



**„Potrebovali sme inovovať firemný informačný systém a to je neľahká úloha, ako keď musíte preplávať širokú prudkú rieku. Najhoršie čo sa môže stať, že sa v nej utopíte a nie je dôležité či pre nedostatok zdrojov, času, či personálnych možností. SAP Business One a ľudia z IDS Scheer garantovali, že túto rieku preplávame. Tak sme skočili ... a dnes sme už na druhom brehu.“**

Jaroslav Paulický, výkonný riaditeľ spoločnosti Autopolis, s.r.o.

## V SKRATKE

### Zhrnutie

Spoločnosť Autopolis, s.r.o., Bratislava pôsobí na trhu od roku 1998 ako autorizovaný predajca osobných a ľahkých úžitkových vozidiel značky Nissan. Používa riešenie SAP Business One.

### Odvetvie

Retail

### Web

[www.autopolis.sk](http://www.autopolis.sk)

### Kľúčové potreby

- Integrovaný systém pokrývajúci celé spektrum činností firmy
- Dlhodobá spoľahlivosť a stabilita
- Kompatibilita s výrobcom

### Riešenia a služby

SAP Business One

### Implementačný partner

IDS Scheer Slovakia, s.r.o.

### Databáza

MS SQL

### Hardware

IBM

### Operačný systém

Microsoft Windows NT

### Počet užívateľ'ov

15

## Softvér od SAP môžu používať aj malé firmy

**Informačný podnikový systém SAP Business One je riešením pre podniky s menším počtom zamestnancov. Na Slovensku ho používa už viac ako päťdesiat firiem.**

Ak sa povie SAP, väčšina ľudí sa vybaví špičkový podnikový systém, ktorý si môžu dovoliť len veľké spoločnosti. SAP síce používajú hlavne vlajkové lode ekonomiky, no čoraz častejšie si nachádza miesto aj vo firmách s menším počtom zamestnancov.

Jednou z nich je aj bratislavská spoločnosť Autopolis, ktorá si zakúpila pätnásť licencií na SAP Business One. Tento produkt ponúka rovnaké pracovné prostredie ako „veľký“ SAP, spĺňa špecifické požiadavky malých firiem, jeho implementácia je rýchla, jednoduchá a cenovo prijateľná.

Autopolis je zmluvným predajcom automobilov Nissan. Ročne predáva okolo tristo nových a zhruba sto ojazdených vozidiel. Zároveň urobí viac než 6-tisíc servisných zásahov, pričom do tohto počtu sú zahrnuté drobné zákroky, ale tiež náročné opravy havarovaných áut. Zamestnáva 27 ľudí, s ktorými v roku 2005 dosiahol tržby takmer 270 miliónov korún.

### Pred zavedením SAP Business One

Autopolis mal oddelené informačné systémy pre účtovníctvo, mzdy, skladové hospodárstvo, servis a ďalšie oblasti od lokálnej firmy. „Bol to však už technologicky zastaraný produkt. Okrem toho, že dáta neboli na jednom mieste, prekážalo nám tiež to, že ak jeden pracovník robil s aplikáciou, druhý ju nemohol

používať, alebo len čiastočne. Z tohto dôvodu sme už nechceli ísť cestou jeho aktualizácie, ale rozhodli sme sa pre celkom nový systém,“ hovorí výkonný riaditeľ Autopolisu Jaroslav Paulický.

### **Prečo práve SAP Business One**

Hlavným dôvodom, prečo sa Autopolis rozhodol pre SAP Business One, boli garancie, ktoré poskytuje firma SAP. „Je veľmi reálne, že SAP tu bude aj o desať rokov. Aj my tu ešte o desať rokov chceme byť, preto sú pre nás garancie veľmi dôležité,“ vysvetľuje riaditeľ Autopolisu. Ďalšími rozhodujúcimi skutočnosťami bolo, že ide o úplne integrovaný systém s výbornou ergonomiou používateľského prostredia. A samozrejme fakt, že SAP používa aj „veľký Nissan“.

Podnikový informačný systém SAP používa tiež centrála japonskej automobilky Nissan pre krajiny V4 v Budapešti, hlavný dodávateľ Autopolisu. Slovenský predajca sa netají, že aj to bol jeden z dôvodov prečo si vybral práve SAP Business One. Perspektívne sa totiž chce napojiť na centrálnu databázu, čo umožní efektívnejšie plánovať servisné práce a precíznejšie riadiť skladové zásoby a tým rýchlejšie realizovať opravy.

