



# Informační systémy Helios Katalog řešení



helios

# Obsah

## Specializovaná řešení pro Váš obor podnikání

- ▶ Automobilový průmysl
- ▶ Zemědělství
- ▶ Strojírenství
- ▶ Stavebnictví
- ▶ Potravinářství
- ▶ Elektronika, elektrotechnika
- ▶ Plasty
- ▶ Slévárenství
- ▶ Výroba a zpracování skla – sklářství
- ▶ Doprava a Spedice
- ▶ Zdravotnictví
- ▶ Školství
- ▶ Bezpečnostní agentury
- ▶ Energetika
- ▶ Celní služby
- ▶ Účetnictví
- ▶ Utility – vodovody a kanalizace
- ▶ Velkoobchod
- ▶ Maloobchod
- ▶ Nemovitosti
- ▶ Vydavatelství, nakladatelství
- ▶ Média – televize, rádia
- ▶ Výroba oken a stínící techniky

## Rozšiřující řešení Helios Green

- ▶ Mobilní řešení
  - Helios mAgent
- ▶ E-shop
  - Shopcentrik
  - Mediacentrik
- ▶ Skladová logistika
  - Sběr dat pomocí terminálů
  - Sběr dat pomocí dotykových obrazovek
  - ACCELLOS WMS
- Mobilní sběr dat
- ▶ Docházkový systém
  - Docházka
- ▶ Ekonomika
  - Zpracování výpisů platebních karet
  - Inventura Majetku pomocí terminálů
  - Silniční daň
  - Controlling
  - Mezinárodní účetní výkazy IFRS, IAS, US GAAP
- ▶ Servis
  - Zabezpečení servisní činnosti
  - Plánování kapacit a zdrojů – distribuční plugin
  - Helpdesk
- ▶ Výroba
  - Mangrow Planner
  - Měřidla
  - Údržba a servis zařízení
- ▶ Stavebnictví
  - RSV – řízení stavební výroby
  - Půjčovna drobné mechanizace, lešení a bednění
- ▶ Pokladní systémy
  - Pokladní systémy DATEC
  - Pokladní systémy Global Systems

## Rozšiřující řešení Helios Orange

- ▶ Mobilní řešení
  - b.Mobile
  - s.Mobile
  - Mobilní obchodník
  - Helios mAgent
  - Mobile portal
- ▶ E-shop
  - Helios Majorshop
  - ASGC IQ Shop
- ▶ Skladová logistika
  - Sběr dat pomocí dotykových obrazovek
  - Sběr dat pomocí stacionárních terminálů
  - Mobilní sběr dat
  - Mobilní sběr dat - MTS
  - Mobilní skladník UNI
- Controlling
- ▶ Stavebnictví
  - RSV - řízení stavební výroby
  - Půjčovna drobné mechanizace, lešení a bednění

## Rozšiřující moduly Helios Orange - Distribuční Pluginy

- ▶ Instalace pluginu
- ▶ Ekonomika
  - Export ARIS, MUZO
  - Export DATEV
  - Faktoring ČSOB
- Faktoring Raiffeisen
- Výkaz EKO - KOM
- Rozšířené zadávání mezd v zemědělství
- ▶ Skladová logistika
  - Obalová konta
  - Zprávy - EDI Inhouse pro partnery Makro přes O2
  - Zprávy - EDI Inhouse pro partnery OBI přes ORION
- ▶ Dokument management
  - Skenování dokumentů
- ▶ Jiné
  - Obecné importy

## Rozšiřující řešení Helios Red

- ▶ E-shop
  - Internet Business
  - fajnySHOP
  - REDENGE
  - REDJET
- ▶ Document Management
  - DAXIA
- ▶ Ekonomika
  - Přímý kanál do Komerční banky
  - Elektronická zástava pohledávek pro klienty KB
- Delfín - účetní a daňový průvodce
- Pošta 2002 - načtení faktur z aplikace Helios Red
- Tisk štítků s čárovým kódem a dalšími údaji
- ▶ Elektronická komunikace
  - Portál veřejné správy (PSV)
  - EDI - Elektronická výměna dokumentů





Informační systémy Helios  
**Specializovaná řešení  
pro Váš obor podnikání**





Jedna ze základních odlišností automobilového průmyslu, jež musí být podchycena informačním systémem, spočívá v odběratelsko-dodavatelské komunikaci. Na místo klasických objednávek se v tomto odvětví používají tzv. odvolávky, které se v pravidelných intervalech (denně, týdně) kontinuálně upřeshňují. Dodavatel musí být schopen tyto odvolávky přijímat ve formě elektronických EDI zpráv a informace z nich umět použít pro řízení nákupu, výroby a expedice.

Helios Automotive je specializované ERP řešení, které obsahuje veškerou potřebnou funkcionalitu umožňující snadnou a rychlou implementaci v podnicích, které realizují dodávky do automobilového průmyslu. Systém Helios Automotive podporuje všechny nezbytné procesy pro dodavatele v oblasti automotive:

- ▶ EDI komunikaci
- ▶ příjem a zpracování odvolávek
- ▶ provázanost nákupního a výrobního plánu
- ▶ řízení expedičních procesů včetně tisku transportních etiket a zasílání avíz o dodávce
- ▶ podpora identifikačních technologií (čárové kódy, RFID,...)
- ▶ prodej, servis, půjčovna, bazar automobilů

## Helios autoPRODEJ

Úkolem tohoto modulu je podporovat činnosti probíhající při prodeji nových vozů, od přípravy nabídky pro zákazníka, přes evidenci komunikace se zákazníkem, až po objednání vozu u výrobce a jeho prodej zákazníkovi.

## Helios autoSERVIS

Modul pokrývá činnosti probíhající v autoservisu, tedy příjem a zpracování zakázky a zajištění náhradních dílů k zakázkám.

## Helios autoBAZAR

Modul zajišťující evidenci nákupu a prodeje ojetých vozů.

## Helios autoPŮJČOVNA

Tento modul zajišťuje evidenci vozidel, organizací, kontaktních osob a samotný proces půjčování vozidel.



## Případová studie - AUTO JAROV

Společnost AUTO JAROV, s.r.o., dnes První obchodní dům automobilů je v současnosti jednou z největších firem ve svém oboru v České republice i v regionu střední Evropy. Jen v roce 2005 zde bylo prodáno téměř 7 000 nových a ojetých vozů. Od roku 2006 mají všichni pracovníci této významné společnosti velmi užitečného pomocníka – informační systém Helios Green.

Potřeba sjednocení dosavadního zpracování dat, poskytování kvalitnějších informací a výstupů nezbytných pro řízení a rozvoj společnosti, postupně přiměla management společnosti k úvahám o pořízení nového integrovaného informačního systému. Kromě jiného si manažeři od systému slibovali i lepší sledování toku dokumentů (workflow) a zároveň pokrytí všech oblastí a širokého spektra činností provozovaných ve firmě.

V roce 2003, po důkladném stanovení základních cílů pro implementaci informačního systému, proto přistoupil management společnosti k realizaci výběrového řízení za pomoci externích poradců. Posuzování nabídek a uchazečů probíhalo dlouho, podrobně a komplexně. Mimořádná pozornost byla věnována i přípravě smluv a všem jednáním s uchazeči. Nakonec byl vybrán systém Helios Green, jakožto ten, který nejlépe splňoval cíle, stanovené vedením společnosti. Rámcová smlouva o dodávce a implementaci informačního systému Helios Green byla podepsána se společností INFO NOVA dne 30.6.2003. Na ni pak navazoval podpis novaděcích smluv a servisní smlouvy. Celý systém byl ve společnosti AUTO JAROV postupně implementován a je nadále rozvíjen firmou INFO NOVA spol. s r.o., autorizovaným partnerem společností LCS.

Mezi hlavními kritérii, která vedla k výběru systému Helios Green, bylo například i to, aby zavádění všech potřebných dat do jednoho integrovaného systému bylo nutné učinit pouze jedenkrát, což by m.j. umožnilo efektivnější řízení nákladů a toku

hotovosti (cashflow), synergický efekt sdílení informací a zrychlení přístupu k informacím, které jsou systémem Helios Green poskytovány např. i prostřednictvím Manažerského rozhraní, on-line v reálném čase, zejména pro podporu operativního řízení a rozhodování managementu.

„Velice významnou funkcionalitu systému Helios Green pro nás představuje modul Řízení workflow (Workflow management). Systém navíc představuje naplnění nejen současných požadavků, ale i budoucích potřeb společnosti AUTO JAROV,“ předpokládá Michal Šedivý, správce VT a administrátor Helios Green.

Vlastní implementace byla rozdělena do několika etap. V první fázi byla implementována oblast ekonomiky a poté byly realizovány jednotlivé oblasti „provozního“ systému - prodej, servis, půjčovna, bazar - a na ně navazující moduly. V průběhu implementace došlo k zásadnímu rozšíření podnikatelských aktivit společnosti AUTO JAROV o prodej a servis veškeré techniky značky HONDA. Harmonogram implementace byl upraven a projektová dokumentace dopracována tak, aby byl „provozní systém“ uváděn do provozu vč. značky Honda. V současné době je proto IS Helios Green ve společnosti AUTO JAROV dále rozvíjen v dohodnutých oblastech.

K 1.1.2004 byl zahájen provoz ekonomického základu systému. K 1.1.2006 byl systém předán do rutinního provozu, pokračuje se však v implementaci nadstavby, řízení workflow, manažerského systému atd. V celém průběhu implementace systému je vždy velmi důležitá účinná spolupráce mezi týmem dodavatele a týmem zákazníka v rámci společného řešitelského týmu. V případě AUTO JAROV je tato spolupráce na velmi dobré úrovni.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



## Výběr z referencí

Autocentrum MERCIA a. s., AVOSS s.r.o., TROJA MOTO, s. r. o., AEV spol. s r. o., ALBA - METAL, spol. s r. o., Edscha Tools a.s., FLEXCON, s.r.o., FORMPLAST PURKERT s.r.o., Igor Láník - Techservis Boskovice, Jan Kalina - výroba těsnění, Kasko spol. s r.o., Letoplast s.r.o., MOTO MORAVA s.r.o., Autotrend s.r.o., Autocentrum ESA a.s., MGM International, s.r.o., CAMONA spol. s r.o., DIW WHEEL AND TYRE ASSEMBLY, s.r.o., MASSAG, a.s., PLASTIA s.r.o., PLASTKOV MR a.s., Sněžka, výrobní družstvo Náchod, SUNGWOOD HITECH s.r.o., TNS SERVIS, a.s., TOYOTA TSUSHO, EUROPE S.A., organizační složka v České republice, KORDÁRNA, a.s., AUTO JAROV, s.r.o., Temposervis, a.s., AUTO IN s.r.o., STROM PRAHA a.s., Phoenix-Zeppelin, spol. s r.o., Autocentrum Pardubice a.s., Autocentrum Hradec Králové, a.s., STRATOS AUTO, spol. s r.o., Autosalon Louďa, spol. s r.o., Auto Kelly, a.s.



Oproti ostatním branžím má zemědělství jedno specifikum. Jedná se o vliv klimatu a s ním související důsledky. Vždy na počátku hospodářského roku je na základě plánu zřejmé, co je cílem, nikdy však není jisté, zda tohoto cíle bude dosaženo. Proto možná více než v jiných oborech potřebují zemědělci nástroj pro řízení, sledování stavů a kalkulace výsledků v průběhu měnících se podmínek, ve kterých usilují o dosažení maximální produkce. Takovým nástrojem je informační systém Helios.

## Zemědělství v systémech Helios

Oblast zemědělství rozšiřuje funkcionalitu systému o řízení zemědělské prvovýroby jak v rostlinné, tak v živočišné výrobě. Specializované moduly a funkce této oblasti jsou propojeny se základními moduly tak, aby pokryly veškeré procesy ve společnostech zabývajících se klasickou polní výrobou, pěstováním zeleniny, vinohradnictvím či chovem skotu, prasat, ovcí, drůbeže nebo koní. Komplexnost systému Helios Orange zajišťuje možnost použití u společností s vedlejšími aktivitami, např. maloobchod, velkoobchod, přidružená výroba (strojírenská, dřevozpracující, potravinářská), stavebnictví či služby.

- ▶ Nedokončená výroba
- ▶ Vnitropodnikové účtování práce
- ▶ Automatizované předzpracování mezd
- ▶ Zelená nafta
- ▶ Sklad zvířat a karty zvířat
- ▶ Základní stádo
- ▶ Pastevní deník
- ▶ Zemědělské kalkulace
- ▶ Evidence produkčních bloků
- ▶ Sledování spotřeby hnojiv na produkčních blocích
- ▶ Sledování použití ochranných přípravků na produkčních blocích
- ▶ Definice povolených vazeb - osevni postupy
- ▶ Evidence a sledování mechanizace
- ▶ Statistika V1-12
- ▶ Propojení na aplikace pro evidenci pozemků a nájemních smluv
- ▶ Akcionáři a Evidence zootechnických prací



## Výběr z referencí

Statek Pohořelice, Agra Olbramovice, Bonagro, Vinofrukt, Vinné sklepy Valtice, Vinselekt Michlovský, Ing. Vladimír Maštálř (St. Piere), PD Vlára, Nemšová, Slovenské biologické služby, Agroris



## Případová studie - ZD Všešary

ZD Všešary využívalo od roku 1996 účetní program Zeman v prostředí MS DOS. Rychlý růst družstva, změny v systému, organizace práce s důrazem na manažerské rozhodování a dynamický vývoj počítačových technologií vyvolal potřebu zavedení nového informačního systému, který by odpovídal specifickým nárokům tohoto oboru.

### Výběr nového informačního systému

V omezené škále podnikových informačních systémů, které byly v dané chvíli schopny zvládnout náročnou problematiku zemědělství a současně byly na tuzemském trhu dostupné, se rozhodovalo mezi dvěma produkty - systémem Helios Orange a systémem Bílý Motýl od společnosti BM Servis. Vítězství v roce 2003 přinesl systému Helios Orange fakt, že odpovídal prakticky všem požadavkům, a také jeho ekonomická výhodnost, moderní koncepce i dobré jméno a dlouhodobá stabilní pozice LCS na trhu informačních systémů v ČR.

Významnou roli při výběru hrály i pozitivní reference stávajících uživatelů. Mezi další faktory, které rozhodly o volbě Helios Orange, patřily možnost propojení poboček a dceřiných společností pomocí vzdáleného přístupu, plná otevřenost systému, díky níž je snadné propojení s dalším specializovaným programovým vybavením, např. pro živočišnou výrobu a existence modulu Sklad zvířat, který umožňuje evidovat a účtovat specifické údaje vyskytující se na úseku živočišné výroby. „Dříve bylo velice složité a časově náročné připravit reporty pro manažery jednotlivých úseků a majitele,“ říká Ing. Monika Nebeská, ředitelka Zemědělského družstva Všešary.

„Pomocí speciálních exportů se musela převádět data do aplikace MS Office vždy při potřebě nových reportů. S modulem Manažerské rozhraní je nyní vše mnohem snazší, neboť data jsou v MS Excel on-



line, reporty jsou k dispozici okamžitě a není je nutné vytvářet opakovaně.“ Informační systém Helios Orange v současné době běží na serveru v centrále Zemědělského družstva Všešary v Rozběřicích. Pomocí vzdáleného připojení jsou napojena další pracoviště - pobočka Sklad zeleniny ve Všešarech, mléčná farma v Chlumu a dceřiná společnost Vital Czech, s.r.o.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





Informační systémy ve výrobním podniku směřují do dvou směrů. První skupinou jsou klasické MES (Manufacturing Execution Systems) a druhou skupinou jsou moduly Výroba, které jsou součástí ERP systému.

## Výhody MES

Proti modulům Výroba, které jsou součástí ERP, jsou systémy MES více propracovány a obsahují propojení s jednotlivými stroji. Přinášejí do řízení výroby informace o činnosti jednotlivých strojů, opotřebení nástrojů a umožňují detailněji plánovat výrobu i z pohledu, co se stane, když se začne opotřebovávat tento nástroj a kdy je optimální ho vyměnit. Tyto informace pozitivně ovlivňují i kvalitu výrobků.

## Nevýhody MES

Jejich implementace je vždy na míru konkrétní výrobní firmy, což je časově, organizačně i finančně náročnější. Každá změna ve výrobním procesu (nasazení nového stroje za jiný) znamená automaticky i změnu v nastavení MES. MES systém je nutné propojovat s ERP, aby vznikla vazba na ekonomiku.

## Modul Výroba ERP systému

Tato výroba je vždy blíže ekonomice a skladu nežli vlastním strojům. Řízení a plánování výroby probíhá tedy v této úrovni. Díky univerzálnosti je systém snáze a rychleji nasaditelný u zákazníka, protože je součástí ERP systému, je s ním i rovnou propojen.

## Výroba v systému Helios

Moduly výroby významně podporují komplexní řízení všech typů výroby. Na technickou přípravu výrobních procesů, která je schopna vytvářet a uchovávat „životopis“ výrobku, navazuje produktivní řízení a plánování efektivní výrobní činnosti. Integrované logistické a finanční moduly přímo podporují ekonomické přínosy plynoucí z nasazení tohoto systému ve výrobních společnostech.

Moduly výroby významně podporují komplexní řízení všech typů výroby. Na technickou přípravu výrobních procesů, která je schopna vytvářet a uchovávat „životopis“ výrobku, navazuje produktivní řízení a plánování efektivní výrobní činnosti. Integrované logistické a finanční moduly přímo podporují ekonomické přínosy plynoucí z nasazení tohoto systému ve výrobních společnostech.

- ▶ Technická příprava výroby
- ▶ Tvorba kalkulací
- ▶ Podpora nabídkové činnosti
- ▶ Varianty a alternativy
- ▶ Optimalizace zásob
- ▶ Sledovatelnost ve výrobě
- ▶ Podpora řízení jakosti
- ▶ Optimalizace kapacitních zdrojů
- ▶ MRP plánování zdrojů
- ▶ Kooperace
- ▶ Sběr dat pomocí terminálů
- ▶ Účtování nedokončené výroby
- ▶ Vyhodnocování zakázek



## Případová studie - AEV

Společnost AEV vznikla v roce 1991. Firma se věnuje výrobě elektroniky pro automobilový a letecký průmysl, úzce spolupracuje a dodává výrobky firmám jako jsou Škoda Auto nebo AERO Vodochody. Ve velmi krátké době si motivovaná a dynamická společnost získala všechny automobilové výrobce v České republice, a to především vysokou kvalitou, dodržováním dodacích termínů, odbornou kompetencí, flexibilitou, cílevědomostí, absolutní orientací na zákazníka a přijatelnými cenami. Společnost AEV postupně rozšířila původní prostory z 250 m<sup>2</sup> na současných 5000 m<sup>2</sup> výrobních prostor a z 9 zaměstnanců se rozrostla na 190 pracovníků. V roce 1994 byla poprvé certifikována podle systému ISO 9001, v roce 2003 byla recertifikována podle norem ISO 9001:2000 a podle VDA 6.1.

### Od počátku s Helios Orange

Již v roce 1991, krátce po vzniku společnosti, si AEV vybrala tehdejší verzi informačního systému LCS Helios na výstavě účetního software v Přerově. Původní systém, ještě bez označení IQ, nabízel firmě LCS jako ucelený soubor programů fungující na platformě MS DOS. Společnost AEV se pro tento systém rozhodla mimo jiné pro kvalitní zpracování programu pro mzdy a využívala jej prakticky až do podzimu 1999, kdy bylo nutné přejít na nové platformy a systém vylepšit. Koncem roku 1999 začaly testy a později samotná instalace informačního systému Helios Orange. Volba tohoto produktu byla pro AEV logickým krokem - především při přihlédnutí k mnohaletým zkušenostem s předchozí verzí i díky výbornému poměru cena/výkon, přijatelným nákladům, otevřenosti systému, variabilitě, rozsahu a přizpůsobení požadavkům uživatelů. Zajímavý byl i fakt, že kromě služeb implementátora systému, firmy CEA Product, si část instalace dokázala společnost AEV zajistit sama. K oficiálnímu spuštění systému došlo na počátku ledna 2001 a společnost začala plně využívat moduly

Účetnictví, Pokladna a Banka. Druhá etapa implementace, která bezprostředně následovala, zahrnovala moduly Obchod, Sklad a Výrobní moduly. V závěrečné třetí etapě probíhající v lednu 2002 přibývaly moduly Majetek a Mzdy.

### Přínos výrobních modulů v provozu firmy

„Přechod na windows verzi by byl v porovnání s předchozí verzí obrovským krokem vpřed, i když z tehdejšího pohledu to tak nevydávalo a lidé požadovali návrat verze z prostředí MS DOS. Dnes by se samozřejmě už nikdo vrátit nechtěl, protože Helios Orange zaručuje nesrovnatelné možnosti oproti DOS verzi,“ poznamenává Zdeněk Hasala, původní správce systému a vedoucí útvaru ekonomiky a dodává: „Z našeho pohledu považují za největší posun ve srovnání s minulou verzí rozsáhlost a komplexnost řešení výrobních modulů. V nové verzi dosáhly zejména moduly Technická příprava výroby a Řízení výroby značného pokroku a zajistily rozvoj práce s daty tohoto typu i u nás.“ Veškerá data v modulech jsou průběžně aktualizována a AEV využívá všech možností informačního systému Helios Orange, které může v průmyslové výrobě použít. Jde například o čtečku čárového kódu pro evidenci výrobních operací s cílem minimalizace chybovosti při zadávání dat a zrychlení této činnosti. V modulu Mzdy je využíváno importů dat z docházkového systému i zpracování dat ze stravovacího systému - evidence obědů a nápojové automaty. „Informační systém Helios Orange zatím zvládá veškeré operace bezproblémově. Pracuje s ním 45 uživatelů a ti oceňují jeho variabilitu, otevřenost a možnost přizpůsobení systému vlastním požadavkům,“ dodává Zdeněk Hasala.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



## Výběr z referencí

AQ OKNA, a.s., ALBA - METAL, spol. s r.o., BORCAD cz s.r.o., Bučovice tools, a.s., FORMICA spol. s r.o. Nitra, HAKR Company, s.r.o., Heitec, spol. s r.o., Heat Transfer Systems s.r.o., Hořické strojírný, s.r.o., KROKO a.s., M.J.MAILLIS, CZECH, s.r.o., Novogear spol. s r.o., Formplast Purkert, s.r.o. (nástrojárna), Karel Kaňák, s.r.o. (nástrojárna), Pavel Tacl - UNITA, FEIFER - kovovýroba, spol. s r.o., Výzkumný ústav textilních strojů Liberec, a.s., KRATZER s.r.o., MICOS s.r.o., Daikin Device Czech Republic s.r.o., SEW-EURODRIVE CZ s.r.o.



Specifické požadavky stavebních firem jsou v systému Helios řešeny pomocí specializovaného modulu RSV - Řízení stavební výroby. Tento modul pokrývá veškeré procesy související se stavební zakázkou, a to počínaje sledováním potenciálních zakázek, přes fázi obchodní, realizační až po záruční lhůtu. Systém je modulární a mimořádně přizpůsobivý podmínkám konkrétního zákazníka. Právě tato jeho vlastnost umožňuje jeho úspěšné nasazení v podmínkách těch největších, středně velkých i poměrně malých stavebních firem.

