatřujete největší význam partnerství Microsoftu a Navision Software pro naše společné partnery a zákazníky?

Dobré produkty a spolehlivá řešení. Ale nejen toto. Porozhlédnete-li se po moderním podnikání, můžete spařit několik hlavních stavebních bloků. Jedním z těchto ucelených součástí je to, jak lidé sdílí navzájem mezi sebou informace. V každé organizaci je každá osoba unikátním systémem s množstvím údajů a informací, uložených v jeho/její hlavě. MS poskytuje technologii jako Office či Win2000, která lidem pomáhá sdílet jejich znalosti s ostatními. Říkáme tomu Knowledge Management (řízení znalostí). Dnešní řízení znalostí není jen součástí podnikové vzdělanosti, nýbrž je to hnací síla moderní ekonomie.

Druhým stavebním blokem moderního podnikání jsou podnikatelské procesy uvnitř a vně firmy, které musí pracovat jako jeden systém - např. vnitropodnikové účetnictví, finanční výkaznictví, vydané faktury aj. S novou technologií MS jako je server BizTalk můžeme veškeré aplikace integrovat bez ohledu na to, kde se nachází a na které platformě pracují.

Třetím blokem jsou vztahy mezi vaší firmou a ostatními firmami, které se s vámi podílí na podnikání. Každý podnik v současnosti pracuje s velkým počtem

dodavatelů a externích agentur. Hranice mezi vlastním podnikáním firmy a externími zdroji je velmi neurčitá. Z tohoto důvodu je naprosto nezbytné, aby informace, přicházející od partnerů, a informace, určené pro ně, byly zpracovávány včas. Konečně je zde řešení firmy Navision Software pro podnikání specifických zákazníků.

Poskládáte-li všechny tyto stavební bloky dohromady, získáte celkově nové informační prostředí. My v Microsoftu tomu říkáme Digital Nervous System (digitální nervový systém) se zřejmou narážkou na funkci lidského těla, ve kterém veškeré součásti pracují jako jeden systém. Jednoduše řečeno - lidé získávají jakékoliv a veškeré informace, které potřebují, z kteréhokoliv místa a pomocí jakéhokoliv zařízení.

Děkuji za rozhovor, Filip Debeč

MIUS®
a.s.
APLIKACE VÝPOČETNÍ TECHNIKY



**Nabízíme Vám
plnou integraci
podnikových
procesů
do jednoho
informačního
systému**

MIUS, a.s.
U nádraží 3
415 01 Teplice
tel.: 0417/515 211
fax: 0417/515 214

NAVISION®
solution center

Microsoft Certified
Solution Provider

www.mius.cz

e-mail: info@mius.cz

Logistický sklad od AGC



Logistický sklad je modul systému Navision Financials vyvinutý firmou AGC a.s., která je jedním ze strategických partnerů Navision Software ČR. Společnost AGC představila v předcházejícím čísle časopisu své vlastní řešení Workflow. Modul Logistický sklad, který Vám představujeme dnes, byl vyvinut jako komplexní řešení pro poskytování skladových služeb včetně zajištění potřebných evidencí a podkladů pro fakturaci a vlastní fakturaci.

Optimalizace příjmu na sklad

Při příjmu zboží může skladník buď využít funkci logistického skladu Najdi umístění ve skladu nebo zadat umístění ve skladu ručně. Systém sám umí vyhledat nejvýhodnější volné umístění ve skladu s ohledem na rozměry skladového zboží a postup zaskladnění. Automaticky navržené umístění je možné ručně změnit podle potřeby. Další informace o tomto nabízeném řešení, jako i o dalších nabízených doplňcích a službách Vám rádi sdělí naši odborní pracovníci.

Základní charakteristika modulu:

- Modul Logistický sklad je aplikace plně integrovaná do systému Navision Financials.
- Modul Logistický sklad slouží k evidenci zakázek a všech potřebných dokladů v logistickém (neúčtním) skladu včetně podkladů pro fakturaci.
- Modul Logistický sklad Navision Financials je nástroj pro efektivní řízení skladových služeb.

Co vše Logistický sklad umí?

- V modulu Logistický sklad definujete sklady, v nichž jsou jednotlivá skladová místa určená souřadnicemi dvourozměrného prostoru, tím si vytvoříte model plošného skladu, který potom můžete zobrazit v podobě nákresu.
- Skladovou jednotkou je v modulu Logistický sklad uživatelem definovaný obal (např. paleta). Každý obal může obsahovat libovolné množství různých kartonů (např. krabice).
- Modul Logistický sklad podporuje automatizovaný a optimalizovaný příjem na sklad, pohodlnou manipulaci se zbožím.
- Modul Logistický sklad obsahuje škálu algoritmů fakturace zakázek podle toho, zda jde o jednorázové nebo o dlouhodobé zakázky, nebo v závislosti na požadavku, podle čeho se má fakturovat (podle zaskladněné plochy, podle počtu skladovaného zboží a podobně).
- Logistických skladů můžete (v závislosti na zakoupené licenci) evidovat neomezené množství. Mezi jednotlivými sklady můžete provádět transfery zboží nebo zboží za jednu zakázku rozmístit do více skladů.
- Fakturační statistiky a on-line informaci o stavu a umístění zboží na skladu jsou v logistickém skladu samozřejmostí.

