

# CASE STUDY

# NAVERTICA

A BETTER BOTTOM LINE

## Herlango

### Případová studie

Společnost Herlango, s.r.o. je maloobchodní prodejce oční optiky. Původně rakouská společnost s tradicí až do roku 1858 vstoupila na český trh na začátku devadesátých let minulého století. Po nezvládnuté expanzi rakouská společnost v polovině devadesátých let zanikla a Herlango, s.r.o. získala české majitele. V té době měla společnost dvě provozovny, jednu v Brně a jednu v Olomouci, a používala pokladní systémy zakoupené na domácím trhu v cenové relaci několika desítek tisíc korun. Účetnictví pro firmu zpracovávala externí účetní.

Jak nový ředitel firmy, ing. Tomáš Rosenbreyer brzy zjistil, používaný informační systém byl základní brzdou dalšího rozvoje. Kritická byla zejména nespolehlivost, která vyžadovala neustálé zásahy dodavatele a zároveň tvůrce systému, přičemž tyto opravné zásahy byly skrývány pod tzv. „péči o zákazníka“. Důsledky tohoto stavu byly dva: Optici na prodejních místech místo prodeje neustále řešili otázku, zda pokladní systém správně funguje a zda chybná data v něm jsou zaviněna obsluhou nebo systémem. A vedení firmy neustále řešilo otázku, zda doklady, které byly předávány k účetnímu zpracování, jsou věrohodné a zda se výsledkům z účetnictví dá věřit. Je zřejmé, že o nějakém řízení firmy v té době bylo stěží možné hovořit, neboť vedoucí obou provozoven v podstatě vedli svoje prodejny tak, jako kdyby byly jejich vlastní (se všemi pozitivními i negativními důsledky).



© 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.*

  
**Microsoft Partner**  
Gold Enterprise Resource Planning  
Silver Portals and Collaboration  
Silver Midmarket Solution Provider

Přestože tehdy měla firma Herlango pouze dvě provozovny, rozhodlo se v druhé polovině devadesátých let vedení firmy k radikální změně pokladního systému. Novým informačním systémem se stal systém Navision.

### První etapa – zavedení systému Navision

Nově pořízený informační systém byl provozován nejen na jednotlivých provozovnách, ale také pro účetnictví ve vedení firmy. V té době nebyly prodejny trvale propojeny s vedením, a proto byla data z jednoho Navisionu na prodejně předávána na disketě každý měsíc do druhého Navisionu ve vedení firmy. I když byl tento způsob předávání dat z dnešního pohledu poněkud neobratný, výsledky zavedení na velikost firmy nákladného systému předčili očekávání. Systém naprosto spolehlivě fungoval a na zpracovávaná data bylo možné se spolehnout. To postupně vedlo k tomu, že způsob řízení prodejen bylo možné změnit – vedení firmy mohlo finančně kontrolovat stav skladových zásob, tržby a nákupy. Účetnictví bylo také vedeno v Navisionu, doklady nebylo tedy nutné znovu přepisovat, čehož výsledkem byla jednodušší práce, menší náklady a větší spolehlivost.

Takto byl systém používán několik let a výsledkem bylo lepší hospodaření firmy, které umožnilo rozšíření počtu provozoven.



### Druhá etapa – zavedení systému Microsoft Dynamics NAV a čárových kódů

S technologickými změnami byl Navision dále vyvíjen a přejmenován na Microsoft Dynamics NAV. Po provedení upgrade se v Herlangu vedení firmy rozhodlo dále investovat do technologie a zavést čárové kódy pro veškerý prodáváný sortiment. Přestože optici na provozovnách byly proti, byly čárové kódy úspěšně zavedeny a dnes si již nikdo nedokáže představit, jak se před tím pracovalo bez nich. Dnes je obvyklé, že inventura na prodejně trvá obvykle dvě hodiny a inventurní rozdíly jsou zpravidla nulové. A to při otevřené prodejně.

Navíc, po elektronickém propojení systému NAV s bankou se výrazně zjednodušil platební styk.

## Třetí etapa – prodejny a centrála propojeny on-line

S klesajícími cenami internetového připojení se vedení firmy Herlango na konci roku 2006 rozhodlo konečně učinit zbývající krok a trvale propojit prodejny a centrálu v jediné databázi Microsoft Dynamics NAV, opět přes odpor optiků na prodejnách. Tento krok se jevil jako poněkud riskantní z hlediska nákladů, neboť každá prodejna byla ve srovnání s předchozím stavem zatížena poplatky za trvalé připojení.

O to větší bylo překvapení, když se ukázalo, že opak je pravdou. Firma sice musí platit poplatky za internetové připojení, ale zisk prodejen se natolik zlepšil, že tyto poplatky přestaly hrát roli. Co bylo příčinou nárůstu zisku na prodejnách?