Moduly výroby významně podporují komplexní řízení všech typů výroby. Na technickou přípravu výrobních procesů, která je schopna vytvářet a uchovávat „životopis“ výrobku, navazuje produktivní řízení a plánování efektivní výrobní činnosti. Integrované logistické a finanční moduly přímo podporují ekonomické přínosy plynoucí z nasazení tohoto systému ve výrobních společnostech.



## Výběr z referencí

DOPRASTAV a.s., VHS plus, Vodohospodářské stavby, s.r.o., IMOS Group s.r.o., PRŮMSTAV, a.s., SIBAMAC, a.s., AGOS stavební a.s., COOPTEL, stavební a.s., POZEMNÉ STAVBY PŮCHOV, s.r.o., STAVOKOMP, stavební a.s., CNS, s.r.o., ZEPRIŠ s.r.o., Doprastav, Ředitelství silnic a dálnic ČR, PSJ holding, GJW Praha, Chládek & Tintěra, ODS Dopravní stavby Ostrava, PKS HOLDING, EKOSTAVBY Louny, SMP CZ, SM 7, Bářská stavební společnost s.r.o., Českobudějovické Pozemní stavby, s.r.o., HELUZ cihlářský průmysl v.o.s., Profimat s.r.o., SKYBAU, s.r.o., Stavební společnost NAVRÁTIL, s.r.o., První litomyšlská stavební, s.r.o., 3 Art s.r.o.



## Případová studie - DOPRASTAV

Počátky historie slovenské společnosti Doprastav, a.s. spadají již do roku 1953, kdy vznikl národní podnik Doprastav s prioritním zaměřením na dopravní stavby. Zakládající závody byly Bratislava a Žilina. Postupně vznikaly další závody a od roku 2001 je společnost součástí nadnárodní skupiny DDM Group, která patří k největším a nejsilnějším stavebním seskupením na území České a Slovenské republiky.

Předmětem činnosti společnosti je komplexní dodávka stavebních objektů a prací v segmentech inženýrského, pozemního, podzemního a vodohospodářského stavitelství. Produktivita a rentabilita společnosti stále roste, stoupající je i počet zaměstnanců, který v roce 2005 představoval 3 304 pracovníků. V roce 2004 byla společnost Doprastav, a.s. certifikována podle systému STN EN ISO 14001: 2005 a později pak podle norem OHSAS 18001: 1999.

Společnost Doprastav, a.s. se před třemi roky vydala cestou komplexní rekonstrukce celého informačního systému. Původní systém byl vytvořen vlastními kapacitami a ušitý na míru podle požadavků odborných útvarů, především ekonomických, MTZ, personalistiky a pod. Problematika stavební výroby byla prakticky nepokrytou oblastí.

Samotné implementaci předcházela důkladná příprava, definování požadavků na nový systém, zpracování úvodní studie a procesního modelu pokrývajícího téměř veškeré procesy a agendy společnosti.

Rozsáhlé požadavky na oblast stavební výroby a procesní přístup k problematice vyvolaly potřebu tak rozsáhlých programových úprav systému RSV, že vyústily v rozhodnutí vytvořit zcela nový produkt - RSV II.

O tom, jak náročná byla implementace svědčí následující vyjádření Ing. Miloše Petráše, ved. Odb. informatiky a řízení, Doprastav, a.s.: „Při budování tak rozsáhlého, komplexního a integrovaného informačního systému pro tak specifickou oblast, jakou je stavební výroba, a pro tak velkou společnost je každá fáze velmi náročná a každá má své problémy. Ty naše jsou také učebnicové.“

„Ať už je to výběr vhodných systémů, dodavatelů, integrátora, nebo samotná implementace, školení a osvojení si nových dovedností uživateli zejména v těch oblastech, ve kterých se žádný IS dříve nepoužíval.“

Všechno si musíme vyzkoušet na vlastní kůži a učit se na vlastních chybách. Na Slovensku není podobná stavební společnost s tak rozsáhlým projektem IT, ale po naší cestě se postupně vydávají další, i když menší společnosti s menšími nároky. Společnosti tvořící sdružení dodavatelů IT pro Doprastav získaly zkušenosti a dovednosti, které mohou bez obav nabízet novým zájemcům.“

„V současné době je systém RSV - Řízení stavební výroby ve společnosti Doprastav, a.s. plně implementován a užíván ke spokojenosti přibližně 500 uživatelů.“

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





Mezi klíčové faktory mající přímý vliv na výkonnost a konkurenceschopnost společnosti patří schopnost rychle reagovat na požadavky zákazníků.

Oblast potravinářství (jak zpracovatelský tak obchodní část) se vyznačuje dílčími specifikami, které musí být integrovány a podporovány informačním systémem. Organizace působící v této oblasti (branži) stojí především před úkoly, které jsou dány charakterem zboží či výrobku a cílovou odběratelskou skupinou.

### Důraz je kladen především na:

- ▶ Rychlost
- ▶ Jednoznačnost
- ▶ EDI komunikace
- ▶ EAN 128
- ▶ Dohledatelnost (trasování)
- ▶ PDA prodej
- ▶ Řízení cenových akcí a slev
- ▶ Výroba
- ▶ Optimalizace výrobních příkazů
- ▶ Podpora IS

Informační systémy Helios lze bezesporu zařadit mezi nejrozšířenější tzv. ERP systémy v oblasti potravinářství a to nejen v obchodní – distribuční sféře, ale především pak ve výrobě. Přínosem systému Helios není jen naplnění požadavků potravinářské branže, ale především schopnost nabídnout také další vlastnosti kvalitního ERP systému:

- ▶ komplexnost
- ▶ uživatelská přívětivost
- ▶ přizpůsobitelnost na individuální potřeby uživatele
- ▶ návaznost na další produkty (B2B, B2C, docházkový systém, mobilní skladník, apod.)

Mezi významné přínosy doložitelné reálnými zkušenostmi patří také možnost kompletní dodávky a integrace s výrobními technologiemi. Jedná se např. o napojení na výrobní linky (čtečky, váhy, apod.) evidence laboratorních údajů z průběžných vzorků, napojení (či dodávka) na ostatní externí zařízení jako jsou automaty či poloautomaty integrované do toku surovin, počínaje naskladněním a konče expedicí.



### Výběr z referencí

Catus spol. s r.o., KSK BONO, s.r.o., FABIO PRODUKT spol. s r.o., F&N dodavatelé s.r.o., VINNÉ SKLEPY, a.s., Mrazírny Dašice a.s., BAPA - Papáčkovy bagety s. r. o., ALPAK TRADE s.r.o., Nový věk s.r.o., GurmEko s.r.o., Pivovar Rohozec, s.r.o., PIVOVAR SVIJANY, s.r.o., Svijany, Distribuce, s.r.o., Jatky Lomnice a.s., Jemča, a.s., CANDY, spol. s r.o., CRYSTALIS s.r.o., Cukrovary TTD, a.s., Karlovarská Korunní s.r.o., EUROICE s.r.o., PROGAST, spol. s r.o.



## Případová studie - CATUS

Společnost CATUS spol. s r.o. Havlíčkův Brod se zabývá výrobou instantních dezertů, instantních nápojů, vitamínových preparátů a nutričně modifikovaných výrobků. Vznikla v roce 1991 „na zelené louce“. Původně vyráběla prostřednictvím smluvní kooperace, později vybudovala vlastní výrobní areál s novou technologií. Základními technologiemi CATUSu jsou homogenizace práškových směsí a potravinářské balení o hmotnosti od 1 gramu do 25 kg v objemu cca 250 tun měsíčně. Výrobní zařízení tvoří homogenizátory, balicí automaty a doplňkové zařízení k dobalování a manipulaci se zbožím i s materiálem.

### S DOSem už ani krok!

Do roku 2005 firma využívala na míru vytvořenou aplikaci systému DOS, postupně doplňovanou podle měnící se legislativy a rostoucích nároků. Aplikace byla využívána pro oblast účetnictví, mezd, evidence skladu a po úpravách i pro základy řízení výroby. „Tento systém nám neumožňoval efektivní řízení a plánování výrobního procesu,“ vzpomíná ing. Michal Bína, ekonomický ředitel a jeden z jednatelů společnosti. „Řízení a vyhodnocování bylo spíše intuitivní, bez možnosti ucelených a přehledných výstupů. Případné úpravy byly možné jen zásahem programátora. S rozvojem firmy se stal tento stav neudržitelný a vedl nás k rozhodnutí o zakoupení nového komplexního systému,“ dodává.

Od rozhodnutí k realizaci výběrového řízení uběhly zhruba dva roky. Během nich byly vyjasněny požadavky na nový systém, který se v představách vedení firmy postupně rozšířil od prostého plánování a řízení výroby po komplexní systém zahrnující ekonomiku, obchod, výrobu a manažerské řízení. Jakmile představy vedení dozrály, byli osloveni tři potenciální dodavatelé. Posléze byl vybrán systém Helios Orange od společnosti LCS společně s produktem firmy ProjectSoft, což představovalo komplexní řešení, zahrnující informační systém a další funkcionality od automatizace řízení výrobních procesů až po manažerské vyhodnocování. Cílem projektu byla realizace zákazkového výrobního modulu, který vyřeší úlohu interface systému Helios

Orange pro operátory ve výrobě, s nativním napojením na databázi Helios. Součástí je rovněž komunikace procesních parametrů z jednotlivých pracovišť, včetně jejich ovládní. V případě mícháren přispívá automatické ovládní ke kvalitnějšímu promíchání surovin a zlepšuje tak výsledný produkt. Pomocí průmyslových operačních panelů s dotykovými displeji umístěných přímo na jednotlivých pracovištích a mobilních terminálů se snímačem čárového kódu je zajištěn vstup operátorů do systému Helios Orange z kteréhokoliv místa výroby. Na jednotlivých pracovištích je pomocí operačních panelů zobrazen plán práce přenášený z Heliosu, operátor sleduje aktuální stav rozpracovanosti výrobního příkazu a ukončuje výrobu na daném pracovišti. Navažování surovin probíhá na vahách propojených do systému, společně s načítáním čárových kódů šarží surovin se automatizuje proces výběru a vážení vstupních surovin podle dané receptury. U hotových výrobků se provádí kontrolní vážení, které je automaticky evidováno. Po zabalení výrobku je kontrolován čárový kód.

Michal Bína říká: „Efektivní řízení firmy na základě přesných a okamžitých výstupů, zvýšení produktivity výroby snížením neproduktivních činností, odstranění možnosti vzniku neshodných výrobků vlivem chyby obsluhy či optimalizace plánování výroby, to jsou v kostce hlavní výhody, které nám komplexní informační systém přinesl. Velmi oceňujeme i možnost automatického sběru výrobních dat z balicích strojů a míchaček, snazší odvádění výroby přímo z pracovišť operátorů, evidenci skutečných časů zpracování jednotlivých výrobků, dále pak přiřazení pracovníků podílejících se na jednotlivých výrobních operacích.“

Po dobrých zkušenostech zakoupil Catus Helios Orange i pro svoji sesterskou společnost Stabila a byla realizována úprava umožňující přesun dokladů mezi společnostmi bez nutnosti ruční editace.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





Firmy zabývající se elektrovýrobou zahrnují celou škálu zaměření a specifik. Elektrotechnická výroba z pohledu informačního systému je velmi podobná strojírenské výrobě. Kusovníky jsou strukturované, s různě hlubokou úrovní vnoření. Ke každému dílci je možné definovat technologické postupy. Řada elektrotechnických firem dodává svoje produkty do oblastí automobilového průmyslu. Dochází tedy často k prolínání branže automotive s branží elektrotechnickou a strojírenskou.

V oblasti Technické přípravy výroby bývají kladeny požadavky na možnost propojení s elektrotechnickými CAD systémy (např. ORCAD, PROTEL, PADS apod.) Všechny tyto CAD softwary umí exportovat a importovat data pomocí MS Excel. Systémy Helios nativně podporují propojení s MS Excel, případně existují přímé můstky do některých CAD systémů. Způsob plánování výroby a nákupu je téměř shodný se strojírenskou výrobou, často je využívána integrace čárových kódů. Pro zpětnou sledovatelnost se používá evidence výrobních čísel. Použití čárových kódů ve výrobě i na skladech vede ke snížení chybovosti a zvýšení produktivity práce.

Z hlediska ekonomických agend a pokrytí obecných oblastí firemních činností informačním systémem nekladou firmy podnikající v elektrotechnické výrobě

žádné specifické požadavky, které by bylo nutno řešit jiným způsobem než u firem s jiným oborem podnikání. Lze doporučit moduly pro oblast Ekonomiky, Mezd, Majetku, CRM, Skladů nebo Obchodu. Tyto oblasti lze pokrýt dalšími moduly ERP systémů Helios.

- ▶ Technická příprava výroby
- ▶ Tvorba kalkulací
- ▶ Podpora nabídkové činnosti
- ▶ Varianty a alternativy
- ▶ Optimalizace zásob
- ▶ Sledovatelnost ve výrobě
- ▶ Podpora řízení jakosti
- ▶ Optimalizace kapacitních zdrojů
- ▶ MRP plánování zdrojů
- ▶ Kooperace
- ▶ Sběr dat pomocí terminálů
- ▶ Účtování nedokončené výroby
- ▶ Vyhodnocování zakázek



## Výběr z referencí

AEV, s.r.o., ALPS ELECTRIC CZECH, s.r.o., OEZ, s.r.o., ELEKTROPRIM KOUTNÍK, a.s., CAMEA, spol. s r.o., CAMONA spol. s r.o., KPB INTRA s.r.o.



## Případová studie - AEV

Společnost AEV vznikla v roce 1991. Firma se věnuje výrobě elektroniky pro automobilový a letecký průmysl, úzce spolupracuje a dodává výrobky firmám jako jsou Škoda Auto nebo AERO Vodochody. Ve velmi krátké době si motivovaná a dynamická společnost získala všechny automobilové výrobce v České republice, a to především vysokou kvalitou, dodržováním dodacích termínů, odbornou kompetencí, flexibilitou, cílevědomostí, absolutní orientací na zákazníka a přijatelnými cenami. Společnost AEV postupně rozšířila původní prostory z 250 m<sup>2</sup> na současných 5000 m<sup>2</sup> výrobních prostor a z 9 zaměstnanců se rozrostla na 190 pracovníků. V roce 1994 byla poprvé certifikována podle systému ISO 9001, v roce 2003 byla recertifikována podle norem ISO 9001:2000 a podle VDA 6.1.

### Od počátku s Helios Orange

Již v roce 1991, krátce po vzniku společnosti, si AEV vybrala tehdejší verzi informačního systému LCS Helios na výstavě účetního software v Přerově. Původní systém, ještě bez označení IQ, nabízela firma LCS jako ucelený soubor programů fungující na platformě MS DOS. Společnost AEV se pro tento systém rozhodla mimo jiné pro kvalitní zpracování programu pro mzdy a využívala jej prakticky až do podzimu 1999, kdy bylo nutné přejít na nové platformy a systém vylepšit.

Koncem roku 1999 začaly testy a později samotná instalace informačního systému Helios Orange. Volba tohoto produktu byla pro AEV logickým krokem – především při přihlédnutí k mnohaletým zkušenostem s předchozí verzí i díky výbornému poměru cena/výkon, přijatelným nákladům, otevřenosti systému, variabilitě, rozsahu a přizpůsobení požadavkům uživatelů. Zajímavý byl i fakt, že kromě služeb implementátora systému, firmy CEA Product, si část instalace dokázala společnost AEV zajistit sama. K oficiálnímu spuštění systému došlo na počátku led-

na 2001 a společnost začala plně využívat moduly Účetnictví, Pokladna a Banka. Druhá etapa implementace, která bezprostředně následovala, zahrnovala moduly Obchod, Sklad a Výrobní moduly. V závěrečné třetí etapě probíhající v lednu 2002 přibýly moduly Majetek a Mzdy.

### Přínos výrobních modulů v provozu firmy

„Přechod na windows verzi byl v porovnání s předchozí verzí obrovským krokem vpřed, i když z tehdejšího pohledu to tak nevypadalo a lidé požadovali návrat verze z prostředí MS DOS. Dnes by se samozřejmě už nikdo vrátit nechtěl, protože Helios Orange zaručuje nesrovnatelné možnosti oproti DOS verzi,“ poznamenává Zdeněk Hasala, původní správce systému a vedoucí útvaru ekonomiky a dodává: „Z našeho pohledu považují za největší posun ve srovnání s minulou verzí rozsáhlou a komplexnost řešení výrobních modulů. V nové verzi dosáhly zejména moduly Technická příprava výroby a Řízení výroby značného pokroku a zajistily rozvoj práce s daty tohoto typu i u nás.“ Veškerá data v modulech jsou průběžně aktualizována a AEV využívá všech možností informačního systému Helios Orange, které může v průmyslové výrobě použít. Jde například o čtečku čárového kódu pro evidenci výrobních operací s cílem minimalizace chybovosti při zadávání dat a zrychlení této činnosti. V modulu Mzdy je využíváno importů dat z docházkového systému i zpracování dat ze stravovacího systému - evidence obědů a nápojové automaty. „Informační systém Helios Orange zatím zvládá veškeré operace bezproblémově. Pracuje s ním 45 uživatelů a ti oceňují jeho variabilitu, otevřenost a možnost přizpůsobení systému vlastním požadavkům,“ dodává Zdeněk Hasala.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



„Důležité není ani tak dobře vyrábět (to by měl být standard), ale dobře vést logistiku ve směru k zákazníkovi. Takže ani ne tak co vyrábíte a jak to vyrábíte, ale komu to dodáváte a jak to dodáváte. Tedy označení balení, krabic, palet, jak to chce odběratel. Dodávky „just in time“, EDI, apod...“ (slova uživatele systému Helios).

Systémy Helios pro plastikářskou výrobu je specializované ERP řešení, které obsahuje veškerou potřebnou funkcionalitu umožňující snadnou a rychlou implementaci v podnicích, které realizují výrobu a dodávky v oblasti plastikařina.

- ▶ EDI komunikace
- ▶ příjem a zpracování odvolávek
- ▶ provázanost nákupního a výrobního plánu
- ▶ řízení expedičních procesů včetně tisku transportních etiket a zasílání avízo o dodávce
- ▶ podpora sběru dat pomocí čárového kódu (oblast výroby či skladu)



### Výběr z referencí

Elplast spol. s r.o., AVT, s.r.o., REKO, s.r.o., EKO PET a.s., FORMPLAST PURKERT s.r.o., Igor Látník – Techservis, IPC plast spol. s r.o., Jan Kalina-výroba těsnění, Kasko spol. s r.o., Letoplast s.r.o., LINAPLAST s.r.o., MA-PLAST CZ s.r.o., Form s.r.o., Mikron Chomutov, s.r.o., PLASTIA s.r.o., PLASTKOV MR a.s., Plzeňské dílo, výrobní družstvo, PROFILY, spol. s r.o., TNS SERVIS, s.r.o., UNIPLAST Pardubice s.r.o., Vyva Plast s.r.o., DYNAPLEX CZ s.r.o., Rynoltice, Rekufof, spol. s r.o., Polimoon a.s.



## Případová studie - KASKO

Společnost Firma Kasko byla založena v roce 1992. Od svého vzniku je ryze českou společností bez účasti zahraničního kapitálu. Hlavním podnikatelským záměrem je vývoj a vstříkování plastových vylisků, konstrukce, výroba forem a nástrojů. Z počátku byla výroba zaměřena spíše na výrobky určené do spotřebitelské sítě jako například různé autodoplňky, obuvnické komponenty a výrobky a jiný doplňkový sortiment. Později se sortiment výroby rozšířil o dodávky sériových dílů zejména pro automobilový a elektrotechnický průmysl. Společnost vsadila zejména na kvalitu svých výrobků a proto se rozhodla vybudovat systém kvality dle ISO 9002 a VDA 6.1, který úspěšně uvedla do praxe v roce 1998 a v roce 2001 proběhla následná recertifikace. V roce 2000 byla zahájena příprava certifikace dle normy ISO 14001 a EMAS, která byla v roce 2002 úspěšně završena získáním certifikátu dle normy ISO 14001 a vydáním „Prohlášení k životnímu prostředí dle EMAS“. V roce 2003 byla společnost úspěšně certifikována dle nových požadavků normy ISO/TS 16 949.

- ▶ Efektivní tvorba statistických hlášení (Intrastat).
- ▶ Modularita systému - možnost rozšíření o uživatelsky definované moduly (odvádění výroby pomocí terminálů ve výrobě).
- ▶ Možnost propojení s jinými systémy na bázi MS SQL.
- ▶ Kvalitní podpora uživatelů kvalifikovanými konzultanty a telefonickou hotline.

### Využívané moduly:

Jádro, Banka, Celní případy, Cizí měny, CRM, Intrastat, Kontrakty, Manažerské rozhraní, Majetek, Mzdy, Oběh zboží, Organizační struktura, Personalistika, Pokladna, Pošta a faktury přijaté, Technická příprava výroby, Řízení výroby + kapacitní plánování, Účetní výkazy, Účetnictví, Zakázky, Terminály ve výrobě (uživatelská nadstavba).

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.

### Přínosy získané implementací řešení Helios:

- ▶ Získání informací o skutečném stavu všech skladů.
- ▶ Snížení celkových skladových zásob.
- ▶ Možnost centralizovaného zpracovávání dodavatelských objednávek.
- ▶ Zastupitelnost jednotlivých zaměstnanců.
- ▶ Přesné vyčíslení výkonů jednotlivých pracovišť, strojů, středisek i zaměstnanců.
- ▶ Integrace se systémem přenosu elektronických dat EDI (automatický import přijatých odvolávek, generování elektronických dodacích listů).
- ▶ Sledování nákladů a výnosů konkrétních zakázek.





Slévárnictví jako branže není specifické ani tak procesy, které bývají podobné ostatním odvětvím průmyslu, ale zejména postojem zákazníka, který zpravidla mívá pocit, že na toto odvětví nelze aplikovat standardní procesy řízení výroby (např. MRP = Material Requirements Planning).

#### Standardními požadavky na informační systém jsou:

- ▶ materiálové hospodářství nezávislé na výrobních postupech (zejména spotřeba jednicového materiálu pro výrobu tekutého kovu)
- ▶ oddělení nákupního a výrobního skladu
- ▶ porovnání plánované a skutečné spotřeby jednicového materiálu
- ▶ evidence zakázek (zvláště odbytových a zvláště výrobních)
- ▶ střediskové hospodaření
- ▶ evidence výdejny, přípravků a lících zařízení (včetně sledování údržby)
- ▶ kombinace všech druhů mezd (úkolová, výrobní režijní, správní atd.)
- ▶ přenosy dat mezi více informačními systémy (heterogenní prostředí)

Předností při implementaci informačních systémů Helios, které patří k technologické a odborné špičce, jsou dlouholeté zkušenosti a velké množství referenčních zákazníků. Spolu s připravenými moustky a vazby mezi vysoce specializovaným řešením RGU OPTI a systémy Helios dávají uživatelům nástroj hodný tohoto odvětví. Další nepopiratelnou devizou je znalost problémů a jejich řešení v této branži.

