

## Microsoft Dynamics NAV a řešení Automotive Business Solution (ABS) napomáhá při růstu a rozvoji společnosti Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi

*Společnost Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi Kft. díky využívání informačního systému Microsoft Dynamics NAV a Automotive Business Solution (ABS) dokáže rychle reagovat na potřeby trhu v oblasti distribuce a prodeje nových automobilů.*

### Situace

Společnost Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi Kft. je importérem vozů Hyundai do Maďarska a také se zabývá prodejem nových a předváděcích vozů. Nabízí záruční a pozáruční servis, výkup a prodej ojetých vozů se zárukou. Jejím vlastníkem je společnost AutoBinck Holding NV, která patří mezi 20 největších automobilových skupin v Evropě.

Komplexní péče o zákazníky a dealery byla prvotním impulsem k implementaci podnikového řešení Microsoft Dynamics NAV a Automotive Business Solution (ABS). Společnost Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi měla zájem také rozšířit obchodní aktivity a komplexně zkvalitnit obchodní a logistické procesy.

### Obchodní cíle

Hlavním cílem implementace podnikového řešení Microsoft Dynamics NAV a Automotive Business Solution (ABS) bylo sjednocení veškerých používaných systémů ve společnosti do jednoho komplexního systému. Původní používané informační systémy byly Coda, Gass, Profit a Microsoft Excel

Společnost si kladla při implementaci podnikového řešení za cíl získat jeden centrální a integrovaný informační systém. Kromě základních funkčních požadavků, které jsou dané klíčovými obchodními procesy, měla společnost zájem využívat následující moduly:

- Finance
- Nákup a prodej
- Kontroling (Měření výkonnosti a získávání manažerských informací)
- Modul Automotive Business Solutions (ABS) IMS – Nové vozy
- Modul Automotive Business Solutions (ABS) IMS – Náhradní díly
- Modul Automotive Business Solutions (ABS) IMS – Poprodejní služby

Dále měl informační systém splňovat požadavky na zabezpečení strategie dynamického rozvoje společnosti. Jednalo se zejména o požadavky na informační systém, který měl být komplexní a měl umožňovat jednoduché a intuitivní ovládání. Zákazník také kladl důraz také na snadné a detailní vyhledávání napříč celým systémem včetně dealerského portálu.



### Přehled

**Země:** Maďarsko  
**Odvětví:** Distribuce a Prodej automobilů

#### Profil zákazníka:

*Společnost Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi Kft. je importérem vozů Hyundai do Maďarska a také se zabývá prodejem nových a předváděcích vozů včetně náhradních dílů.*

*Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi Kft.  
Sallai út 15.  
1182 Budapest  
Tel.: +36 1 887 5700  
[http:// www.hyundai.hu](http://www.hyundai.hu)*



#### Profil partnera:

*Společnost AXIOM SW s.r.o. se zabývá implementací moderních podnikových informačních systémů na platformě Microsoft Dynamics. Specializuje se na řešení podnikových informačních systémů pro firmy z oblasti automotive, leasingu, pojišťovnictví, velkoobchodu, maloobchodu, výroby a řízení projektů.*

**AXIOM SW s.r.o.**  
Pod Vrškem 5360  
760 01 Zlín  
Tel. 577 113 111  
Email. [axiomsw@axiomsw.cz](mailto:axiomsw@axiomsw.cz)  
[http:// www.axiomsw.cz](http://www.axiomsw.cz)

Primárním cílem implementace nového podnikového řešení Microsoft Dynamics NAV a Automotive Business Solution (ABS) byla konsolidace informační podpory procesů do jednoho centralizovaného ERP systému, který bude umožňovat rychle reagovat na poptávku dealerů včetně dodávky náhradních dílů.

## Řešení

Implementace informačního systému Microsoft Dynamics NAV ve společnosti Hyundai Holding Hungary Kereskedelmi Kft. byla započata v červnu 2009 jako součást tzv. Evropského roll-out v rámci skupiny Autobinck Holding NV. Informační systém Microsoft Dynamics NAV pokrývá ekonomické a provozní agendy, které jsou propojené s vertikálním řešením Automotive Business Solutions (ABS). Implementovány jsou moduly Finance, Nové vozy, Náhradní díly a Poprodejní služby. Společnost AXIOM SW připravila také nastavení veškerých komunikací s hlavním dodavatelem náhradních dílů společností MOBIS.

Řešení je postaveno na vertikálním řešení ABS (Automotive Business Solution) od společnosti AXIOM SW s.r.o. a jeho řešení pro importéry s názvem ABS IMS (Importér management Systém), které je určeno pro distribuci, prodej, servis osobních i nákladních automobilů s pokrytím souvisejících služeb. ABS IMS je založeno na platformě podnikového informačního systému Microsoft Dynamics NAV a je integrováno s dalšími kancelářskými aplikacemi Microsoft Office.