Yvona Mrkvicová  
Manažerka nákupu

Paní Yvona Mrkvicová, manažerka nákupu firmy Herlango, s.r.o., na otázku odpovídá takto: „Příčinou nárůstu zisku byla zejména lepší práce se zásobami. Kdykoliv během dne vidím, co právě na jednotlivých prodejnách prodávají, v jako ceně a jakou přitom mají prodejní marži. Přitom také vidím, o jaký typ skla nebo brýlové obruby se jedná a mohu vidět i její fotografii. A co je nejdůležitější, optici na prodejnách ví, že na jejich prodejní činnost stále vidím a že mohu zasáhnout.“

## Propojení s dodavateli

Někteří dodavatelé optického zboží, zejména brýlových obrub, již používají, stejně jako Herlango, informační systém Microsoft Dynamics NAV. Elektronické propojení obou systémů je už jen logickým završením spolupráce oční optiky s takovým dodavatelem.

Jak takové propojení usnadňuje denní provoz? Jednotlivé položky nakoupeného zboží není třeba ručně přepisovat do systému, nýbrž nákupní faktura i dodací list jsou (po elektronickém odsouhlasení manažerem nákupu) přímo zaúčtovány do systému oční optiky, čímž se provedený nákup promítne do skladových zásob, závazků k dodavatelům atd. A to včetně všech údajů o zboží – kódu zboží, nákupní ceny, počtu kusů, barvy, rozměrů, fotografie atd.

Elektronická spolupráce je výhodná i pro dodavatele. Oční optika může, zejména při větších objednávkách, své objednávky zaslat elektronicky do systému dodavatele, kde je není nutné přepisovat, ale jen odsouhlasit a zaregistrovat. Vyřízení objednávky je pak o mnoho rychlejší, nehovoříce o eliminaci možných chyb.





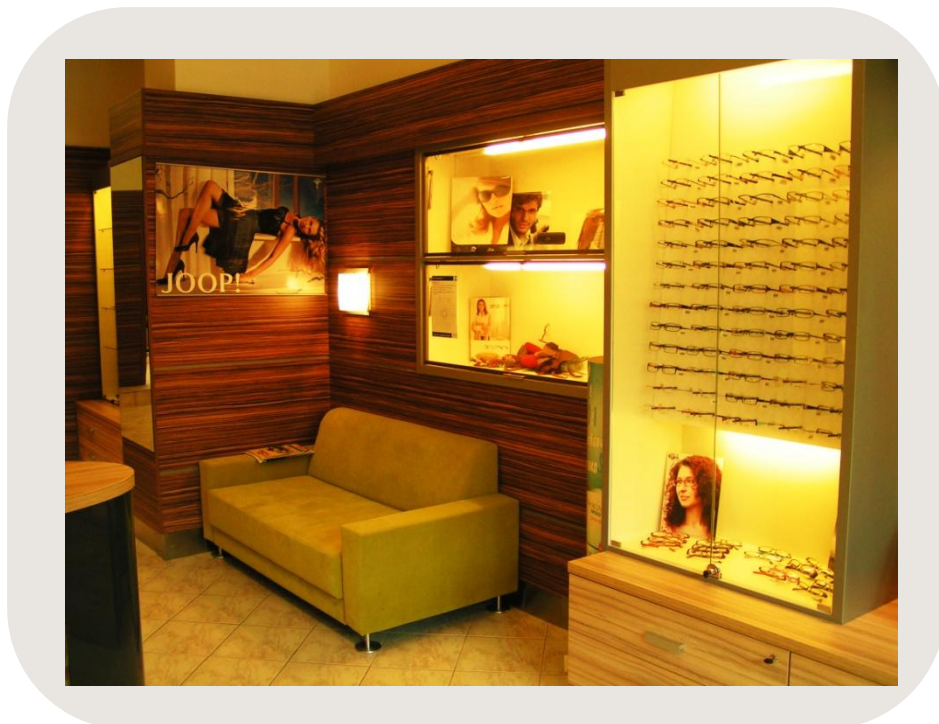
## Využívané moduly Microsoft Dynamics NAV

Herlango, s.r.o. používá standardní systém Microsoft Dynamics NAV v edici BRL Essentials. Využívané moduly jsou:

- Účetnictví
- Finance, bankovní styk
- Prodej, karty zákazníků, pohledávky, prodejní slevy
- Nákup, karty dodavatelů, závazky, nákupní slevy
- Sklady, karty zboží.

Firma Navertica pak standardní NAV rozšířila o tyto moduly:

- Pokladny
- Platební karty
- Zdravotní pojišťovny
- Čárové kódy
- Refrakční karty
- Propojení s dodavateli.



Celý informační systém Microsoft Dynamics NAV je provozován na pronajatém serveru ve správě firmy Navertica.

## Plán dalšího rozvoje

V rámci budoucího rozvoje se připravuje rozšíření systému NAV ve firmě Herlango o modul řízení lidských zdrojů. Dále se plánuje využití systému Windows SharePoint Services pro řízení dokumentace ISO 9001.

## 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.