#### Systémy Helios tak jsou připravené řešit požadavky na funkčnost v těchto oblastech:

- ▶ Materiálové hospodářství
- ▶ Výdejny nářadí a přípravků
- ▶ Fakturace
- ▶ Pokladna
- ▶ Majetek
- ▶ Mzdy
- ▶ Účetnictví
- ▶ Výkazy
- ▶ Intrastat
- ▶ Analýzy výrobních a nákladových odchylek
- ▶ Výpočty příspěvků na krytí, marží, ziskovosti na úrovni produktu a zákazníka

#### IS RGU OPTI zajišťuje chod ERP (MRP) v těchto oblastech branže Slévárnictví:

- ▶ technologické postupy, předkalkulace, následná kalkulace (na úrovni fixních, variabilních nákladů, ÚVN)
- ▶ evidence odbytových a výrobních zakázek
- ▶ plánování výroby (dopředné, zpětné, dle kapacit a pod.)
- ▶ fakturace (zakázek, objednávek, a pod.)
- ▶ evidence výrobních zařízení (lící zařízení, přípravky, nástroje, a pod.)
- ▶ údržba
- ▶ plánování a evidence spotřeby jednicového materiálu
- ▶ analýza výrobních odchylek
- ▶ podklady pro mzdy (časové hospodářství)
- ▶ QMS



## Případová studie - Slévárna Heunisch, a. s.

Firma se sídlem v Krásné byla založena v roce 1960. Zpočátku produkovala hliníkové odlitky, po pěti letech byla začleněna do Metalurgických závodů v Týnci nad Sázavou a zahájila dodávky kokilových odlitků ze slitin hliníku. Zároveň se rozběhl vlastní vývoj a výroba lících zařízení (kokil) a posléze výroba pískových jader i výroba jaderníků. Do konce roku 1990 se stala největší komerční slévárnou tohoto typu v naší republice. V rámci privatizace se stala součástí německé firmy Gießerei Heunisch, GmbH – Bad Windsheim a od té doby nese jméno Slévárna HEUNISCH, a.s. Navázala poté na dlouholetou tradiční výrobu hliníkových odlitků gravitačním a nízkotlakým litím do kovových forem a přes obchodní zastoupení v Bad Windsheimu začala expandovat na trhy dnešní EU.

**Přínosy získané implementací řešení Helios Orange**  
Růst slévárny klade obrovské nároky na účetní, daňovou a skladovou evidenci. Hlavním úkolem firmy je při rostoucím objemu výroby zachovat nebo snížit administrativní úkony. Náročnost implementace byla zvýšena integrací se stávajícím docházkovým systémem a výrobním systémem OPTI. Pro controlling jsou data exportována do controllingového modulu macs cost controlling a macs Sales & Profit.

Přitom zde funguje více než 50 středisek, která jsou hierarchicky rozdělena do profitcenter. Zpracovává se zde více než sedm druhů mezd při velkém množství ukazatelů (úkolová mzda, prémie, atd.). Jsou zde čtyři skladová místa s více než 10.000 skladovými položkami.

V oblasti **účetnictví** je kladen důraz na určení nákladů a výnosů. Důležitá je možnost nezávislé uzávěrky provozních nákladů a výnosů nezávisle na zákonných termínech a podmínkách (např. na DPH), takže je možné provádět uzávěrky již pátý pracovní den. Při přiřazení nákladů se hledí nejen, např. na určení střediska spotřeby, náklad je přiřazen správně i ke kalkulaci.

**Evidence majetku** měla ve starém systému vždy mnoho výjimek, které bylo nutné složitě ručně upravit. Současný systém umí reagovat na všechny

požadavky (vč. odložené daně apod.). Zdánlivě jednoduchým modulem je **Pokladna**. Ovšem pokud umí zúčtovat zálohy, zálohy na cestovné (vč. správného ocenění kurzem), být přepočítávána každý den kurzovým rozdílem, uvědomí si uživatel, jak důležité je mít vhodný efektivní nástroj.

Systém dále dokáže pracovat s **Přijatými a Vydávanými fakturami**.

Implementace **Materiálového hospodářství** ukazuje, že i při jeho oddělení od ERP lze celý proces řídit a vyhodnocovat.

Výdejna nářadí je zde funkční nadstavbou, která dokáže evidovat zápůjčky a osobní karty. Veškerý materiál je nakupován přes hlavní sklad a výdejna si jej odebírá převodem. **Výdejna nářadí CNC** hala řeší problém, kdy velmi vysoké náklady na nářadí CNC vyžadují sledování nákladů až po jednotlivé výrobky a zakázky, se současnou evidencí zbrojení CNC strojů, důvodů likvidace apod.

Modul **Mzdy** dlouhodobě plně kryje veškeré požadavky na správný výpočet a vyhodnocení. Modul **Výkazy** pomáhá měsíčně sestavovat Rozvahu, Výkaz zisků a ztrát, v současnosti se uvažuje o využití účetních standardů (IFRS) pro controlling nákladů v EUR očištěných o kurzové rozdíly. A modul **Intrastat** automaticky načítá export z „OPTI“. Dovoze ze zahraničí je částečně propojen s materiálovým hospodářstvím.

Moderní podnik se již dnes nezaměřuje na jednostranné snižování nákladů při zajištění vedení účetnictví a ekonomiky. To totiž vede k nepříjemné degradaci účetních dat pouze pro daňové účely. Vyžaduje však při zachování efektivity zpřesnění veškerých ukazatelů. Ve společnosti Slévárna Heunisch a.s. se to daří takovým způsobem, že i při zdvojnásobení obrátu, zaměstnanců, počtu dokladů, velkému množství interních směrnic pro účtování, pracuje v ekonomickém úseku stále stejné množství zaměstnanců.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



### Výběr z referencí

Slévárna Heunisch a.s., Slévárna Heunisch Brno s.r.o. (Slévárna ZETOR) , SCB Foundry České Budějovice (ČKD Kutná Hora) , Spojené slévárny s.r.o., DSB EURO s.r.o. Blansko



Výroba a zpracování skla je komplikovaný chemicko-technologický proces, začínající tepelným zpracováním - tavením - sklářského kmene. Pokračuje tvarováním natavené skloviny za tepla, čímž vzniká vytvarovaný polotovár. Ten se po vychladnutí opracovává a poté zušlechťuje. Tím vzniká stoprocentně recyklovatelný výrobek vysoké užitné hodnoty. Sklářství je materiálově a energeticky náročné odvětví s vysokými požadavky na kvalifikaci pracovní síly. Při dnešních celosvětově rostoucích cenách nerostných surovin a fosilních paliv, levné pracovní síle ve východní Evropě a v Ásii, jsou regionální výrobci skla vystaveni stále se zvyšujícímu konkurenčnímu tlaku. Přirozeně tak vzrůstají nároky na systém, který dokáže poskytnout relevantní, věrohodné informace v reálném čase. Systém, který poskytne správné informace pro správná rozhodnutí.

### Helios ve sklárnách

Helios je nástroj umožňující podchytit převážnou většinu procesů probíhajících ve výrobně-obchodní společnosti. Do této kategorie patří i sklárny. Jako

každá výroba, má i sklářská svá specifika. Ve sklárnách se můžeme setkat s výrobou ruční kusovou, sériovou strojovou i hromadnou automatizovanou. Nežádka se setkáme s výrobou na sklad i se zakázkovou výrobou. Z toho vyplývají i nároky na systém, které se projevují zejména v plánování, řízení a evidenci sklářské výroby.

Helios umožňuje tvorbu výrobních plánů pro různou délku trvání plánovacího cyklu s rychlou identifikací úzkého místa a limitovaných zásob surovin a zboží. Z plánu jsou generovány výrobní příkazy. Ty jsou základním nástrojem řízení sklářské výroby. Nesou všechny potřebné informace o zákazníkovi, o produktu, o technologickém postupu výroby, kusovníkových a materiálových vazbách, o potřebných kapacitách, vyráběném množství odpadu a pod. Z výrobního příkladu se tvoří pohybové doklady, které jsou základem evidence rozpracované výroby a skladů. Specifická je evidence sklářského odpadu (střepů). Uživatel má v Heliosu možnost evidovat odpad podle různých kritérií jeho vzniku, například odpad způsobený špatnou sklovinou, použitým nářadím, neodbornou prací, manipulací a pod.



### Výběr z referencí

Slovglass, a.s



## Případová studie - Slovglass

SLOVGLASS Poltár byl založen v roce 1836. Dnes je společnost SLOVGLASS, a.s. druhým největším výrobcem a exportérem užitkového skla na Slovensku. Více než 90 % roční produkce zhruba dvanácti set zaměstnanců směřuje do zahraničí. Od doby zdejších sklářských pradědů se již mnohé změnilo. Nikoli kvalitita slovenského skla, ale potřeby firmy, která expanduje na světové trhy. Ta se dnes neobejde bez kvalitního, komplexního informačního systému.

Je s podivem, že až do roku 2000 vystačil management společnosti, namísto komplexního informačního systému, s pouhými několika moduly, konkrétně Sklady, Výroba, TPV, Účetnictví a Mzdy a personalistika. Ty však mezi sebou buď nebyly propojeny vůbec, nebo pouze na úrovni měsíčních výstupů ve formě sestav. Moduly byly založeny na základě jazyka Foxpro pod OS DOS a byly provozovány v síti LAN.

Postupem času však začalo být zřejmé, že informační systém na bázi OS DOS neodpovídá trendům vývoje, které splňují lépe systémy založené na MS Windows. Také absence provázanosti modulů začala být pro uživatele vážnou překážkou stejně, jako jejich nedostatečné množství. Po několika letech se začaly vyskytovat i problémy s podporou „systému“.

Ing. Drahomír Sarvaš, správce informačního systému ve společnosti SLOVGLASS, vzpomíná: „Při výběru nového systému byli důležité různé aspekty. Především jeho komplexnost, pričom Helios Green sa javil z ponuky ako najkomplexnejší. Dôležitú úlohu hrala tiež cena, pričom zaujímavé bolo, že ostatné systémy boli niekoľkokrát drahšie. Zaujímala nás tiež otvorenosť systému. Potrebovali sme vytvárat vlastné výstupy (pohľady, šablóny), čo iné systémy v tom čase negarantovali. Ďalším kritériom bola jeho podpora garantovaná dodávateľom. A konečne zrozumiteľnosť systému. Bolo potreba, aby naši zamestnanci mali k dispozícii jednoduché nástroje pre vyhľadávanie, kopírovanie, filtrovanie dát, čo by viedlo k pomerne ľahkému zvládnutiu práce s IS z ich strany.“

Systém Helios Green veškeré zmíněné požadavky vedení SLOVGLASSu splňoval. V roce 2000 byla tedy podepsána smlouva a zahájena implementace. Probíhala v několika etapách, v nichž bylo třeba realizovat transformaci dat z původního systému Sovac, konfiguraci skladových modulů, ekonomických modulů a modulů obchodu, konfiguraci TPV a instalaci modulu Výroba.

Implementace jednotlivých modulů byla ukončena v různou dobu, podle požadavků zákazníka a důležitosti jejich používání. Nejprve byly uvedeny do provozu moduly ekonomické, mzdové a skladové a modul TPV (Technická příprava výroby). Posléze byla dokončena také implementace všech zbývajících částí systému. Při implementaci spolupracoval s dodávatelem šestičlenný tým pracovníků IT oddělení SLOVGLASSu, který postupně zvládal veškeré náročné operace, čímž týmu LCS velmi pomohl.

Po ukončení části implementace s názvem „evidence výroby“ vyvstal ze strany SLOVGLASSu požadavek na kalkulace cen výrobků, zejména z hlediska struktury kalkulačních položek s vyhlídkou na zvládnutí výpočtu krycího příspěvku. Ten se, díky celkově kvalitnímu řešení kalkulací v modulu TPV, skutečně podařilo splnit.

Zavedení nového systému představovalo pro SLOVGLASSu zpřístupnění informací z různých jeho částí v reálném čase, což management společnosti dříve velmi postrádal. Vzájemná provázanost jednotlivých modulů současně přinesla celkově komplexnější pohled na veškeré informace. Důležitými přínosy byly například také zpřesnění popisu výrobků, či možnost reakce na změnu průběhu výroby, či podpora vzájemného přenosu informací s jinými softwary.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



## Doprava v systémech Helios

Řešení je určeno pro firmy, které ke své činnosti využívají nákladní nebo osobní vozidla a mechanizmy, ať už jako hlavní obor firmy nebo pro režijní účely.

- ▶ Plánování jízd
- ▶ Jízdní příkaz a stazka
- ▶ Technický stav vozidla
- ▶ Ekonomika provozu vozidel
- ▶ Faktury za výkony vozidel
- ▶ Vyúčtování cestovních náhrad
- ▶ Silniční daň
- ▶ Pojistné události

## Převážní služby v systémech Helios

Řešení je určeno pro firmy zajišťující přepravu celokamionových (v terminologii Heliosu „Spedice“) i kusových (v terminologii Heliosu „Sběrná služba“) zásilek do zahraničí a po tuzemsku. Modul Převážní služby zaručuje kontinuální sledování zásilek po celou dobu jejich přepravy a umožňuje vystavit širokou škálu formulářů na základě jediného zadání údajů o zásilce. Kromě pozemních umožňuje také letecké a námořní zásilky.

- ▶ Přehledné uspořádání dat
- ▶ Dodací podmínky INCOTERMS
- ▶ Skutečné výnosy a náklady
- ▶ Protokol o všech operacích



## Výběr z referencí

Autodoprava Tumpach, s. r. o., Báňská stavební společnost s. r. o., Bothe Schnitzius CZ, s. r. o., IMOS GROUP, s. r. o., KOMWAG, a. s., Omega Trans, s. r. o., SILO TRANS, s. r. o., Stavmonta spol. s r. o., Bohemia CARGO s. r. o., PELMI, s. r. o., PST Ostrava, a. s., TRANSCONSULT INTERNATIONAL, s. r. o., Autodoprava Tumpach, s. r. o., Bothe Schnitzius CZ, s. r. o., Cargo Prague, s. r. o., CB SPED, a. s., DELTACAR spedition, s. r. o., OMEGA PLUS, s. r. o., SIDOP Plzeň, s. r. o., SILO TRANS s. r. o., Uti (CZ) s. r. o.



## Případová studie - Bohemia Cargo

Dopravně-spediční firma Bohemia Cargo, spol. s r.o. byla založena již roku 1993. Na počátku své činnosti společnost začínala s 5 disponenty, následně při rozvoji společnosti byl zakoupen areál se skladovými a parkovacími prostory v areálu firmy ČETRANS a.s. v Děčíně, a firma se rozrostla až na dnešních cca 40 uživatelů. Zakládajícím majitelem a stoprocentním vlastníkem společnosti je pan Jan Kučera. Firma využívala od svého vzniku software zakoupený od společnosti IST, spol. s r.o., vyvinutý v této firmě v prostředí MS DOS.

Od roku 2002 se pro nové možnosti prostředí Windows zařadila mezi uživatele systému Helios Orange, kde začínala asi s 10 uživateli a odděleným provozem v Ústí nad Labem. Tento provoz pracoval v samostatném offline režimu, data se přenášela do centra dávkově. V srpnu roku 2002 došlo k podpisu smlouvy na provozní systém jak na hlavním závodě tak na pobočce dočasně v offline režimu. Následovala náročná dvouměsíční implementace. V prosinci se realizovalo rozšíření smlouvy i na ekonomické moduly a od ledna 2003 je využíván kompletní ERP systém Helios Orange.

V roce 2005 proběhlo sjednocení databáze a propojení do online provozu všech pracovišť uživatelů. V současné době využívá systém kolem 40 uživatelů na 3 pobočkách. Vedení společnosti vidí přínos zejména v kompletnosti a jednotnosti systému, v propojení na standardní produkty MS Office, přímý přístup na fax, mail i SMS bránu mobilních operátorů. Firma začínala se zaměřením na celokamionové přepravy.

### Dnes pokrývá oblasti:

- ▶ CELOKAMIŔNOVÁ DOPRAVA ZÁSILEK A DÍLČÍCH PARTIÍ
- ▶ MEZINÁRODNÍ SBĚRNÁ SLUŽBA V EVROPĚ
- ▶ LETECKÁ A NÁMOŘNÍ DOPRAVA
- ▶ TUZEMSKÁ SILNIČNÍ DOPRAVA



„Je pro mě podstatné, že všechny služby v oblasti dopravy a spedice a také běžný provoz firmy mohou řešit prostřednictvím jednoho ERP systému,“ říká jednatel společnosti Jan Kučera.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Řízení hospodaření nemocničního zařízení je v současné době spojeno s nelehkým úkolem vést instituci s relativně velkým počtem zaměstnanců a přitom dodržovat zákonné požadavky Ministerstva zdravotnictví a pojišťoven. Zanedbatelné rozhodně není ani množství různého zdravotnického materiálů a provoz výrazně ovlivněný etickými požadavky, ale s většinou velmi omezenými finančními prostředky. K tomu přistupuje celá řada dalších požadavků a omezení, které je třeba dodržovat. Řízení nemocnice se proto neobejde bez kvalitního informačního systému, který jejím vedení pomůže optimálně řídit chod celé instituce.

Výhodou systémů Helios je, kromě jiného, i jejich otevřenost pro napojení na další systémy jako NIS nebo laboratorní systémy. Další výhodou je nezávislost na typu odběratele.

## Zdravotnictví v systémech Helios

Helios je komplexní informační systém, který zahrnuje veškeré ekonomické moduly nezbytné pro provoz nemocnice.

### Specializované moduly

- ▶ Editace a čtení dat
- ▶ Údržba zdravotnických prostředků
- ▶ Hlášení poruch a požadavků
- ▶ Zakázky údržby
- ▶ Generování plánu údržby
- ▶ Evidence zařízení (ZP)
- ▶ Evidence majetku
- ▶ Čárové kódy

### Přidaná funkcionalita

- nastavení procesu zpracování faktur, objednávek, příjemek apod. Nástroj Workflow zajišťuje dodržování vnitro-organizačních procesů definujících čas pro zpracování dokladu, jejich schvalovací proceduru a v neposlední řadě informovanost klíčových pracovníků o důležitých dokladech kolujících v organizaci
- řízení skladového hospodářství s podporou sledování expirací jednotlivých položek včetně jejich umístění
- evidence skladovacích podmínek jednotlivých položek (teplota, vlhkost apod.)
- evidence skladových položek s využitím čárových kódů
- jednoduchá inventurizace skladu a majetku
- tisk inventurních štítků přímo z karty majetku



## Případová studie – Ústav krevní hematologie a transfuze

Ústav krevní hematologie a transfuze v Praze poskytuje specializovanou zdravotní péči v oboru hematologie a transfúzního lékařství. Ústav je příspěvková organizace, zřízená Ministerstvem zdravotnictví ČR. Zaměstnává přes 400 zaměstnanců. Od informačního systému očekává, aby plně podporoval veškeré procesy, související s jeho chodem. Proto management neváhal investovat do velkého ERP systému Helios Green.

V ÚKHT dlouho využívali starší ekonomický software, který fungoval v DOSu. Řada evidencí se zde vedla ručně nebo v MS Office. V roce 2005 se proto management ústavu rozhodl vypsat výběrové řízení, na spolehlivý a bezpečný informační systém. Kritérii bylo mnoho. Například přehledná evidence pohledávek a závazků, uživatelsky příjemné pořizování dat, vyloučení datových duplicit, elektronický přenos vstupů a výstupů mezi organizací a Komerční bankou, zajištění efektivní finanční kontroly nad objednávkami, zajištění efektivní finanční kontroly nad zakázkami (kontrola čerpání grantů), zajištění technické evidence majetku a zdravotnických prostředků v souladu se zákonem 123/2000 Sb. a další.

### Základ - precizní výběr dodavatele

ÚKHT při výběru spolupracoval s odborným poradcem. Všechny systémy posuzoval také kolektiv uživatelů a správce IS v ÚKHT.

„Vedení ústavu se rozhodlo pro systém, který zjevně nejlépe vyhovoval budoucím uživatelům,“ hodnotí Ing. Pavla Pintrová, ekonomická náměstkyně ředitele. „Kromě toho hrála roli i vstřícná cenová politika společnosti LCS a široké možnosti přizpůsobení systému potřebám atypické organizace,“ dodává.

V říjnu 2005 byla mezi ÚKHT a LCS podepsána smlouva a neprodleně začala implementace. Ta byla dokončena v srpnu 2006, přičemž jednotlivé moduly byly do provozu uváděny postupně. V ÚKHT jsou v současné době implementovány moduly Ekonomika, Účetnictví,

Fakturace, Banka, Pokladna, Majetek, Zakázka, Sklad, Smlouvy, Manažerské vyhodnocování, Údržba a Servis zařízení a zdravotnických prostředků. To vše pro 15 současně pracujících uživatelů informačního systému.

### Dva moduly k bližšímu přihlédnutí

Za podrobnější zmínku stojí speciální funkcionalita, řízená modulem Údržba, která je soustředěna na běžné organizační procesy, jako jsou zařazování majetku, servis, vyřazení a plnění platné legislativy z hlediska zdravotnických prostředků. Tím je myšlen především zákon č.346/2003 Sb. a související vyhláška č. 11/2005 Sb.

Modul naplňuje legislativní povinnosti v oblasti evidence a sledování servisu a údržby zdravotnických prostředků vyplývajících ze zákona č. 123/2000 Sb. Je nutné zmínit také modul Údržba a servis - řešení vhodné pro všechny firmy, které vnitřně či externě realizují údržbu a servis k vlastnímu majetku, tedy například strojům, počítačům, softwaru, budovám, zdravotním prostředkům a podobně, mezi něž ÚKHT patří. Mezi jeho uživatele patří pracovníci, kteří jsou v rámci podniku odpovědní za zajišťování servisu a údržby. Získají tak nástroj pro administraci požadavků, řízení zakázek údržby externě či interně, dlouhodobé plánování, vykazování nákladů. Další skupinou mohou být uživatelé, kteří požadují vyřízení servisu, zajištění údržby. Ti mohou pomocí internetového rozhraní zadávat požadavky, zjišťovat stav, či urgovat svůj požadavek, zjišťovat plánované akce a také sledovat náklady ke svým požadavkům - zakázkám. „Systém je v ÚKHT využíván třetím rokem,“ hodnotí Pavla Pintrová. „Jeho jednoznačným přínosem je celkový obraz o ekonomice organizace, který kromě izolovaných vstupních informací a algoritmů zahrnuje i jejich vzájemné vztahy.“

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



## Výběr z referencí

Vítkovická nemocnice Blahoslavené Marie Antoníny, Nemocnice České Budějovice, Nemocnice Třinec, Nemocnice Karlovy Vary, Nemocnice Sokolov, Nemocnice Vyškov, Ústav hematologie a krevní transfuze Praha, Nemocnice Moravská Třebová, Nemocnice sv. Alžběty, Nemocnice Tanvald, MEDITERRA, Městská nemocnice Čáslav, Městská nemocnice s poliklinikou Uherský Brod, Městská nemocnice v Litoměřicích, Krajská nemocnice Liberec, Fakultní nemocnice Hradec Králové, Klatovská nemocnice, Dětská fakultní nemocnice Bratislava, Fakultní nemocnice Brno, Karlovarská krajská nemocnice, Nemocnice s poliklinikou a léčebnou pro dlouhodobě nemocné



Informační systémy ve školách a školských zařízeních mohou plnit dvě úlohy. Informační systém zde může být využíván komerčně, tedy pro vedení ekonomických, účetních a logistických agend samotného zařízení. Pomocí IS se zpracovává účetnictví, mzdy, majetky, sklad, fakturuje a podobně.

