

# Řešení CCV Stavebniny ve společnosti PRO-DOMA

SYSTÉM ŘEŠÍ NA MÍRU SPECIFICKÉ  
POŽADAVKY DODÁVEK STAVEBNÍHO  
MATERIÁLU.



## Společnost PRO-DOMA

působí na trhu již 20 let jako prodejce stavebního materiálu a potřeb pro řemeslníky. Zabývá se velkoobchodním i maloobchodním prodejem napříč Českou republikou, má více než 40 maloobchodních středisek a dodává stavební materiál do dalších více než 200 tuzemských stavebnin. Za dobu svého působení si vybudovala na trhu pozici jednoho ze tří nejsilnějších stavebninových řetězců. V silném konkurenčním prostředí firmě účinně pomáhá k vyšší efektivitě i Microsoft Dynamics NAV, který implementovala společnost CCV Informační systémy.

## Cesta k expanzi vedla přes podnikový systém

Když se vedení společnosti PRO-DOMA rozhodlo o nasazení podnikového informačního systému, stála firma na prahu plánované expanze. Ta vyžadovala uzpůsobení celé koncepce nákupu a prodeje tak, aby se procesy implementované v informačním systému staly katalyzátorem další prosperity. V tomto období se skokově několikanásobně zvedl počet zaměstnanců a firma překročila miliardu obdytu. Hledal se takový informační systém, který by byl dostatečně výkonný, odpovídal všem oborovým potřebám a zároveň účinně podpořil firmu v dalším rozvoji.

„Naše rozsáhlá síť potřebovala systém na míru oboru stavebních hmot, naše práce je díky tomu mnohem efektivnější než dříve. Došlo k poklesu zásob na maloobchodních prodejnách a jsme schopni nabízet našim zákazníkům ještě kvalitnější služby.“

Jan Mařínek, manažer provozu společnosti PRO-DOMA



## Požadavky na řešení

- Přejít k větší centralizaci a detailnějšímu řízení.
- Zavést položkovou evidenci a vyhodnocování prodeje jednotlivých položek zboží.
- Optimalizovat sortiment na každé prodejně; přihlížet k dosahované marži, obrátce zásob, dopravním nákladům, ceně skladových ploch.
- Centrálně udržovat ceny; zaručit, aby všichni obchodníci znali aktuální zboží, které mohou aktuálně nabídnout, kdy a za kolik.
- Způsob objednávání zboží zprůhlednit, zrychlit a co nejvíce zautomatizovat.

## Nasazení řešení CCV Stavebniny

Na základě pečlivé analýzy byl vybrán informační systém Microsoft Dynamics NAV a implementační tým společnosti CCV Informační systémy, který je oborově orientován právě na oblast stavebninových materiálů, obchodu a logistiky a je tedy schopen vytvořit pro společnost systém šitý na míru. Pokrytí dodavatelsko-odběratelských potřeb společnosti si vyžádalo, aby se standardní funkce systému rozšířily o řadu specializovaných modulů pro oblasti maloobchodního a tranzitního prodeje, řízení centrální cenotvorby a sortimentu, vyhodnocení úspěšnosti obchodování, centralizaci nákupu, obalové saldo a v neposlední řadě pro elektronickou komunikaci s dodavateli a vybranými odběrateli.

## Oborově upravený systém řeší i velmi specifické požadavky

Výsledkem implementace je systém schopný řešit, kromě všech běžných obchodních činností, i velmi specifické požadavky, například v oblasti cenotvorby, logistiky a šíře sortimentu. Každý prodejce má okamžitý přístup k úplné obchodní informaci dodavatele, což ústí ve velmi rychlé zpracování nabídek. Aby se redukovaly dopravní náklady, došlo též k vyčlenění částí sortimentu s povinností sdružovat nákupní požadavky a realizovat objednávky z jednoho místa prostřednictvím centrály. Systém ve společnosti PRO-DOMA podporuje také zvláštní způsob obchodování, tzv. tranzitní prodej. V této situaci odběratel sice objednává zboží přímo u jeho výrobce, ale z důvodu výhodných obchodních podmínek je zboží fakturováno v linii výrobce - velkoobchodní společnost - odběratel.

## Zásoby klesly o 15 % a produktivita stoupla o 30 %.

PRO-DOMA může nyní také detailně sledovat efektivnost jednotlivých sortimentních položek. To směřuje k optimalizaci maloobchodně nabízeného sortimentu, a tím k poklesu zásob na maloobchodních prodejnách až o 15 %, aniž by byla dotčena šíře sortimentu. Díky zautomatizování procesu se

## Případová studie



## Profil řešení

Řešení CCV Stavebniny je postaveno na produktu Microsoft Dynamics NAV a je považováno za profesionální komplexní řešení pro dodavatele stavebního materiálu, které řeší specifické oblasti tohoto podnikání. Zejména společnosti obchodující se stavebninami pak oceňují centrální cenotvorbu a nákup, tranzitní objednávky a jejich automatizované zpracování. U společnosti PRO-DOMA znamenalo nasazení tohoto řešení snížení zásob na maloobchodních prodejnách, celkové zefektivnění práce a rozšiřování společnosti o další maloobchodní prodejny.



