



Informační systém v Hawle Armatury spol. s.r.o.

PROFIL ZÁKAZNÍKA

HAWLE ARMATURY spol. s r. o., společnost, patřící pod rakouský holding Hawle, se zabývá výrobou a prodejem vodárenských a plynárenských armatur. V současné době patří mezi nejvýznamnější dodavatele dané oblasti. Svou pozici si společnost vydobyla především díky důrazu na dosažení co největší kvality svých i dodávaných výrobků, ale také na kvalitně odváděné služby. Vše se řídí heslem: „Hawle neprodává jen výrobky, Hawle řeší problémy zákazníků.“ Dominantním jevem je stále zvyšování objemu vlastní výroby s orientací na výrobky určené pro tuzemský trh i na export.

www.hawle.cz



OBDOBÍ REALIZACE

Od roku 2000

„Dlouhodobě se spoléháme na řešení Microsoft Dynamics NAV - a oceňujeme kvality silného partnera, společnosti AutoCont CZ, a.s. Informační systém je naším každodenním významným pomocníkem při výrobě, kontrole, logistice, nákupu, prodeji, servisu a marketingu. Díky komplexnímu využití IS se nám daří efektivně uspokojovat náročné požadavky zákazníků. Využíváme dnes již standardní podporu elektronické komunikace i podporu vzájemné komunikace ERP-ERP na úrovni B2C i B2B a v neposlední řadě nasazený systém umožňuje efektivně řídit a zjednodušovat procesy v celé společnosti.“

Josef Cacák, marketingový ředitel Hawle armatury

Výchozí situace a cíle projektu

Společnost Hawle Armatury je dlouholetým zákazníkem AutoContu. Spolupráce byla zahájena v roce 2000, kdy společnost AutoCont vyhrála výběrové řízení na dodávku nového komplexního informačního systému Microsoft Dynamics NAV (tehdy ještě Navision Financials od Navision Software) řešícího všechny klíčové ekonomické a výrobní oblasti. Předchozí systém měl zvlášť implementován výrobní a ekonomický modul. Jedním z požadavků na inovaci tedy byla i integrace všech modulů do jednoho funkčního celku.

Oblast informačních technologií se vyvíjí rychlým tempem a postupem času implementovaný systém přestával plně odpovídat všem požadavkům zákazníka. Vznikl tak prostor pro další inovaci. Nová verze Microsoft Dynamics NAV 2013 R2 a její funkcionality měly vyřešit identifikované nedostatky a přinést případné vylepšení některých dalších oblastí při zachování stávajících zaběhnutých procesů. Společnost také vznesla požadavek na kompletní revizi nástrojů pro vyhodnocování dat a tvorbu manažerských výstupů.

PŘÍNOSY

- Integrace všech ekonomických i výrobních agend
- Centralizace informačního systému s přínosy v oblasti údržby, bezpečnosti, výkonu či ceny
- Elektronizace dokumentů, centralizace a zvýšení dostupnosti dat
- Zpříjemnění uživatelského rozhraní
- Zvýšení produktivity práce
- Využití synergických efektů pomocí integrace s jinými softwary a aplikacemi
- Napojení na systémy významných zákazníků a zrychlení objednávkového procesu i fakturace
- Možnost analýzy obchodních výsledků
- Podpora strategického rozhodování

POUŽITÉ TECHNOLOGIE

Microsoft Dynamics NAV 2013 R2

AC ProBI



Integrace do jednoho celku

Přechod na Microsoft Dynamics NAV přinesl integraci modulů ekonomiky, obchodu a výroby. Centralizace dat urychlila a především zjednodušila práci i vzájemnou komunikaci. Nákupní oddělení má ihned k dispozici informace o stavu výroby, a naopak výroba má okamžitý přehled o obchodních požadavcích a trendech, tudíž může plánovat produkci a kapacity zdrojů a samozřejmě i pružněji reagovat na požadavky trhu.

Elektronizace dat

Přechod na novou verzi pozitivně zasáhl především do oblasti financí, obchodu a výroby. Společnost již předtím ve vysoké míře využívala elektronizovaného oběhu dokumentů a dat a nebylo nutné se více zabývat zdokonalováním procesu jako takového. Proto bylo velmi důležité, aby byl celý proces zachován v původním rozsahu. Byl využit prvek elektronické kanceláře, prostřednictvím kterého je zajištěna evidence pošty, evidence, schvalování a účtování dokladů a samozřejmě i publikace veškeré ostatní firemní dokumentace.

Součástí systému je také nepostradatelná elektronická fakturace s možností elektronického podpisu či připojení libovolné elektronické přílohy (dodací listy, certifikáty apod.).

Komunikace a řízení skladů

Integrovaný systém podstatně zjednodušil řízení skladů v centrále společnosti. Internetový přístup k systému umožnil navíc vzdáleným konsignačním skladům získat okamžitě přehled o stavech prodejního sortimentu v centrále společnosti i na jiných skladech.

Zákazníci společnosti Hawle Armatury mohou využít služeb e-shopu. Po registraci mají přístup k cenám a možnost pohodlné objednávky zboží. Zajímavé je také napojení na systémy dvou největších zákazníků společnosti. B2B komunikace zde byla vytvořena především pro potřeby zjednodušení, automatizace a celkového zrychlení objednávkového procesu a fakturace.

Revize business intelligence

V rámci projektu došlo i k revizi použitých nástrojů business intelligence a nahrazení řešením AC ProBI. To přineslo především zpříjemnění uživatelského rozhraní, větší použitelnost BI řešení a jeho lepší technologické využití. Business intelligence umožňuje propojení a přehledné zobrazení dat. Řešení poskytuje statistiky vývoje objemu prodeje a marže. Společnost pomocí AC ProBI sleduje stav a stáří pohledávek po splatnosti, platební morálku zákazníka, dobu obratu zásob nebo může vyhodnotit, ve kterém zboží je vázána největší hodnota zásob. Získané sestavy slouží především vrcholovému managementu k podpoře strategických rozhodnutí.