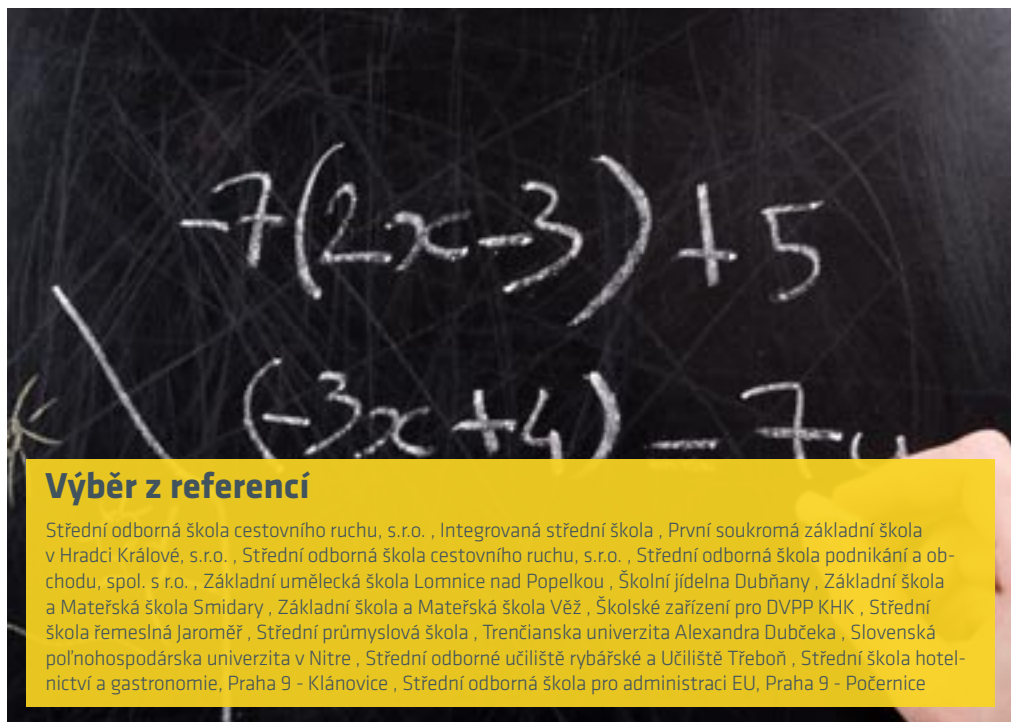
Kromě toho však může být systém využit pro výukové účely. Studenti se tak mohou seznámit s ekonomickým systémem již v době výuky a to jim usnadní využívání informačních systémů v praxi. Je důležité, aby si každý student mohl založit svoji fiktivní firmu a v rámci své instalace vyzkoušet kompletní vedení základních agend společnosti. Je možné studentům zadat i účetní příklady a zpracovat je v systému.

#### Práce s informačním systémem ve školských zařízeních

- ▶ Multilicence
- ▶ Neomezená síťová verze
- ▶ Kompletní funkčnost
- ▶ Přednastavené číselníky
- ▶ Jeden systém pro výuku i pro komerční zpracování
- ▶ Neustálá aktualizace podle platné legislativy

Vedení ekonomické agendy patří dnes již k základním podmínkám výbavy ekonomických a informačních systémů. V současné době je nejčastějším požadavkem právě propojení základních modulů se specializovanými řešeními pro další oblasti podnikání jako například výroba, doprava, celní služby, CRM a jiné. Právě toto propojení, tedy integrace jednak širokého spektra oborových řešení do informačního systému tak zpracování funkcionalit v jednotlivých modulech a oblastech tvoří snad nejdůležitější rozdíly v kvalitě jednotlivých informačních a ekonomických systémů.

Moduly pro branži školství: Daňová evidence, Účetnictví, Bankovní operace, Fakturace, Skladová evidence, Nákup a prodej, Personalistika a mzdy, Majetek, Zápočty, Obchodní partneři, Pokladní prodej, Zakázky, Kniha jízd, CRM, Manažerské rozhraní, Řízení peněžních toků, Finanční analýza, Výroba, Doprava, Silniční daň, Spedice, Cla, Intra-stat, Servis.



### Výběr z referencí

Střední odborná škola cestovního ruchu, s.r.o., Integrovaná střední škola, První soukromá základní škola v Hradci Králové, s.r.o., Střední odborná škola cestovního ruchu, s.r.o., Střední odborná škola podnikání a obchodu, spol. s r.o., Základní umělecká škola Lomnice nad Popelkou, Školní jídelna Dubňany, Základní škola a Mateřská škola Smidary, Základní škola a Mateřská škola Věž, Školské zařízení pro DVPP KHK, Střední škola řemeslná Jaroměř, Střední průmyslová škola, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, Střední odborné učiliště rybářské a Učiliště Třeboň, Střední škola hotelnictví a gastronomie, Praha 9 - Klánovice, Střední odborná škola pro administraci EU, Praha 9 - Počernice



## Případová studie - SOŠ podnikání a obchodu

Střední odborná škola podnikání a obchodu, spol. s r.o. nemá příliš dlouhou historii, zato však její růst je strmý. Začala fungovat v srpnu r. 1997. Nyní má již 34 zaměstnanců včetně dvou externistů a studuje zde 306 studentů.

Do roku 2005 zde pro vedení účetnictví používali software v systému DOS. Mzdy se zpracovávaly v dalším DOSovém programu. Škola se však rychle rozvíjela, přibývalo zaměstnanců i žáků. Proto bylo posléze nutné zpracování účetnictví od vedení evidence oddělit. Management školy vyřešil tuto situaci outsourcingem mzdové evidence. Ta je v současné době vedena externí olomouckou firmou, která také používá systém Helios, což umožňuje snadný import mzdových dokladů do účetní evidence společnosti.

#### Hledá se program pro celou skupinu

Postupem času však DOSový program pro vedení účetnictví přestával vyhovovat. Byl příliš jednoduchý, nepodporoval elektronické odesílání dat. Navíc jeho producent jej nechtěl již do dalších let aktualizovat.

„Naše společnost se tedy začala zajímat o jiný program vhodný pro vedení účetnictví,“ vzpomíná Silvie Šteigerlová, ekonomka a prokuristka Střední školy podnikání. „Vzhledem k tomu, že škola je součástí holdingové skupiny Doma – Morava, do níž patří, bylo z hlediska jednotného informačního systému žádoucí pořízení programu, který je používán i v ostatních firmách skupiny. Protože holdingová skupina je tvořena převážně firmami, které se zabývají prodejem zboží v maloobchodních prodejnách a používají registrační pokladny, byl jednou z hlavních podmínek pro výběr nového systému příjem zboží do skladové evidence za pomoci čteček čárových kódů. Další z podmínek byla možnost oprav případných chybně zadaných údajů,“ vysvětluje Ing. Martin Kirschbaum, který byl pověřen výběrem systému. Vzhledem ke svým dlouholetým zkušenostem s vedením účetnictví měl také přehled o stavech jednotlivých firem holdingové centrály a byl schopen přesně vymezit funkce nezbytné pro elektronické zpracování a účetní evidence vedené v jednotlivých firmách holdingu.

#### Se zákazníkem roste i systém

Licence systému Helios Red byla pro školu zakoupena v listopadu 2005. Neprodlené poté byla zahájena instalace a zaškolení pracovníků. Toho se úspěšně zhostil jeden ze zaměstnanců školy, který nyní pracuje jako správce systému pro všechny holdingové společnosti. Od ledna 2006 začal být Helios Red používán pro evidenci a zpracování účetních dokladů školy. V první fázi měla škola zakoupenou licenci pouze pro moduly: ABO, ESOP, FAKTURY, SIS21 a UCTO pro jednoho uživatele. Na konci června téhož roku se však přestěhovala do většího prostoru, s čímž souvisel nákup většího množství majetku, který bylo nutno odepisovat a současně i evidovat technické zhodnocení pronajaté budovy. Na podzim roku 2006 byl proto zakoupen i modul pro evidenci majetku. V roce 2007 byl systém opět rozšířen, tentokrát o licenci pro dalšího uživatele, aby bylo umožněno vedení dvou pokladen, zejména pro prodej stravenek studentům.

#### Studenti až na prvním místě

„Velkým přínosem nového programu byla možnost zpracování přehledné evidence pokladních a bankovních dokladů a nastavení výstupu při zobrazení a tisku některých účtů tak, aby vznikla přehledná měsíční evidence plateb školného a stravenek, kde se dá jednoduše orientovat podle tříd a jmen jednotlivých studentů,“ konstatuje Silvie Šteigerlová. „V praxi se výborně osvědčila také funkce kopírování dokladů a možnost přednastavit si vyplňování jednotlivých kolonek, což vedlo k velkému urychlení při práci s programem. Zvažujeme i možnost využití odesílání příkazů k úhradě do banky v podobě datových souborů přímo z programu elektronickou cestou,“ dodává Šteigerlová.

Nezůstalo však pouze u standardního využívání systému tak, jak se to děje v běžných firmách. Jde o školu a tudíž především o přínos pro studenty. Proto v současné době škola uvažuje o možnosti zakoupení dalších licencí pro potřebu praktické výuky Účetnictví, které zde patří ke stěžejním učebním předmětům.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Návrh, projektování a realizace komplexního řešení technického zabezpečení, spočívá v bezpečnostním posouzení zabezpečovaného objektu, poté pokračuje poradenskou činností a projekční činností. Po odsouhlasení zákazníkem následuje realizace technického zabezpečení a napojení na dohledové centrum - pult centrální ochrany. Poradenství je poskytováno prostřednictvím individuálního přístupu, s využitím nejmodernějších technologií a poznatků v tomto specifickém oboru. Prioritou je dlouhodobá spokojenost zákazníka a maximální kvalita poskytovaných služeb ve spojení s optimálním ekonomickým řešením.

### Hlavní požadavky bezpečnostních agentur na IS:

- ▶ Propojení na specializované sw a hw vybavení
- ▶ Dokument management
- ▶ Workflow
- ▶ Autofakturace
- ▶ Controlling, Business Intelligence
- ▶ Mzdy a personalistika
- ▶ Evidence a správa pracovních pomůcek, výstroje a výzbroje
- ▶ Doprava - evidence a správa vozového parku

### Popis aktivit bezpečnostních agentur

Hlavní oblastí zájmu těchto společností jsou systémy zabezpečení osob, majetku a informací.

- ▶ ostraha objektů, majetku a osob strážní službou
- ▶ ostraha objektů službou psůvodů, recepční, pořadatelské a informační služby
- ▶ pořádkové služby při akcích různého typu
- ▶ výjezd na signál PCO (pult centrální ochrany - dálková ostraha objektů)
- ▶ převozy finančních hotovostí a cenných zásilek, správa a údržba nemovitostí
- ▶ služba NONSTOP 24 hodin denně
- ▶ strážní služba kombinovaná s dálkovou ostrahou
- ▶ pravidelná kontrola objektů, pravidelná kontrola určitých lokalit v objektu (vytvoření tras pomocí čipových kontrol)
- ▶ dálková ostraha před vniknutím, požárem, zatopením či jinou živelnou či zaviněnou katastrofou
- ▶ zabezpečení skladových prostor a ploch
- ▶ zabezpečení bytů, rodinných domů, výrobních provozů, stavenišť, rekreačních objektů atd.

### Výběr z referencí

SECURITAS ČR S.R.O., CD PROFESIONAL SECURITY AGENCY S.R.O., B.A.DORA, SV - AGENCY S.R.O., AZ SECURITY SERVIS S.R.O., AGENCY OF SECURITY, FENIX A.S.



## Případová studie - SV-AGENCY

Společnost SV-AGENCY nabízí celorepublikově dálkové střežení objektů. Provádí také montáže Elektronických zabezpečovacích systémů (EZS) a provozuje tzv. Pult centralizované ochrany. To je dispečerské pracoviště, na něž je v současné době připojen největší počet zákazníků těchto specifických služeb z celé ČR. Zákazník si může zvolit jakýkoli způsob připojení na pult - rádiovým vysílačem, po telefonní lince, pomocí GSM modulu. Od roku 2004 také pomocí technologie GPRS a od roku 2006 pomocí LAN komunikátoru.

Od roku 2004 disponuje Pult centralizované ochrany SV-AGENCY vlastními zásahovými skupinami pro klíčové lokality. V ostatních lokalitách České republiky jsou vybíráni subdodavatelé. Společnost provozuje dva autonomní dispečinky PCO v Teplicích a v Praze. Ty mohou být, díky high tech datovému propojení, vzájemně zastupitelné. V květnu 2006 překročil počet objektů připojených na Pult centralizované ochrany SV-AGENCY hranici deseti tisíc. Výjezdy na poplach i pravidelné kontroly provádí 216 zásahových skupin rozmístěných po celé republice.

### Základem byla nezávislá analýza

Co vše tedy SV-AGENCY nabízí? Můžete jí svěřit například nepřetržitě sledování objektu operátorem PCO. V případě poplachu v objektu nabízí možnost vyslání ozbrojené zásahové skupiny. Patříte-li mezi osoby, jimž hrozí permanentní nebezpečí, vyšle k vám zásahovou skupinu. A to je jen dílčí výčet toho, co dnes už najdete v nabídce jejich služeb. Nutno dodat i to, že Instalaci zařízení a hlídání objektu spolupráce se zákazníky nekončí. Firma provádí pravidelné revize instalovaných systémů a nabízí i nepřetržitý servis.

Je tedy jasné, že škálu činností, včetně administrativy a řízení lidí, by nebylo možné zvládnout bez pomocí komplexního podnikového informačního systému. Přesto až do roku 2005 byla ekonomika firmy podporována pouze jednoduchým účetním softwarem. Vedle něj byla pro zpracování informací využívána databáze ACCESS s mnoha doplňky a makrofunkcemi, která však již kapacitně nedostačovala.

Vedení společnosti proto začalo intenzivně uvažovat o pořízení komplexního ERP systému, který by dokázal pokrýt veškeré potřeby řízení. „Naše firma si nechala vypracovat nezávislou analýzu, která pak byla předložena jeho účastníkům výběrového řízení jako zadání“, vzpomíná Jan Vrbovec, vedoucí oddělení správy technologií SV-AGENCY. „Z nabídek pak byla vybrána ta, která obsahovala nejkompaktnější řešení a byla i cenově příznivá. Důležitým faktorem při výběru byla také stabilita dodavatele a kvalitní reference,“ dodává.

### Zákazník s jasnou vizí = polovina úspěchu

V srpnu 2006 byla podepsána smlouva a zahájena implementace. Dokončena byla v únoru roku 2007. Již krátký čas ukázal, že volba byla dobrá. Helios Orange již ve své standardní verzi umožňuje sjednocení vnitřních procesů. Obě strany se však dohodly na rozšíření standardního řešení, které se postupně programuje přímo na míru SV-AGENCY.

„Proč jsme si vybrali právě systém Helios Orange?“ zamýšlí se Jan Vrbovec. „Hlavním důvodem byla nutnost integrace účetního a informačního systému do jediného. To byla pro nás také největší změna a Helios Orange ji dokázal bez problémů zvládnout. Neméně důležitý však je spolehlivý a bezproblémový chod aplikace, dostupnost dat a slušná technická podpora. Samozřejmě počítáme s dalším rozvojem systému a již v současné době pracujeme na vývoji další nadstavby. Systém je již nyní využíván nejen v pražské centrále, ale pomocí VPN sítě i na teplické pobočce naší firmy,“ dodává.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.







Helios je modulární a plně otevřený informační systém umožňující vytváření individuálních řešení podle požadavků zákazníka. Pokrývá sledování a vyhodnocování tepelné energie, elektrické energie, plynu, vody a dalších médií.

Modul Energo obsahuje třídy a funkce pro podrobnou evidenci zpracování výroby a distribuce tepla. Umožňuje sledovat náklady na výrobu tepla, množství distribuovaného tepla a je přímo napojený na další moduly systému Helios nutně spjatými s touto problematikou. Pokrývá celý proces zpracování dat, od odpočtu stavu měřičů až po fakturaci smluvním odběratelům tepla na základě smluv s jednotlivými odběrateli, které jsou rovněž součástí daného modulu.

#### Funkcionalita řešení:

- ▶ Obchodní případy, smlouvy
- ▶ Evidence měřicích míst, měřidel, dimenzí měřidel
- ▶ Sledování naměřených hodnot, jejich odvození přepočty a kontroly
- ▶ Propojovací a hodnotící vazby (organizační struktura firmy, seznam propojovacích sítí, propojovací a nákladová schémata)

- ▶ Technologické objekty, jejich pravidelné akce, provozní deníky
- ▶ Ceníky energií a služeb s více úrovněmi a volitelnou časovou platností
- ▶ Platební kalendáře (zálohové listy), cenové dodatky smluv
- ▶ Zpracování a hromadné generování nedaňových a daňových záloh, dílčích plnění a výsledných vyúčtování (s vazbou na naměřené hodnoty)
- ▶ Hromadné automatické párování přijatých plateb (banka, pokladna, SIPO)
- ▶ Sledování salda nezaplacených záloh a salda vystavených faktur
- ▶ Hodnocení účinností a nákladů v systému dodávky energií
- ▶ Výpočet hodnot ke kalkulačnímu datu, výpočet fakturačních hodnot k datu fakturace
- ▶ Kalkulace výsledných cen podle vzorce ERU i podle vlastních kalkulačních vzorců, jejich porovnávání
- ▶ Detailní rozpad nákladů a výnosů, přeučtování výrobních a správních režii, práce s dohadnými položkami, sledování nedokončené výroby



### Výběr z referencí

TTS energo s.r.o., TEDOM ENERGO s.r.o., TEPLA IVANČICE, s.r.o., BICORN s.r.o., ENIAS, a.s., I & C ENERGO a.s., Moravia Energo, a.s., Tepelné zásobování Rakovník, Jihlavské kotelny, Tepelné Hospodářství Hradec Králové, Městské tepelné hospodářství Kolín



## Případová studie - TTS energo

Téměř v každém městě dnes existuje společnost provozující tepelný zdroj, nebo kombinovaný zdroj s výrobou elektřiny. Kromě výroby a distribuce energií se tyto firmy často zabývají například také strojnou výrobou, komunálními službami, dopravou, obchodní činností apod. Středně velké firmy mají své činnosti rozdělené na divize, malé společnosti na sledování ekonomických středisek. Jedná se tedy o velmi individuální a komplikované společnosti. Tento segment firem má i své specifické povinnosti vůči státním orgánům. Jedná se především o ERU (Energetický regulační úřad), ČEI (Česká energetická inspekce), Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo životního prostředí.

Tyto firmy mají podnikání v energetice zatížené specifickou legislativou a jsou rozmanité co do interních procesů. Pro komplexní informační systém, budovaný na jedné databázi, to je velká výzva. Právě myšlenka sjednocení rozmanitých procesů a dosažení komplexnosti práce nad jednou databází byla v roce 2004 impulzem vzniku uceleného informačního systému v Třebíčské společnosti TTS energo s.r.o.

#### Když se zrodí ENERGO

Holding TTS, kam společnost TTS energo s.r.o. patří, zakoupil v roce 2004 pro své dceřiné společnosti informační systém Helios, který tehdy pokrýval ve firmě ekonomickou a výrobní oblast. Na ostatní procesy užívaly firmy různé systémy. Management TTS energo s.r.o. však měl představu o sjednocení všech klíčových procesů do jednoho systému. Společně s lidmi ze softwarevé společnosti PC HELP se proto začali zamýšlet nad vývojem modulu, postihujícího výrobu a distribuci tepelné energie. Mezi hlavní požadavky patřily jednotná databáze a integrace se systémem Helios. Nový modul, nazvaný ENERGO, se měl stát integrovanou součástí stávajícího komplexního informačního systému.

„K započítí prací na projektu ENERGO byly třeba také peníze,“ vzpomíná František Blažek, obchodní ředitel společnosti PC HELP. „V roce 2005 byla mezi našimi firmami uskutečněna dohoda o financování projektu.“ Během dvou let, kdy byl modul ENERGO vyvíjen a implementován, se již objevili další zákazníci. I oni měli

možnost svými podněty ovlivnit rozsah a funkčnost modulu. V roce 2007 proběhly další analytické práce ve společnosti TEDOM ENERGO s.r.o., kde je informační systém spolu se speciálním modulem nyní implementován. Stejná sestava bude nasazena i u jedné z dcer společnosti, TEPLA IVANČICE, s.r.o. a u mateřské firmy TEDOM s. r. o. bude nasazen modul ENERGO bez ekonomických modulů Helios. Mimochodem: holding TEDOM ročně dodává přes 1,4 mil. GJ tepla a přes 90.000 MWh elektrické energie.

#### O co vlastně jde?

ENERGO je systém umožňující sledování a vyhodnocování výroby a distribuce tepelné a elektrické energie, případně prodej médií jako je plyn, voda a podobně. Existuje ve standardní verzi, ale také jej lze modifikovat podle individuálních požadavků zákazníka. Modul je integrován do informačního systému Helios. Ovládání i prostředí systému jsou totožná. Modul se skládá z takzvaných „submodulů“, které se nazývají Objekty, Smlouvy, Měření, Kalkulace a Provozní účetnictví.

„Mezi rutinní práce uživatelů modulu ENERGO patří například práce s ceníky energií a služeb s více úrovněmi a volitelnou časovou platností či práce s platebními kalendáři, s cenovými dodatky smluv,“ vysvětluje František Blažek. „Také zpracování a hromadné generování nedaňových a daňových záloh, dílčích plnění a výsledných vyúčtování (s vazbou na naměřené hodnoty) je jejich velmi častou činností. Na ni navazuje například hromadné automatické párování přijatých plateb (banka, pokladna, SIPO) nebo sledování salda nezaplacených záloh a salda vystavených faktur,“ dodává.

Management energetické firmy má tak možnost v systému hodnotit účinnost a náklady dodávek energií či vypočítat hodnoty ke kalkulačnímu datu a vypočítat fakturační hodnoty k datu fakturace. Za zmínku stojí i kalkulační výsledných cen podle vzorce ERU i podle vlastních kalkulačních vzorců, či například práce s dohadnými položkami, sledování nedokončené výroby.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Řešení celní problematiky v informačním systému by mělo pokrývat potřeby jak společností obchodujících v rámci EU, které mají povinnost vykazovat data pro Intrastat, tak pro ty, jejichž oborem je obchod v zemích mimo EU, u kterých je nutné absolvovat celní řízení.

Systém Helios je v celní oblasti nástrojem ke kompletní přípravě celního řízení. Umožňuje velice snadno připravit měsíční hlášení Intrastat, libovolnou celní deklaraci a také vést evidenci všech typů celních a daňových skladů. Samozřejmostí je bezpečná elektronická komunikace s Portálem veřejné správy.

