

## Microsoft Dynamics NAV napomáhá při celoevropském rozvoji společnosti AutoBinck Holding N.V.

**Společnost AutoBinck Holding N.V. patří mezi 20 největších automobilových skupin v Evropě. Společnost byla založena v Haagu a v roce 2007 oslavila sto let od svého vzniku. Aktivit holdingu společností AutoBinck zahrnují dovoz aut, retailový prodej, leasing a financování, dále dovoz, velkoobchod i retailový prodej náhradních dílů a doplňků. AutoBinck svůj obchod realizuje v Beneluxu a Střední Evropě.**

### Výchozí stav

Společnost AutoBinck Holding N.V. v současnosti čítá na 51 firem, z toho 15 z nich operuje pod záštitou skupiny AUTO PALACE GROUP na českém a slovenském trhu.

Společnost AutoBinck Holding N.V. se rozhodla pro implementaci podnikového informačního systému Microsoft Dynamics NAV včetně rozšíření o oborové řešení **Automotiv Business Solutions - ABS IMS (Importér Management Systém)** určené pro importéry všech automobilových značek. Výsledkem tohoto rozhodnutí měl být komplexní informační systém, který by integroval a automatizoval procesy společností v holdingu, jejichž hlavním oborem je dovoz a prodej automobilů různých značek.

Společnost AutoBinck Holding N.V. využívala a stále využívá k podpoře svých obchodních procesů několik specifických aplikací a systémů. Tyto aplikace a systémy jsou postaveny na různorodých platformách:

- Microsoft
- Oracle
- SAP

Pro pilotní projekt implementace Microsoft Dynamics NAV byly vybrány společnosti M Motors CZ a M Motors SK, které působí na českém a slovenském trhu, jako dovozci automobilů značky Mitsubishi a následně měl být systém implementován také ve společnosti Hyundai Holding Hungary v Maďarsku.



### Přehled řešení

**Země:** Holandsko

**Odvětví:** Prodej aut, servis, prodej náhradních dílů

#### Profil zákazníka:

Společnost AutoBinck Holding NV patří mezi 20 největších automobilových skupin v Evropě. Aktivit AutoBincku zahrnují dovoz aut a retailový prodej, leasing a financování a dále dovoz, velkoobchod i retailový prodej náhradních dílů a doplňků. AutoBinck svůj obchod realizuje v Beneluxu a celé Střední Evropě.

#### Kontakt:

AutoBinck Holding N.V.  
Binckhorstlaan 12-332  
148 Haag  
Tel.: +31 70 33 37 410  
Email: [info@autobinck.nl](mailto:info@autobinck.nl)  
<http://www.autobinck.nl>

#### Profil partnera:

Společnost **AXIOM SW s.r.o.** se zabývá implementací moderních podnikových informačních systémů na platformě Microsoft Dynamics. Specializuje se na řešení podnikových informačních systémů pro firmy z oblasti automotive, leasingu, pojišťovnictví, velkoobchodu, maloobchodu, výroby a řízení projektů.

#### Kontakt:

**AXIOM SW s.r.o.**  
Pod Vrškem 5360  
760 01 Zlín  
Tel. 577 113 111  
Email. [axiomsw@axiomsw.cz](mailto:axiomsw@axiomsw.cz)  
<http://www.axiomsw.cz>

## Obchodní cíle

Doposud používaný podnikový informační systém byl nevyhovující stávajícím požadavkům a bylo nutno zajistit zrychlení a zkvalitnění procesů v jednotlivých společnostech holdingu včetně komunikace v rámci holdingu. Kromě základních funkčních požadavků, které jsou dány klíčovými obchodními procesy:

- Finance
- Nákup a prodej nových automobilů
- Financování prodeje automobilů
- Nákup a prodej náhradních dílů
- Kompletní skladové hospodářství
- Logistika
- Řešení poprodejních služeb zákazníků
- Marketing a podpora prodeje
- Měření výkonnosti a získávání manažerských informací

měla společnost také vysoké požadavky na zabezpečení strategie dynamického rozvoje společnosti. Jednalo se zejména o tyto požadavky:

