

byznys

System pro řízení podniku

Případová studie

Nohel Garden

30. července 2019

„Byznys? To je pro nás nadstandardní péče a systém, který můžeme upravovat dle našich neustále nových a rostoucích potřeb.“

Jiří Laipold
vedoucí IT oddělení

Automatizace, customizace a bezproblémové zvládnání velkých dat. Byznys pomáhá řídit Nohel Garden. Už od roku 2005.

Nohel Garden je typickým příkladem dlouhodobého uživatele, kterému systém Byznys pomáhá růst. Tajemství úspěchu se skrývá v nadstandardní péči a přizpůsobování systému aktuálním potřebám. Stěžejní je přitom **sklad, fakturace a sjednocení řízení více společností**.

Hlavní přínosy



Časová úspora

Systém šetří až 200 hodin týdně pracovníkům na fakturačním oddělení.



Jeden systém pro všechny firmy

Jednotné řízení více firem, s čímž se mimo jiné pojí také jednoduché účtování. A to včetně firmy na Slovensku a jejich odlišné legislativy.



Skladníka může dělat kdokoliv

Napojení na řízené sklady zautomatizovalo práci ve skladu. Snížily se tak požadavky na skladníky.



Snadná a bezpečná práce s daty

5.407.000 položek jen v hlavní firmě za rok 2018 (příjemky, výdejky, objednávky). Systém zvládá práci s velkým objemem dat, která jsou navíc pod kontrolou a jednoduše k dohledání více jak 10 let zpět.



Nohel Garden

Ryze česká společnost,
která se zabývá **velkoobchodním
prodejem a je největším dodavatelem
zahrádkářských potřeb v ČR a SR.**

Sídlo

Budínek I Středočeský kraj

Web

www.nohelgarden.cz

Počet zaměstnanců

250

Roční obrat

750 mil. CZK

Oblasti, kde systém pomáhá



CRM a péče
o zákazníky



Účetnictví
a finanční řízení



Mzdy
a personalistika



Evidence
skladového
hospodářství



Datové
sklady a oběh
dokumentů

Harmonogram nasazení

1

Zahájení analýzy
22. 7. 2005

2

Zahájení implementace
27. 9. 2005

3

1. fáze předání do rutiny:
účetní okruh
1. 11. 2005

4

2. fáze předání do rutiny:
skladové hospodářství
a jeho napojení na řízení
sklady + automatická fakturace
1. 11. 2006

„Při výběru jsme měli šťastnou ruku. Byznys jsme nasadili už v roce 2005. Dlouhodobá spolupráce jen potvrzuje, že to byla správná volba.“

Jiří Laipold
vedoucí IT oddělení

Co vedlo Nohel Garden ke změně systému?

Firma Nohel Garden nasadila Byznys v roce 2005. V té době šlo o náhradu stávajícího informačního systému, který již nedokázal uspokojit potřeby firmy.

1. Velké objemy dat

Firma rostla a potřebovala systém, který zvládne velké objemy dat a poroste s ní.

2. Zastaralé technické pozadí

Tehdy šlo o změnu operačního systému z DOS na Windows. Firma chtěla systém, který využívá moderní technologie.

3. Výstupy dat

Systém Byznys nabízel lákavé možnosti výstupů dat.

4. Cenotvorba

Díky systému Byznys mohla firma Nohel Garden nasadit speciální cenotvorbu, která se prolíná celým systémem.

„Když bych měl něco doporučit, tak určitě mít jasnou představu o tom, jak má systém pracovat, tzn. nepodcenit analýzu. Kvalitní analýzou ušetříte čas i peníze, které byste později museli investovat.“

Jiří Laipold
vedoucí IT oddělení

Tak jsme si vybrali ten Byznys. Co teď?

Analýza. Stěžejní krok, který předcházel samotnému nasazení systému do firmy.

Při osobních návštěvách konzultanta se řešila datová základna, firemní procesy a úprava systému, aby fungoval přesně tak, jak si firma Nohel Garden přála.

Analýza nebyla potřeba ani tak na účetnictví, tam to byl standard, ale velká pozornost se věnovala specifické **fakturaci**.

Ukázkovým příkladem konkrétní úpravy je **Manažer způsobu tisku**. Nohel Garden obchoduje s řadou řetězců, které mají logicky své vlastní údaje. Byznys proto musel vyřešit nastavení formulářů pro konkrétní zákazníky.

Samostatnou kapitolou pak byla **analýza skladu**, která přinesla speciální řešení pro komunikaci s řízenými sklady.

Poslední klíčovou oblastí analýzy bylo **připojení ostatních poboček**.

Během analýzy se zástupci Nohel Garden domluvili s Byznys konzultantem **na dvoufázovém rozjetí systému**. Důvod byl prostý – aby přechod na komplexní systém proběhl co nejhladším způsobem. První rok se nasadil účetní okruh, pak následovaly sklady.

Součástí nasazení systému bylo školení uživatelů, naplnění datové základny a testovací dny, kdy se simuloval reálný provoz.

Vyplatilo se. Systém pozitivně ovlivnil a ovlivňuje chod firmy.



Jeden systém pro řízení podniku

Od roku 2005 je Byznys nosnou konstrukcí všech podnikových agend. Běží na něm také všechny přidružené firmy.



Automatizace šetří čas i lidi

Automatizace ovlivňuje hlavně fakturaci a objednávky. Ušetří minimálně 200 hodin týdně. Automatická komunikace s řízeným skladem také snižuje požadavky na výkon skladníka.



Funguje, jak firma potřebuje

Customizace. Toho si Nohel Garden cení nejvíc. Systém se dá ohýbat a upravovat, jak si firma přeje. Umí se opakovaně přizpůsobit rostoucím nárokům firmy. Odráží specifika podniku.



Bezpečně zvládá velké objemy dat

Poradí si s velkým objemem dat, která jsou navíc zabezpečená a pod vlastní ochranou. Problémem není ani práce s daty X let zpátky.



Pomáhá firmě růst

Spolupráce neskončila s předáním díla. Naopak. Byznys dokáže reagovat na nové uživatelské požadavky, které plynou z toho, že se firmě daří a roste.



Kontroluje správnost dat

Důsledkem automatizace je, že systém je více citlivý na správně zadaná data. Nabídka uživatelských sestav však zaručuje zpětnou kontrolu, jestli jsou data v pořádku.



Na míru udělaná cenotvorba

Celým systémem se prolíná speciální cenotvorba, díky které se například podařilo snížit celkový počet dokladů, což oceňují také zákazníci.



Neustálá péče odborníků

Do roku 2008 1× měsíčně, od roku 2008 1× za 14 dní. Konzultant systému se pravidelně setkává se zástupci Nohel Garden a pečuje o jejich podnik.

Péče
je náš **byznys**

www.byznys.eu

+420 318 402 060 | obchod@byznys.eu