

Za půl hodiny nastoupí druhá směna

# Na pobočkách jsou ještě 3 tuny

Do skladů právě míř dva kamióny

Ve skladu dochází zásoby rýže

Dva skladníci jsou na nemocenské

Správné informace pro správná rozhodnutí  
**Informační systémy Helios - Velkoobchod**  
Řešení pro podniky z oblasti velkoobchodu

# Velkoobchod

Branže velkoobchod je úzce spojena s branží maloobchodu. Většina firem v této branži má i své vlastní prodejny – tedy zabývají se i maloobchodem. Proto je zde potřebné splňovat podmínky obou branží. U velkoobchodu je kladen vyšší důraz na vyhodnocovací nástroje vzhledem k většímu pohybu zásob.

## Z hlediska implementace IS:

- ▶ instalace nemusí obsahovat hodně modulů, ale vždy bude obsahovat hodně uživatelů
- ▶ obvykle je počet uživatelů přesahující 10, u větších firem se průměrný počet uživatelů pohybuje okolo 30 a výše v jednom modulu, se systémem jako takovým můžou pracovat i desítky uživatelů
- ▶ dnešní trend díky přenosovým kapacitám linek je pracovat v online režimu, offline režim dnes již není preferovanou volbou komunikace i když má své specifické uplatnění
- ▶ stoupají nároky na HW vybavení zejména s rostoucím počtem uživatelů a poboček v online režimu. Zjednodušená údržba v případě serverové instalace a rychlost v přístupu k aktuálním datům jsou výrazným argumentem pro online řešení
- ▶ klade se důraz na zabezpečení dat a hlavně na možnost definovat individuální přístupová práva zaměstnanců k jednotlivým modulům nebo funkcionalitám

## Časté požadavky velkoobchodních firem:

- ▶ různé druhy a počet skladů včetně konsignačních, případně celních nebo daňových skladů
- ▶ členění skladů, skupin zboží, podskupin, sortimentu, variant
- ▶ sledování – nejlépe online – pohybu zboží v rámci firmy – přesuny ze skladu na sklad, z místnosti do místnosti – jednoduché převodky
- ▶ online propojení mezi sklady
- ▶ automatické generování objednávek
- ▶ sledování i částečného vykrytí objednávek nebo rezervací
- ▶ sledování reklamací, záruk
- ▶ vyhodnocování prodejnosti a pohybu výrobků a zboží
- ▶ manažerské vyhodnocování – grafy, tabulky, propojení na mzdy (sledování výplat a odměňování dle úspěšnosti obchodníka), na zakázky, na obchodní partnery
- ▶ věrností program pro obchodní partnery
- ▶ EDI komunikace zejména s obchodními řetězci = standard pro systémy Helios
- ▶ napojení na e-shopy
- ▶ rychlost a jednoduchost ovládání
- ▶ řešení „online“ změny v závislosti na propojení s IS (ERP) systémem
- ▶ velká kapacita dat vyžaduje systémy postavené na rychlých databázích (MS SQL)
- ▶ jednoduché ovládání pro zaměstnance
- ▶ uživatelská přívětivost
- ▶ mapa skladů (lokace, umístění)
- ▶ podpora čárových kódů



## Velkoobchod úzce zasahuje do jiných průmyslových odvětví

- ▶ strojírenství
- ▶ elektroprůmysl
- ▶ stavebnictví
- ▶ zemědělství
- ▶ auto-moto
- ▶ potravinářství
- ▶ oděvy

Výrobní firmy jsou častokrát velkoobchodem ale i maloobchodem, nezřídka formou přímého prodeje nebo konsignačních skladů. S tím úzce souvisí potřeba provázanosti jednotlivých modulů potřebných pro „core business“ firmy. Všechno to může začít registrací informací o potenciálním nebo stávajícím zákazníkovi. K tomuto účelu slouží modul CRM (Customer relationship management).

Pro rezervace, nebo objednávky slouží specializované moduly Nákupu a prodeje. Sledování vykrytí objednávky, tedy informace o množství, kolik je potřebné ještě dodat nebo objednat. Automatické generování objednávky, výběr dodavatele pro konkrétní objednávku, respektování množství rezervovaného a/nebo objednaného. To je zmínka o funkcionalitách, které najdete v systémech Helios.

Bez Skladového hospodářství není možné jakýkoliv obchod provozovat. A tak informace o stavu skladu včetně finančního reportu jsou nutným předpokladem pro další rozhodování. Pomocí tohoto modulu lze řešit i tzv. kompletaci, nebo kusovníky tedy skládání jednotlivých dílů do větších celků – výrobků.