V rámci modulu **modulu ABS IMS – Nové vozy** byly vytvořeny a laděny osvědčené distributorské procesy. Modul splňuje procesy pro dovozce automobilů v obchodním procesu a umožňuje komunikaci s importérem autorizované značky Hyundai. Modul je propojený se všemi standardními moduly **Microsoft Dynamics™ NAV** a obsahuje následující funkcionality:

- Sledování vozidel založené na samostatných obchodních případech prostřednictvím obchodních procesů
- Řízení bonusů pro dealery i ze strany výrobce
- Řízení oceňování vozů
- Detailní řízení slev
- Řízení transportu (námořní a pozemní přeprava)
- Podpora celních operací
- Zpracování agendy Intrastat
- Propracovaná podpora obchodních procesů (řízení před objednávkou a objednávkou)
- Řízení financování vozů
- Kompletní sledování vozů
- Podrobný reporting a analýzy
- Práce pomocí připravených šablon
- Řízení sítě dealerů a spolupráce s výrobcem
- Průvodce pro koncové uživatele
- a další ...

Další používaný modul **ABS IMS - Náhradní díly**, který zákazníkovi významně zrychlil práci, umožňuje komplexní správu náhradních dílů včetně optimalizačních funkcí. Modul je také přímo propojen na další moduly řešení ABS IMS, a to především na modul Technický úsek. Funkce skladu a náhradních dílů v ABS IMS poskytují cenné a přehledné informace o celkovém stavu skladu. Mezi hlavní využívané funkce patří zejména tyto:

- Stav skladu
- Úpravy zásob
- Ocenění zásob
- Interní doplnění
- Detailní řízení skladu
- Optimalizace min./max. množství
- Řízení reklamací náhradních dílů
- Řízení front reklamací náhradních dílů
- Průvodci
- Řízení kalkulací ocenění náhradních dílů
- Podpora EDI komunikace
- Řízení front reklamací dle statusů
- Řízení neskladovaných dílů
- Řízení náhrad a záměn
- Evidence transferu náhradních dílů
- Řízení slev
- Kontrola a monitoring spěšných objednávek v účinném integrovaném procesu

Modul **ABS IMS - Poprodejní služby** (Aftersales) je účinný nástroj pro správu reklamačních procesů reklamace od dealera po výrobce s podrobnými funkcemi sledování a kontroly. Tento modul Vám umožní přípravu vlastních balíčků vybavení a doplňků.

- Zpracování reklamací (Výrobce a Dealer)
- Fronty reklamací dle statusů
- Řízení balíčků výbav
- Svolávací akce (recalls)
- Garanční prohlídky a asistenční služby
- Evidence registrací vozidel od koncového zákazníka

Společnost Hyundai Holding Hungady Kereskedelmi využívá **reporty a reporting**, které umožňují přehledné tiskové sestavy vozů na skladě a prodaných vozů. Systém umožňuje nastavení vlastních reportů pro detailní vyhodnocení prodeje (např. podle modelů aut, kategorií, typu paliva atd.). Některé z reportů je možno zobrazovat v reálném čase.

Automotive Business Solution (ABS) je přímo propojeno na dealerský portál, který je propojen přímo s oblastí náhradních dílů a poprodejních služeb. Dealer objednává náhradní díly, nahlašuje prodané vozy, zadává garanční hlášení, a to díky tomuto portálu v reálném čase.

Podnikové řešení Microsoft Dynamics NAV je napojeno na garanční systém společnosti Hyundai (HWMS) a přímo je také propojeno se systémem dodavatele náhradních dílů společnosti MOBIS.

Díky připravenému oborovému řešení Automotive Business Solutions – ABS IMS byla implementace dokončena v rámci 6 kalendářních měsíců. Projekt byl zahájen v červnu 2009 a do ostrého provozu byl spuštěn v lednu 2010.

## Přínosy

Implementace nového IS Microsoft Dynamics NAV pomáhá společnosti dosáhnout hlavního strategického cíle: „**Rozvoj společnosti o další automobilové značky v rámci holdingu**“

### K dalším přínosům patří:

- Sjednocení systému do jedné sourodé aplikace Microsoft Dynamics NAV. Jednalo se o sjednocení účetního software a prodejních software od různých výrobců s propojením do dealerského portálu. Tento krok měl za následek zlepšení spolupráce jednotlivých oddělení napříč celou společností.
- V oblasti náhradních dílů došlo k zásadnímu snížení podílu manuální práce uživateli díky automatizaci procesů
- Rychlý a přehledný reporting obchodní činnosti pro mateřskou společnost prostřednictvím analýz dle dimenzí.
- Důležitým přínosem pro společnost je funkčnost detailního vyhledávání nad celou databází. Následně je možno zobrazovat různé výsledky dle potřeb uživatele. Toto vyhledávání je jednou z nejpoužívanějších funkcí systému, a proto je také výrazně optimalizováno. Vyhledávání probíhá nad řádově statisícem položek a odezva je v řádu sekund.
- Rychlá implementace nových služeb a inovace stávajících služeb

## Software a služby

- *Microsoft Dynamics NAV 4.0 SP3*
- *Microsoft Windows Server std. 2008*
- *Microsoft SQL 2005*
- *Microsoft Office 2003*
- *Microsoft Reporting Services*