Evidence skladového zboží a zakázky

Evidence skladového zboží i fakturace se váže vždy ke konkrétní zakázce. Formulář Zakázka zobrazuje všechny obecné informace o zakázce, stav nákladů spojených se zakázkou, fakturační přehled zakázky, její statistiku a zároveň je možné přímo z tohoto formuláře provádět základní operace se zbožím vázaným na tuto zakázku i fakturaci na tuto zakázku.

Formulář Zakázka umožňuje:

- Aktualizovat stav nákladů
- Zobrazovat stav zboží na skladě na zakázku
- Definovat fakturační algoritmus (můžete fakturovat podle počtu obalů, podle počtu kartonů, podle zaskladněné plochy, můžete volit pevnou cenu a nebo skladovat zboží ve vlastní režii, dále můžete definovat fakturaci vzhledem k času atd.)
- Zobrazovat aktuální statistiku zakázky (o zakázce, ať uzavřené nebo neuzavřené, vidíte v jediné záložce - okně statistiky - informace o předpokládaných výnosech, předpokládaných nákladech, předpokládaném zisku.)
- Tisknout kompletní přehled zakázky (obecné informace o konkrétní zakázce, přehled nákladových řádků, informace o všech proběhlých pohybech na skladě a informace o fakturaci za zakázku)
- Fakturovat zakázku (s využitím všech definovaných informací a s možností jejich změny, faktury se ovšem dají vystavit i pomocí funkce Periodické aktivity - Hromadná fakturace - na všechny zakázky).

Navision® Financials jsou Windows® 2000 ready

Navision Software a/s - vedoucí poskytovatel podnikových řešení pro střední firmy - oznámil, že příští verze Navision Financials nabídne všem svým zákazníkům podporu Microsoft Windows 2000. Navision Financials 2.60 obdržely logo Microsoft Windows 2000 Professional a nová verze má být k dispozici v prvním čtvrtletí roku 2000. Všichni uživatelé Navision Financials - včetně předchozích verzí tohoto produktu - tak budou mít podporu operačního systému Windows 2000. Vedle toho, že firma opatřuje poslední verzi Navision Financials logem Microsoft® Windows® 2000, Navision Software ubezpečuje, že uživatelé mohou přecházet z předchozích verzí na poslední operační systém Microsoftu. Testování bylo prováděno v Laboratory Windows 2000 Migration (= laboratoř pro ověření přechodu na Windows 2000) společností Microsoft a Compaq.

"Windows nabízí právě takový druh funkčnosti, který naši zákazníci dnes potřebují, a my se chceme ujistit, že všichni naši zákazníci ji budou moci využít", říká René Stockner, vice-prezident pro prodej a marketing firmy Navision Software a/s. "Chceme svým zákazníkům dát to nejlepší z obou oblastí. Windows 2000 jim poskytuje přístup na Internet a příležitost ke snížení nákladů na správu systému. Navision Financials nabízí hladkou a bezproblémovou implementaci a může být přizpůsoben jakýmkoliv způsobem, jak si jen náš klient bude přát. Tyto dva produkty tvoří velkolepou kombinaci".

Docílení nového loga prokazuje schopnost Navision Financials podporovat veškeré uživatelské vrstvy nejnovější technologií. Navision Financials má v 89 zemích celého světa přes 39.000 instalací a 23 programových verzí, přizpůsobených specifice daného státu.

Navision Software se může chlubit skutečně působivým seznamem provozů na technologii Microsoft. Navision Financials byly prvním podnikovým softwarovým řešením, které obdrželo loga Designed for Microsoft Windows NT® a Designed for Microsoft Windows 98®, a bylo oceněno dalšími logy - včetně Microsoft® Office 97 Compatible a Designed for Microsoft® BackOffice. Navision Software dále nabízí Microsoft SQL Server Option pro Navision Financials a Navision Web Shop (řešení pro obchodování na Internetu).

"Navision Financials 2.60, provozovaný na Windows 2000, přináší zákazníkům Navision Software podnikovou podporu. Windows 2000 dodává imponující kombinaci nízkých nákladů na vlastnictví, spolehlivost, přizpůsobivost a možnost rychlého přístupu vašeho podnikání na Internet. Program Windows 2000 od Microsoftu má přísné směrnice a direktivy, avšak s potěšením prohlašujeme, že Navision Financials prošel úspěšně všemi testy na výbornou", řekl Carel Talens, obchodní ředitel úseku přidružených aplikací (Microsoft EMEA). Všechny správné části pro tuto novou verzi produktu jsou tam, kde mají být.