### Hlavní obory firem, kterých se týká celní problematika

- ▶ Logistika a distribuce
- ▶ Výroba a následná dodávka zboží do zahraničí
- ▶ Další obchodní činnost přesahující hranice ČR

### Hlavní požadavky obchodních společností na celní software

**Intrastat** - Jedná se o systém sběru dat pro statistiku obchodu se zbožím mezi členskými státy Evropské unie. Intrastat v systému Helios splňuje požadavky dané platnou legislativou, a navíc poskytuje uživatelům maximální možnou míru volnosti při komunikaci programu s okolím a při vytváření vlastních výstupů.

**Celní případy, Zjednodušené postupy, NCTS, ECS** - Celní případy slouží pro pohodlnou přípravu celního řízení. NCTS je způsob podávání a evidence tranzitních deklarací. Zasiílaná data musí být elektronicky podepsána, zašifrována a odeslána zabezpečenou cestou – přes Van operátora.

Od 1. 2. 2007 je systém ECS povinný pro všechny vývozce, kteří předávají data celní správě elektronicky. Především tedy pro zjednodušené postupy při vývozu.

**Celní sklad** - Evidence všech typu celních skladů (A-E) včetně Aktivního zušlechťovacího styku (AZS)

**Daňový sklad** - Systém splňuje všechny zákonem a zvyklostmi daná kritéria. Možnost využití komplexních logistických nástrojů.

**Přípravná fakturace** - Modul určený pro společnosti, které nabízejí tvorbu celních deklarací, vedení celního skladu a intrastatu jako službu.

**Zpracování záručních listin** - Umožňuje automatické vytvoření záruční listiny z celního případu (např. z NCTS udělá Záruční listinu pro tranzit) s uchováním vazby mezi celním případem a záruční listinou (z JSD se lze podívat na Záruční listinu a naopak).

**Elektronický podpis** - V současné době se elektronický podpis používá v systému NCTS a při evidenci záruk pro tranzit v Intrastatu a od prosince 2006 února 2007 i v ECS (elektronickém vývozu).

Naprosto ojedinělé v této kategorii software jsou možnosti nastavení práv. Každý uživatel může mít naprosto individuální nastavení přístupových práv ke každé části programu.



## Případová studie – Gerlach

Společnost GERLACH spol. s r.o. působí v ČR jako neutrální celní agent a je nejvýznamnějším poskytovatelem celních služeb. Vzhledem ke své funkci představuje neobvykle důležitý a současně dynamický článek pro komunikaci mezi podnikatelskou veřejností a orgány celní správy. Jeho úkolem je poskytovat obchodním partnerům servis v oblasti celní a daňové problematiky související s vývozem a dovozem zboží a také s odesláním a pořizováním zboží v rámci EU. Je držitelem certifikátu ISO 9001, vystaveným SGS Sociéte Générale de Surveillance SA Systems & Services Certification, Switzerland, který se vztahuje na činnost EVROPSKÉ CELNÍ SLUŽBY a potvrzuje, že společnost GERLACH poskytuje svým zákazníkům služby nejvyšší kvality v souladu s normou EN ISO 9001:2000. Jako jeden z prvních subjektů v České republice získala společnost letos v létě také status AEO – Authorized Economic Operator. Postavení Oprávněného hospodářského subjektu poskytuje zjednodušení i zrychlení procedur a je udělováno pouze spolehlivým, celní problematiky znalým a finančně stabilním subjektům. A od roku 2008 je také držitelem certifikátu Investors in People, což je mezinárodně uznávaný standard v oblasti řízení a rozvoje lidských zdrojů, který sleduje schopnost společnosti efektivně vést a rozvíjet své zaměstnance.

„Našimi zákazníky jsou firmy nejrůznějších velikostí a zaměření, mezi které patří například Hewlett Packard nebo firmy 3M Česko, Slovnaft, Unipetrol, LEGO, Panasonic či ASUS. Zároveň poskytujeme celní služby přepravním společnostem, např. firmám DHL, C.S.CARGO, CEVA, DSV, JAS a dalším tisícům zákazníků“ přibližuje činnost firmy Luděk Procházka, ředitel GERLACHu pro oblast Bohemia.

Ke své činnosti potřebuje GERLACH informační systém, který pokryje běžné nároky na řízení firemních procesů i specializované operace neutrálního celního agenta. Původně společnost využívala souběžně několik systémů. Tento způsob však neumožňoval sjednocení procesů a bránil dalšímu rozvoji. Management GERLACHu proto chtěl takový informační systém, který by dokázal uspokojit všechny potřeby společnosti.

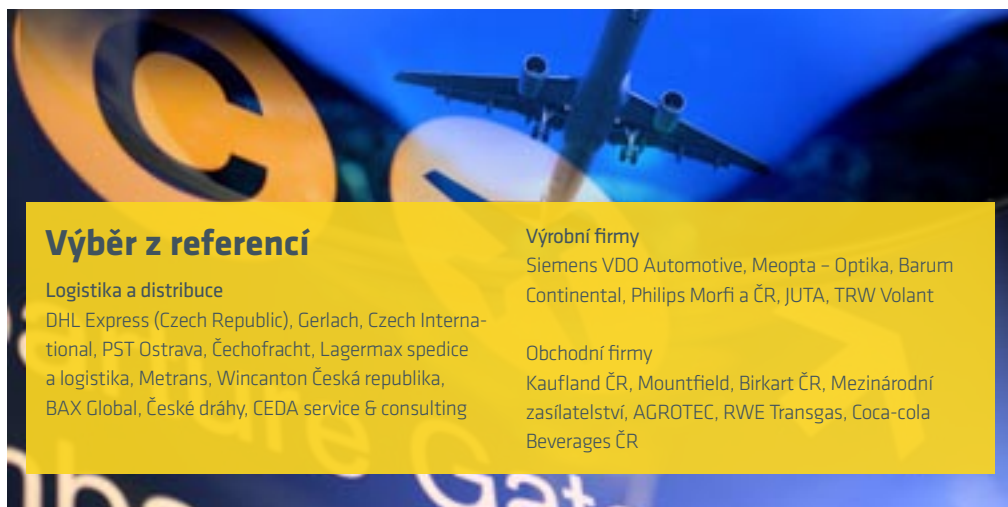
Z výběrového řízení vyšel jako vítěz systém Helios Cla z produkce společnosti LCS a jejího partnera Celní software. Smlouva byla uzavřena koncem prosince 2005 a neprodleně se začalo s implementací systému. Vzhledem k tomu, že GERLACH společně s modulem Cla využívá i fakturační modul, bylo nutné, aby implementace byla dokončena před 1. lednem 2006, kdy bylo třeba mít již systém v ostrém provozu. Podařilo se – implementace byla dokončena přesně k poslednímu dni roku 2005.

V GERLACHu jsou nyní implementovány všechny moduly systému Helios Cla a dále modul Fakturace. Původně zde byla využívána lokální instalace na jednotlivých provozovnách. Nedávno však společnost přešla na jedinou centralizovanou instalaci. Systém je tedy nyní implementován na všech patnácti provozovnách prostřednictvím klient/serveru.

„Hlavním přínosem systému je jeho vysoká užitná hodnota, přímo úměrná znalostem našich zaměstnanců,“ chválí Luděk Procházka. „Díky příjemnému a variabilnímu uživatelskému nastavení si každý zvolí to, co mu nejvíce vyhovuje a jeho práce tak není ničím omezena. Vyspělá technologie klient/server, na které je systém vystaven, zajišťuje neomezenou práci s uloženými daty ze všech našich provozoven najednou při zachování dostatečné stability a bezpečnosti dat. Důležité je pro nás i to, že díky variabilitě a možnostem systému si ho každý dokáže přizpůsobit svým potřebám,“ říká Procházka a závěrem dodává: „Řekl bych, že běžný uživatel zná a využije jen část možností systému a to ať již z neznalosti nebo proto, že dnes takovou potřebu nemá, avšak zítra ji mít bude. I proto využíváme pořádaných seminářů a jsme v kontaktu jak s hotline, tak s konzultanty.“

Systém Helios Cla získal ocenění „Finalista“ v soutěži „IT produkt roku 2008“.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



### Výběr z referencí

#### Logistika a distribuce

DHL Express (Czech Republic), Gerlach, Czech International, PST Ostrava, Čechofracht, Lagermax spedition a logistika, Metrans, Wincanton Česká republika, BAX Global, České dráhy, CEDA service & consulting

#### Výrobní firmy

Siemens VDO Automotive, Meopta – Optika, Barum Continental, Philips Morfi a ČR, JUTA, TRW Volant

#### Obchodní firmy

Kaufland ČR, Mountfield, Birkart ČR, Mezinárodní zásilatelství, AGROTEC, RWE Transgas, Coca-cola Beverages ČR





Mnoho firem předá vedení účetní a mzdové agendy do rukou specialistům. Tyto firmy preferují profesionály, kteří poradí, vyřeší a zejména svou odborností garantují výsledek své práce.

Řešení v systémech Helios je určené pro společnosti, které se zabývají vedením účetní, mzdové, personální agendy, které poskytují daňové poradenství, nebo které poskytují auditorské služby. Na druhé straně účetní požaduje možnost přenosu dat od zákazníků. Ocení, pokud je ovládání účetního programu jednoduché a rychlé. Vyžaduje elektronické podání formulářů a také jejich automatické předvyplnění. Se systémy Helios se můžete spolehnout na garanci zapracovaných legislativních změn.

V praxi účetních společností je značná variabilita v počtu a výběru používaných oblastí nebo modulů, které nabízejí systémy Helios.

K používaným modulům nejčastěji patří:

- ▶ Účetnictví
- ▶ Daňová evidence
- ▶ Banka
- ▶ Pokladna
- ▶ Majetek
- ▶ Mzdy a personalistika
- ▶ Mezinárodní účetní standardy
- ▶ Řízení peněžních toků
- ▶ Finanční analýza
- ▶ Řízení projektu



## Výběr z referencí

CCS Consulting, Dafí, Contract Administration, Mazače, Javurkova a Partners, Deloitte BPO, HZ Praha, Controlling Incest, Kodap, Angel's Accounting (dříve Ardum & Partners), Inter – Konsult, Savino & Partners, Plexus, Haarmann, Hemmelrath & Partner Consulting, Alfery & Partners, SM-Data, VGD, s.r.o.



## Případová studie – CCS Consulting

Komplexní servis v oblasti práva, daní, účetnictví a auditu i služby týkající se širšího podnikatelského poradenství - to vše zahrnuje nabídka pro klienty poradenské skupiny CCS Consulting, která působí v regionu střední Evropy.

Společnost CCS Consulting vznikla v roce 1993. V současné době realizuje poradenství v kancelářích v Bratislavě, Praze, Sofii a Záhřebu prostřednictvím svého profesně širokospektrálního týmu, čítajícího zhruba 110 odborníků. CCS Consulting poskytuje poradenské činnosti v oblastech práva, daní, účetnictví, mezd a auditu, přičemž její základní ideou je poskytnout klientovi kompletní servis pod jednou střechou. Klientela CCS Consulting pochází převážně z německy mluvícího prostředí, přičemž v poslední době se rozšiřuje i o klienty z anglicky a francouzsky hovořících zemí.

V prvních měsících po vzniku firmy její pracovníci používali ke své práci software s názvem Notia, jehož autoři však neuvažovali o dlouhodobém vývoji. Proto již po roce od založení firmy bylo rozhodnuto o pořízení nového informačního systému, který by dokázal pokrýt veškerou firemní agendu. Management CCS Consulting se rozhodl pro zakoupení systému Helios Orange (tehdy pod názvem LCS Helios). „Rozhodování bylo poměrně jednoduché,“ vzpomíná Ing. Libor Kadlec, daňový poradce a senior partner pro ekonomické agendy. „V roce 1993 bylo na trhu pouze několik softwarů. Helios jsme vybrali na veletrhu informačních softwarů v Praze, kde nás zaměstnanci LCS zaujali velmi dobrou a zajímavou prezentací.“

V roce 1994 byla podepsána smlouva mezi společností CCS Consulting a producentem informačního systému Helios Orange, společností LCS. Implementace probíhala velmi rychle, takže již téhož roku mohl být systém uveden do ostrého provozu. K bezproblémovému průběhu celého procesu implementace velmi přispěla i kvalitní spolupráce mezi týmem LCS se stálou účastí zkušeného konzultanta a týmem zákazníka. Tento způsob spolupráce se osvědčil i později, v roce 2002, kdy byl systém upgradován na verzi Windows. V CCS Consulting jsou od samého počátku im-



plementovány moduly Účetnictví, Mzdy a Majetek, používané pro několik desítek klientů. Jako nadstavbu k těmto ekonomickým modulům zde využívají manažerské rozhraní a IFRS. Jak vidí management dnes, po více než třinácti letech od implementace, přínosy systému pro svoji firmu?

„Snad nejdůležitějším přínosem pro nás bylo získání nástroje pro komunikaci s managementem a controllingem našich zahraničních klientů,“ konstatuje Libor Kadlec. „Využitím flexibility programu jsme také získali možnost používat jediný ekonomický software pro rozmanité klienty, což nemálo usnadňuje práci našim zaměstnancům,“ dodává. CCS Consulting v současné době uvažuje o sjednocení informační základny všech svých kanceláří, tedy kromě České republiky i Slovenska, Chorvatska a Bulharska. Management v té souvislosti přemýšlí i o zavedení informačního systému Helios Orange i pro svá zastoupení v těchto zemích.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Branže vodovodů a kanalizací je z hlediska obchodních příležitostí pro systémy Helios velice zajímavá. Výhodou systémů Helios je jejich připravenost a přizpůsobivost pro tuto oblast. Vysokou přidanou hodnotou je i jeho otevřenost pro integraci s dalšími systémy, jako ZIS, GIS, údržba, EDM či laboratorní systémy.

Řízení ekonomicko-obchodních procesů a jejich integrace s dalšími systémy v celopodnikové ICT řešení pro oblast VaK je v současné době spojeno s nelehkým úkolem vést instituci s relativně velkým počtem zaměstnanců a přitom dodržovat požadavky vlastníků infrastruktury či legislativní normy pro provozovatele zásobující zákazníky pitnou vodou. Proto jsme přesvědčeni, že je vhodné pro tuto oblast nasadit vysoce sofistikované řešení na bázi podnikového informačního systému Helios.

### Definované přínosy pro zákazníka v oblasti VaK:

- ▶ Integrace podnikových procesů
- ▶ Redukce pracovních sil
- ▶ Redukce zásob
- ▶ Zvýšení produktivity
- ▶ Zvýšení příjmů
- ▶ Časová úspora při práci s daty
- ▶ Efektivnější řízení financí

- ▶ Sdílení informací
- ▶ Zefektivnění finančních toků
- ▶ Snížení nákladů na logistiku
- ▶ Zlepšení dostupnosti požadovaných informací
- ▶ Zlepšení organizace podnikových procesů
- ▶ Integrace IS
- ▶ Standardizace IS
- ▶ Zlepšení z hlediska přístupnosti k zákazníkům
- ▶ Maximální průkaznost a adresace nákladů na provozovanou infrastrukturu
- ▶ Zlepšení interakce nabídky a poptávky
- ▶ Standardizace podnikových procesů
- ▶ Zvýšení flexibility a kvalitnějšího rozhodování
- ▶ Zvýšení požadovaných výkonů

Informační systém Helios pokrývá zejména veškerou ekonomicko-obchodní agendu vyjma fakturace vodného a stočného (řešeno ZIS).

Helios z pohledu vodovodů a kanalizací poskytuje funkčnost komplexního ERP systému, který kromě běžných ekonomických a HR agend podporuje i další procesy, jakými jsou nákup služeb, řízení dopravy, správa smluv, evidence docházky či evidence zadávacích řízení vypsanych zadavatelem.



## Případová studie – Pražské vodovody a kanalizace

Společnost Pražské vodovody a kanalizace, a.s. (PVK) patří do sdružení společnosti Veolia Voda. Je největším podnikem svého druhu v České republice.

Stejně jako celá řada společností v oblasti dodávek služeb koncovému zákazníkovi má i PVK vysoký podíl fixních nákladů. Nezbytnost pokrýt tyto náklady při klesající spotřebě pitné vody proto vede ke zvyšování cen vodného a stočného. To dále nutí spotřebitele snižovat spotřebu pitné vody, což má za následek další zvyšování cen. Aby tak nedocházelo k neustálému roztáčení této cenové spirály, je PVK nucena co nejvíce minimalizovat své vnitřní náklady. To však je těžko myslitelné bez nasazení nejmodernějších informačních technologií. Není proto divu, že se zde již v roce 2002 stalo jednou z klíčových rozhodnutí o výběru komplexního podnikového informačního systému. Stávající systém byl starý sedm let a již nevyhovoval potřebám společnosti. PVK udělala rozsáhlý předběžný technický monitoring - z cca 47 systémů bylo do poptávkového řízení vybráno pět.

Rozhodnutí vybrat z nabízených systémů Helios Green podpořila řada pozitivních referencí i zkušenosti prokázané v rámci výběrového řízení. V červnu roku 2002 tak byly zahájeny práce na analýzách a implementaci. Kompletní implementace, vývoj specifických funkcionalit, konverze dat a školení pracovníků jednotlivých specializovaných agend proběhly v souladu s harmonogramem.

Ekonomická část systému byla připravena ke spuštění k 1. lednu 2003. V oblasti řízení lidských zdrojů proběhlo spuštění o měsíc později. V současné době je systém Helios Green využíván napříč celou strukturou PVK. Využívají se moduly Ekonomika, Obchod, Zakázka, Personalistika a mzdy, a modul Doprava. V průběhu implementace ERP bylo rozhodnuto o dalších aplikacích – servisním modulu řízení IT – Help Desk a rozšiřující aplikaci modulu PaM Personální řízení provozu – Docházka. Otázku požadavků PVK na podnikový informační systém upřesňuje Ing. Jan Penniger, IT manažer PVK: „ERP systém v naší společnosti musí být, kromě jiného, zaměřen na sledování zakázek. U každé jednotlivé akce

je třeba sledovat například personalistiku, mzdy, dopravu, náklady a výnosy. To proto, že infrastruktura není naše. Máme ji pronajatou od města a městu musíme také „skládat účty“ z jejího využívání. Aby bylo vždy zcela transparentní, jak se při které zakázce hospodařilo.“

Odladění a akceptace implementovaného systému se uskutečnily k 1. květnu 2003. To znamená, že celá implementace byla provedena za necelý rok. Celkem bylo zakoupeno 450 uživatelských licencí systému Helios Green a v průběhu implementace byli všichni tito uživatelé proškoleni. Jako všechny vodárenské firmy má PVK velmi vysoké požadavky na řešení personalistiky a mezd. To se týká všech firem s 24hodinovým provozem. „Proto bylo v modulu Personalistika a mzdy systému Helios Green nutno provést poměrně velké množství dovořů a softwarových úprav podle našich požadavků,“ vzpomíná Jan Penniger.

Dovyvíjen byl také modul Doprava, protože pro činnost PVK je například důležitá vazba na CCS. Zajímavé je také to, že vozidla jsou zde sledována systémem GPS. Z jeho výstupů je pak tvořen deník jízd a ten se pak zpětně využívá v systému. Výsledkem spolupráce společnosti LCS International, a.s. a jejího implementačního partnera společnosti Popron Systems, s.r.o. byla úspěšná implementace Helios Green v PVK, která dala podnět k dalším implementacím ERP řešení na bázi systému Helios Green v rámci skupiny Veolia voda ČR. Systém je dnes implementován a provozován celkem v osmi dalších dceřiných společnostech.

V současné době má společnost PVK za sebou již bezmála pět let úspěšného užívání systému Helios Green. Po celou tu dobu probíhá kontinuální rozvoj systému a samozřejmě i jeho nutná údržba tak, aby nepřetržitě splňoval zvyšující se nároky uživatelů. Nyní však celý systém a spolu s ním i jeho uživatelé čeká další krok, krok směrem k vyšší technologické úrovni: příprava migrace na technologii Microsoft .NET.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



### Výběr z referencí

Pražské vodovody a kanalizace, a.s., Středočeské vodárny, a.s., SLAVOS, s.r.o., 1.SCV, spol. s r.o., Moravská vodárenská, a.s. (Středomoravská vodárenská, a.s. & Zlínská vodárenská, a.s.), 1.JVS, a.s., Vodárna Plzeň, a.s., Veolia voda, a.s., Vodárny Kladno – Mělník, a.s., Vodovody a kanalizace Zlín, a.s., Česká voda – Czech Water, a.s., Varis, s.r.o., Solutions&Services, s.r.o.



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.

### 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 vykrýtí 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
- ▶ věrnostní 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

## 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., Ceram-Tec 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., Stil Trade s.r.o., TECHNOMA, spol. s.r.o., VULKAN Intim Brands a.s., Wimex s r.o.



## Případová studie – GurmEko

Společnost GurmEko se zabývá dovozem, zpracováním a prodejem koření a kořeníchých přípravků pro potřeby gastronomie, hromadného stravování a potravinářské výroby. Svě výrobky prodává také na Slovensku a v příhraničních oblastech Rakouska a SRN. Deset obchodních zástupců společnosti pečuje o takřka 15 tisíc zákazníků, včetně TOP30 hotelů a prestižních restaurací. Zákazníky firmy tvoří také gastronomické velkoobchody a potravinářské výroby. 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. 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 příležitostí a detailní evidence zákazníků a byla žádána i možnost mobilního přístupu.

V roce 2005 vypsala proto společnost GurmEko výběrové řízení na nákup nového informačního systému. Výběr proběhl ve třech kolech, přičemž ve druhém z nich bylo nutné splnit důležitou podmínku zadavatele - propojení systému na mobilní řešení. „Informační systém Helios Orange jsme nakonec vybrali nejen proto, že nabídl ověřené propojení na mobilní řešení, ale také pro velmi výhodný poměr cena : výkon ve vztahu k velikosti firmy,“ říká Ing. Zdenek 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. „Náš přístup 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 Zdenek Jelínek.

Implementace systému byla ukončena 30. ledna 2007. Jak konkrétně vypadá a co systém umí, napoví následujících několik konkrétních detailů: Licence ERP systému Helios Orange ve společnosti GurmEko je celkem dimenzována 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

Na otázku ohledně přínosu systému odpovídá Zdenek 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. Například řešení 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 ovládání, 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 ve stabilitu spojení byla překlenuta použitím profesionálních služeb pro internetové připojení a vhodnou konfigurací hardware pro celkovou bezpečnost každodenního provozu.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Maloobchod je specifická oblast nejvíce rozšířená mezi menšími firmami a živnostníky. Jednotným prvkem je pokladní prodej, který je provázaný na další nevyhnutné moduly z důvodu centrálního přístupu k důležitým informacím. Úspěch malé i velké firmy v obchode závisí také na možnosti mít rychle k dispozici přesné informace pro další rozhodování.

