



Klijent: Violeta

Web stranica: www.violeta.com

Veličina klijenta: 100-5,000

Država: Bosna i Hercegovina

Industrija: Proizvodnja, veleprodaja,
maloprodaja

Partner: BBS

Profil klijenta

Violeta je proizvođač premium proizvoda za higijenu i čišćenje u domaćinstvu, kao što su kuhinjski ručnici, higijenski ulošci, toaletni papiri, vlažne maramice, papirne maramice, papirne salvete, deterdženti za kućnu i osobnu higijenu. Tvrtka se osim toga bavi i distribucijom popularnih europskih brendova, kao što su Ferrero, Barilla, Filiz, Paladin, Ehrmann, Evian, PIK, Frico i ostali.

Proizvodi i usluge

- Microsoft Dynamics
 - Microsoft Dynamics NAV 2013 R2
 - Microsoft Windows Server 2012
 - Microsoft SQL Server 2012

Za više informacija o Microsoft studijama slučaja molimo posjetite:

www.microsoft.com/casestudies

Regionalni proizvođač proizvoda za domaćinstvo poboljšao sposobnost za rast

“Najveća korist za Violetu je bila unaprijeđena organizacijska fleksibilnost. Microsoft Dynamics NAV nam obezbjeđuje sve informacije koje nam trebaju i kad nam trebaju. Ovo rješenje nam daje bolji uvid u naše aktivnosti i rad, dok nam ujedno pruža sve informacije koje nam trebaju, da možemo funkcionirati još efikasnije.”

Ante Miloš, generalni direktor, Violeta

Violeta je vodeći regionalni proizvođač premium proizvoda za čišćenje, domaćinstvo i ličnu higijenu, koji djeluje u 14 država. Tvrtka je koristila rješenje jednog manjeg regionalnog partnera, koji nije više mogao pružati potrebnu podršku i mogućnosti za razvoj i rast. Violeta se zato odlučila za saradnju sa lokalnim partnerom, Bosnien Business Systems d.o.o. (BBS), da bi uvela rješenje Microsoft Dynamics NAV 2013 na svim nivoima svojih aktivnosti. Novo rješenje značajno poboljšava sposobnost tvrtke da raste i proširi svoje poslovanje. Microsoft Dynamics NAV nudi fleksibilan i suvremen temelj, čime kompaniji pruža mogućnost da skalira svoj ERP sustav i po potrebi dodaje nove funkcionalnosti, sve uz poboljšan uvid u njene aktivnosti.

Poslovne potrebe

Violeta je proizvođač premium proizvoda za higijenu i čišćenje u domaćinstvu, kao što su kuhinjski ručnici, higijenski ulošci, toaletni papiri, vlažne i papirne maramice,

papirne salvete, deterdženti za kućnu i osobnu higijenu. Violeta se bavi i distribucijom poznatih europskih brendova, kao što su Ferrero, Barilla, Filiz, Paladin, Ehrmann, Evian, PIK, Frico i ostali.



Tvrtka kao regionalni lider u papirnim i higijenskim proizvodima djeluje u 14 država i brzo se širi, zapošljavajući 900 osoba u više država.

Violeta je ranije koristila softversko rješenje koje je razvila jedna slovenska kompanija i koje je ispunjavalo određene specifične zahtjeve, ali nije bilo sposobno da prati rast kompanije. "Dok smo mi rasli, pojavila se potreba za poboljšanom organizacijom, a to je softversko rješenje imalo ograničenja koja su nam spriječila implementaciju nadogradnji sustava koje smo trebali," kaže Ante Miloš, generalni direktor u Violeti. "Pored toga nam je trebala i bolja podrška, a pošto je rješenje koje smo tada koristili bilo proizvod manje softverske firme, jednostavno nismo imali izbora."

Osim toga, Violeta je koristila i veći broj različitih rješenja za podršku svojim različitim djelatnostima, zbog čega se je pojavila potreba da se sve to ujedini u jednom softverskom rješenju.

