

## Reference: IRON - ART

Dodavatel: Asseco Solutions

Produkt: Helios Red

**Obor podnikání****Webové stránky**<http://www.kovany-nabytek.cz/>**Obrat**

30 000 000 Kč

**Popis činnosti****Výchozí situace před nasazením ERP**

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 užítku.

„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.“

**Typ ERP**

pro výrobní společnost

pro obchodní společnost

**Typ provozu ERP**

Na vlastním serveru

**Dodání serveru**

Server již mám

**Počet uživatelů ERP**

11 - 25 uživatelů

**Rozpočet na ERP**

Do 250 tisíc Kč

**Země implementace****Jazykové mutace****Napojení na stávající systémy**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

## Nasazené řešení

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.

## Přínosy po nasazení

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.