### Základní požadavky na vhodný program:

- ▶ Rychlost prodeje
- ▶ Ergonomie
- ▶ Spolehlivost
- ▶ Možnost snadného a rychlého přecenění zboží
- ▶ Propojení s periferiemi - pokladní zásuvka, čtečka čárového kódu (on-line, off-line), displej
- ▶ věrnostní program, e-shop
- ▶ on-line aktuální stav skladu
- ▶ podpora různých forem platby

### Operace na prodejně související s prodejem:

- Prodej**
- obvykle na paragon (popřípadě faktura)
  - Prodává se nejen ze skladu prodejny, ale často z konsignačních skladů či komisních skladů.
  - Výběr zákazníka, výběr zboží, příjem peněz (hotovost,

ceniny, karta, atd.), výdej peněz (jen hotovost, výjimečně ceniny, karta)

### Reklamacce

- Vrácení peněz (či výměna zboží)
- Evidence reklamacce (příjem do reklamacce, odeslání dodavateli, vrácení peněz či zboží zákazníkovi)
- Tisk reklamačního protokolu

### Ostatní operace, potřebné pro chod prodejny:

#### Sklady

- Naskladňování zboží – od dodavatelů, z výroby, jiných skladů či reklamací.
- Vyskladňování zboží – výdejkou, výdejkou s prodejem na fakturu, prostřednictvím pokladního prodeje.
- Oceňování zboží, stanovení prodejních cen a marží, aktualizace cen.
- Stanovení slev – konkrétnímu zákazníkovi, skupině zákazníků, na konkrétní zboží nebo na celý doklad.
- Inventura zboží – včetně vyrovnání stavů, i přes čtečku čárového kódu.
- Termínované, množstevní, finanční slevy

## Výběr z referencí

Pneu Kuthan, Galex, a.s., KB sport, Sport Kulhánek - vše pro kolo, Doma R, Agromak ND, s.r.o., Baterie centrum, s.r.o., BAWEL, s.r.o., Bel Stewart Net, s.r.o., BESTA - Berný, s.r.o., CANTO, s.r.o., CIDEMAT Hranice, s.r.o., EDUARD - MODEL, ACCESSORIES, s.r.o., ERMEG, s.r.o., Fenix Group, a.s., FORM, s.r.o., GECO TABAK, s.r.o., HANEL GLOBAL TOYS, s.r.o., HÖGNER, s.r.o., HUSKY CZ, s.r.o., Ing. Miroslav Gana - MGL, KIRAN, s.r.o., Kroko, a.s., Merimex, s.r.o., Mikro Trading, a.s., MONTKOV, spol. s r. o., Moravia Ergo, a.s., Ostrapack, s.r.o., RENOMAG, spol. s r. o., TECHNOMA, spol. s r. o., STEFRAHA, s.r.o. (STEFANEL), Cedr Group, s.r.o., Praha Music Center spol.s.r.o., ProFitness ČR, a.s., ProCA - Louny spol. s r. o.



## Případová studie – DOMA - R

Společnost DOMA-R, s.r.o., pochází z historického centra Olomouce a na našem trhu působí od roku 1999. V současné době je DOMA-R subjektem holdingové skupiny DOMA-MORAVA holding a. s. a provozuje rozsáhlou síť značkových prodejen luxusních kuchyňských potřeb, skla, porcelánu, ale i užitkového zboží v sedmi větších městech na Moravě.

### 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 specifi kace jednotlivých položek. Na centrále bylo vedeno účetnictví dnes v již hodně zastaralém programu na platformě MS-DOS. Jelikož nepodával okamžité a přesné informace pro správné a efektivní řízení maloobchodního prodeje, bylo rozhodnuto vyhledat takový systém, který by propojil nákup, oceňování i prodej s centrálou, dále pak zdokumentoval 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 jednatelka společnosti, Marcela Lengsfeldová.

### Průběh výběrového řízení

V rámci výběrového řízení zaslalo demoverzi pět firem a následně proběhla jejich prohlídka. Díky skvělým referencím byl od samého počátku favoritem systém Helios Red. (původně LCS SIS). Testování demo a start verzí jednotlivých systémů probíhalo více než tři měsíce. Výběr byl prováděn podle jednoduchosti pořízení dokladů - zejména přijaté faktury, vydané faktury, pokladního dokladu, bankovního dokladu a skladové příjemky/výdejky s tiskem faktury. Významným kritériem výběru bylo následně účtování dokladů s možností dalšího účtování účetních dokladů s vazbou na prvotní doklady zejména přijaté faktury. Po takto provedeném jednoduchém testu všech zaslaných programů postupily do dalšího kola jen ty programy, které splňovaly výše zmíněné podmínky. Ve druhém kole výběrového řízení se pak řešila kvalita jednotlivých dodavatelů a řešily se již konkrétní možnosti programu, například jak obsluhu usnadnit každodenní práci. Po důkladném rozboru a testování

se ihned přistoupilo k ostrému zpracování dat bez duplicitního zpracování ve stávajícím „starém“ systému.

### Proč byl Helios Red nejlepší?

Helios Red vyhověl všem požadavkům bez ztráty kytičky. Volbu a její průběh Helios Red komentuje Marcela Lengsfeldová těmito slovy: „Systém dokázal pokrýt všechny procesy ve firmě i na pobočkách. Po instalaci a nastavení dokáže pracovat, jak jsme měli možnost se sami přesvědčit, takřka bez údržby.“ Mezi další významné plusy Helios Red například patří možnost přidávat účetní doklad přímo k likvidací faktury, doklad je tak s fakturou de facto spojený.

### Spokojenost se systémem?

„Helios Red přinesl zejména položkovou druhovou evidenci zboží na maloobchodních prodejních společnostech a následně nám do vedení přinesl přesné informace o prodaném zboží co do počtu kusů i realizovaném zisku,“ vypočítává výhody Marcela Lengsfeldová, „další jeho nespornou výhodou je zjednodušení vedení centrálního účetnictví.“ Management společnosti má nyní přesné informace o zboží, které se momentálně neprodává. Pomocí pokladního prodeje je možné mapovat i časy prodeje v průběhu dne a tím pružněji reagovat na požadavky zákazníků.

### Pohled do budoucna

V budoucnu se jistě otevírá možnost dalšího rozvoje instalace Nákupu a prodeje nebo možné využití modulu Obchodní partneři pro poskytování zákaznických slev. „Možnosti dalšího vývoje vidíme zejména v oblasti nákupu zboží pomocí nákupních objednávek s výhledovou možností automatických objednávek zboží. Příjem zboží na prodejny pomocí již vytvořených nákupních objednávek podstatně zkracuje čas fyzického příjmu zboží na prodejny, a čas jsou přece peníze,“ s úsměvem dodává na závěr Marcela Lengsfeldová.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





Řešení je určeno pro společnosti, které se zabývají obchodem s nemovitostmi. Hlavní činností realitních agentur je poskytování kvalitních služeb zákazníkům v oblasti prodeje, nákupu či pronájmu nemovitostí spolu s financováním koupě nemovitostí, oceňováním nemovitostí - znalecký posudek, nové bydlení - developerské projekty.

### Popis aktivit realitních agentur:

- ▶ zprostředkování nákupu, prodeje či pronájmu takzvaného „second-hand“ bydlení - bytů, rodinných domů, chat i pozemků od původních majitelů
- ▶ nákup, prodej, pronájem a poradenství při obchodování s majetky společností; komerčních nemovitostí a pozemků; kancelářských prostor-spolupráce s developery od samého počátku realizace projektu
- ▶ databáze nemovitostí-karty nemovitostí pro byt, dům, pozemek a nebytové prostory
- ▶ databáze klientů-každý klient může mít přiřazeno více osob, více telefonních čísel a emailových kontaktů
- ▶ export na realitní server - změny u klienta, nemovitosti automaticky exportovat bez zásahu uživatele
- ▶ správce fotografií a dokumentů - ke každé nemovitosti je možné přiřadit libovolné dokumenty fotografie s popisky
- ▶ nabídky - pro klienty vytvářet nabídky odpovídající jeho poptávce, s možností přidat nemovitosti, které nejsou v databázi
- ▶ párování - automatické vyhledávání klientů k příslušné nemovitosti

- ▶ nabídky-textové popisy k nemovitostem je možné zadat ve více jazycích
- ▶ evidence průběhu obchodního případu- evidence zápisů z jednání, prohládek, nákladů
- ▶ zabezpečení databáze klientů a nemovitostí
- ▶ přehled o všech zaměstnancích a spolupracovnících realitní kanceláře-informace o jejich zařazení (makléř, manažer atd.) a jejich povyšování, přehled o počtu uzavřených smluv
- ▶ předávání zpráv mezi makléři
- ▶ snadná interní komunikace uvnitř společnosti

### Specifika branže realitní agentury

Branže realitních agentur klade vysoké požadavky na vzdělávání realitních makléřů a evidenci školení. Prosazují se různé doplňkové služby inzerce, kterými je výměna poptávek a nabídek mezi konkurenčními realitními agenturami a jejich párování. Je třeba více podpořit vstup na zahraniční trh a zefektivnit marketing. Důležitá je možnost propojení s internetovým portálem, import a export dat a také napojení na jiné ERP systémy.

Vzhledem k nízkému počtu implementací ERP systémů v oboru realitních agentur, přináší informační systém, zaměstnanci naplno využívají, svému majiteli významnou konkurenční výhodu. ERP systém umožní zaměstnancům realitních kanceláří snadnou a efektivní práci s velkým množstvím dat, jejich rychlé vyhledávání a okamžitý přístup k požadovanému množství údajů.

## Výběr z referencí

AAA BYTY CZ , AAA realitní fond a s., ABK reality, GE Real Estate Czech Rep. s.r.o., Maxima Reality s.r.o., Mexx Reality, Paterna Reality, Reality Games, Unireal HK a.s., Prodomus s.r.o., Naxos



## Případová studie – AAA BYTY

K firmám, jejichž činnost podporuje podnikový informační systém Helios Green, patří od března 2008 společnost AAABYTY.CZ. Půlmiliardový měsíční obrat společnosti, široká síť poboček a silná expanze na trhu v poslední době byly hlavními příčinami záměru vedení, pořídit nový informační systém.

Realitní kancelář AAABYTY.CZ je kapitálově nejsilnější realitní kancelář na trhu v České republice a jednou ze tří největších realitních kanceláří z pohledu počtu prodaných nemovitostí. Na tuzemském trhu funguje od roku 2005. Aktuálně spolupracuje s více než 120 makléři a 12 převodci, přes 100 lidí na dalších pracovních pozicích zabezpečuje kvalitní fungování společnosti. Během roku 2007 disponovala nabídka kanceláře měsíčně v průměru téměř 1300 nově zařazenými nemovitostmi. Objem prodaných nemovitostí překročil měsíčně bezmála půl miliardy korun. Prostřednictvím realitní kanceláře shánělo nemovitost téměř 10 tisíc nových poptávajících měsíčně. AAABYTY.CZ disponují pobočkovou sítí, takže vedle Prahy je najdete také v Brně, Českých Budějovicích, ve Frýdku-Místku, Hradci Králové, Karlových Varech, Liberci, Olomouci, Ostravě, Pardubicích, Plzni, Příbrami, Ústí nad Labem a ve Zlíně. V březnu 2007 byla nově otevřena i první zahraniční dceřiná společnost v Bratislavě. V listopadu 2007 realitní kancelář AAABYTY.CZ odkoupila síť realitních kanceláří bývate.sk a počet poboček rozšířila o další čtyři - v Prešově, Žilině, Trenčíně a Prievidzi. Majoritním akcionářem realitní kanceláře AAABYTY.CZ je společnost SPGroup s kapitálovým zájmem, majetkem v portfoliu v hodnotě 4,5 miliardy korun.

### Funkčnost, cena i reference

V roce 2006 se vedení společnosti rozhodlo uspořádat výběrové řízení na informační systém, který by splňoval nároky společnosti v oblasti práce s podnikovými informacemi, například controlling a reporting. „Výběrové řízení proběhlo ve dvou kolech“, vzpomíná Petr Illetško, generální ředitel realitní kanceláře AAABYTY.CZ. „V prvním kole jsme interní analýzou ověřili dostupné produkty na trhu a provedli výběr těch, které splnili naše primární požadavky. V druhém kole probíhaly jednotlivé prezentace produktů ze strany dodavatelů, kde jsme výsledné nabídky hodnotili podle námi definovaných kritérií.“

Vítězem výběrového řízení se stal informační systém Helios Green, který dosáhl nejvyššího hodnocení podle kritérií, mezi něž patřily zejména funkční kvalita, technická kvalita (technologická platforma, bezpečnost, modularita, rozšiřitelnost), cena, jak na licenci, tak na související služby a hodnocení dodavatele, který byl hodnocen z pěti různých hledisek. Velmi důležitou roli přitom hrály také reference. Licenční smlouva a smlouva o dodávce služeb pro zavedení systému Helios Green ve společnosti AAABYTY.CZ byla se společností LCS International podepsána 27. listopadu loňského roku.

### Když se ruka k ruce vine...

Implementace probíhala ve zrychleném režimu, kdy se některé její fáze (tj. plánování, analýza, design, vývoj, testování, rozmištění a údržba) prováděly paralelně ve zkráceném časovém období. Spolupráci mezi týmem LCS a společností AAABYTY.CZ komentuje Jakub Platil, vedoucí obchodního týmu Helios Green: „Tak vzorná součinnost velmi kvalitních lidí z týmu zákazníka s dodavatelem systému, jakou jsme zde mohli pozorovat po celou dobu implementace, se při naší práci nevidí často. Kromě jiného dokázali lidé z AAABYTY.CZ také velmi jasně definovat požadavky společnosti na systém a jeho funkcionality, což velmi pomohlo rychlosti i kvalitě implementace.“

Dokončení implementace bylo naplánováno na konec ledna 2008. V průběhu implementace se však vyskytly některé překážky, které termín dokončení implementace prodloužily na polovinu března 2008.

„Systém Helios Green není pouze systém účetní, ale ekonomický a propojuje v sobě mnoho činností, které lze využít pro potřeby účetního úseku, ekonomického i pro potřeby managementu,“ říká Petr Illetško. „Podpora, kterou naši práci poskytujete, je velmi citelná. Proto by měl být v budoucnu implementován i na našich pobočkách. Tam se bude týkat pokladen jednotlivých poboček, které budou propojeny on-line s centrálou, což umožní větší kontrolu nad výdaji jednotlivých poboček,“ slibuje si generální ředitel od budoucího vývoje.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



Vydavatelství a Nakladatelství je obor podnikání, který je možné klasifikovat jako jeden ze stabilnějších. Po tom, co většina vydavatelů a nakladatelů ustála nástup digitálních technologií a s tím spojený propad tradičního trhu (internet, změna VHS na DVD, méně knih, ...), se situace na trhu posledních let poměrně ustálila a drtivá většina společností dokončila základní předpoklad pro nárůst prodejů – a to je internetový prodej jak B2M tak i B2C.

Logickým dalším krokem pro zlepšení situace společnosti je optimalizace skladových zásob, vyhodnocování prodejů a řízení ekonomických ukazatelů napříč celou společností. Systémy Helios jsou implementované v mnoha společnostech, které můžeme považovat za lídry v oboru Vydavatelství a Nakladatelství. O zkušenosti načerpané při těchto projektech bychom se rádi podělili i s vámi.

## Hlavní specifika branže:

- ▶ Výroba, skladování, distribuce a prodej rozmnožením uměleckých děl, zejména nosičů zvukových a zvukově obrazových záznamů - CD, DVD a knih
- ▶ Tvorba a provozování www stránek zábavního charakteru, včetně B2B, B2C
- ▶ Účetní agenda prodeje zboží, tj. skladová evidence, fakturace odběratelům, dobropisy
- ▶ Účetní agenda výroby zvukových a zvukově obrazových záznamů, knih a jejich rozmnožením, evidence faktur dodavatelů
- ▶ Specifická účetní agenda uměleckých a licenčních honorářů a poplatků placených jako tzv. tantiémy – podíly z prodaného zboží, problematika honorářových záloh

- ▶ Specifická problematika kalkulací projektů a modelových obchodních případů
- ▶ Specifická agenda tzv. konsignačních skladů a komisního prodeje, kdy odběratel zboží nehradí jako dodané, ale je mu fakturováno až na základě hlášení o prodeji
- ▶ Nákup autorských práv a výroba
- ▶ Prodejní kanály – odběratel má vlastní síť prodejen, problematika škol a knihoven
- ▶ Kalkulační listy a tvorba cen v návaznosti na přímé a nepřímé náklady včetně problematiky honorářů a autorských smluv

## Požadavky na informační systém

- ▶ Evidence zboží a pohybu při jeho skladování, výdeji, prodeji, příjmu
- ▶ Systém pro obchodní organizaci zabývající se prodejem zboží, tj. fakturace zboží dodavatelům, sledování salda, neplatičů
- ▶ Systém pro výrobní organizaci – evidence nákladů, náklady projektů a nákladové útvary
- ▶ Systém pro správu a realizaci honorářů a autorských smluv
- ▶ Manažerské účetnictví, tj. přehled o hospodářských výsledcích firmy i jednotlivých projektech
- ▶ Snadné propojení IS na webové rozhraní – internetový prodej B2B, B2C
- ▶ Vzdálený přístup a práce v IS
- ▶ Mobilní obchodníci – prodej obchodníků s online přístupem do IS
- ▶ Evidence a řízení skladů za pomoci čárových kódů



## Případová studie – BONTONFILM

Shrek, Indiana Jones a další hity jsou námětem hovoru lidí každého věku. O kom se však příliš nemluví, je firma, jejíž zásluhou je na plátnech kin i na svých obrazovkách můžeme spatřit. Je to společnost Bontonfilm, a.s., nejsilnější filmový distributor v České republice.

Bontonfilm distribuuje filmy do kin a na nosičích DVD a vydává filmy na discích Blue-Ray. Zastupuje například studia Universal, DreamWorks, Paramount, 20th Century Fox, MGM, ale distribuuje i filmy produované nezávislými producenty. Velkou pozornost věnuje uvádění českých a slovenských filmů.

Je tedy s podivem, že až do roku 2006 dokázala společnost fungovat bez podpory komplexního informačního systému.

„Používali jsme starší software, u něhož byl mimo jiné problém s podporou,“ vzpomíná Jan Lánský, technický ředitel společnosti Bontonfilm a.s. „Vlastně šlo o souběžné využívání několik softwarů. Distribuční program byl nasazen na centrále, s jiným programem se pracovalo ve skladě v Nučicích, jiný používali naši dealeri. I hardwarové vybavení dealerů bylo velmi zastaralé. Neznali aktuální stavy skladů a vedení firmy nemělo průběžné informace o prodejích. Vždy jednou měsíčně proběhla uzávěrka, kvůli níž musel dealer osobně přijet na pobočku. Prakticky u všeho musela proběhnout několikrát souběžná evidence. Prostě stav, který se postupem doby stal neudržitelným,“ dodává Lánský. Proto se v roce 2005 vedení Bontonfilmu rozhodlo vypsát výběrové řízení na dodávku komplexního podnikového informačního systému.

Výběrové řízení proběhlo celkem ve třech kolech a zúčastnilo se jej třicet firem. Po vyhodnocení nabídek bylo do druhého kola pozváno deset firem, z nichž do finále postupily čtyři, aby jako konečný vítěz vyšel z celého řízení systém Helios Green společnosti LCS.

Paralelně s výběrem hlavního informačního systému probíhal také výběr software pro mobilní řešení. Bylo vybráno mobilní řešení mAgent společnosti SunnySoft, která je v této oblasti partnerem systémů Helios.

„Oslovila nás především jeho robustnost, dostačující potřebám naší firmy,“ konstatuje Jan Lánský. „Důležitým kritériem pro nás však byla také jeho

otevřenost a tedy možnost bezproblémového propojení s mAgentem od Sunnysoftu. A samozřejmě i renomované společnosti LCS, tedy záruka stability dodavatele a také moderní technologie MS .NET, na níž je Helios Green postaven, sehrály v našem rozhodování svou roli,“ dodává Lánský.

V únoru 2006 byla zahájena implementace systému. Termínem spuštění celého systému se stal 1. leden 2007.

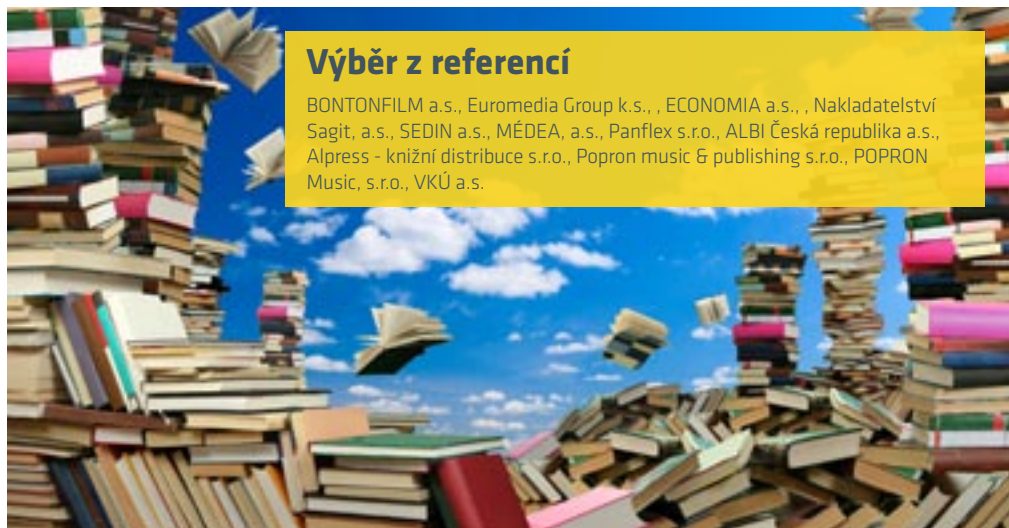
Mobilní řešení, které je napojeno na Helios Green, zahrnuje také například e-shop dvčinema.cz, který pro Bontonfilm spravuje externí společnost. Díky XML zprávám byla možnost jej velmi elegantně napojit na Helios Green. Všechna vstupní data má tedy firma v hlavním systému a pomocí této technologie jsou přenášeny na web. Jde zejména o tituly, ceny, žánry a obrázky. Pokud si zákazník objedná titul na e-shopu, jeho objednávka automaticky spadne do systému. Poté ji zpracuje sklad v Nučicích. Dále je řešen tisk čárových kódů na složenky, díky kterému bude při jejich zaslání sníženo poštovné.

„Protože se řešení B2C osvědčilo, rozhodli jsme se dodatečně doplnit naše řešení o B2B, kde jsme jako základ využili XML zprávy z B2C,“ doplňuje Jan Lánský. „Díky tomu zákazník v podstatě on-line vytváří na webu objednávku, které se automaticky přenáší do Heliosu. Zrychlili jsme tím celý distribuční proces, hlavně velcí zákazníci si tuto službu pochvalují. Největší výhodou řešení je eliminace ručního přepisování objednávek, které jsme před tím dostávali mailem.“

Rozhodli jsme se také využít řešení kreditního systému od LCS. Máme tak mít možnost se maximálně vyvarovat situací, kdy by si zákazník-neplatič objednával stále a stále nové zboží a toto zboží neplatil,“ těší se technický ředitel.