Cilj Violete je bio da olakša rad svojim zaposlenim i poboljša njihovu produktivnost, sve u svrhu efikasnijeg rada i podrške rastu tvrtke u toku proširenja poslovanja u regiji.

Rješenje

U Violeti se već koristio Microsoft Dynamics NAV 4 za podršku proizvodnim procesima. "Jako smo bili zadovoljni sa rješenjem, ali smo isto tako i htjeli da vidimo šta sve može Microsoft Dynamics AX," objasnio je Miloš. "Naše istraživanje je pokazalo da bismo teško našli neku regionalnu kompaniju za takvo rješenje. Zato smo se odlučili za NAV, koji može da podržava sve naše aktivnosti."

Za implementaciju se Violeta obratila kompaniji Bosnien Business Systems d.o.o.

(BBS), koja je lider u poslovnim rješenjima. Rješenje je bilo implementirano na platformama Microsoft Dynamics NAV 2013 R2, Microsoft Windows Server 2012 i Microsoft SQL Server 2012.

"Sa projektnim timom iz Violete smo izgradili izuzetan partnerski odnos te smo zajedničkim snagama rješavali sve izazove koje je implementacija nosila sa sobom," objašnjava Elma Crljenica, vođa softver službe u BBS-u. "Kroz ovaj projekat smo bili u prilici dosta toga i naučiti od našeg klijenta. Nadamo se da smo formirali dobru osnovu za buduće projekte."

Rješenje je najprije implementirano u manjem dijelu tvrtke, u Sloveniji, da bi se testirala pouzdanost i funkcionalnost. Nakon pozitivnih rezultata, rješenje je implementirano na cijelu tvrtku tako da je u punu upotrebu pušteno 1. siječnja 2015.

"Glavni izazov u implementaciji je bio što je gotovo cijela tvrtka počela sa korištenjem u istom trenutku," kaže Miloš. "Na početku smo imali poteškoća sa korisnicima, u vezi sa pravilnom upotrebom rješenja. Uprkos opsežnoj obuci prije korištenja, ipak je bilo veliko opterećenje na ključnim korisnicima."

Prednosti

Jedan integrirani ERP sustav u cijeloj tvrtki je za tvrtku, koja brzo raste kao Violeta, jako važna prednost. Violeta koristi Microsoft Dynamics NAV 2013 za podršku veleprodaji, maloprodaji i proizvodnji te je podigla efikasnost rada na svim tim poslovnim područjima.

Microsoft Dynamics NAV je razumljivo i pristupačno rješenje koje podiže produktivnost i efikasnost zaposlenih u Violeti, a oni sada mogu još više da

doprinesu dinamičkom rastu tvrtke u regionu. Violeta ima preko 100 licenci za istovremene korisnike, a ukupno oko 180 krajnjih korisnika.

"Glavna prednost za Violetu je bila unaprijeđena organizacijska fleksibilnost," tvrdi Miloš. "Microsoft Dynamics NAV nam obezbjeđuje sve informacije koje nam trebaju i kada nam trebaju, dok nam ovo rješenje pruža bolji uvid u naše aktivnosti i rad, pružajući sve potrebne informacije koje nam trebaju da bismo efikasnije radili."

Implementacija Microsoftovog ERP sistema je za Violetu stvorila fleksibilan temelj za buduću rast. Kompanija sada može na jednostavan način da nadograđuje svoje softverske sisteme, da bi se bolje odazivala na rast tvrtke i nove poslovne zahtjeve koje ovaj rast traži.

Implementirajući integrirano rješenje u jednom sustavu, Violeti se pruža mogućnost da efikasnije funkcioniše, što dalje potiče potencial za rast.

"Violeta je prava studija slučaja za kompanije koje održavaju svoju kompetitivnost, odazivajući se na nove tržišne uslove i globalnu konkurenciju," kaže Goran Šabović, generalni direktor BBS-a. "Violeta je uvažila svoju viziju i svoje ciljeve za rast te se poslužila modernom tehnologijom da bi stvorila nove poslovne prilike."