



Styczeń 2010 r.

Dokument **K2**

PODSUMOWANIE BADANIA KORZYŚCI PRODUCENTÓW PŁYNĄCE Z ZASTOSOWANIA MICROSOFT DYNAMICS NAV

ZYSK NETTO

Microsoft Dynamics NAV pozwala średnim przedsiębiorstwom zwiększyć przejrzystość i produktywność, co wpływa na rozwój, a także na podwyższenie marż i zyskowności.

Microsoft Dynamics NAV jest aplikacją przeznaczoną dla przedsiębiorstw średniej wielkości, służącą do zarządzania przedsiębiorstwem. Wspiera procesy związane z zarządzaniem finansami, łańcuchem dostaw, produkcją, analizą biznesową, projektami, zasobami ludzkimi i usługami. Zawarte w aplikacji główne funkcje dotyczące produkcji obejmują sprzedaż przyszłej produkcji, obsługę wyjątków, planowanie dostaw, prognozę popytu, planowanie wielkości produkcji, zarządzanie magazynem i inwentaryzację. Microsoft Dynamics NAV oznacza zwiększoną użyteczność krańcową i możliwości integracji, które obejmują:

- spersonalizowane widoki główne dla 21 najważniejszych rodzajów stanowisk,
- nowe możliwości analizy biznesowej,
- usługi sieci Web umożliwiające partnerom i kontrahentom zintegrowanie Microsoft Dynamics NAV z innymi aplikacjami.

Podczas analizy systemów ERP — w tym systemu Microsoft Dynamics NAV — Nucleus określił, że integracja i elastyczność umożliwiają użytkownikom Microsoft Dynamics NAV natychmiastowe wdrożenie danego rozwiązania i osiągnięcie szybkiego zwrotu z inwestycji dzięki zwiększonej przejrzystości przedsiębiorstwa, produktywności oraz redukcji kosztów. Wspomniana analiza skupia się na doświadczeniach producentów i ukazuje rodzaj oraz skalę korzyści, których można oczekiwać po wprowadzeniu systemu Microsoft Dynamics NAV.

WYZWANIE

Przejrzystość jest dziś głównym wyzwaniem dla przedsiębiorstw, zwłaszcza tych ze środkowego segmentu rynku. Wielu producentów działających na tym obszarze nie zainwestowało w zintegrowane rozwiązanie ERP, co ograniczyło ich dostęp do informacji niezbędnych do podejmowania właściwych decyzji biznesowych. By móc wykonywać swoje zadania, pracownicy potrzebują dostępu do różnego rodzaju danych, a bez scentralizowanego źródła informacji często muszą przełączać aplikacje, opracowywać i ręcznie sporządzać raporty lub prosić dział IT o dostarczenie potrzebnych danych. Tradycyjne systemy ERP są zbyt drogie i ryzykowne dla małych i średnich producentów, Microsoft Dynamics NAV stworzono zaś z myślą o szybkości zastosowania, łatwości i elastyczności dostosowywania do zmieniających się uwarunkowań biznesowych. Ponadto dzięki integracji Microsoft Dynamics NAV z aplikacjami Microsoft Office Excel i Microsoft Office SharePoint Server użytkownicy mogą uzyskać łatwy dostęp do informacji i przenosić je między aplikacjami.

TEMATY

Aplikacje dla przedsiębiorstw

Użytkownicy mogą w prosty sposób uzyskać dostęp do danych, dzięki czemu spędzają mniej czasu na zbieraniu i analizowaniu informacji, a więcej — na podejmowaniu decyzji mających pozytywny wpływ na przedsiębiorstwo.

GŁÓWNE KORZYŚCI

Wiele firm korzystających z systemu Microsoft Dynamics NAV uważa, że aplikacja ta pomaga im rozwijać działalność przez polepszenie przejrzystości i sprawności, zwiększenie produktywności użytkowników, poprawę zarządzania kontaktami z klientami, usprawnienie inwentaryzacji i zredukowanie kosztów związanych z obszarem IT.

Poprawa przejrzystości i sprawności

Dzięki centralnemu źródłu danych, umożliwiającemu użytkownikom korzystanie z zaleźnego od zajmowanych stanowisk dostępu do informacji, jak również dzięki dostępowi do bieżących danych oraz narzędzi analitycznych i sprawozdawczych producenci korzystający z Microsoft Dynamics NAV mają lepszy wgląd w swoje przedsiębiorstwo i większą możliwość podejmowania trafnych decyzji. Nucleus odkrył, że to właśnie większa przejrzystość i dostęp do informacji potrzebnych w procesie decyzyjnym stanowiły główną motywację do zakupu Microsoft Dynamics NAV.