Nyní, po časech již prověřené zkušenosti s informačním systémem a s mobilním řešením považuje vedení Bontonfilmu za hlavní přínosy celého řešení především jednotnou databázi na centrále a ve skladě, propojení obchodu a účetnictví a jednotné řešení obchodních zástupců přes PDA.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.



## Výběr z referencí

BONTONFILM a.s., Euromedia Group k.s., ECONOMIA a.s., Nakladatelství Sagit, a.s., SEDIN a.s., MÉDEA, a.s., Panflex s.r.o., ALBI Česká republika a.s., Alpress - knižní distribuce s.r.o., Popron music & publishing s.r.o., POPRON Music, s.r.o., VKÚ a.s.





Branže televizních společností je z hlediska obchodních příležitostí pro systémy Helios velice zajímavá vzhledem k rostoucímu počtu vysílaných kanálů a vysílacích společností. Výhodami systémů Helios je jejich maximální připravenost pro tuto branži, což dokládají mnohé reference a jejich vysoká přizpůsobivost i dlouholeté zkušenosti producenta systémů v této oblasti. Vysokou přidanou hodnotou je i jeho otevřenost a připravenost pro integraci se specializovanými informačními systémy používanými v dané branži, jako jsou IS MIS a IS Provys. Proto je bezesporu pro tuto oblast nasazení vysoce sofistikovaného řešení na bázi podnikového informačního systému Helios nevhodnější variantou.

### Definované přínosy pro zákazníka v oblasti televizního vysílání

- ▶ Maximální průkaznost a adresace nákladů na projekty a pořady
- ▶ Komplexnost a integrace celého řešení v podobě propojení ekonomických, výrobních, obchodních a provozních dat
- ▶ Zlepšení dostupnosti požadovaných informací
- ▶ Časová úspora při práci s daty
- ▶ Efektivnější a rychlejší řízení financí

- ▶ Zefektivnění finančních toků
- ▶ Zvýšení flexibility a kvalitnějšího rozhodování
- ▶ Integrace, standardizace a zlepšení organizace podnikových procesů
- ▶ Zavedení řídicích a schvalovacích workflow procesů
- ▶ Sdílení informací
- ▶ Integrace IS
- ▶ Standardizace IS

Informační systém Helios pokrývá zejména veškerou ekonomickou agendu výjma přípravy fakturace reklamního času mediálními agenturám a dalším zákazníkům, které je realizováno IS MIS nebo IS Provys. Nicméně propojení těchto systémů - přenos informací včetně přenosu účetních operací je popsáno níže. Informační systém Helios z pohledu televizních společností poskytuje funkčnost komplexního ERP systému, který kromě běžných ekonomických a HR agend podporuje i další procesy jakými jsou nákup pořadů, smluvní vztahy, aktivace a odpisy pořadů, evidence docházky, agendu honorářů a další oblasti specifické pro tuto branži.



### Výběr z referencí

TV Príma, TV Barrandov, Slovenská televize, TV JOJ, Rádio Hey



## Případová studie – TV JOJ



TV JOJ vysílá na Slovensku od 2. března 2002 a její mladší sestra JOJ PLUS od 5. října 2008. TV JOJ je slovenským lídrem v množství vyrobených původních programů, zaměřených primárně na cílovou skupinu městského diváka ve věku 12 – 54 let. V této cílové skupině dosahuje v mnoha segmentech tržního leadershipu. V cílové skupině 12+ je TV JOJ dvojkou Slovenského televizního trhu. JOJ PLUS je, co se pokrytí, týče nejrychleji rostoucí televize, zaměřená na ženskou cílovou skupinu. Ve své programové skladbě nabízí zejména dramatickou tvorbu a publicistiku. Pod „hlavičkou“ JOJ úspěšně fungují též on-line portály televízí huste.tv, joj.sk a nejmladší intelektuální portál, inland.sk.

„Před zakoupením informačního systému Helios Green jsme pracovali v systému CONCORDE, který jsme měli implementovaný na míru již od roku 2004,“ říká Mgr. Marcel Grega, finanční ředitel společnosti. „Když naše země přecházela na novou státní měnu, Euro, systém nám již neposkytoval dostatečnou podporu,“ dodává.

Vedení společnosti vyhlásilo výběrové řízení, do něhož bylo pozváno větší množství dodavatelů ERP, jejichž

systémy jsou vytvořeny na základě různých platform. Do užšího výběru se dostali SAP a Helios Green.

Rozhodli jsme se pro Helios Green vzhledem k tomu, že systém v sobě spojoval kombinaci nejlepší ceny se zkušenostmi implementátora systémů pro oblast médií. Podle dnešních potřeb naší společnosti je systém přímo ušitý na míru. Jeho velkým přínosem je propojení více kritických informačních systémů v naší společnosti a automatizace datových toků bez manuálních vstupů,“ říká Marcel Grega.

TV JOJ využívá z nabídky funkcionalit Helios Green moduly: Zakázka, Zakázkové řešení, Dohadné položky, Workflow, Účetnictví, Fakturace přijatá, Fakturace vydaná, Banka, Pokladna, Majetek, Odpisy, Mzdy, Personalistika, Docházka, Doprava, Obchodní sklad a Smlouvy. Vzhledem ke specifickému zaměření TV JOJ jsou zde velmi úspěšně využívány především moduly Zakázka a výroba.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





Firmy, které působí v této branži, většinou nabízí jen několik výrobků, ale tyto výrobky mají velké množství nejrůznějších modifikací – různé rozměry každého kusu výrobku, použitý materiál, barva, povrchová úprava, způsoby ovládání a podobně. Fakticky se jedná se o výrobu dle zakázek, ale vzhledem k průměrnému finančnímu rozsahu zakázek a s vyžadovanými termíny dokončení není možno použít plnohodnotné změnové řízení používané v zakázkové výrobě.

**Součástí systému Helios je integrační řešení ArisCAT, které se skládá z následujících modulů:**

- **Konfigurace výrobků** - poskytuje rychlou a snadnou definici výrobku a jeho parametrů

- **Zákázky** - umožňuje rychle evidovat poptávky či zakázky a z kalkulovat nákladovou a prodejní cenu. Dále vypočítá kusovník na zakázku a provede rezervaci na sklad
- **Výroba** - vypočítá požadované výrobní parametry, např. rozpis pro válcování, řezný plán či rozpis pro sestavení a kontrolu. Na základě technologického postupu naplňuje výrobu. Umožňuje průběžné odvádění výrobních operací, sledování průchodu zakázky výrobou a předzpracování mezd.
- **Expedice** - zajišťuje evidenci hotových výrobků, jejich balení, objednávky dopravy a eviduje expedice

### Výběr z referencí

EUROSUN a.s. – výroba venkovních žaluzií, ŽALUZIE NEVA s.r.o. – výroba venkovních žaluzií, NK BRNO Int. s.r.o. – výroba vnitřních žaluzií, rolet, sítí a markýz, Gato s.r.o. – výroba markýz, žaluzií, rolet a markýz



## Případová studie – ŽALUZIE NEVA

Prostějovská společnost ŽALUZIE NEVA s.r.o. je výrobcem protisluneční techniky, konkrétně venkovní protisluneční ochrany. Mezi její produkty patří široká nabídka typů venkovních žaluzií a markýz. Její činnost je jak výrobního, tak obchodního charakteru, což dnes znamená, že není možné, aby se obešla bez kvalitního informačního systému. Žaluzie a další produkty značky NEVA proto vznikají za podpory systému Helios Orange.

Od roku 1990, kdy první závod, předchůdce dnešní společnosti, založili pánové Nesvadbík a Vrána, se již událo mnohé. Díky expanzivní obchodní a výrobní politice majitelů byla posléze v roce 2002 založena další společnost - ŽALUZIE NEVA s.r.o., která sídlí v moderním nově vybudovaném závodě o výrobní ploše 1800 m<sup>2</sup>. Původně se firma orientovala pouze na dodávky a montáže vnitřních horizontálních a vertikálních žaluzií, které však v krátké době doplnila o vlastní výrobu vertikálních žaluzií a sítí proti hmyzu. V roce 1996 byla nabídka firmy rozšířena o výrobky z oblasti venkovní protisluneční ochrany. Výroba venkovních žaluzií a markýz se díky stoupající poptávce postupně rozšířila a stala se hlavním výrobním programem firmy. Nyní chrání venkovní žaluzie a markýzy ŽALUZIE NEVA s.r.o. řadu spokojených zákazníků nejen po celé Evropě, ale vskutku žhavému slunci brání ve vstupu do lidských obydlí dokonce až v dalekém Izraeli.

### Dva nemusí znamenat víc, než jeden

Původně výrobu produktů této společnosti podporovaly vlastně dva na sobě vzájemně nezávislé programy, které spolu ne vždy dokázaly dostatečně nekomunikovat. „Naše firma však posléze dorostla do velikosti, kdy stav informačního systému již přestal vyhovovat našim požadavkům,“ říká Jiří Nesvadbík, jednatel firmy. „Proto jsme v roce 2007 vypsalí výběrové řízení na nový systém, který by je dokázal plně uspokojit. Řízení proběhlo ve třech kolech a jeho hlavním kritériem byla maximální možnost přizpůsobení programu našim požadavkům,“ dodává Jiří Nesvadbík.

Jako vítěz vyšel z výběrového řízení systém Helios Orange z produkce Asseco Solutions (v té době LCS International), který se managementu ŽALUZIE NEVA zdál velmi flexibilní a přitom cenově přijatelný.

Implementaci systému měla na starosti partnerská společnost Asseco Solutions - CATHEDRAL Software. V září 2008 byla po pouhých několika měsících bez větších problémů dokončena implementace systému s testovací databází a bylo zahájeno školení uživatelů. Vedení projektu se ujal přímo producent systému, přičemž současně se školením budoucích uživatelů probíhalo i školení pro budoucí konzultanty CATHEDRAL Software, kteří budou dělat následnou podporu koncovým uživatelům. Školení spolu s testováním systému a testováním převodu dat probíhalo do konce roku 2008. Na konci roku 2008 byla ostrá data převedena ze starého systému do Helios Orange a od začátku roku 2009 se systém začal používat naostro. Koncem února byl projekt implementace systému Helios Orange ve společnosti ŽALUZIE NEVA ukončen.

### Završení projektu: nový plugin

„Služba vedení projektu byla jednateli společnosti hodnocena velice kladně, protože znamenala jistotu v implementaci, co se týče termínů i cen. Řešila problémy, ještě než začaly nebo v úplném začátku. Díky tomu byla implementace dokončena včas a dokonce s menším rozpočtem, než bylo původně plánováno,“ konstatuje Ing. Josef Šustr z CATHEDRAL Software. Součástí implementace byl i úkol vytvořit a integrovat do Helios Orange nový plugin ArisCAT, který by zajišťoval klíčovou funkčnost systému z hlediska obchodu a výroby. Toho se ujala společnost CATHEDRAL Software. Plugin byl hotový v prosinci roku 2008 a od začátku roku 2009 běží v ostrém režimu. Ve společnosti ŽALUZIE NEVA byly implementovány moduly Účetnictví, Cla, Sklady, Fakturace, Zakázky, CRM, Workflow, TPV a Výroba. Tedy vše, bez čeho se dnes firma, která vyrábí i obchoduje, může jen těžko obejít.

A jaký hlavní přínos nového systému vnímá vedení firmy? „Pojení celého informačního systému napříč všemi činnostmi, jimiž se zabýváme, je pro nás skutečně velmi důležité,“ říká Jiří Nesvadbík. „Nejen, že se nám velmi zlepšilo skladové hospodářství, ale osobně oceňuji zejména celkově lepší přehled o celé firmě,“ dodává.

Více informací najdete na [www.helios.eu](http://www.helios.eu) v sekci Branžová řešení.





# Rozšiřující řešení Helios Green



Branžová řešení

Helios Green

Helios Orange

Helios Red

Sunnysoft mAgent je efektivní nástroj pro podporu práce pracovníků v terénu a jejich řízení. Sunnysoft mAgent slouží pro pořizování objednávek, ambulantní prodej, merchandising a sběr marketingových dat. Uživatelé aplikace – obchodní zástupci, prodejci, merchandizeři – mají k dispozici veškerá data o dostupnosti zásob, cenách zboží, slevách, akcích, pohledávkách, stavu svého skladu atd. Dále dle potřeby mohou pořizovat data o zákaznících a konkurenci. V manažerském rozhraní je například možné operativně plánovat návštěvy obchodní zástupců, sledovat jejich výkon atd.

### Sběr objednávek od obchodních zástupců

Manažer obchodních zástupců naplňuje pomocí webového rozhraní trasy svým obchodním zástupcům. Každý jednotlivý obchodní zástupce ve svém PDA má možnost prohlížet naplánované trasy a případně přidávat další návštěvy.

Jakmile obchodní zástupce dorazí k zákazníkovi má k dispozici aktuální informace o stavu skladu, cenách a pohledávkách. U zákazníka postupně vytváří objednávku přidáváním jednotlivých položek. Položky je možno vybírat z katalogu pomocí čárových kódů.

Vytvořenou objednávku lze vytisknout na přenosné tiskárně. Po uzavření objednávky je doklad přenesen na server odkud na něj mají přístup pracovníci ze skladu a mohou provést expedici zboží.

### Prodej z vozu - prodejky z mobilního skladu

Mobilní prodejce přijíždí do centrálního skladu a přebírá zboží na svůj mobilní sklad (sklad v automobilu, dodávce, ...), spolu s plánem tras jsou do kapesního počítače přeneseny i informace o stavu skladu, cenách a pohledávkách.

U zákazníka postupně vytváří prodejku přidáváním jednotlivých položek. Položky je možno vybírat pomocí čárových kódů. Po dokončení prodejky má možnost vytisknout tuto prodejku na přenosné tiskárně.

V rámci dodejky lze zvolit způsob platby – v případě platby v hotovosti je automaticky vytvořen příjmový pokladní doklad a příjem do pokladny. Přehled o stavu hotovosti je evidován v modulu POKLADNA. Po uzavření prodejky je doklad přenesen do IS Helios.



Dodatečně je možno provádět aktivity v rámci návštěvy jako například sběr informací pro merchandising či vyplňování definovaných dotazníků. Manažer prodejců má možnost sledovat denní, týdenní či měsíční reporty závazek zboží. Sleduje stavy mobilních skladů a plnění plánu rozvážky.

### Výběr z referencí:

ALVARAK GROUP a.s., BONTONFILM a.s., CANTO s.r.o., CEDR GROUP, s.r.o., C. P. A. SZECH s.r.o., DRUID CZ s.r.o., GurmEko s.r.o., Metzler International s.r.o., NOVEGA s.r.o., PRESCO GROUP, a.s. ROD a.s., Stil trade s.r.o., Michal Vyhnálek

ShopCentrik je aplikace určená pro obchodování na internetu.

ShopCentrik není krabicové řešení a je zákazníkům vždy dodáván na klíč od analýzy, grafiky až po nasazení do ostrého provozu a zaškolení obsluhy. Každé dodané řešení je unikátní s ohledem na cílové skupiny a prodávané komodity.

ShopCentrik je neustále se rozvíjející modulární systém, určený jak pro prodej koncovým spotřebitelům (B2C), tak pro prodej dealerům (B2B). K zásadním výhodám patří nízká provozní režie a vyloučení chyb způsobených lidským faktorem, čehož je dosaženo díky možnosti plně automatizovaného a obousměrného propojení s informačními systémy Helios Green i Helios Orange.

Samozřejmostí jsou vestavěné marketingové nástroje, včetně optimalizace pro vyhledávače (SEO) a marketingová podpora poskytovaná našim klientům i v následujících letech po zprovoznění aplikace. Rovněž vestavěný publikační systém je výhodou, která umožňuje pohodlné publikování informací a sloučení e-shopu i firemní webové prezentace.

Podpora moderních platebních metod, včetně elektronických plateb, je v tomto systému samozřejmostí. Propracovaná Web-Based administrace jednoduchostí a možnostmi uspokojí provozovatele. Princip jednoduchého naku-

pování vyhovuje samotným nakupujícím. Systém je multijazyčný a multiměnový.

### ShopCentrik – shrnutí hlavních výhod

1. Plně automatizovaná a obousměrná výměna dat mezi IS a obchodem
2. Nízké provozní náklady a eliminace působení lidského faktoru
3. Internetový obchod pro B2C i B2B segmenty trhu
4. Mohutné marketingové nástroje
5. Integrovaný redakční systém
6. Příjemná a rychlá administrace
7. Jednoduché nakupování
8. Zákaznické úpravy
9. Architektura řešení
10. Grafika na míru
11. Realizace na klíč
12. Hosting součástí řešení

### Výběr z referencí: ASKO

ShopCentrik dnes disponuje více než 400 referencemi a běží na něm i velmi významné české B2C e-shopy, jako například Mironet.cz, ComputerShop.cz, ElektroSvet.cz, Parfums.cz, obchod.nokia.cz, shop.Nikon.cz, ale také řada B2B řešení významných zákazníků.



Ukázka jedné z fází datové výměny mezi e-shopem a ERP systémem. Animované schéma lze nalézt na [www.ShopCentrik.cz/Propojeni](http://www.ShopCentrik.cz/Propojeni).



MediaCentrik je moderní publikační - redakční systém, vynikající velkými možnostmi, výkonem a flexibilitou. Roste s potřebami provozovatele webových stránek a podporuje realizaci jeho představ. Zákazníkům je dodáván na klíč od grafických návrhů, až po implementaci a integraci na Informační systém Helios Green a zaškolení obsluhy.

MediaCentrik je software (webová aplikace typu CMS), na kterém mohou běžet multijazyčné firemní webové prezentace, webové stránky, portály, intranet, extranet i internetové časopisy s možností profesionální administrace www stránek.

MediaCentrik je zákazníkům vždy dodáván na klíč od analýzy, grafiky, až po nasazení do ostrého provozu včetně integrace na Informační systém Helios Green, která tak dodává celému řešení komplexnost a jednotnost.

### Výhody

- ▶ dbáme na to, aby byl ve všech oblastech vždy vpředu oproti konkurenčním produktům
- ▶ běží na nejnovějších, velmi výkonných technologiích .NET a MS SQL, stejně jako Informační systém Helios Green
- ▶ Samozřejmostí jsou vestavěné marketingové nástroje, včetně optimalizace pro vyhledávače (SEO) a marketingová podpora poskytovaná našim klientům i v následujících letech po zprovoznění aplikace.

Řešení je určeno pro sběr dat pomocí čárových kódů ve výrobě a ve skladech. Typickým příkladem použití terminálů je evidence výrobních operací v reálném čase.

Terminály online komunikují s databází systému Helios Green. Stacionární terminál je zařízení, které je připojeno do ethernetové sítě. Komunikaci mezi soustavou terminálů a systémem Helios Green zajišťuje řídicí software – Komunikátor ETH, který je nainstalován zpravidla na serveru. Lze jej parametrizovat tak, aby způsob dotazů a kontrol v terminálech přesně odpovídal požadavkům zákazníka. K terminálu bývá zpravidla připojen snímač pro čtení čárových kódů. Součástí terminálu může být i RFID snímač bezkontaktních čipových karet (pro případ identifikace zaměstnance pomocí karty z docházkového systému).

### Stacionární terminály mohou sloužit například pro:

- ▶ sledování shodných a neshodných kusů včetně kódu závady
- ▶ sledování zahájení a ukončení operace, prostojů a seřizování strojů
- ▶ vyhodnocování vytížení strojů, pracovníků
- ▶ porovnávání s kapacitním plánem výroby

- ▶ sledování skutečně odpracovaného času

### Obecné vlastnosti řešení

- ▶ Řídicí software – Komunikátor ETH je dodáván jako multilicence pro libovolný počet terminálů.
- ▶ Lze jej parametrizovat přesně dle požadavků zákazníka.
- ▶ Při použití více terminálů je možné pro každý terminál zvolit jiný režim sběru dat.
- ▶ Terminál je možné využít pro evidenci výrobních operací, generování skladových dokladů apod.
- ▶ U složitějších aplikací se cena řešení stanoví po provedení úvodní studie.
- ▶ K softwaru se pojí systémová podpora ve výši 18% z ceny softwaru včetně zakázkových dovořů.

### Výběr z referencí:

Strojírny Poldi, LDM, ARS AUDIO





Řešení je určeno především pro on-line sběr dat pomocí standardních počítačů s LCD dotykových obrazovkou. Typickým příkladem použití navrhovaného řešení je evidence výrobních operací, případně vytváření skladových pohybů v reálném čase. Pro přihlášení zaměstnanec je možné využít snímače čipových bezkontaktních karet. Výhodou řešení je možnost bezpapírové evidence sběru dat ve výrobě i na skladech.

Pro toto řešení jsou použity počítače s dotykovou obrazovkou. Po přihlášení zaměstnanec pomocí čipové karty dochází dalším snímáním kevidenci zahájení a ukončení výrobních operací. Takto je možné také evidovat prostoje, režijní operace. Zaměstnanec může sledovat vlastní výkaz práce (za den / za měsíc). Vyhodnocení dat je prováděno přímo v systému Helios Green pomocí definovaných přehledů.

#### Další výhody řešení:

- ▶ bezpapírová evidence výrobních operací
- ▶ sledování plnění norem dle zaměstnanců, pracovišť i výrobků
- ▶ evidence režijních operací
- ▶ evidence docházky (příchod a odchod z pracoviště)

#### Výběr z referencí: BRUCK, BONTONFILM



Accellos WMS (Warehouse Management System) představuje komplexní řešení pro automatizaci evidence procesů a zásob v řízeném skladu vedoucí k zefektivnění skladového provozu. Jádrem systému je software, nicméně v rámci kompletní dodávky uživatel může obdržet i potřebný speciální hardware (přenosné terminály, infrastrukturu bezdrátové sítě, tiskárny) a veškeré služby spojené s implementací systému a jeho uvedením do produktivního provozu. Systém umožňuje automatickou správu skladového provozu napříč všemi skladovými procesy, počínaje objednávkami zboží u dodavatele a konče expedicí dodávky zákazníkovi. Samozřejmostí je využití technologií automatické identifikace – čárových kódů, RFID, bezdrátových sítí a dalších.

Systém Accellos WMS je při implementaci přizpůsobován konkrétním podmínkám zákazníka pomocí více jak 2000 nastavitelných parametrů, což umožňuje velmi rychlé nasazení v celé řadě oborů, počínaje výrobními společnostmi s vlastním skladem, přes distribuční centra až ke společnostem poskytujícím logistické služby (3PL) jiným subjektům. Systém je koncipován jako nadstavba stávajícího ERP systému Helios Green, s kterým si vyměňuje pomocí datového rozhraní potřebná data (údaje o objednávkách, produktech, obchodních partnerech, atd.). Automatická výměna dat mezi oběma systémy probíhá v reálném čase. Datové rozhraní využívá standardních webových služeb Helios Green a data jsou mezi systémy přenášena oběma směry.

