

Případová studie

Sklářský gigant LASVIT digitalizuje obchodní procesy na cloudové platformě Microsoftu

LASVIT je přední česká designová a výrobní společnost v oblasti zakázkových svítidel a skla do architektury, která svůj celosvětový úspěch vybudovala jedinečným propojením české sklářské tradice, vysoké odbornosti řemeslníků a moderních technologií. Od založení v roce 2007 prochází LASVIT neustálým dynamickým rozvojem. K původním provozům postupně přibyla například renomovaná sklárna Ajeto a řada prodejních poboček rozmístěných po celém světě.

Největší benefity:

- ✓ **Dramatické snížení chybovosti v obchodních údajích díky jednoduššímu pořizování dat**
- ✓ **Významně rychlejší příjem a zpracování objednávek účtárnou díky chytré frontě úloh**
- ✓ **24 h denně mají obchodníci přístup k informacím – odkudkoliv, na jakémkoliv zařízení**

Proměny trhu i vnitřní změny vyžadují adekvátní digitální podporu

Společnost LASVIT od svého vzniku využívala mnoho různých IT systémů. Prudký růst a rozvoj s sebou přinesl také změny organizační struktury a začal klást mnohem vyšší nároky na práci s daty nebo procesní řízení. Přirozeně tedy vyvstala potřeba přizpůsobit firemní systémy zvyšujícím se nárokům na efektivitu práce a pokračující rozvoj.

Cíl, který si společnost definovala, je velmi jednoznačný – jako vysoce kreativní a spolehlivý dodavatel chce digitalizovat maximum procesů a lidské práce. Aby informace, se kterými pracuje, byly spolehlivé, kdykoliv dostupné a práce se systémy co nejvíce intuitivní. Aby firma byla připravena nejen na přítomnost, ale i na budoucnost.

LASVIT se proto obrátila na společnost Solitea s žádostí o modernizaci stávajícího systému pro řízení vztahů se zákazníky (CRM). Po pečlivém zvážení všech přínosů a výzev padlo rozhodnutí nahradit původní CRM systém běžící ve vlastním datovém centru novým cloudovým řešením. Řešením, které bude uživatelsky přívětivé, stále aktuální a nabídne uživatelům užitečné pomůcky. Solitea

pro realizaci těchto potřeb využila platformu Microsoft Dynamics 365 Sales, obohacenou o velmi užitečný doplněk pro snadnou správu designových šablon Documents Core Pack.

Hlavní přínosy nasazení

- ➔ Digitalizace obchodních procesů kromě jiných výhod i výrazně minimalizovala chybovost dat. Vstupní údaje zadané do systému obchodním zástupcem se nyní automaticky převádějí mezi formuláři a jsou ve stejné podobě zavedené do jednotlivých fází obchodního procesu.
- ➔ Core podnikový systém (Microsoft Dynamics NAV) umožnil řazení požadavků na zpracování objednávek do front úkolů. Tato nová funkčnost účetním výrazně zprehlednila a zjednodušila odbavování úloh.
- ➔ S pomocí mobilní aplikace mají obchodníci v rámci celosvětové sítě prodejen nyní k dispozici data doslova kdykoliv a kdekoliv a díky integraci s GPS navigací vždy včas a bez potíží dojedou k zákazníkovi.



Digitalizace procesu od získání klienta až po předání produktu

Nakonec Solitea digitalizovala a propojila nejen obchodní a účetní procesy. Zajímavou výzvou se ukázalo také propojení s řízením samotné realizace projektů. Ve spolupráci s dodavatelem systému pro řízení projektů se podařilo výrazně zrychlit celý obchodně-realizační proces. Informace, které obchodní zástupce zadával ručně nebo skrze řadu komunikačních kanálů, nyní stačí do systému vložit pouze jednou. Objednávky, dříve předávané ke zpracování na účtárnu ručně, se teď automaticky a na jedno stisknutí tlačítka řadí do inteligentní fronty úkolů. Vstupní data, která obchodníci v podobě různých tabulek v Excelu předávali projektovým manažerům, se dnes přenáší digitálně a v jednotné struktuře. A díky tomu také v celém systému již prakticky neexistují duplicity v datech.

To vše by nebylo možné bez zapojení zkušených členů realizačního týmu na straně společnosti LASVIT a Solitea, jakož i na straně dodavatele systému pro řízení projektů.

Výhody digitalizace ocení nejen LASVIT, ale i jeho klienti

Výsledkem realizované digitalizace je jednoduše řečeno efektivní propojení obchodních, účetních a projektových procesů. Nová funkčnost šetří pracovníkům čas. Nyní se mohou plně soustředit na to, co je skutečně důležité – přispět ke kontinuálnímu zlepšování zákaznické zkušenosti s produkty LASVIT. Projektový manažer díky standardizovanému formuláři získal od obchodních zástupců rámcový pohled na data, a navíc i možnost je automatizovaně zpracovávat ve „svém“ systému pro řízení projektů. Velkým přínosem pro LASVIT bylo zviditelnění zakázek až na úroveň jednotlivých položek, což ocenilo zejména oddělení kontroingu společnosti. Rozpad zakázky na příležitost a nabídku zvýšil transparentnost obchodního procesu a umožnil obchodnímu oddělení přesněji měřit pipeline. Pomyslnou třešničkou na dortu je pak globální podpora obchodních zástupců v přehledné mobilní aplikaci, díky které mají všechny informace neustále k dispozici.

"Určování trendu je velkou odpovědností každého leadera v oboru. LASVIT v tomto není výjimkou. Mluvíme nejen o globální úrovni, ale současně i o nejzákladnějších interních aktivitách. Právě tyto aktivity pomáhají dosahovat vysoké přidané hodnoty pro naše klienty. Díky dlouhodobé spolupráci se společností Solitea se nám daří kontinuálně optimalizovat obchodní a účetní procesy. Okamžité, hmatatelné přínosy nedávno dokončené migrace obchodního systému do cloudového prostředí jsou důkazem, že je naše strategie správná."

Ing. Jakub Svárovský | Manager of Information Technology, LASVIT

O společnosti LASVIT

Nadnárodní společnost LASVIT založil Leon Jakimič, který je již šestou generací liberecké sklářské rodiny. Firma na tradičních základech vybudovala moderní výrobu luxusního českého skla navrhovaného předními českými a zahraničními designery. Zákazníkům dodává nejen kolekce svítidel, nápojového a dekorativního skla, ale i skleněné stěny a vnější fasády budov. Lustry a světelnými instalacemi z její dílny je vybaveno téměř dva a půl tisíce hotelů, výletních lodí, soukromých rezidencí a dalších veřejných i soukromých prostor v celém světě. Dodává také poháry pro vítěze Tour de France, olympioniky, tenisové turnaje, ale i sošky pro ceny Thalie nebo Český lev a sama je držitelem řady prestižních ocenění. Prodejní pobočky a showroomy LASVIT najdete v Evropě, Asii, na Blízkém východě a v USA.

O společnosti Seyfor

Společnost **Seyfor** obsluhuje více než 250 000 spokojených firemních zákazníků v 15 zemích, kterým je schopná pokrývat až 100 % potřeb v oblasti informačních technologií a systémů. Aktuálně zaměstnává přes 1 200 lidí a aspiruje na evropského lídra v oblasti podnikových informačních systémů. **Seyfor** je držitelem nejvyšší úrovně partnerství Microsoft Gold Certified Partner a certifikovaným dodavatelem vlastních řešení technologie Dynamics 365.

Chcete podobné řešení?

+420 577 113 111

info.api@seyfor.com

Seyfor

seyfor.com