



Uz pomoć Navisiona do boljeg poslovanja



Kratki pregled

Grad i zemlja

Beograd, Srbija

Privredna grana

Telekomunikacije

Profil korisnika

Akcionarsko društvo za inženjering i promet telekomunikacione opreme i usluga „Telefonija“ iz Beograda nudi kompletna rešenja u oblastima konsaltinga, projektovanja i izgradnje lokalnih i pristupnih telekomunikacionih mreža, bilo primenom kablovskih rešenja ili bežično.

Poslovna situacija

Staro sistemsko rešenje nije moglo da isprati naglo proširenje obima posla, niti da pruži neophodne informacije o različitim aspektima poslovanja.

Rešenje

Microsoft Business Solutions Navision 3.6

„Mi sad tačno možemo da vidimo gde je usko grlo u poslovanju i ko je neažuran u praćenju papira, dokumentacije i procedure u okviru poslovanja Telefonije. Sa starim sistemom to nije bilo moguće.“

Branimir Bošković, generalni direktor, AD Telefonija

AD Telefonija je jedna od vodećih kompanija u domenu telekomunikacionog inženjeringa u našoj zemlji. Naglo povećanje obima posla tokom proteklih par godina predstavljalo je veliki izazov za menadžment AD Telefonija, pa su se odlučili za uvođenje modernog ERP sistema baziranog na Microsoft Business Solution Navisionu. Sada mogu da bez ikakvih problema objedine sve delove preduzeća u jednu skladnu celinu, sa lakšim pregledom celokupnog poslovanja i strateškim planiranjem, pa ni „navala“ od 10.000 korisnika više ne predstavlja problem.

Prednosti poslovanja

- Ključni pokazatelji poslovanja, vizija i strategija su jasniji
- Omogućeno je strateško upravljanje preduzećem, konsolidacija poslovanja, upravljanje performansama i poslovno planiranje
- Bolji i čvršći odnos sa kupcima i dobavljačima
- Reorganizacija poslovanja u skladu sa svetskim standardima
- Rešenje je spremno da podrži sve nadolazeće zakonske promene vezane za računovodstvo i finansijsko poslovanje



„Taj stari sistem su naši programeri deset godina krpili, dograđivali i krojili prema nekim merilima, uključujući i prelazak sa DOS-a na Windows. Na kraju je to izgledalo kao jedan veliki krpež, kao kada imate staro, pocepano odelo sa puno zakrpa.“

Branimir Bošković, generalni direktor, AD Telefonija

Pregled preduzeća

Akcionarsko društvo za inženjering i promet telekomunikacione opreme i usluga „Telefonija“ iz Beograda, sa 243 zaposlena, svrstava se u red vodećih kompanija koje se bave telekomunikacionim inženjeringom na našem području. AD Telefonija nudi kompletna rešenja u oblastima konsaltinga, projektovanja i izgradnje lokalnih i pristupnih telekomunikacionih mreža, bilo primenom kablovskih rešenja ili bežično. Pored toga, jedna od delatnosti je i pružanje Internet usluga, preko „ćerke“ firme BeotelNet. U 2003. godini AD Telefonija ušla je u projekat proizvodnje fiskalnih registar kasa. Takođe, AD Telefonija zastupa i distribuira opremu svetski priznatih lidera u oblasti telekomunikacija, kao što su: Ericsson, Nera, Wincor/Nixdorf, Tyco, Raychem, Alvarion, Aperto i Ascum Transmission.

Poslovni izazov

Staro sistemsko rešenje nije moglo da isprati naglo proširenje obima posla, niti da pruži neophodne informacije o različitim aspektima poslovanja. Postojeće rešenje se sastojalo od nekoliko pojedinačnih programskih celina koje su bile međusobno nepovezane.

Nezadovoljavajuća funkcionalnost, nekonzistentni podaci i neadekvatni poslovni procesi, koji su bili prilagođeni nefleksibilnom softveru, samo su neke od boljki od kojih je patio stari informacioni sistem. Pored toga, postojala je velika zavisnost od dobavljača softvera i njegove dobre volje.