**OPERATIVNOST A PŘESNÝ PŘEHLED O STAVU ZÁSOB  
ČI OPTIMÁLNÍ STAVY JEDNOTLIVÝCH SKLADOVÝCH POLOŽEK,  
ANIŽ BYCH DESÍTKY POBOČEK MUSEL OBJÍŽDĚT.**

zjednodušil, zrychlil a zefektivnil průběh tranzitních obchodů. Obsluha dosahuje vyšší produktivity a je schopna zpracovat o 30 % více obchodních případů. Možnost vyhodnotit každý obchodní případ v okamžiku jeho vzniku přispívá k udržení a optimalizaci dosahované marže.

Součástí řešení je také na míru upravený manažerský reporting pro kontrolu běžných statistik a marží, přes složitější analýzy každého obchodního případu, kreditní informace až po manažerské „makro“ výstupy v celé škále pohledů. V systému je také připravena agenda na dvoustranné i trojstranné zápočty. Díky tomu je společnost schopna jakýmkoliv způsobem navrhnout a provádět srovnání salda se svými obchodními partnery.

## Skladové a paletové hospodářství

Kromě skladových zásob, logistiky a dopravy poskytujete systém také agendu paletového hospodářství. Je tak možné přesně vyhodnocovat počty nakoupených a prodaných palet a mít tak přehled o stavu svého paletového konta vůči dodavatelům a odběratelům. Systém k položkám obalů automaticky eviduje a účtuje opotřebení, které vzniká používáním obalů, tzn. vrácení obalů je již vždy provedeno za částku poniženou o opotřebení. Pro rychlejší a přesnější práci pracovníků skladů je implementováno využívání radio-frekvenčních terminálů, které přednostně podporují procesy inventur zásob, příjmu na sklad a nákupu.

„Náš systém umožňuje mít kontrolu nejen nad tím, co se stalo, nebo momentálně děje, ale také nám umožňuje předvídat, co se stane. Je podporou růstu, prosperity a nebrání akvizicím. Jeho hlavní devizou je uživatelská přístupnost, schopnost zvládat procesy napříč obchodní sítí s jistotou a stabilitou. Tuto devizu pak podtrhuje jeho pravidelná inovace. Nepřímo tak určuje naši konkurenceschopnost, produktivitu a podporuje nás v dalším růstu“

*Petr Vaněrka, generální ředitel společnosti PRO-DOMA*

## Dostupnější zboží znamená levnější zboží

Microsoft Dynamics NAV podporuje standardizaci procesů ve firmě a tím přináší možnost efektivního a rychlého růstu. Společnost PRO-DOMA se neustále rozšiřuje, v jednom roce se rozrostla o 12 maloobchodních prodejen. S růstem firmy dochází také k dalšímu postupnému rozvoji samotného systému, od pravidelného přechodu na nové verze až po rozvoj elektronické výměny dokladů s obchodními partnery, které zahrnuje jak možnosti standardní EDI fakturace (Electronic Data Interchange), tak PDF fakturace odběratelům s využitím elektronického podpisu.

## Přínosy řešení

- **Položková evidence zásob a pohybu zboží, sledování obrátky zásob**  
Dnes je možno detailně sledovat efektivitu jednotlivých sortimentních položek. To směřuje k optimalizaci maloobchodně nabízeného sortimentu a tím k poklesu zásob na maloobchodních prodejnách až o 15%.
- **Možnost expanze**  
Byla vytvořena vzorová prodejna, systém podporuje standardizaci procesů ve společnosti a tím přináší možnost efektivní a rychlé expanze. Za jeden rok se rozšířila o 12 nových maloobchodních prodejen.
- **Vyhodnocení obchodního případu**  
Nový systém sebou přinesl možnost vyhodnotit každý obchodní případ v okamžiku jeho vzniku, což velmi přispívá k udržení a zvýšení dosahované marže.
- **Automatizace procesů tranzitního obchodu**  
Velmi jednoduše lze provádět tento druh obchodu, díky tomu, že systém obsahuje všechny potřebné informace. Je možné tento proces téměř automatizovat. Obsluha zde dosahuje vyšší produktivity a je schopna zpracovat o 30% více takovýchto obchodních případů.



**KAŽDOU DODÁVKU ŘEŠENÍ REALIZUJEME  
JAKO KOMPLEXNÍ PROJEKT**

Case study

## Profil dodavatele

CCV Informační systémy působí na trhu od roku 1992 a patří k významným hráčům domácí scény oboru informačních systémů. Poskytuje komplexní služby ve vývoji, poradenství a implementaci podnikových informačních systémů (Microsoft Dynamics) a dalších softwarových aplikací pro vybrané oblasti podnikání. Specializuje se na řešení pro poskytování elektronické výměny dat (EDI Orion), zabezpečuje bezpapírový oběh obchodních dokladů. Vyvíjí speciální řešení (registry, portály) pro státní správu. CCV Informační systémy udržuje certifikát systému kvality ISO 9001:2009, je partnerem společnosti Microsoft s titulem Microsoft Gold Certified partner a s kompetencí Microsoft Business Solutions pro implementace systémů Microsoft Dynamics na nejvyšší úrovni.



**CCV**  
informační systémy

WWW.CCV.CZ