

CASE STUDY

NAVERTICA

A BETTER BOTTOM LINE

Karton P+P

Případová studie

Společnost KARTON P+P, spol. s r.o. vznikla v Brně roce 1996. Od počátku se zaměřila na výrobu kancelářských a školních potřeb a zároveň také na nákup a prodej tohoto sortimentu zboží. Jde o výrobky z PVC, propylenu, papíru a kartonáže. Z původních skromných začátků, kdy firma vystačila s několika málo zaměstnanci, se do dnešní doby rozšířila do podoby moderního podniku s více než stovkou pracovníků. V současnosti převažuje v činnosti KARTONU P+P nákup a prodej. Ve vlastní výrobě tvoří pak rozhodující podíl konkrétní zakázky, menší část objemu se produkuje na sklad.

V nabídkovém katalogu zboží KARTONU P+P najde zákazník řádově několik tisíc položek. Zákaznické portfolio společnosti je široké - od velkoobchodů či maloobchodních řetězců, přes jednotlivé společnosti, firmy, úřady a organizace různých velikostí, až po individuální klienty.

Informace rozhodují

Při rozvoji firmy v nedávných letech se záhy narazilo na limitující faktor. Ukázalo se, že jím je tok a zpracování informací.

© 2011 NAVERTICA a.s.

Veškerá práva vyhrazena. Veškeré informace uvedené v tomto dokumentu jsou vlastnictvím NAVERTICA, a.s. Žádná část tohoto dokumentu nesmí být kopírována, uchovávána v dokumentovém systému nebo přenášena jakýmkoli způsobem včetně elektronického, mechanického, fotografického či jiného záznamu a uveřejněna či poskytnuta třetí straně bez předchozí dohody a písemného souhlasu NAVERTICA, a.s.



Kancelářské výrobky

- Katalogové vazače
- Pořadače
- Psací podložky
- Obaly
- Samolepící program
- Vizitkáře
- Složky
- Podpisové knihy
- Kartonové obálky
- Podložky na stůl
- Bloky
- Diplomaty
- Kufříky, krabice
- Obaly na doklady
- Plastová psaníčka s drukem

Školní výrobky

- Licence Disney, Hello Kitty, Sponge Bob, Horseland, Star Wars, Kung Fu Panda
- Obaly
- Podložky

Zakázková výroba



„Náš původní informační systém začal kolabovat,“ přibližuje situaci jednatel společnosti KARTON P+P ing. Pavel Klement. „Byl vytvořen na míru pro náš provoz někdy kolem roku 2000 a ve své době plně dostačoval. Během let různými úpravami a přídatnými moduly sice dosáhl poměrně slušné úrovně, ale s rostoucími požadavky na systém a prudce narůstajícím objemem dat a objednávek, které přes systém tekly, začal vykazovat fatální chyby, různé pády systému, které jsme museli obtížně řešit s naším programátorem. Omezujícím faktorem bylo i to, že původní systém zpracovával data na počítačích uživatelů a tak neúměrně zatěžoval síť. Také nás limitovalo, že systém zpracovával skladové hospodářství a faktury nebo dodací listy, ale nikoliv už účetnictví. Zde bylo nutné data do účetního systému převádět převodovými můstky nebo ručně přepisovat. Vážnou slabinou se nám jevil i fakt, že celý systém závisel na jediném člověku, na programátorovi, který jej na míru vytvořil a spravoval. Dobře jej znal vlastně jen on sám.“

Z výběrového řízení vyšla vítězně brněnská společnost NAVERTICA. Co rozhodlo o tom, že její nabídka byla nejlepší? Vysvětluje výrobní ředitel firmy KARTON P+P Alexander Turkovič:

„Komplexnost jejich řešení, celkový návrh i přístup k implementaci. Zadané požadavky dodavatel bezzbytku splnil. Naše požadavky přitom vycházely z původního systému a byly doplněny o řadu dalších funkcí, které se ukázaly nezbytné pro fungování rozvíjející se firmy. Program nyní obsahuje účetnictví, plánování výroby, které jsme předtím také neměli, i skladové hospodářství. Jediné, co i nadále zpracováváme zvlášť, stejně jako většina firem, je mzdová agenda.“