Navision Software již tradičně pracuje na platformě Microsoft Windows; firma je zastoupena po celém světě a zaměřuje se na nabízení řešení pro firmy středního rozsahu. Přes 800 Navision Solution Center všude ve světě je připraveno svým zákazníkům pomoci využívat množství výhod Navision Financials na operačním systému Windows 2000.

K Windows 2000 a Navision Financials 2.60

Vlastnosti Windows 2000 Active Directory™ a OnNow přispívají ke zjednodušení správy a zajištění bezpečnosti. Active Directory poskytuje centralizovaný způsob řízení uživatelů, skupin, bezpečnostních služeb a síťových zdrojů. S Navision Financials 2.60 může systémový správce kontrolovat a řídit nastavení a bezpečnost pro uživatele Navision Financials z centrálně umístěné Active Directory (= aktivní adresář). Správce může dokonce dálkově provádět instalaci. Nová vlastnost úsporného režimu pod názvem OnNow šetří energii. Tato aplikace - v kombinaci s Active Directory - umožňuje, aby byl server vypnut pro údržbu, aniž by bylo nutno přerušit relaci uživatelů Navision Financials. Vzhledem k tomu, že stále více a více zaměstnanců potřebuje pracovat offline, aplikace Roaming Users (= doslova "toulající se uživatelé") dovolí uživatelům využít svých osobních nastavení Navision Financials kdekoli, kde si svůj systém spustí.

Rozhovor s prezidentem společnosti ELTODO a.s. - hlavním akcionářem společnosti ENERGOVOD a.s.



Ing. Libor Hájek je předseda dozorčí rady společnosti ENERGOVOD, a.s., která používá informační systém Navision Financials.

Můžete nám krátce představit společnost ENERGOVOD a.s. ?

Akciová společnost ENERGOVOD se zabývá především inženýrskou, projekční a stavebně - montážní činností, zaměřenou zejména na oblast energetických staveb a zařízení na výrobu, přenos a distribuci elektrické energie na území České republiky.

Co přecházelo pořízení nového informačního systému ?

Stávajícím informačním systémem naší společnosti byl systém R/3 od společnosti SAP. Tento systém byl velice náročný na hardwarové vybavení a jeho provoz představoval pro naši společnost značné finanční zatížení. Používaný informační systém vyžadoval rozsáhlé technologické zázemí, které představovalo desítku odborných pracovníků. Navíc neobsahoval agendy, které by postihovaly všechny oblasti, kterými se naše společnost zabývá. Z tohoto důvodu jsme určité oblasti zpracovávali v programech jako je například Microsoft Excel.

Jaké problémy předchází stav způsoboval ?

Jedním z problémů byl například systém správy zálohových faktur, který neposkytoval dostatečné a náležitě informace pro sledování finančních toků na zakázkách. Protože v naší společnosti dochází k velmi rozsáhlým skladovým pohybům, měli jsme také velký problém s oceňováním nevyfakturovaných dodávek. Vzniklé rozdíly bylo nutné vždy vyhledat a opravovat ručně.

Klíčovým problémem však byla správa zakázek. Jednalo se především o řízení materiálových plánů na zakázku, které musely být sestavovány mimo informační systém. Účtování nedokončené výroby bylo omezeno na měsíční periodu a nebylo tudíž možné v průběhu měsíce operativně sledovat nedokončenou výrobu. Vzhledem k rozsahu naší společnosti jsme také kladli důraz na vnitropodnikové účetnictví a správu vnitropodnikových pohybů zboží a služeb na zakázku.

Tyto obtíže následně způsobovaly stále narůstající požadavky na časové a samozřejmě i finanční zdroje. Vzhledem k pořizovací hodnotě celého řešení, systém neposkytoval příznivý poměr mezi výkonem a cenou.

Jak jste se rozhodli řešit tuto situaci ?

Vzhledem k výše uvedeným problémům jsme se rozhodli pro zcela nový informační

systém, který by všechny výše uvedené problémy vyřešil. Hledali jsme systém, jehož součástí budou propojeny tak, aby se minimalizovaly případy, kdy je potřeba jednou zavedené údaje do systému opětovně ručně přepisovat do jiné části.

Hlavní důraz jsme kladli na systém, který má kvalitně zpracovanou oblast, která nám způsobovala největší problémy - tedy zakázky. Vyžadovali jsme, aby zakázkový modul nového informačního systému řešil celý řetězec událostí, který při řízení dlouhodobých a rozsáhlých zakázek, které naše společnost pravidelně realizuje, vzniká.