### **Čo Autopolis potreboval**

Autopolis je malá firma, ktorá nezamestnáva ani jedného vlastného IT špecialistu. Preto keď sa rozhodovala pre zmenu podnikového systému, nepožadovala riešenie šité na mieru, ale štandardizovaný produkt, ktorého správa a údržba bude jednoduchá, či už z hľadiska aktualizácií, nárokov na hardvér alebo nákladov. „V niečom sme sa museli prispôsobiť, ale nakoniec sme našli riešenie, s ktorým sme spokojní,“ zdôrazňuje J. Paulický.

**„Keď sme predtým preberali havarované auto, trvalo nekonečne dlho kým sme vystavili zákazku. Dnes to trvá chvíľu a znamená to pre nás výraznú úsporu času.“**

Jaroslav Paulický, výkonný riaditeľ spoločnosti Autopolis

SAP Business One nie je parametrizovateľný do takej miery ako jeho väčší brat, ale nároky malých a stredných firiem spoľahlivo plní. Autopolis posudzoval aj riešenia konkurenčných firiem, ale ani jedna podľa neho nedokázala ponúknuť taký vyvážený a univerzálny produkt ako je SAP Business One.

### **Ako dlho trvala implementácia**

Nasadenie systému mala na starosti spoločnosť IDS Scheer Slovakia. Technická implementácia trvala dva až

tri dni a uskutočnila sa bez toho, aby Autopolis musel prerušiť prevádzku. Jej súčasťou bola aj výmena hardvérovej platformy. Potom nasledovala trojtýždňová etapa vyladovania systému, ktorá prebiehala formou seminárov. Zamestnanci vznášali pripomienky a popritom sa učili systém používať. Pre menšie podniky, ktoré nemôžu vynaložiť stovky tisíc korún na analýzu firemných procesov, je takéto riešenie najlepšie,“ konštatuje konzultant IDS Scheer Slovakia Roman Tunák.

### **Čo priniesol SAP Business One**

Pre Autopolis je najdôležitejšie, že teraz má všetky dáta sústredené na jednom mieste. Vďaka tomu môže lepšie plánovať, riadiť zamestnancov a rozhodovať sa podľa aktuálnych dát. Zodpovední pracovníci a manažéri majú prehľad o stave

**„V autoservise je to ako v nemocnici.**

**Klienti sa potrebujú porozprávať s**

**technikom v akom stave je ich miláčik.**

**Doteraz na to nebol čas. SAP Business**

**One nám však priniesol výraznú úsporu**

**času. A pociťujú to aj zákazníci.“**

Jaroslav Paulický, výkonný riaditeľ spoločnosti Autopolis

každého obchodného prípadu, od objednávky až po fakturáciu, ako aj o vyťažnosti jednotlivých pracovníkov. Ak sa predtým chcel obchodník dozvedieť v akom štádiu je zákazka, musel zísť za technikom alebo zatelefonovať kolegovi, teraz mu stačí niekoľkokrát kliknúť myšou. Nárast efektivity je viac ako zreteľný, pripúšťajú pracovníci Autopolisu.

Hoci nebýva vždy zvykom, aby zamestnanci prijali zmenu podnikového systému hneď od začiatku pozitívne, v prípade SAP Business One v Autopolise to tak bolo. „Dokonca s nadšením,“ tvrdí riaditeľ. „Keď sme predtým preberali havarované auto, trvalo nekonečne dlho kým sme vystavili zákazku. Tá v takýchto prípadoch obsahuje aj viac ako sto položiek, čiže dielcov a komponentov, ktoré treba vymeniť. Všetko ešte komplikujú pripomienky likvidátorov poisťovacích spoločností. Dnes to trvá chvíľu a znamená to pre nás výraznú úsporu času.“

### **A čo bude ďalej**

Autopolis si dal za cieľ ďalej zlepšovať zručnosti personálu, aby z nového podnikového systému vedeli vyťažiť maximum. V budúcnosti chce začať používať platobné terminály a rozšíriť zákaznícky servis na internete. SAP Business One je už dnes pripravený splniť tieto požiadavky.