Pavel Klement k tomu dodává: „Výborně proběhla i vzájemná komunikace o tom, co vše od nového systému budeme požadovat a co naopak potřebuje znát NAVERTICA k tomu, aby mohla naše požadavky kompletně vyřešit.“

Implementace nového informačního systému zahájil dodavatel v srpnu roku 2009. Ředitel Turkovič si jeho postup pochvaluje:

„Jsme rádi, že jsme se vůbec nesečkali s jindy častým přístupem typu: tady to máte a dělejte si s tím, co umíte. Zavádění i start systému si řídila sama NAVERTICA, která za něj dává i náležité garance.“

Řešení se specifickými prvky

Dodavatel připravil pro KARTON P+P ITC řešení, které využívá osvědčený systém Microsoft Dynamic NAV, rozšířený dále o některé doplňující funkcionality, které reagují na specifika fungování firmy. Zmiňme se o dvou: Součástí produkce firmy jsou i předměty s autorskoprávně chráněnými motivy – různými nátisky a obrázky zdobícími produkty. Zde je nutné průběžně zajišťovat náležitou správu licencí.

„Tím se myslí evidence prodeje výrobků s licenčním motivem, účtování licenčních poplatků a další agenda. Platíme za prodané kusy předmětů s chráněnými motivy,“ říká ředitel Turkovič. „Existuje několik společností, které poskytují tyto licence. Například Disney vlastní práva k medvídkovi Pú,

Výběrové řízení

Vedení společnosti KARTON P+P v dané situaci nezbývalo nic jiného, než rozhodnout o investici do nového, moderního informačního systému. Pro výběrové řízení na jeho dodávku stanovilo následující základní požadavky:

- Finanční účetnictví
- Správa majetku - Kontrola
- CRM
- Sklady
- Nákup a prodej - Fakturace
- Plánování výroby
- Kalkulace výrobků, tvorba nabídek
- Vedení zakázek - objednávky - Odvádění výroby

Vedle těchto základních podmínek zadavatel požadoval splnění i několik dalších doplňujících požadavků na systém a na dodavatele:

- Řízení logistiky pomocí čárových kódů - Správa dokumentace
- Řízení zpětné dohledatelnosti
- Řízení jakosti (ISO 9001, ISO 18001) - Řízení workflow

další zase jiné. Musíme přesně vykazovat těmto vlastníkům licencí, kolik výrobků třeba právě s medvídkem Pú nebo jinými motivy jsme prodali. Což ve starém systému podchytit nešlo, údaje se pracně a ručně dolovaly z faktur. V novém systému máme licenci motivu podchycenu na kartě zboží a lze snadno evidovat počty prodaných kusů.“

S novým informačním systémem se od základu změnila skladová evidence a pohyb zboží v KARTONU P+P. Mohl být vybudován velký skladový prostor s přesně definovaným rozmístěním a identifikací jednotlivého zboží v řadách, regálech a místech spolu s evidencí o množství apod. Identifikace se jednoduše a operativně řeší použitím čárového kódu.



Alexander Turkovič
Výrobní ředitel

Plynulá implementace

Zavádění nového informačního systému v běžném provozu firmy představuje vždy náročnou a nikoliv jednorázovou akci, kterou je nutné promyšleně připravit. KARTON P+P tuto záležitost určitě nepodcenil. Výrobní ředitel Turkovič měl nad ní přímý dohled:

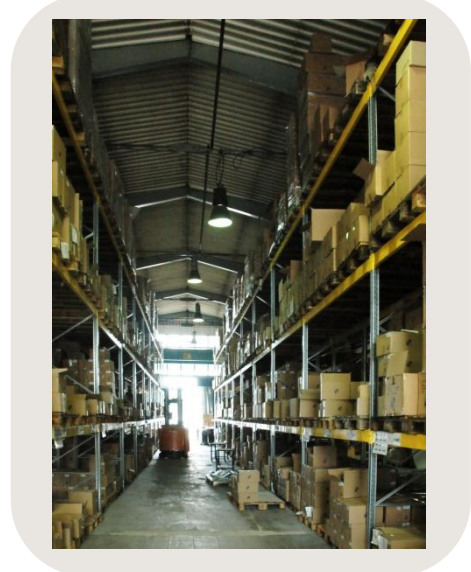
„Vyložený problém přitom nenastal. Převody dat jsme podchytili úspěšně. Data ze starého systému jsme zpracovali do správné struktury, přitom jsme je vyčistily od všech neaktuálních a nepotřebných. Byla to náročná a dlouhodobá práce. Její součástí bylo také vytváření nových souborů dat pro novinku v systému - plánování výroby. Zde má každý výrobek svůj daný technologický postup, kusovník materiálu, atd. To vše se muselo nově udělat. Ale díky dobré přípravě se systém zaběhl poměrně hladce. V současnosti se stále usazuje podle aktuálních potřeb vyvolaných fungováním firmy i měnicími se požadavky trhu. NAVERTICA je schopna většinu softwarových záležitostí operativně řešit na dálku po síti včetně větších úprav typu přidání modulu a podobně. Většina náročnějších úprav je instalována dle akutnosti během jednoho týdne, drobnosti se řeší v řádu hodin.“