Fakturace, Banka, Pokladna jsou další součástí obchodního procesu. Prostřednictvím modulu Účetnictví jsou získávány výsledky nebo podklady jednak pro

oficiální autority a jednak pro další možnosti analýz nebo reportů v modulech Výkazy, Finanční analýza, Manažerské vyhodnocování nebo Business Inteligence.

Důležitou součástí vyhodnocování obchodního procesu pro management firmy jsou také podklady z Mezd a personalistiky, kde se ve výsledku hodnocení opět promítá.

Mezinárodní obchodní aktivity lze podpořit nutnými moduly Intrastatu případně Cel pro obchodování mimo EU.

Informační systémy Helios se řadí mezi nejrozšířenější tzv. ERP systémy. Jejich přínosem není jen naplnění požadavků velkoobchodu. Je to především schopnost nabídnout také další vlastnosti kvalitního ERP systému jakou je komplexnost, uživatelská přívětivost, přizpůsobitelnost na individuální potřeby uživatele nebo návaznost na další produkty (B2B, B2C, docházkový systém, mobilní skladník, čtečky, váhy apod.).





## Výběr z referencí

GM electronic, Euromedia Group, BaB spol s r.o., Iron – Art, K.T.O. International, Krok CZ, ProFitness CR,a.s.(Vitaland), Agromak ND s.r.o., Baterie centrum, s.r.o., BAWEL, s.r.o., CANDY, spol. s r. o., CANTO s.r.o., CeramTec Czech Republic, s.r.o., CIDEMAT Hranice, s.r.o., EDUARD - MODEL ACCESSORIES s.r.o., Esselte s.r.o., FORM, s.r.o., GECO TABAK, s.r.o., HANEL GLOBAL TOYS s.r.o., HÖGNER s.r.o., HUSKY CZ, s.r.o., JECH CZ, s.r.o., KIRAN, s.r.o., Kroko a.s., Merimex, s.r.o., Mikro Trading, a.s., Moravia Energo, a.s., OLPRAN spol. s r.o., Ostrapack, s.r.o., RENOMAG, spol. s r.o., Stíl Trade, s.r.o., TECHNOMA, spol. s r. o., VULKAN Intim Brands a.s., Wimex, s r.o.

## Případová studie GurmEko

Už od roku 1991 je na českém gastronomickém trhu známá společnost GurmEko. Zabývá se dovozem, zpracováním a prodejem koření a kořenících přípravků pro potřeby gastro- nomie, hromadného stravování a potravinářské výroby. Své výrobky prodává nejen v Česku, ale také na Slovensku a po vstupu do EU i v příhraničních oblastech Rakouska a SRN.

Původní název firmy „Eko“ byl v roce 1997 doplněn o příz- visko milovníka dobrého jídla „Gurmet“ a vznikl tak nejen kombinovaný název GurmEko, ale zároveň také registrovaná ochranná známka. GurmEko je především specialistou na GASTRO. Deset jeho obchodních zástupců pečuje o takřka 15 tisíc zákazníků, včetně VIP, tedy TOP30 hotelů a prestižních restaurací. Zákazníky firmy tvoří také gastronomické velko- obchody a potravinářské výrobny. Laicky řečeno: koření od GurmEka používá každá restaurace od špičkové hotelové až po malou venkovskou, vinárny, pizzerie, bary, fast foody a jiná rychlá občerstvení. A také školní i nemocniční stravovací provozy či výroby lahůdek a polotovarů a další a další. K podpoře svých obsáhlých a rozmanitých aktivit firma samozřejmě potřebuje komplexní informační systém, který by je dokázal dostatečně pokrýt.

### Devadesátá léta: od DOSu k Office

Na rozdíl od mnohých dalších podniků si management GurmEka uvědomil potřebu informačního systému již v roce 1994. Od té doby používala firma systém „Podnikatel“, který svým rozsahem pokrýval celou oblast řízení zdrojů firmy, obdobně jako nyní Helios Orange. Systém však pracoval v prostředí DOS a neumožňoval tedy využití moderních informačních a komunikačních možností. Pro další zpracování a vyhodnocování údajů vyvstala nutnost práce s nástroji MS Office s možností plánování jak nákupu a prodeje, tak finančních toků. S narůstajícím počtem obchodních zástupců byla důležitá i možnost jejich řízení, kontroly a koordinace. Vyvstala také potřeba centrální evidence obchodních příle- žitostí a detailní evidence zákazníků. Za ideálních podmínek pak byla žádána i možnost mobilního přístupu jak pro obchodní zástupce tak pro management.