„Svi veliki sistemi sa kojima smo radili, pre svega Telekom Srbije, u poslednjih nekoliko godina drastično su povećali obim investicija. Samim tim, povećao se i naš obim posla prema njima i došli smo u situaciju da na godišnjem nivou dupliramo promet i obim posla. Vrlo brzo smo shvatili da informacioni sistem koji smo imali nije adekvatan. Taj stari sistem su naši programeri deset godina krpili, dograđivali i krojili prema nekim merilima, uključujući i prelazak sa DOS-a na Windows. Na kraju je to izgledalo kao jedan veliki krpež,

kao kada imate staro, pocepano odelo sa puno zakrpa“, kaže gospodin Branimir Bošković, generalni direktor A.D. Telefonija. „Takođe, svaki kraj godine, kada se radi završni račun, predstavljao je za nas period traume i vanrednog stanja u firmi. Ljudi su izbegavali time da se bave, jer su znali da je to „rudarski“ posao; znači, neko je morao da zapne i da „peške“ odradi mnoge stvari“, dodaje gospodin Bošković.

Da bi se situacija normalizovala i profesionalizovala bilo je potrebno uraditi sledeće: integraciju finansijskih informacija, standardizaciju i ubrzanje poslovnih procesa. Trebalo je naći rešenje kojim se može stvoriti maksimalna korist, uvođenjem najbolje i najnovije tehnologije, minimizovati rizik tokom životnog ciklusa uvođenja i korišćenja poslovnog rešenja, automatizovati poslovne procese i ostvariti kontrolu poslovanja na svim nivoima.

Rešenje

„Pre same odluke o sistemskom rešenju koje ćemo uvesti u naše poslovanje, radili smo analizu i drugih ERP rešenja. Odluka za uvođenje MBS Navisiona je doneta jer smatramo da ovo rešenje može da ispuni sve naše trenutne i buduće zahteve i isprati razvoj preduzeća do očekivanih razmera, kao i da pruži neophodne informacije o poslovanju“, kaže gospodin Bošković. Poslovno (ERP) rešenje Microsoft Business Solutions Navision je celovito i prilagodljivo poslovno-računovodstveno rešenje, koje pokriva poslovanje u proizvodnim, trgovačkim i uslužnim preduzećima. Poslovna rešenja MBS Navision jezički su i računovodstveno lokalizovana, nude paletu rešenja za preduzeća i omogućavaju bolju saradnju među kupcima, zaposlenima, partnerima i dobavljačima. Područje upotrebe rešenja obuhvata celokupno poslovanje preduzeća, od vođenja finansija, preko učestvovanja u lancu nabavke, do upravljanja u odnosu sa strankama (CRM). Microsoft Business Solutions Navision tako omogućava potpuno

„Odluka za uvođenje MBS Navisiona je doneta jer smatramo da ovo rešenje može da ispuni sve naše trenutne i buduće zahteve i isprati razvoj preduzeća do očekivanih razmera, kao i da pruži neophodne informacije o poslovanju.“

Branimir Bošković, generalni direktor, AD Telefonija

vođenje odnosa sa svim poslovnim partnerima (kupci, dobavljači, komercijalisti ...). Sva glavna aplikacijska rešenja su povezana sa Glavnom knjigom koja predstavlja središnju aplikaciju i koja je integrisana sa drugim područjima. Ovo rešenje je poznato po jednostavnoj upotrebi, lakoj prilagodljivosti korisničkim zahtevima i potpunoj povezanosti sa Microsoft platformom i alatima. Zato je MBS Navision dobro polazište ka svetu e-poslovanja. Jedna od najbitnijih prednosti Microsoft Business Solutions Navision rešenja je jednostavnost i razumljivost programskog koda, koji Microsoft Certified Business Solutions Partnerima omogućava brzo i efikasno prilagođavanje kao i nadgradnju funkcionalnosti rešenja prema specifičnim zahtevima korisnika. Implementirano poslovno rešenje kao rezultat ima uvođenje najbolje svetske poslovne prakse, integraciju poslovnih procesa, unapređenje poslovanja, prilagođavanje svetskih rešenja osobenostima lokalnog tržišta, kao i dugoročno partnerstvo (kroz održavanje i kontinuirano unapređivanje sistema). Posebna pažnja je posvećena izboru partnera kojem će biti povereni taj složeni posao. Izbor je pao na preduzeće Adacta Execom, člana Adacta Grupe, koja je najiskusniji partner u implementaciji Navisiona u regionu. Na čelu sa direktorom, a ujedno i vođom projekta, Bogdanom Obradovićem, Adacta Execom je od dana potpisivanja ugovora, pa sve do okončanja uvođenja celokupnog sistema opravdala ukazano poverenje. Adacta Group posluje u tri zemlje: Sloveniji, Hrvatskoj i Srbiji i Crnoj Gori, i vodeći je Microsoft Certified Business Solutions Partner u regionu sa blizu 100 uspešnih implementacija Navisiona. „Imamo najbrojniju i stručno-tehnološki celovitu ekipu za prodaju, poslovno savetovanje, implementaciju i razvoj rešenja Microsoft Navision kao i potporu korisnicima. Uspešno smo završili brojne organizaciono i

