

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 společnosti,“ 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 systému



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. Dvoutměsíční 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 ekonomického 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 systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.