Zwiększone klarowność i sprawność przynoszą efekty w dwóch głównych dziedzinach; są to:

- wyższa produktywność pracowników w kontekście sprawozdawczości — personel traci mniej czasu na szukanie, zestawianie i analizowanie danych, dzięki czemu może się skupić na rozwijaniu przedsiębiorstwa,
- oszczędności w zakresie kosztów bezpośrednich — większa przejrzystość wydatków w całym łańcuchu dostaw pozwala odkryć, gdzie można wyeliminować lub zmniejszyć koszty. Dla niektórych użytkowników Microsoft Dynamics NAV oznaczało to ograniczenie kosztów przewozu i wysyłki, dla innych — ponad pięcioprocentową redukcję całkowitego kosztu wyprodukowanych towarów.

Ograniczenie kosztów przewozu i wysyłki było częstą korzyścią, którą użytkownicy Microsoft Dynamics NAV osiąkali dzięki większej przejrzystości cykli zamówień i dostaw.

Kolejną często wymienianą korzyścią dla użytkowników Microsoft Dynamics NAV była zwiększona sprawność. Odkryli oni, że większa przejrzystość i możliwość analizowania informacji w systemie umożliwiła im podejmowanie lepszych i szybszych decyzji dotyczących produktów, procesów i partnerów handlowych. Jest to szczególnie ważne w przypadku producentów, którzy muszą wykazać się zdolnością zarządzania wycofywaniem produktów: pewien użytkownik skrócił czas trwania tego procesu z 48 godzin do zaledwie 5 minut.

Zwiększona produktywność

Większa przejrzystość idzie w parze z poprawą produktywności, ponieważ użytkownicy poświęcają mniej czasu na szukanie i analizowanie danych oraz ręczne wprowadzanie informacji do różnych systemów i ujednocianie ich. Ponadto firma Microsoft dołożyła wszelkich starań, aby Microsoft Dynamics NAV był jeszcze łatwiejszy i bardziej intuicyjny w użyciu. Produktywność zwiększają interfejsy, strony główne i połączenie z systemami Microsoft Office i Microsoft Office SharePoint Server — wszystko jest dostosowane do stanowiska, na jakim pracuje dany użytkownik.

Producenci przestawiający się z konkurencyjnych systemów mogą oczekiwać, że dzięki Microsoft Dynamics NAV produktywność w firmie wzrośnie nawet o 20%.

Wspólne źródło danych pozwala zaoszczędzić czas, który dotychczas potrzebny był na przepisywanie lub ujednolicanie informacji zawartych w różnych systemach.

- Producent przestawiający się z Peachtree na Microsoft Dynamics NAV zauważył, że aplikacja „we wszystkich działach pozwala zaoszczędzić w sumie 10–20 godzin tygodniowo. Przez miesiąc zaoszczędzamy nawet o tydzień więcej, niż zaoszczędzilibyśmy bez tego systemu.”
- Inny klient stwierdził: „Wcześniej nie mieliśmy do czynienia z dużą ilością danych. Dysponowaliśmy tylko ręcznie tworzonymi raportami i najważniejszymi tabelami na potrzeby sprawozdawczości, które trzeba było łączyć, nie były więc bardzo szczegółowe. [Microsoft Dynamics NAV] pozwala nam zbierać informacje w bardziej gruntowny sposób.”
- Jeszcze inny pochwalił się: „Kiedy zaczęliśmy pracę z Microsoft Dynamics NAV, nasze przychody wynosiły niecałe 20 milionów USD; teraz sięgają 40 milionów, a my nie zwiększyliśmy zatrudnienia. Udało się nam więc podwoić zysk, utrzymując tę samą liczbę pracowników.”

W niektórych przypadkach użytkownikom Microsoft Dynamics NAV udawało się zwiększać przychody ponad dwukrotnie, choć nie dokonywali odpowiadającego tej zmianie zwiększenia liczby personelu.

