

## Reference: Pramos, spol. s r.o.

Supplier: Asseco Solutions

Product: Helios Red

**Field of activity****Web pages**<http://www.pramoscyklosport.cz/>**Turnover**

40 000 000 Kč

**Activity description****Initial situation before ERP deployment**

Od počátku vzniku společnosti bylo na všech prodejnách zboží přijímáno i oceňováno klasickým způsobem, tj. bez použití výpočetní techniky. Prodej byl veden přes elektronické pokladny, bez specifikace jednotlivých položek. Na centrále bylo vedeno účetnictví v dnes již hodně zastaralém programu. Ten však nepodával okamžité a přesné informace pro správné a efektivní řízení maloobchodního prodeje. Bylo tedy rozhodnuto vyhledat takový systém, který by propojil nákup, oceňování i prodej s centrálou, dále pak zdokumentovat pohyb zboží a poskytl mimo jiné i přehled o obrátce jednotlivých položek zboží a o dosahované obchodní marži. „Další důležitou položkou měla být i kontrolní úloha,“ říká Jaroslav Machala, jednatel společnosti Pramos.

**ERP type**

for trade company

**Type of ERP running**

On own server

**Server provision**

I have a server

**Number of users of ERP**

11 - 25 users

**Budget for ERP**

Under 250,000 CZK

**Implementation country****Language versions****Connection to existing systems**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

## Deployed solution

První instalace HELIOS Red proběhla již v roce 2006, kdy byl v centrále společnosti spuštěn systém s moduly Účetnictví, Bankovní operace, Majetek, Mzdy a personalistika pro vedení účetních a ekonomických agend a moduly Skladová evidence zásob, Fakturace a Nákup a prodej pro podporu obchodních aktivit. V roce 2010 byl modul Skladová evidence zásob rozšířen o funkci zajišťující vedení obalové hospodářský (EKO-KOM).

Z předchozího účetního systému byly importovány obchodní partneři a skladové karty. Importy nebylo třeba zadávat programátorovi, zvládla je obsluha sama pomocí funkce „obecný import skladových karet a „obecný import obchodních partnerů“. Samotná implementace a zaškolení byla velmi rychlá a trvala zhruba čtyři týdny. Implementaci i školení uživatelů zajistil autorizovaný implementační partner. „Proces to nebyl jednoduchý, ale zvládli jsme to“, vzpomíná Jiří Herínek, implementační partner Asseco Solutions. „Nakonec se povedlo přesvědčit všechny uživatele, že si se systémem HELIOS Red budou rozumět“, dodává. Velkou výhodou bylo to, že Pramos v rámci společnosti vyčlenil jednoho pracovníka, který se o HELIOS bude starat.

## Benefits after deployment

„HELIOS Red přinesl zejména kontrolu nad stavem zboží a cenotvorby na všech prodejnách, zautomatizoval objednávky vůči dodavatelům a umožnil kontrolu prodavačů.

Skladové operace se zaznamenávají a v pravidelných intervalech jsou automaticky zaúčtovány do modulu Účetnictví. Celková provázanost modulů je velmi dobrá. Neexistuje snad nic, co by bylo nutné zadávat dvakrát. Vedení společnosti velmi oceňuje měsíční výstupy, které připravuje účetní společnosti. Díky programové úpravě je možné sehrát data všech poboček a provádět komplexní sestavy.

Mezi tyto souhrnné sestavy patří například sestava tržeb podle sortimentních skupin a jednotlivých prodejen, tržba a zisk či porovnání prodejen mezi sebou. Čtvrtletně je předkládána sestava o počtu prodaných kusů jednotlivého zboží a ziskovost z prodeje jednotlivých kusů zboží. Jednou ročně je vygenerován seznam zboží s malými nebo žádnými prodejmi — tzv. ležáků. Z účetního modulu vedení společnosti získává měsíční rozvahu, měsíční výsledovku a analýzu nákladů a výnosů.

„Je evidentní, že jsme zvolili správně a HELIOS Red můžeme podobným společnostem, jako je naše, doporučit jako vhodný program pro vedení velkoobchodní i maloobchodní agendy“, uzavírá Jaroslav Machala.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.