

PAVEL VRKOČ

INCADEA JE SPRÁVNÁ VOLBA DMS PRO AUTODEALERSTVÍ

CarTec Group, autorizovaný prodejce a servis vozů BMW, implementovala aplikační programové vybavení Microsoft Dynamics NAV – incadea.engine® verzi BMW jako první z dvaceti prodejců vozů BMW v Čechách a na Slovensku. Na průběh pilotní implementace informačního systému, na jeho funkčnost a výhody jsme se zeptali Pavla Vrkoče, IT manažera společnosti CarTec Group.

Na podzim loňského roku jste rozšířili Vaše zastoupení BMW o další pobočku. K Ostravě a Liberci tak přibyla i Praha. Jak se Vám to podařilo? Vstoupit na pražský trh bylo naším dlouhodobým záměrem. Majitel společnosti CarTec Group Ing. Karel Kadlec učinil majitelům dealerství Auto Base nabídku začátkem roku 2012, v průběhu léta se finalizovala konečná dohoda a od září jsme se stali vlastníky společnosti Auto Base. Od ledna 2013 jsme společnost přejmenovali na CarTec Praha. Abychom vyhověli přísným standardům BMW, čeká nás na jaře 2013 celková rekonstrukce, a to jak interiéru, tak exteriérů, dle posledních standardů BMW Ci. Bylo to poprvé, co jsme kupovali již existující společnost i s jejími zaměstnanci. Pro pražský tým nastal velký obrát v podobě změny procesů a zavedení jiných postupů, ale už po pěti měsících je vidět velký kus práce.

Ve všech třech zastoupeních používáte stejný informační systém Microsoft Dynamics NAV – incadea.engine®, co vás k němu vlastně přivedlo? Systém Microsoft Dynamics NAV – incadea je jediný informační systém, podporovaný společností BMW AG pro dealery BMW a MINI. Takže v roce 2007 pro nás přechod na tento dlouho očekávaný systém znamenal velkou změnu. Do té doby totiž neexistoval žádný jiný systém, který by dokázal plnohodnotně využít propojení s ostatními aplikacemi od BMW, od katalogu náhradních dílů až k datové komunikaci s výrobcem.



Co všechno teď incadea v CarTec Group dělá? Jedná se o informační systém zajišťující skladové hospodářství náhradních dílů i vozidel, komplexní servisní procesy, časovou evidenci pracovníků a dále vedení účetnictví celé společnosti. Jako rozšíření je propojení s ostatními systémy od BMW. Ve zkratce: od vytvoření zakázky, přes její realizaci, vytvoření faktury až po vyúčtování v účtárně.

Mohl byste stručně zhodnotit spokojenost s kvalitou a úrovní dodávek u vašeho partnera – společnosti WEBCOM? Se společností Webcom spolupracujeme již od roku 2007. Musím dodat, že i po pěti letech se setkávám se stále stejnými lidmi, což dnes nebývá zcela běžný jev. Na začátku implementace v Ostravě jsme byli v kontaktu velice často, protože bylo potřeba udělat spoustu práce, z důvodu pilotní implementace. Při druhé implementaci v Liberci, kde se incadea nasazovala „na zelené louce“ v nové firmě, byla spolupráce naopak velice krátká a svižná: proškolení nových zaměstnanců, podpora na místě v prvních dnech a následných několik dnů vzdálené podpory. Nic víc nebylo potřeba. Nynější spolupráce spočívá v řešení běžných provozních záležitostí,

kdy jsme si již zvykli na vysoký standard služeb poskytovaný touto společností.

Jaké v tom, že využíváte systém incadea, vidíte přínosy? Jak jsem již uvedl, hlavní devizou systému je spolupráce s ostatními programy a produkty od BMW. Dalším přínosem je přímá orientace systému na oblast dealerů automobilů a jeho přizpůsobení procesům, které jsou v této oblasti.

Byly nějaké problémy v průběhu implementace? V roce 2007 nás oslovilo BMW s nabídkou uskutečnit na našem dealerství pilotní nasazení incadea v České republice, což obnášelo implementovat a doladit nový informační systém společně s implementačním týmem Webcomu. Výsledkem byla vyzkoušená verze, určená k nasazení k ostatním dealerům BMW v ČR. Druhou zkušenost z implementace jsme získali v Liberci, kdy jsme dostali hotový produkt, připravili vstupní data a začali pracovat. Kromě drobných problémů a nutnosti doladění vše fungovalo od prvního dne.

Jaké vidíte výhody oproti předchozímu informačnímu systému? Důležitá je pro nás plná podpora informačního systému od BMW a připravené komunikační rozhraní s ostatními aplikacemi od BMW. Druhá výhoda, kterou všichni naši pracovníci viděli již od prvního spuštění, byla rychlost systému, daná technologií Microsoft Dynamics NAV. Z hlediska administrátora systému je obrovskou výhodou neexistence potřeby přeinstalace softwaru u jednotlivých uživatelů v případě změn v systému, což mnohdy představuje každodenní chleba pro správce IT v případě jiných systémů a technologií.

Jak se přechod na nový systém dotkl práce lidí? Co implementace nového systému znamenala pro lidi v CarTec Group? Implementace nového systému má několik fází. V první fázi je vše jiné, nové, takže lidé musí měnit své návyky a učit se nové systémy, jiný způsob ovládnutí, orientaci na jinak uspořádané obrazovce. Pak přijde druhá fáze, kdy si již ovládnutí osvojili a pochopili filozofii nového systému. Situace se uklidní. Pak by měla nastat třetí fáze, kdy lidé začnou využívat přidané možnosti a funkčnosti, které jim předchozí systém neumožňoval a díky jimž se jejich práce značně zjednoduší.

Barbora M. Wodinská
WEBCOM