- Schopnost rychlé komunikace mezi importérem, jednotlivými dealery a dodavateli náhradních dílů, případně dalšími třetími stranami (finanční skupiny apod.)
- Implementovat informační systém ve více společnostech v rámci jedné databáze
- Možnost účtovat ve dvou měnách
- Možnost pracovat v několika zahraničních měnách
- Možnost vícejazyčných vrstev dle jednotlivých zemí
- Implementovat více legislativních vrstev
- Komunikace v rámci celého holdingu
- Maximální kompatibilita s ostatními produkty od společnosti Microsoft

Primárním cílem implementace podnikového řešení Microsoft Dynamics NAV a oborového řešení ABS IMS (Importér Management Systém) byla konsolidace informační podpory procesů do jednoho centralizovaného ERP systému a umožnění podpory zcela nových oblastí podnikání společnosti. K dalším cílů patří následující:

- Možnost reagovat na rychle měnící se trh automobilů
- Automatizace procesů
- Možnost pružných komunikací se všemi partnerskými stranami (dealeři, výrobci, dodavatelé náhradních dílů, atd.)
- Sjednocení reportingu společnosti

## Řešení

Strategickým partnerem pro implementaci byla vybrána AXIOM SW s.r.o. Pro implementaci informačního systému Microsoft Dynamics NAV byla strategicky použita světová verze systému bez jakékoliv legislativní vrstvy. Legislativní vrstvy jsou nasazovány vždy s každou další implementovanou zemí. V současné době jsou nasazeny tři legislativní vrstvy:

- Česká
- Slovenská
- Maďarská

V rámci řešení byly implementovány standardní moduly informačního systému Microsoft Dynamics NAV:

- Správa financí
- Prodej a marketing
- Nákup
- Rozšířené skladové hospodářství
- Vnitropodnikové účetnictví

Do databáze bylo následně implementováno add-on oborové řešení společnosti AXIOM SW s.r.o. – ABS IMS (Importér Management Systém), které vychází z dlouhodobých zkušeností v oboru prodeje automobilů. ABS IMS obsahuje následující moduly:

- Nové vozy
- Náhradní díly
- Technický úsek - poprodejní služby, zpracování reklamací, řízení balíčků výbav, garanční prohlídky, evidence registrací vozidel atd. (After sales)
- Marketing
- Komunikace (komunikace mezi importérem a výrobcem, importérem a dealerem atd.)

### Komunikační nástroj přímo na míru

Implementace systému Microsoft Dynamics NAV představuje významný posun v oblasti interních komunikací v rámci společnosti a komunikací s ostatními subjekty na trhu.

V rámci implementace jsou používány následující způsoby komunikace:

**Dealerský portál** – jedná se o portálové řešení, kdy jednotliví dealeři značky Mitsubishi z celé České a Slovenské republiky a dealeři značky Hyundai z Maďarské republiky přistupují přes webové rozhraní do systému. Dealerský portál umožňuje on-line komunikaci mezi internetovým rozhraním a Microsoft Dynamics NAV. Jednotlivé společnosti využívají následující komunikace:

- Objednávání vozů ze skladu nebo přímo zadávání objednávky do výroby
- Objednávání náhradních dílů
- Sledování skladových zásob, náhrad a ceníků
- Nahlašování garančních oprav
- Tisk reportů apod.

Microsoft BizTalk Server je další komunikační nástroj, který společnost využívá, a který umožňuje nejmodernější přenos komunikací mezi importéry (M Motors CZ a SK, Hyundai Holding Hungary) a ostatními stranami (Mitsubishi Motors, Hyundai Motors, Mobis, ASA, lokální dealeři, Raben Logistics, Denzel, lokální banky). Tímto komunikačním nástrojem se podařilo zabudovat do podnikových procesů prvky pro analýzu a hodnocení, díky čemuž lze procesy kontinuálně zdokonalovat a tím podpořit obchodní rozhodnutí založené na informacích o stavu podnikových procesů. Vnitropodnikové účetnictví – umožňuje komunikace v rámci společností v databázi

## Řešení infrastruktury

Hardware a technická infrastruktura řešení je implementována a centrálně spravována mateřskou společností AutoBinck Holding N.V. v Amstrdamu. Všechny země se připojují pomocí vzdáleného připojení přímo do Holandska.

