



## Microsoft Dynamics

# RENOCAR

## Microsoft Dynamics NAV podporuje prodej BMW

### Přehled

#### Země:

Česká republika

#### Odvětví:

Obchod s motorovými vozidly

#### Profil zákazníka

RENOCAR a.s.  
Řípská 5c  
627 00 Brno - Slatina  
Tel. 548 141 168  
Email. [brno@renocar.cz](mailto:brno@renocar.cz)  
[www.renocar.cz](http://www.renocar.cz)

Společnost Renocar patří k předním autorizovaným prodejcům značek a poskytovatelům servisu BMW, Mini, Opel a Chevrolet. Renocar je dále prodejcem značkových pneumatik, litých disků a sportovního autopříslušenství.

RENOCAR, a.s., autorizovaný dealer vozů značek BMW, MINI, Opel a Chevrolet, se rozhodl podpořit svůj růst zavedením nového informačního systému Microsoft Dynamics NAV. Hlavním cílem bylo sjednocení podnikových procesů za účelem jejich efektivnějšího řízení.

### Výchozí stav

Společnost Renocar dnes patří k předním autorizovaným prodejcům značek BMW, MINI, Opel a Chevrolet. Na všechny tyto značky poskytuje firma také autorizovaný servis. Renocar je dále prodejcem značkových pneumatik a litých disků, sportovního autopříslušenství a provádí rovněž špičkový tuning.

Společnost byla založena v roce 1990 jako jedna z prvních soukromých firem v tehdejší Československu. V současné době společnost zaměstnává 132 zaměstnanců. Obrat společnosti má rostoucí trend, v roce 1998 byl obrat 305 mil. Kč, v roce 2007 již 922 mil. Kč.

Před implementací Microsoft Dynamics NAV společnost využívala informační systém PRYTANIS provozovaný na platformě DOS. Funkčnost tohoto systému nevládala pokrývat změny v jednotlivých procesech ve společnosti, které souvisely zejména s prudkým růstem v posledních letech. Příkladem bylo servisní středisko, kde s rostoucím prodejem nových aut, významně vzrostly požadavky na množství provedených servisních zakázek. Jiným významným úzkým místem starého IS byla nedostačující schopnost komunikace s ostatními aplikacemi zejména s excelelem, webshopem či dodavatelskými systémy.

### Obchodní cíle

Díky širokému záběru podnikání, kterým se RENOCAR vyznačuje, bylo hlavním úkolem sjednotit procesy jednotlivých středisek tak, aby bylo možné řídit firmu jako jeden celek. Další cíle vycházely z výše uvedené strategie:

- Zefektivnit procesy na servisních střediscích, tzn. zkrátit průměrnou dobu servisní zakázky,
- Zlepšit komunikaci mezi informačním systémem a jeho okolím – webshopem, interními systémy dodavatelů resp. jinými jimi poskytovanými softwary,
- Poskytnout pomocí zákazníkem nadefinovaných sestav a exportů podklady pro manažerské rozhodování,
- Upozorňovat na zákazníkem definované stavy procesů odpovědné uživatele.



## Profil partnera

Infinity a.s.  
Staročernská 1799  
530 03 Pardubice  
Tel. +420 467 005 111  
[www.infinity.cz](http://www.infinity.cz)

Společnost Infinity a.s. působí na trhu již od roku 1992 a svým zaměřením se řadí mezi společnosti poskytující profesionální komplexní služby v oblasti informačních technologií (systémová integrace, implementace IS, projektování a realizace sítí, řešení datových komunikací, vývoj aplikačního software, rozsáhlé instalační projekty a outsourcing).

## Řešení

Informační systém Microsoft Dynamics NAV byl zvolen díky velkému množství úspěšných projektů v automobilovém průmyslu a díky referencím zvoleného partnera.

Za něj byla vybrána společnost Infinity a.s, která disponuje zkušeným týmem konzultantů a programátorů a poskytuje stabilní zázemí velké nadnárodní společnosti. Zároveň dokázala nejlépe vystihnout potřeby společnosti RENOVAR a nabídla nejlepší poměr mezi kvalitou poskytovaných služeb a celkovou cenou řešení.

### Sjednocení procesů

Základem pro splnění hlavního cíle, tedy sjednocení hlavních procesů společnosti, byla jejich kvalitní analýza. K analýze i návrhu procesů bylo využito CASE nástrojů, s jejichž pomocí byl sestaven komplexní UML model společnosti. Tento model byl konzultován s manažery zákazníka i klíčovými uživateli a na základě jejich připomínek byla sestavena konečná podoba všech procesů.