Řízení výroby

Nový informační systém umožnil zavést rychlý, krátký a jednoduchý proces výroby. Zpracovává data v následujících informačních celcích:

- Plánování
- Řízení
- Evidence práce
- Evidence spotřebního materiálu
- Zaskladnění

Jak v KARTONU P+P probíhá samotná výroba? „Přímo na základě konkrétní objednávky nebo zakázky,“ říká ing. Pavel Klement. „Asi polovina množství se produkuje na sklad pro standardní položky. Základními informacemi zde je přehledná evidence skladu, historie obratu a zákaznických požadavků, z nichž vychází konkrétní příkazy pro jednotlivou výrobu.“



V této fázi se využívají výše zmíněné nové systémové databáze technologických postupů, ze kterých se příslušný výrobní příkaz vytvoří. Ten obsahuje sled výrobních úkonů. A nejenom to. Systém přitom definuje i všechny nutné výrobní údaje včetně například spotřeby materiálu apod. Komunikačním médiem jsou zde čárové kódy.

Evidenci materiálu přitom probíhá obvykle podle normované spotřeby pro jednotlivé výrobky, nebo přímým odepisováním na terminálu.

System umí také dobře hlídat nákup materiálu od dodavatelů. Od objednávky, přes termín dodání a cenové pohyby až po spotřebu. Eviduje se rovněž jmenovitě kdo, kdy a co vyrobil.

Mzdová agenda

Instalovaný nový informační systém poskytuje podklady pro zpracování úkolových mezd pro další zpracování v autonomním mzdovém systému.

System a lidé

Nový informační systém se přímo či nepřímo dotknul práce většiny zaměstnanců.

„Samozřejmě lidé byli léta zvyklí na něco jiného a tak se museli chvíli sžívat s novinkou,“ vzpomíná Alexander Turkovič. „Ale kupříkladu velmi rychle přijali za svůj nový systém v expedici. I když se zprvu elektroniky báli, brzy poznali, že jim čtečky a další zařízení usnadňují život. Totéž platí i ve sféře plánování a evidenci výroby, která je vlastně úplně nová.“

Úspory

Vedle rozvoje, modernizace a racionalizace informačních toků, které podmiňovaly další růst firmy KARTON P+P, přinesl nový informační systém i nezanedbatelné úspory. Výrobní ředitel Turkovič o nich má nejlepší přehled:

„Konkrétní úsporu v lidech a v „člověkohodinách“ zaznamenáváme na expedici, kde se díky evidenci a manipulaci pomocí čteček čárových kódů zjednodušuje a zpřesňuje příprava zásilek a odpadá následná kontrola. Další velkou úsporou přineslo odpadnutí dřívějších převodů dat mezi systémem skladovým a účetním. Ve sféře výroby máme stále k dispozici údaje o postupu každé jednotlivé zakázky, a to pro obchodní zástupce, kteří tak mohou operativně informovat zákazníka o stavu jeho konkrétní zakázky.“

NAVERTICA a.s.

(dříve FUTURE Engineering) působí na trhu podnikových informačních systémů od roku 1990. Je dodavatelem komplexních systémů na bázi Microsoft Dynamics NAV, CRM, informačních portálů, průmyslových počítačových systémů a systémů managementu (např. ISO 9001, 14001, 20000, 27001, atd.). Cílem firmy není dodávka systému, ale zlepšení hospodářského výsledku zákazníka využíváním dodaného systému. Odvětvová řešení Navertica jsou implementována u mnoha domácích i zahraničních, převážně evropských, zákazníků.