Dalším z kritérií byla možnost provádět individuální úpravy dle našich požadavků za přijatelných časových a finančních podmínek.

Obecně lze říci, že jsme hledali systém, který "by" poskytoval stejný či vyšší výkon při výrazně nižší ceně.

Co musel nový informační systém především splňovat ?

Muselo se především jednat o moderní informační systém velké mezinárodní společnosti, který využívá nejnovější technologie. Další měřítkem byla orientace na produkty a technologie společnosti Microsoft, které se v průběhu času staly základní platformou pro všechny naše řešení.

Klíčem k výběru byl především systém plánování cash-flow na zakázky a celá

související agenda řízení dlouhodobých a rozsáhlých projektů. Vzhledem k tomu, že zakázky jsou naším hlavním obchodním artiklem, kladli jsme při výběru nového informačního systému důraz právě na tuto oblast.

Z jakého důvodu jste zvolili řešení společnosti Navision Software ?

Volba pro řešení společnosti Navision Software byla ovlivněna změnou vlastnických vztahů ve společnosti ENERGOVOD a.s. Novým majitelem se stala akciová společnost ELTODO, jejíž celý informační systém je postaven právě na řešeních této renomované mezinárodní společnosti.

S produkty společnosti Navision Software již máme několikaleté velmi pozitivní zkušenosti a máme ověřeno, že se nám tato investice velmi rychle vrátí.

Oborové řešení pro zakázkové řízení v Navision Financials, které bylo základem nabídky společnosti NAVISYS s.r.o., nás přesvědčilo, že volba pro tento systém je správná.

Samozřejmě jsme si byli jisti, že existují oblasti, které bychom rádi řešili jinak, ale po zjištění, jak jednoduše je možné celý systém upravovat podle našich požadavků, jsme rozhodli právě pro tento systém.

Operační systém: Windows NT

Počet klientů: 40

Velikost databáze: 100MB

Implementátor: NAVISYS s.r.o.

Jak dlouho celá implementace probíhala ?

Rozhodnutí o koupi Navision Financials padlo koncem října roku 1999. Průběh celé implementace byl bohužel významně ovlivněn faktem, že se celá naše společnost stěhovala do nových prostor. Logicky s tím souvisely problémy se školením uživatelů a instalací systému do nové počítačové sítě. Přesto se nám podařilo zvládnout základní termín - začátek ostrého provozu v lednu 2000. Již v prvních dnech nového roku jsme začali vystavovat a přijímat daňové doklady a operativně zavádět data do nového informačního systému.

V tomto bodě musím ocenit přístup našeho implementátora, který pojal celý projekt velmi profesionálně a pomohl nám celý systém zavést bez vážnějších problémů i v tomto krátkém čase. Ocenili jsme především osobní přístup a kvalitu poskytovaných služeb. Klíčovou oblastí pro nás samozřejmě byl také fakt, že celý průběh implementace byl popsán a následně realizován dle kvalitně zpracované metodiky řízení implementace.

Informace o implementátorovi...

NAVISYS s.r.o. je certifikované Navision Solution Center, které se jako dlouholetý partner společnosti Navision Software, orientuje na několik oborových řešení v oblasti průmyslu a obchodu. Tato společnost v současné době zaměstnává dvě desítky certifikovaných konzultantů a programátorů, kteří se specializují na produkty Navision Software. V roce 1999 tato společnost realizovala 10% celkových prodejů Navision Financials v České republice. V roce 2000 disponuje

společnost NAVISYS s.r.o. zastoupeními v Brně a Hranicích na Moravě. Ještě v tomto roce se plánuje zřízení zastoupení v Praze. Projekty, které tato společnost realizuje jsou řízeny kvalitně zpracovanou metodikou řízení implementace, která zajišťuje rychlý a bezpečný přechod od jednoho k druhému řešení informačního systému společnosti.

Jaký byl konkrétní přínos systému Navision Financials ?

Oblast, u které sleduji největší posun je správa zakázek. Nyní získáváme informace o zakázkách jednodušší a hlavně rychlejší způsobem. Na každou zakázku máme sestaven finanční a materiálový plán, je zřejmé, jaký má zakázka průběh, zda jsou všechny vydané zálohy uhrazeny v termínech a v neposlední řadě je možné vyhodnotit podíl jednotlivých středisek společnosti na konkrétním projektu a stanovovat tak přesný a odpovídající systém odměňování.



Významným způsobem se zefektivnila práce celé společnosti především v oblasti finančního řízení, kde jsou veškeré ekonomické ukazatele k dispozici tehdy, kdy je odpovědní vedoucí pracovníci potřebují.

Děkuji za rozhovor
Michal Češek



NAVISION



Všechny ochranné známky a registrované ochranné známky jsou respektovány. Vyrobeno v České republice.

www.navision.cz
www.navision.sk