



Do pedálů s HELIOS Red

Případová studie



Olomoucký prodejce značkových jízdních kol - společnost Pramos, spol. s r.o. - hledal systém, který by dokázal vést velkoobchodní agendu i maloobchodní prodej. Již od počátku společnost počítala s nasazením systému i do všech maloobchodních prodejen. Mezi nejdůležitější funkcionality, které Pramos požadoval, patřily komunikace programu mezi centrálou a pobočkami, stanovování prodejních cen v závislosti na nákupních cenách a kontrola prodejů – jak z hlediska ziskovosti, tak i lidského faktoru. Systém HELIOS Red pokryl všechny hlavní požadavky a současně poskytl i vedení účetní a personální agendy.

Společnost Pramos, spol. s r.o., byla založena v roce 1991, aby provozovala prodejny elektro, železářství a kuchyňské potřeby v Kopřivnici a prodejny jízdních kol v Litovli. Postupem doby prodej kol převládal a od roku 1996 převládl zcela.

Pramos je prodejcem značkových jízdních kol Kellys, Dema, Rock Machine, Leader Fox na střední Moravě. Svým klientům nabízí ve třech prodejnách ucelený sortiment jízdních kol a náhradních dílů, pro něž je typická prvotřídní kvalita, záruka ověřené značky, akcent na design a servis.

Společnost provozuje velkoobchodní činnost v prodeji náhradních dílů a doplňků k jízdním kolům pro oblast střední Moravy. Zastupuje společnosti Rubena v prodeji plášťů a duší k jízdním kolům. Jejím cílem je oslovení všech zákazníků, kteří hledají jízdní kolo a doplňky střední a vyšší kategorie.

Jízdní kola prodávané touto společností je možné zakoupit v síti značkových prodejen Pramoscyklo-

sport v Prostějově, v Litovli a největší reprezentativní prodejně v Olomouci, která je zaměřená zejména na kola značky Kellys.

Důvody k pořízení nového systému

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 nepodal 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.

Proč byl vybrán právě HELIOS Red?

HELIOS Red vyhověl všem požadavkům a nabídl i daleko více. „Výrazně jsme ocenili možnost tvorby vlastních sestav a výkazů“, říká Jaroslav Machala. „Tato funkce je u většiny ekonomických systémů také k dispozici, ale za příplatek. V HELIOS Red je generátor sestav poskytován již v základní verzi. „Důležitou roli při rozhodování hrála také garance dalšího vývoje a možnost zakázkových úprav. „To může nabídnout pouze silný producent, jímž Asseco Solutions bezesporu je“, dodává Machala. Uživatelé systému oceňují intuitivní ovládání a automatizaci velkého množství operací. V oblasti logistiky využívají nejvíce automatických objednávek a generování příjmků. Účetnímu zjednoduší práci možnost automatického zaúčtování dokladů i bankovních výpisů.

Vedení společnosti přijalo s úlevou skutečnost, že při nasazení HELIOS Red není nutné výrazněji investovat do nového počítačového vybavení.

Implementace nového informačního systému

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 Herinek, 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.

Rozšíření informačního systému na prodejny

V roce 2009 se naskytla možnost otevřít prodejnu v nově vzniklém nákupním středisku v Olomouci. Pramos zde otevřel novou prodejnu, v níž od samého počátku nasadil HELIOS Red. Základem byl modul Maloobchodní pokladna s modulem Skladová evidence. Vystavování objednávek měl na starosti modul Nákup a prodej.

Společnost stála před rozhodnutím, zda a kdy nasadí moderní systém i do svých dalších dvou prodejen v Litovli a Prostějově. Změna systému je finančně a hlavně časově velmi náročná a měla by přinést výraznou přidanou hodnotu. Jedním z problémů bylo

řízení sortimentu na prodejnách. Všechny tři maloobchodní prodejny vedly stejný sortiment. Bylo poměrně složité zajistit totožnou cenotvorbu tak, aby na všech prodejnách bylo stejné zboží prodáváno za stejné ceny. Rezervy byly i v provádění inventur. HELIOS Red pomohl tento problém vyřešit díky zakázkové úpravě. Programátoři v Asseco Solutions dodali komponentu, která umožňovala zakládat skladové karty pouze na centrále společnosti. Zakládání skladových karet a úprava prodejních cen byla na prodejnách zakázána a probíhala replikace karet z centrály. Touto funkcí Pramos zcela sjednotil evidenci zboží. Na všech prodejnách bylo zboží vedeno pod stejným skladovým číslem i prodejní cenou, což velmi usnadnilo nákup od dodavatelů, inventury i případné přesuny zboží mezi prodejnami. HELIOS Red s touto funkcí byl v prodejnách Litovel



a Prostějov nasazen v květnu 2010. Instalaci i implementaci zvládl Pramos bez pomoci konzultanta HELIOS. Velmi kladně byla hodnocena možnost pružně měnit jednotlivé komponenty u jízdních kol. „Zákazníci výměnu jednotlivých částí kola vnímají jako samozřejmost, často jim některá část nevyhovuje a požadují její záměnu, např. výměnu sportovního sedla za pohodlnější“, říká Machala. „Němčině z pohledu prodávajícího se jedná o operaci, která ovlivňuje stav skladu. HELIOS Red tuto možnost podporuje.“

Spokojenost se systémem?

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

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.