## Fáze projektu:

### Fáze 0 – Procesní analýza

V rámci fáze procesní analýzy došlo k detailnímu popisu obchodních procesů importérských společností.

### Fáze I – Technická analýza

V rámci fáze technické analýzy bylo definováno kompletního softwarového a hardwarového vybavení, které je nezbytné pro fungování integrovaného systému.

### Fáze II – Analýza funkčních požadavků a návrh řešení

V průběhu analýzy funkčních požadavků byly vyspecifikovány veškeré požadavky klíčových uživatelů na funkčnost systému. Následně analytici společnosti AXIOM SW připravili návrhy řešení na základě, kterých mohla být spuštěna fáze III.

### Fáze III – Programování dle odsouhlasených procesů a návrhu řešení

Ve fázi programování byly připraveny popsání funkcionality dle odsouhlaseného návrhu řešení a jednotlivých priorit. Tato fáze obsahovala i interní test, přípravu dokumentace a testovacích skriptů.

### Fáze IV – Testování aplikace klíčovými uživateli

Fáze testování byla provedena v několika krocích, jejichž cílem bylo zajistit zdárný průběh spuštění aplikace v rámci pilotního projektu. Jednalo se o tyto kroky:

1. Školení klíčových uživatelů
2. Nastavení aplikace
3. Testování klíčových uživatelů
4. Řešení vzniklých požadavků z testování
5. Fáze byla ukončena podpisem testovacích skriptů

### Fáze V – Integrovní testy

Závěrečnou fází před startem informačního systému Microsoft Dynamics NAV byly integrační testy, které prověřili komplexní funkčnost systému. Do integračních testů byly zapojeny všechny zúčastněné strany (M Motors CZ a SK, Hyundai Holding Hungary, AXIOM SW, Dealeři, Mitsubishi, Raben Logistics, Denzel, ČSOB a Mobis).

## Fáze VI – Pilotní projekt M Motors CZ a SK

Po úspěšném dokončení integračních testů byla aplikace spuštěna do rutinního provozu v rámci pilotního projektu M Motors CZ a SK.

## Přínosy

Implementace nového informačního systému Microsoft Dynamics NAV pomáhá společnosti dosáhnout hlavního strategického cíle: „**Rozvoj společnosti o další automobilové značky v rámci holdingu a možnost pružně reagovat na rychle měnící se trh s automobily**“

Nový systém představuje velmi silný nástroj, který umožní managementu holdingu optimalizovat řízení všech importérských společností a značek přes všechny země v jednom uceleném, integrovaném systému.

Management společnosti tímto získal nástroj na jednotné vyhodnocování svých obchodních aktivit na domácích i zahraničních trzích, kde společnost AutoBinck působí jako dovozce jednotlivých automobilových značek.

### K dalším přínosům patří:

- Sjednocení systému do jedné sourodé aplikace Microsoft Dynamics NAV
- Automatická komunikace s externími partnery (dodavatelé, zákazníci)
- Automatická mezipodniková komunikace
- On-line komunikace přes internetové rozhraní s dealery jednotlivých automobilových značek
- Podpora veškerých podnikových procesů v rámci celé společnosti
- Zlepšení spolupráce jednotlivých oddělení napříč celou společností
- Podpora při rozhodování společnosti
- Rychlá implementace nových služeb a inovace stávajících služeb
- Využití Microsoft technologií
- Podpora více legislativ, měn a více jazykových vrstev v jedné databázi

## Produkty a technologie

- Microsoft Dynamics NAV 4.0 SP3
- Microsoft Windows XP
- Microsoft Windows server 2008
- Microsoft BizTalk Server
- Microsoft SQL 2005
- Microsoft Office 2003, 2007
- Microsoft Reporting Services
- Microsoft Exchange server
- BI OLAP