Optymalizacja zarządzania kontaktami z klientami

Microsoft Dynamics NAV pozwala producentom uelastyczyć i usprawnić procesy, co pozwala im natychmiast odpowiadać na nowe inicjatywy i wnioski klientów. Większa przejrzystość operacji umożliwia wytwórcom podniesienie trafności sprzedaży przyszłej produkcji, szybkie odpowiadanie na pytania klientów dotyczące statusu zamówień i dostaw oraz odpowiednie zaangażowanie w zmiany i wyjątki. Dzięki Microsoft Dynamics NAV firmy mogą zazwyczaj podnieść zarówno sprzedaż, jak i produktywność w zakresie obsługi klienta.

- „W samym dziale obsługi klienta dzienna liczba zleceń wzrosła średnio z 75 do 120, a my zatrudniliśmy tylko jedną dodatkową osobę [do pięcioosobowego personelu], aby pomogła w obsłudze większej liczby zamówień.”
- „Wcześniej zamówienia wprowadzano ręcznie. Trwało to jakieś półtora tygodnia. Teraz terminal POS jest podłączony do systemu ERP, więc zamówienia są wprowadzane automatycznie.”

Lepsze zarządzanie zapasami

Większa przejrzystość magazynowania i produkcji, duże możliwości planowania sprzedaży i aktualne informacje o zasobach sprawiają, że użytkownicy Microsoft Dynamics NAV mogą zredukować nakłady związane z zapasami, jednocześnie utrzymując lub nawet zwiększając poziom dostaw do klientów. Skutkuje to często utratą mniejszej ilości towarów oraz niższymi kosztami sprzedaży produktów.

- „Wcześniej przeprowadzaliśmy inwentaryzację raz na rok, teraz dokonujemy jej kilka razy dziennie. Straty związane z różnicami stanu spadły do 1000 USD na każde 4 mln USD wartości towarów. Wcześniej wynosiły między 60 000 a 70 000 USD rocznie.”
- „Wszystkie nasze zestawienia materiałowe udostępniliśmy w sieci operatorom, a kiedy znajdzie się w nich jakiś błąd, można go szybko skorygować. Zmniejszyło to ilość papierkowej roboty. Chcieliśmy osiągnąć obniżkę kosztów sprzedaży towarów o 5% w skali roku — i udało się.”

Niższe koszty IT

Wielu producentów wprowadzających Microsoft Dynamics NAV stosowało dotychczas rozwiązania punktowe oraz korzystało z ręcznie wykonywanych procesów i arkuszy

kalkulacyjnych. Obecnie czerpią oni korzyści ze zintegrowanej i elastycznej natury systemu i redukują koszty związane z obszarem IT w dwóch głównych dziedzinach.

- Połączenie z systemami Microsoft Office, CRM i innymi aplikacjami pozwala oszczędzić czas, który byłby potrzebny do ręcznego przenoszenia danych między systemami.
- Firmy korzystające dotychczas z innej aplikacji mogły ponownie wykorzystać sprzęt komputerowy, wyeliminować opłaty licencyjne i skierować zasoby przeznaczone na dział IT do innych projektów.

Okazuje się także, że dzięki dużym możliwościom tworzenia raportów i intuicyjnej naturze aplikacji działy IT zużywają mniej czasu na ich sporządzanie i szkolenie użytkowników.

WNIOSKI

Nucleus doszedł do wniosku, że w środowisku ekonomicznym, w którym liczne małe i średnie przedsiębiorstwa z trudem dają sobie radę, wielu użytkowników Microsoft Dynamics NAV potrafiło utrzymać znaczny wzrost wyników przedsiębiorstwa, optymalizując proces wprowadzania zamówień i zarządzania klientami, zmniejszając nakład pracy działów IT, finansów i księgowości związany z ręcznym wprowadzaniem danych, a także automatyzując inne procesy, które wcześniej zajmowały personelowi dużo czasu. Poza automatyzacją podstawowych zadań Microsoft Dynamics NAV umożliwia uzyskanie większej przejrzystości łańcucha dostaw i procesu inwentaryzacji, a także optymalizację obsługi klienta, zwiększenie precyzji oferty i przyspieszenie transakcji. Producenci nieposiadający scentralizowanej aplikacji ERP, którzy zdecydują się zastosować Microsoft Dynamics NAV, prawdopodobnie szybko osiągną zwrot z inwestycji dzięki samemu wzrostowi poziomu produktywności i oszczędności. Odpowiednio wdrożona aplikacja Microsoft Dynamics NAV może przynieść zwrot poniesionych kosztów w ciągu niecałego roku.