K největším změnám v procesech došlo na následujících střediscích či v následujících oblastech:

- Středisko Servis BMW a středisko Servis Opel a Chevrolet,
- Středisko Prodej nových aut (všechny značky),
- Oblast logistika.

K zásadním změnám došlo také v integraci s externími programy, kde došlo zejména k propojení informačního systému s webshopem, čímž byla mnohonásobně snížena pracnost spojená s udržováním aktuálních informací o skladu a cenách na webu.

### Servis

Pro zefektivnění procesu servisu hraje významnou roli formulář Servisní zakázka, kde jsou uchovávány data pocházející od všech účastníků „servisního případu“, tzn. zákazníka, servisního poradce, skladníka, mistra dílny, mechanika a pracovníka výstupní kontroly. Servisní zakázka také umožňuje vykazovat práci jednotlivých mechaniků, čímž poskytuje data pro porovnání normovaných, fakturovaných a skutečně odvedených časů na jednotlivé servisní úkony.



## Více informací

### ČESKÁ REPUBLIKA:

Více informací o produktech a službách společnosti Microsoft s.r.o. naleznete na webových stránkách společnosti [www.microsoft.com/cze](http://www.microsoft.com/cze) nebo na telefonních číslech **Informační linky** 841 300 300, kde Vám jsou naši operátoři k dispozici každý pracovní den od 8:00 do 20:00.

### SLOVENSKÁ REPUBLIKA:

Více informací o produktech a službách společnosti Microsoft Slovakia naleznete na webových stránkách společnosti [www.microsoft.com/slovakia](http://www.microsoft.com/slovakia) nebo na telefonních číslech **Informační linky** 0850 111 300, kde Vám jsou naši operátoři k dispozici každý pracovní den od 8:00 do 20:00.

### Prodej

Na zefektivnění prodejního procesu má zásadní vliv zavedení modulu CRM evidujícího všechny kontakty na jednom místě, které byly dříve evidovány pomocí různých softwarových nástrojů. Významným krokem vpřed je pro prodejce možnost využívání marketingových kampaní a segmentace zákazníků. Segmenty umožňují prodejcům vytvářet skupiny zákazníků dle libovolných kritérií např. dle vlastností evidovaných na kartě kontaktu, dle data poslední interakce nebo dle vyplněných dotazníků s možností následného odeslání mailu včetně přílohy.

### Sklady

V logistice došlo k významným změnám v procesu nákupu a také k jeho užšímu provázání do ostatních procesů. Tento fakt spolu s jednoduchými grafickými prvky dává uživatelům na prodeji či servisu rychlou a přesnou informaci o stavu zboží na příslušných skladech, případně o fázi nákupního procesu, ve které se právě nachází. Tyto změny významným způsobem přispívají ke zkrácení servisního i prodejního procesu.

## Přínosy

Zásadním přínosem je sjednocení procesů ve všech zásadních oblastech – prodej, servis a logistika. Díky jednotným procesům je nyní možné řídit firmu s několikanásobně vyšší efektivitou.

Další přínosy Microsoft Dynamics NAV pro RENOCAR:

- Zvýšení informovanosti všech uživatelů, zejména uživatelů modulu Prodej a Servis, což se pozitivně odráží ve snížení neefektivní vnitřní komunikace
- kvalitě a rychlosti zpracování zakázek
- Zvýšení průchodnosti servisních zakázek společností
- Rychlejší a flexibilnější přístup k datům umožňuje provádět uživatelsky definované analýzy
- Snížení stavu skladů díky zlepšením v procesu objednávání materiálu
- Sjednocení vzhledu dokladů směřujících ven ze společnosti

„V těžké době ekonomické krize jsme hledali způsob, jak nahradit výpadek příjmů z prodeje nových aut. Microsoft Dynamics NAV zvýšil průchodnost servisních zakázek společností, což nám umožnilo při jinak stejných zdrojích obsloužit více zákazníků v daném čase.“

Logo Microsoft je registrovanou obchodní známkou společnosti Microsoft Corp. ve Spojených státech a/nebo v dalších zemích. Zmíněná jména ostatních společností a produktů mohou být rovněž ochrannými známkami.

### Produkty a technologie

- Microsoft Dynamics NAV 5.01
- Microsoft Windows 2000
- Microsoft Windows 2008 Server
- Microsoft Windows XP
- Microsoft SQL Server 2008
- Microsoft Windows Vista
- Microsoft Windows Terminal Server
- Microsoft Office 2000, 2003, 2007

**Microsoft®**