tehnološki zahtevne implementacije rešenja Microsoft Navision i imamo najveći tržišni udeo u regionu“, kaže Bogdan Obradović, generalni direktor Adacta Execoma. Kompanija AD Telefonija je kupila licencu za 31-og istovremenog korisnika. Trenutno postoji ukupno sedamdesetak korisnika sistema. Posebnu vrednost predstavlja to što je na zaposlene u Telefoniji preneseno potrebno znanje kako bi sami mogli kvalitetnije da ga koriste i unapređuju. Projekat je realizovan u tri faze, u roku od 9 meseci. Pokriveno je celokupno poslovanje preduzeća (Finansije i računovodstvo; Osnovna sredstva; Prodaja - Komercijala, Internet, Namenska, Tehnička operativa i Projektni biro, Servis; Proizvodnja fiskalnih kasa; Radni nalozi - Komercijala, Internet, Namenska; Situacije i sitne investicije; INO poslovanje; Blagajna; Platni promet i bankarsko poslovanje; Kadrovska evidencija; Saobraćajna služba; Centralna evidencija; Nabavka - Nabavna služba, Komercijala, Namenska, Internet, Tehnička operativa; Magacinsko poslovanje; Zarade). Ono što je bitno istaći, jeste da se od momenta završetka implementacije MBS Navisiona, u Telefoniji više ne koristi ni jedan dodatni softver u oblastima koje su pokrivene ovim ERP rešenjem. Završene su u potpunosti faze implementacije: analiza, dizajn, razvoj i uvođenje. Projekat je sada u fazi održavanja. „Moram da kažem da je to za nas u kući bilo stresno iskustvo iz više razloga. Prvi razlog, a možda i najveći, je što smo usred ekspanzije poslovanja implementirali novo rešenje, i to bih opisao kao kada u punoj brzini menjate točak automobila. Zbog povećanog obima poslovanja, česte promene zakonskih regulativa, a sada i uvođenjem PDV-a, naši ljudi i ljudi iz Adacta Execoma imali su težak zadatak da u hodu menjaju jedan sistem koji nije nimalo jednostavan. Naravno, mislim da je to urađeno kvalitetno i planski od strane Adacta Execoma, jer su oni prvo krenuli od onoga što je suština, a to su knjigovodstvo i računovodstvo. Napravljen je vrlo precizan

plan implementacije po službama i edukacije naših ljudi za rad na Navisionu, s obzirom na to da se većina njih po prvi put susrela sa jednom takvom aplikacijom“, nastavlja gospodin Bošković.

„Posle uspešne implementacije Navisiona kojom je pokriveno celokupno poslovanje u preduzeću, obaveza Adacta Execoma je da obezbedi ispunjenje svih ciljeva i zadataka koji su postavljeni pred nas. Prema našem dosadašnjem iskustvu, kada korisnici u potpunosti ovladaju rešenjem, dolazi do pojave novih ideja. Kroz trajnu podršku klijentu, Adacta Execom se stara da takve ideje budu prihvaćene i dodatno implementirane, kako bi Navision nastavio da bude optimalno rešenje,“ kaže gospodin Obradović iz Adacta Execoma.

Prednosti poslovanja

Konačno rešenje podržava sve poslovne funkcije i omogućava povezanost poslovnih procesa sa knjigovodstvom, tako da je istinski integrisano celokupno poslovanje firme. Ključni pokazatelji poslovanja postali su jasniji. Omogućeni su strateško upravljanje preduzećem, konsolidacija poslovanja i poslovno planiranje. Posao je reorganizovan u skladu sa svetskim standardima, a kontrola poslovanja na svim nivoima upravljanja je dramatično povećana. Najzad, rešenje je spremno da podrži sve nadolazeće zakonske promene računovodstva i finansijskog poslovanja.