V roce 2005 vypsala proto společnost GurmEko výběrové řízení na nákup nového informačního systému, který by byl postaven na bázi moderních technologií. Výběr proběhl ve třech kolech, přičemž ve druhém z nich bylo nutné splnit důležitou podmín- ku zadavatele - propojení systému na mobilní řešení. moduly Pokladní prodej propojenými on-line přímo se skladovou evi- dencí. V současné době jsou veškeré systémy společnosti LCS plně přizpůsobeny „evropské“ legislativě. „Informační systém Helios Orange jsme vybrali nejen proto, že nabídl ověřené propojení na mobilní řešení, ale také pro velmi výhodný poměr

cena : výkon ve vztahu k velikosti fi rmy,“ říká Ing. Zdeněk Jelínek, výkonný ředitel a jednatel společnosti GurmEko.

### Vše stojí na lidech

Výběrové řízení bylo uzavřeno 30. června 2006, objednávka následovala vzápětí - 10. července - s tím, že analytické práce mohou být zahájeny v 28. týdnu. „Přístup ze strany GurmEko s.r.o. vycházel z důrazu na přípravu lidí, kteří měli od ledna 2007 s tímto systémem denně pracovat. Nepřípravenost vlastních lidí bývá často základní motivací „výhrad“ zákazníka ke všem novým informačním systémům,“ vysvětluje Zdeněk Jelínek.

Implementace systému byla ukončena v úterý 30. ledna 2007, takže v současné době se již všichni pracovníci sžívají s novým pomocníkem. Jak konkrétně vypadá a co umí napoví následujících několik konkrétních detailů: Licence ERP systé- mu Helios Orange ve společnosti GurmEko je celkem dimen- zována pro 12 uživatelů. Je zde implementována Ekonomika (obsahující moduly Účetnictví, Banka, Pokladna a Majetek). Dále je zde využíván modul Sklady a Obchod včetně CRM a cenným pomocníkem pro vedení společnosti je také modul Manažerské vyhodnocování. Serverová část je tvořena dvěma servery IBM - databázovým a terminálovým. Na serverech jsou instalovány Windows Small Business Server 2003 a Windows 2000 server.

### Očekávání a každodenní provoz

„Jaké hlavní přínosy si od nového systému slibujeme?“ zamýšlí se Zdeněk Jelínek. „Především to je práce nad jedinou databází jako centrálním úložištěm všech dat. Pro obchodníky pak samozřejmě mobilní řešení na bázi PDA a určitě také možnost využití dalších informačních a komunikačních možností. Napří- klad řešíme propojení na systém sledování vozidel CarNet a na tankovací karty Shell, Intranetu pro řízení systému jakosti a HACCP a dalších. Oceňujeme rychlý přístup ke všem potřebným informacím v jednom systému, jednoduché ovlá- daní, kterému ale samozřejmě předcházelo školení a testovací provoz.“ Systém je k dispozici na střediscích Praha (centrála), Písek, Jablonec nad Nisou, Brno, Ostrava a v průběhu letošního roku bude i v pobočce Karlovy Vary. Všechny pobočky přistupují pomocí terminálových přístupů na centrální server. Online řešení bylo nasazeno z důvodu aktuálnosti dat i zjednodušení a zefektivnění celkové správy systému. Počáteční nedůvěra v stabilitu spojení byla překlenuta použitím profesionálních služeb pro internetové připojení a vhodnou konfi gurací hardware pro celkovou bezpečnost každodenního provozu.

## Kontakty

LCS International, a.s.  
Zelený pruh 1560/99  
140 02 Praha 4  
tel.: +420 244 104 111  
fax: +420 244 104 444  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS International, a.s.  
Václavská 55  
639 00 Brno  
tel.: +420 532 303 404  
fax: +420 532 303 403  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS International, a.s.  
Bratří Štefanů 60  
500 03 Hradec Králové 3  
tel.: +420 495 809 211  
fax: +420 495 809 212  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS Slovensko, s.r.o.  
Stromová 13  
831 01 Bratislava  
Slovenská republika  
tel.: +421 220 250 000  
fax: +421 220 250 001  
e-mail: infosk@helios.eu  
www.helios.eu

LCS Deutschland GmbH  
Hönower Straße 98  
12623 Berlin – Mahlsdorf  
Deutschland  
tel.: +49 175 960 31 99  
e-mail: infode@helios.eu  
www.helios.eu