Reference: IRON - ART

Supplier: Asseco Solutions

Product: Helios Red

Field of activity

Web pages
http://www.kovany-nabytek.cz/

Turnover
30 000 000 Kč

Activity description

Initial situation before ERP deployment
V souvislosti s rychlým rozvojem společnosti se brzy ukázalo, že informační technologie využívané pro řízení podniku rychle zastarávají. Až
do roku 2002 se ale používaly původní 3 programy — účetnictví, vedení skladu a mzdová evidence — bez výraznějších změn. Situace však
začala být neudržitelná. Výstupy z programů byly omezené a každá práce s nimi znamenala více práce než užitku. „Databáze obchodních
partnerů, majetku nebo objednávek se evidovala většinou v Excelu, Wordu nebo ručně. Věděli jsme, že už je nejvyšší čas najít takový informační systém, který bude vyhovovat rostoucím požadavkům společ-nosti," vzpomíná Jan Bartoš, zakladatel a současný jednatel společnosti.
„K výběrovému řízení v podstatě ani nedošlo, protože když jsme začali hledat vhodný IS, náš daňový poradce nám jednoznačně doporučil HELIOS Red, s jehož předchozí verzí měl dobré zkušenosti," poznamenává Jan Bartoš a dodává: „Důkladně jsme nabídku HELIOS
Red prozkoumali a možnosti systému se nám velice líbily, vše bylo daleko lepší než to, co jsme doposud znali."

ERP type
for manufacturing company
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 sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.

Deployed solution

Valdemar Střelka ze společnosti Asseco Solutions zodpovídal za instalaci systému HELIOS Red. „Jedná se o jednoduché procesy, který za určitých okolností zvládnou naši klienti sami," vysvětluje Střelka, „a právě tak jsme se domluvili v IRON-ART." K instalaci softwaru došlo nejprve v sídle firmy, následně i v pražské prodejně. Vše probíhalo hladce a většinu operací skutečně zvládli odpovědní zaměstnanci zákazníka vlastními silami s tím, že pouze několikrát využili možnosti konzultace s hotline Asseco Solutions v Hradci Králové. K implementaci systému došlo v říjnu roku 2002, aby měla společnost dostatek času připravit se na následující účetní rok. Dvouměsíční předstih před novým rokem byl na rozjezd dostačující, takže od 1. ledna 2003 mohl být HELIOS Red plně využíván.

Benefits after deployment

Jak se shodují prakticky všichni uživatelé nového ekonomické ho systému ve firmě, asi nejpodstatnějším přínosem zavedení HELIOS Red bylo ulehčení práce, lepší přehled, efektivnější získávání informací a stabilita. „Chtěl bych hlavně říci, že jde o velice stabilní řešení s dobrým systémem zálohování. Je pravda, že zpočátku jsme z programu pod Windows měli trochu obavy, ale ty se již po prvních měsících rozptýlily," poznamenává Jan Bartoš a s úsměvem dodává: „Je to dobrá vizitka pro celou naši společnost — když kdokoliv zavolá a něco potřebuje zjistit, cesta k informaci je mnohem rychlejší. A když je spokojený zákazník, jsme spokojeni i my."

Porovnání CRM sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.