„Mi sad tačno možemo da vidimo gde je usko grlo u poslovanju i ko je neažuran u praćenju papira, dokumentacije i procedure u okviru poslovanja Telefonije. Sa starim sistemom to nije bilo moguće, nije se znalo ko šta unosi, gde se šta nalazi, a sada se jasno može videti ko je kada uneo koji podatak, i ako se kasni, tačno znamo ko kasni, gde stvar zapinje u lancu poslovanja,“ kaže gospodin Bošković.

„Pošto smo sada u mogućnosti da vidimo gde su uska grla, kadrovskim i organizacionim promenama rešavamo te probleme. Navision

će nam pomoći da u nekom narednom periodu budemo optimalniji u smislu brzine obrade i odziva na tržištu kada je u pitanju kupac. Uostalom, to se već događa - mi smo ove godine imali nekoliko velikih projekata, uključujući i proces fiskalizacije. U jednom trenutku imali smo 10.000 komitenata koji su kupili od nas kase, i bio nam je potreban sistem uz pomoć kojeg se lako manipulira velikim brojem transakcija, i to samo u jednom programu,“ dodaje gospodin Bošković.

Positivan ekonomski efekat pored ostalog sastoji se od povećanja produktivnosti i kvaliteta poslovnih procesa (i ušteda koje se postižu), povećanja kvaliteta procesa odlučivanja (tj. omogućavanja bavljenja suštinskim temama poslovanja), povećanja nadzora nad tržištem (oslikava se kroz bolji i čvršći odnos sa kupcima i dobavljačima), povećanog saznanja u smislu finoće, tačnosti i ažurnosti informacija, povećanja mogućnosti prodaje i veće profitabilnosti, povećavanja inovativnosti, a time i stvaranja ekonomske prednosti i snage.

Ukratko, menjanje gume u punoj brzini uveliko se isplatilo.

Dodatne informacije

Za više informacija o Microsoftovim proizvodima i uslugama, pozovite 0700 300 300 ili posetite Web lokaciju www.microsoft.com/scg

Za više informacija o kompaniji Adacta Execom, pozovite 011/3033 107 ili posetite Web lokaciju: www.adacta.co.yu

Za više informacija o kompaniji Telefonija AD, pozovite 011/3404 000 ili posetite Web lokaciju: www.telefonija.co.yu

Preuzmite video zapis ove studije slučaja: www.microsoft.co.yu/studijeslucaja/ad_telefonija_128.wmv

Microsoft Business Solutions

Microsoft Business Solutions nudi integrisane poslovne aplikacije i servise koji omogućavaju malim i srednjim kompanijama, kao i odeljenjima velikih korporacija, da povezuju zaposlene, klijente i dobavljače kako bi povećali efikasnost rada. Moduli za upravljanje finansijama, odnosom sa kupcima, upravljanje lancem snabdevanja, kao i analitičke aplikacije, rade zajedno sa ostalim Microsoft softverom, uključujući i Microsoft Office System i Windows operativne sisteme, kako bi uokvirili poslovne procese unutar cele organizacije. Ovime se dobija mogućnost za dublji uvid u poslovanje, brže reagovanje, strateško planiranje i bržu realizaciju. Microsoft Business Solutions rešenja se isporučuju kroz mrežu partnera koji obezbeđuju specijalizovane usluge i lokalnu podršku prilagođenu poslovanju vaše kompanije.

Za više informacija o Microsoft Business Solutions proizvodima posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/scg/businesssolutions

Softver i usluge

- Proizvodi
 - Microsoft Business Solutions Navision 3.6
 - Microsoft Office 2003 Professional
 - Microsoft SQL Server 2000
 - Windows Server 2003
 - Windows XP Professional

Hardver

- Server:
 - IBM Server x225
 - Intel Xeon 2.67 GHz/533 MHz
 - 512 kB, 1 GB, 2x 350 W PSU, Tower
- Radna stanica (prosečna konfiguracija):
 - Intel Pentium 4 1.7 GHz
 - 256 MB RAM memorije
 - 40 GB čvrsti disk

Partneri

- Adacta Execom