#### Hlavní výhody:

- ▶ Zjednodušení evidence a manipulace se skladovými zásobami
- ▶ Možnost seskupení objednávek do vln
- ▶ Automatizace skladových operací
- ▶ Optimalizace skladových procesů
- ▶ Snížení/odstranění chybivosti a nepřesnosti
- ▶ Zvýšení hospodárnosti a pružnosti skladu

- ▶ Propojení s infrastrukturou (software i hardware)
- ▶ Lepší přehled o dodavatelsko-odběratelském řetězci

#### Efektivita skladu

- ▶ Hospodárnější sklad – produktivnější sklad
- ▶ Produktivnější sklad – větší zisk společnosti
- ▶ Provádění operací se skladovými zásobami ve vlnách (konsolidace, kumulace)
- ▶ Evidence a řízení skladových zásob

#### Přesnost skladových operací

- ▶ Přesné provádění operací se skladovými zásobami
- ▶ Přesné plnění objednávek
- ▶ Dosahování až 99,97% přesnosti

#### Zkvalitnění zákaznických služeb

- ▶ Kvalitnější uspokojování zákazníka – požadované zboží v požadované kvalitě, kvantitě, čase a na požadovaném místě
- ▶ Zákaznická řešení (přizpůsobování etiket, sestav a balení)

#### Koncepce systému

- ▶ Modularita (možnost rozšíření počtu uživatelských licencí i funkčních modulů)
- ▶ Technologie tenkého klienta (odpadá nutnost instalace na klientská zařízení)
- ▶ Variabilní uživatelská rozhraní
- ▶ Webové rozhraní PC – webový dispečer (Web Dispatch)
- ▶ Webové rozhraní pro přenosný terminál (Web Workstation)
- ▶ Telnet rozhraní (textové) pro přenosný terminál (Telnet Client)

#### Webové rozhraní PC (Web Dispatch)

Webové rozhraní (Web Dispatch) je rozhraní typicky používané řídicími pracovníky, skladovými dispečery a managementem, které umožňuje komplexní monitoring probíhajících skladových procesů, monitoring stavu zásob a využití úložných míst ve skladu a v neposlední řadě monitoring aktivit pracovníků skladu. Toto rozhraní je dostupné z jakéhokoli PC v síti prostřednictvím webového prohlížeče (Internet Explorer), při vhodné konfiguraci počítačové sítě pak může být k dispozici prostřednictvím sítě Internet prakticky odkudkoliv.

#### Výběr z referencí:

ASKO, Cukrovary a lihovary TTD



Tato technologie umožňuje pořizovat informace přímo do Helios Green bez nutnosti vícenásobného přepisu vstupních dat. Zadávání probíhá přímo v místě vzniku informace a do systému vstupuje v reálném čase nebo v dávce. Pořizovaná data se ukládají přímo do databáze Helios Green bez nutnosti paralelní aplikace.

Serverová aplikace rozšiřuje možnosti zpracování pohybů v systému Helios Green pomocí bezdrátových terminálů, které mají integrovanou čtečku čárových kódů. Práce může probíhat on-line přímo v systému Helios Green, všechny pohyby, změny a úpravy jsou tedy prováděny okamžitě a všichni uživatelé mají kdykoliv po ruce aktuální přehled o stavu informačního systému.

### POUŽITÍ

- ▶ sledování výroby a zakázek, sklady a logistika
- ▶ evidence majetku
- ▶ dokument management
- ▶ evidence úkonů

### PŘÍNOSY

Jednotlivé procesy a jejich know-how se přenáší do systému. Princip pořízení dat, pak probíhá postupně krok za krokem a v postatě obsluhu vede. Pokud se použije

technologie čárového kódu nebo RFID, dramaticky se snižuje chybovost a zvyšuje rychlost pořízení dat, aktuálnost a efektivita celého informačního systému. V důsledku je možné lépe optimalizovat zdroje a řídit celou firmu.

### TECHNOLOGIE

- ▶ Pro označení
  - Čárové kódy
  - RFID tagy (pásmo UHF a HF)
- ▶ Pro sběr dat
  - Ruční čtečky připojené k počítači
  - Mobilní datové terminály
  - Stacionární průmyslové snímače a brány
- ▶ Pro přenos
  - Online kabel (klávesnice, USB, sériové rozhraní)
  - WiFi
  - GSM/GPRS/EDGE

### Výběr z referencí:

ARS audio, LDM



Modul Docházka je systémem pro sledování a evidenci docházky s návazným automatickým zpracování dat do úrovně mzdových složek s možností převodu do modulu Mzdy – předzpracování mezd. Kromě hlediska odpracovaných hodin lze využít i zadávání zakázek s následným vyhodnocením v účetnictví Helios Green. Pro instalaci tohoto modulu je nutné současné nasazení modulu Mzdy Helios Green.

### Další funkcionality:

- ▶ Denní výčetka
- ▶ Evidence Průchodů
- ▶ Elektronická identifikace
- ▶ Pravidelná, nepravidelná, nerovnoměrně rozvržená pracovní doba
- ▶ Měsíční, denní výkazy docházky
- ▶ Výpočet příspěvku na stravu
- ▶ Funkce generování ne/přítomnosti, příplatků

### Nadstavby

Plán nepřítomnosti slouží k evidenci požadavků na nepřítomnost zaměstnanců (dovolená, náhradní volno, návštěva lékaře,...). Stav: požadavek, zamítnuto, schváleno. Funkcí se plán přenesou do

měsíčního výkazu. Personální obsazení směn je nástroj pro nepřetržitý provoz. V rámci společnosti si jednotliví vedoucí směn vystavují požadavky na chybějící zaměstnance ve své směně. Vedoucí jiné směny se snaží pokrýt požadavek svým zaměstnancem. Tak si společnost zajistí pokrytí obsazení směn na požadovaných profesích.

### Prémie

Na základě pravidel a vzorců se automaticky při odeslání mezd vygeneruje výše prémie. Částka prémie se může skládat jak z výše procenta, které může stanovit vedoucí a výše generována softwarem.

### Výběr z referencí:

Veolia voda Česká republika, Phoenix Zeppelin, Feron, Mero ČR



Modul slouží k načtení a zpracování periodických výpisů o bezhotovostních nákupech zboží a služeb na základě elektronických karet (např. CCS, SHELL a další). Výsledkem úspěšného zpracování výpisu jsou interní účetní doklady nebo vnitro faktury a eventuelně i skladové doklady (průběžky, výdejky). Z účetního hlediska se pak přijatá faktura účtuje k tíži „střediska zpracování“ a interní účetní doklady představují přeúčtování na konkrétní nákladové útvary a majetek.

V současnosti modul zpracovává výpisy společností SHELL, CCS (včetně mytného), UTA, BENZINA, AGIP, OMV, SLOVNAFT ale například i O2, TISCALLI, T-MobileSK a řadu zákaznických formátů. Nově je prostřednictvím modulu řešeno i pravidelné účtování částek havarijního a zákonného pojištění vozidel.

Vzhledem k velké variabilitě formátů výpisů různých společností není vybudován obecný popis tvaru výpisu, ale načítání je řešeno speciálními skripty (podobně jako u zpracování bankovních výpisů).

### Základní úkoly:

- **Načtení výpisu** - po zadání typu výpisu a výběru konkrétního vstupního souboru proběhne načtení dat a automatické doplnění dimenzí Karta, Produkt, Majetek, Útvar, Zakázka, Nákladový okruh, Obor činnosti, Aktivita,

Zaměstnanec, Organizace. Výpis je pak možno editovat (často je třeba změnit Majetek nebo Útvar, zvláště u tzv. univerzálních karet) a jako rozpracovaný uložit.

- **Kontroly a statistiky** s využitím standardních tiskových šablon
- **Rozpuštění nebo rozdělení** jednotlivých řádků pomocí funkcí.
- **Možnost kontroly a doplnění** údajů z podkladů modulu Doprava
- **Realizace výpisu** - po úspěšné kontrole vazeb na produkt, majetek, útvar vznikne jedna nebo několik (na základě konfigurace pořadače a rozsahu zpracovávaného období) skladových průběžek, obsahujících údaje o čerpání produktů, které mají vazbu na Kmenovou kartu skladu, a jeden nebo několik interních účetních dokladů. Jsou doplněny vztahy položek k těmto dokladům. Výpis je pak označen jako realizovaný.
- **Zrušení realizace** - pokud je možno smazat skladové průběžky a interní účetní doklady, stane se tak a výpis je označen jako nerealizovaný. Lze jej dále editovat a pak realizaci opakovat.



Zájmem každé společnosti je mít přehled o umístění investičního majetku a také znát jeho původ, pořizovací hodnotu, důvod a způsob jeho vyřazení, popřípadě zodpovědnou osobu. Provádět inventarizaci majetku a závazků s přímou vazbou na podnikové účetnictví také předepisuje zákon o účetnictví.

### Označení majetku

Nejdůležitějším prvkem přesné identifikace je správné označení. Majetek, dokumenty nebo například budovy můžeme označit několika způsoby - pomocí čárových kódů, čipů, magnetických proužků, apod. Bezsporu nejvýhodnější je použití čárových kódů. Tento způsob je přesný, jednoduchý, ale také levný.

Data se zpracovávají elektronicky. Čas potřebný pro celou inventarizaci se tak výrazně snižuje. Můžete tak zapomenout na pracnou a chybovou papírovou formu. Systém je naprosto přehledný a navíc máte k dispozici aktuální data.

### Jak to celé funguje

K polepování jednotlivého majetku se většinou používají voděodolné štítky z kvalitnějších materiálů, jako například PVC (polyethylenové).

Dají se využít i speciální samolepící štítky s bezpečnostními prvky, které etiketu při pokusu o její odlepení, jednoduše znehodnotí. K aplikaci dat na štítek se používá speciální termotransferová tiskárna, která oproti běžným laserovým nebo inkoustovým tiskárnám umí potiskovat i jiné materiály než papír.

Údaje z etiket načítá obsluha snímačem čárových kódů, který přesně identifikuje kód majetku. Snímač je vybaven interní pamětí, do které lze uložit databázi předpokládaného umístění majetku a další informace. Po nasnímání čárového kódu čtečka automaticky vyhledá a zobrazí informace o konkrétním druhu majetku. Nakonec se sesbíraná aktuální data přenesou do evidenčního softwaru v počítači. V něm je pak možné evidovat karty majetku obsahující informace o pohybech, odpisech, hodnotách majetku a dalších souvisejících údajích.

**Výběr z referencí:**  
TV Prima, ÚHK, SHP





Modul slouží pro průběžnou evidenci podkladů pro Silniční daň, odvod záloh, adresné účtování nákladů k tíži jednotlivých vozidel a generování datového souboru pro přiznání k SD v elektronické formě. Modul umožňuje vést i evidenci silniční daně za soukromá osobní vozidla zaměstnanců využívaná pro služební účely (formou denní nebo roční sazby daně).

#### Základní úkoly:

- ▶ Založení ročníku a vygenerování karet jednotlivých vozidel pro daný rok.
- ▶ Založení karet pro denní sazbu daně
- ▶ Průběžné vedení evidence na jednotlivých kartách (vynětí z provozu, ukončení provozu, počty dnů pro denní sazbu)
- ▶ Odvod a evidence záloh SD na základě údajů příslušné šablony

- ▶ Průběžné (měsíční, čtvrtletí) účtování adekvátní části SD k tíži jednotlivých vozidel formou interních účetních dokladů
- ▶ Uzavření roku
- ▶ Vygenerování souboru pro kontrolu údajů webovou aplikací MF ČR (s možností získat opis přiznání v pdf), eventuelně

#### Výběr z referencí:

Schenker, Pivovar Svijany, Veolia voda Česká republika

Významným nástrojem napomáhajícím managementu v řízení podniku je controlling. Controlling je nástrojem integrace celofiremního plánování a kontroly vývoje společnosti, je tedy nezbytným poskytovatelem informací pro řízení.

#### Požadavky zákazníka realizovatelné pomocí Helios Green Controllingu:

- ▶ **Controlling** – tj. plánování, reporting, kalkulace, forecasting, modelování, výkaznictví, analýzy odchylek
- ▶ **Business Intelligence, MIS, manažerské nadstavby** – vytváření alternativních pohledů na informace, efektivní vytváření uceleného reportingu, analýza odchylek (porovnávání skutečnost vs. plán apod.)
- ▶ **Datawarehouse - datový sklad** – sjednocení datové základny pro potřeby řízení, možnost spojení dat z Helios Greenu s daty dalších aplikací
- ▶ **Plánování, včetně možnosti verzování plánu** – tvorba libovolného množství verzí plánu, snadné přehrávání dat mezi verzemi a jejich editace, porovnávání verzí mezi sebou
- ▶ **Forecasting** – tvorba výhledů, očekávaných skutečností, tj kombinací skutečných a plánových dat umožňujících předvídat: „Jak dopadneme na konci roku?“
- ▶ **Modelování** – možnost změny různých vstupních parametrů (v rozsahu plánu) a rychlého výpočtu celkových výsledků na bázi „Co se stane když?“ (např. dopad změny cen na hospodářský výsledek výrobku, skupiny, společnosti)
- ▶ **Reporting, analýza dat, drillování** – tvorba jednotného reportingu, analyzování reportovaných výsledků, využívání OLAPů, možnost drillování na detailnější data
- ▶ **Kalkulační systém** – definice přesnějšího systému alokace nákladů na nákladové objekty, jako střediska, zakázky, produkty, zákazníci apod., výpočet mnoha různých režijních sazeb přiřazovaných přes různé rozpočtové základny, možnost též realizace i ABC – Activity Based Costing

▶ **Finanční analýzy** – hodnocení ekonomických ukazatelů všech skupin, analýzy Du Pont, Shareholder value apod., hodnocení návratnosti investic atd.

▶ **Produktové a zákaznické analýzy** – analýzy rentability produktů a zákazníků, analýzy odchylek až na příčiny jejich vzniku s rozpadem na odchylky množství cenové, sortimentní, kurzové apod.



- ▶ **Strategie, Balanced ScoreCard (BSC)** – promítnutí strategie do plánování a hodnocení strategických cílů a jejich měřítek, sledování strategických témat, akcí a projektů
- ▶ **Performance management** – plánování a hodnocení výkonnosti organizace, KPI klíčové ukazatele výkonnosti
- ▶ **Motivační systém** – definice, výpočet a zobrazování ukazatelů pro výpočet bonusových složek zaměstnaneckých skupin i jednotlivých zaměstnanců

#### Jsou vytvořeny tyto základní moduly:

- ▶ Finanční controlling (základ a rozšíření)
- ▶ Controlling prodeje (základ a rozšíření)
- ▶ Manažerský pohled na Cash-flow

#### Jako doplňkové moduly lze realizovat např.:

- ▶ Controlling logistiky (Nákup, Zásoby, Hodnocení dodavatelů, Kvalita dodávek)
- ▶ Controlling investic (Investiční zakázky, Odpisy, Hodnocení návratnosti investic)
- ▶ Controlling lidských zdrojů (Osobní náklady, Personalistika, Struktura zaměstnanců)
- ▶ Controllingová konsolidace
- ▶ Procesní controlling (ABC/M)
- ▶ případně další moduly odpovídající specifikům konkrétního oboru/společnosti

#### Výběr z referencí:

Phoenix Zeppelin, Pražské služby, ECONOMIA, Moravia Energo, Manpower

Účetní okruh nemusí být definován vždy na základě určité legislativní úpravy, ale i pouze pro vnitřní potřebu účetní jednotky (např. pro „výkazy“ manažerského nebo nákladového účetnictví apod.). Nejčastější použití, které má v Helios Green přímou podporu je výkaznictví IFRS. IFRS nejsou přímo metodikou účtování, i když v některých případech vycházejí z jiných účetních postupů, než je obvyklé či nutné dle české legislativy. Proto i podpora v Informačním systému Helios Green je zaměřena na přípravu podkladů a podporu tvorby výkazů, nikoliv na celkovou podporu vedení účetnictví dle jiné legislativy.

V praxi to tedy vypadá tak, že jisté účetní případy jsou podle české legislativy v jiných částkách a účtech, než podle mezinárodních standardů (například zařazování předmětu leasingu do majetku). I když jsou oblasti, kdy zaúčtování probíhá shodně, existují oblasti, kdy zaúčtování probíhá rozdílně. Proto v Informačním systému Helios Green existují samostatné účetní sborníky pro ostatní účetní okruhy. Je-li účtování rozdílné, je potřeba mít takový účetní doklad, aby bylo zřejmé, zda patří či nepatří do toho, kterého okruhu. Proto každý účetní doklad obsahuje identifikaci, kam patří.

V Informačním systému Helios Green je zaveden číselník pro evidenci ostatních účetních okruhů. Typické a všeobecně známé mohou být IFRS, US GAAP, ale pro interní účely lze zavést i další účetní okruhy, které nemají přímo oporu v jakékoliv legislativě, jako

např. pro zaúčtování majetku, který využívá více oblastí zpracování, nebo pro interní sledování ekonomických rozvah.

Ostatní účetní okruhy se účtují do samostatné evidence účetních dokladů pro ostatní okruhy odděleně od účetních deníků podle ČÚS. Tento deník vstupuje do dávkových stavů účtů, takže je možné jej vyhodnocovat pomocí generátoru účetních sestav a MR Helios Green. Ostatní okruhy je také možné uzavírat pro účetní období.

V účetní praxi to znamená, že prvotní doklad může být současně účtován do několika účetních okruhů (typicky do českého okruhu a do okruhu IFRS) dle nastavení, které je platné pro daný typ dokladu.

### V rámci nastavení je určeno:

- ▶ do kterých okruhů má být doklad zaúčtován
- ▶ zda je povolena jeho modifikace při účtování do jiného než tuzemského okruhu
- ▶ na které účty bude účtováno v jiných účetních okruzích

### Výběr z referencí:

Pražské služby, TV JOJ, Správa Pražského Hradu



Služební modul zajišťuje veškerou nezbytnou administrativu a všechny potřebné procesy pro zajištění kvalitní servisní podpory, instalací, reklamací a oprav jednotlivých zařízení zákazníka. Pokrývá tři základní oblasti, kterými jsou reklamacie, opravy, instalace a jiné dodatečné služby (ad-hoc servis) a smluvní servis.

### HelpDesk a Servisní tikety

HelpDesk je základním kamenem celého modulu. Obsahuje především servisní tikety, sloužící zde pro evidenci všech požadavků vašich zákazníků, přidělování daných požadavků vašim technickým pracovníkům a specialistům dle jejich specializace a odbornosti servisním dispečerem, evidenci jejich pracovních úkonů a následně po vyřešení tiketů zajišťuje vystavení případného daňového dokladu (faktury) zákazníkovi za provedené služby. Součástí HelpDesku je samozřejmě i možnost evidence hierarchické instalované báze zařízení zákazníka, které mu bylo dodáno a nebo již bylo vámi opravováno. Pokud používáte tuto instalovanou bázi, jednoduše pak kdykoliv zjistíte, co, kdy a kdo dělal s daným zařízením, v jakém by se mělo nacházet stavu, což mohou využívat například techničtí pracovníci před výjezdem k zákazníkovi k seznámení se s jejich aktuálním stavem.

### Plánování

Celý systém je postaven na „dispečerském“ systému, a tak je samozřejmě na dispečerovi, aby zajistil správné rozdělování jednotlivých požadavků podle jejich priorit, zařazení pod servisní smlouvy, typu požadavku v závislosti na zatíženosti jednotlivých techniků a jejich schopnostech.

Pro snazší orientaci v plánování je systém vybaven

spolupráci s kalendářem MS Exchange na úrovni zápisu jednotlivých naplánovaných případů přímo do kalendáře technika. Dispečer pak pomocí nástroje integrovaného v MS Outlook může snadno plánovat přidělování nových požadavků.

### Smluvní servis

Některé společnosti provádějí servisní služby svým klientům na základě uzavřené servisní smlouvy, která je zavazuje k dodržování některých časů (Service Level Management) jako jsou doba odezvy (Response) nebo fixní doba vyřešení (Fix-Time).

Základem je spolupráce s modulem Smlouvy, který eviduje finanční podmínky uzavřené servisní smlouvy. Smluvní servis rozšiřuje možnosti tím, že přidává k uzavřeným smlouvám možnost definice jejich časových parametrů, které jsou pak automaticky promítány do vystavovaných servisních tiketů. Po uzavření období smlouvy, máte pak možnost zákazníkům vystavit souhrnný report (Metering), ve kterém je vidět kolik zásahů bylo provedeno včas a nebo se zpožděním, v případě, že je dohodnut nějaký paušálně předplacený objem prací, umožní vám případně překročení zákazníkovi do fakturovat. Speciální parametry SLA (Service Level Agreement) je možno definovat i na jednotlivá zařízení.

### Profylaxe

Pro evidenci pravidelné údržby a kontroly a pravidelného generování úkolů, je v systému doplněk Profylaxe, s možností nastavení upřesňujících parametrů.

### Další funkce

- ▶ Externí tikety

### WorkFlow

Pro optimalizaci vyřízení požadavků je využíván modul Helios Green WorkFlow, který umožňuje pohodlné nastavení procesů nad jakýmkoliv typem dokladu (Servisní tikety, Externí tikety, Faktury přijaté a další). Nastavování těchto procesů probíhá v MS Visio, které disponuje pro tyto procesy mnoho nástrojů.

Plánování kapacit zdrojů na „zakázku“ funguje jako nadstavbový doplněk klienta Helios Green.

Běžná funkce Helios Green se postará o načtení informací potřebných k plánování kapacit nad danou třídou (zakázky, servisní tikety, servisní zakázky, atd.). Tato funkce načte jak naplánované události ze třídy Plánovací kalendář, tak i nenaplánované zakázky a potřebné zdroje. Tyto informace jsou pak předány doplňku, který graficky znázorní naplánované události, seznam dostupných zdrojů a seznam „zakázek“ k naplánování.

Zde můžete naplánovat nové zakázky (spodní část okna) tím, že jim přiřadíte příslušný zdroj a předpokládané datum (y). Po naplánování je možné událost v kalendáři přetahovat a roztahovat tak, jak jste zvyklí, třeba z MS Outlooku. Pokud při přetahování podržíte klávesu CTRL, bude událost zkopírována se všemi vazbami k zakázce a zdroji.

V kalendáři můžete událost i přepínat jinému zdroji (kontextové menu pravým tlačítkem myši). I zde opět

platí možnost kopírování události pomocí přiřazené klávesy CTRL. Pak dojde k naplánování dané zakázky dalšímu zdroji.

Při přidělování zakázek, které ještě nejsou naplánované, má dispečer možnost filtrovat v seznamu zakázek k naplánování pomocí rychlého filtru (obdobně jako u Helios Green).

Pokud potřebujete vytvořit „prázdné“ události, které nebudou navázány na žádnou zakázku, jednoduše označíte v kalendáři místo, kam chcete takovouto událost umístit a napíšete do ní textový popis (například nemoc, lékař, atd...). Takováto událost se automaticky přiřadí prvnímu zdroji a vy ji jen přes kontextové menu přidělíte (případně) správnému zdroji. I tyto události je samozřejmě možné přesouvat a kopírovat.

Další částí systému může být synchronizace kalendáře (události) s událostmi na serveru MS Exchange.



Vzhledem k zaměření na IT služby a outsourcing jsme se rozhodli vybudovat standardní branžové řešení pro společnosti zabývajícími se servisními službami a to především drobných zařízení. Jedná se o výkonný nástroj pro správu servisních požadavků, plnění smluvních podmínek Service Level Management (SLM), nástroj pro měření (Metering) 100% začleněný do koncepce podnikového informačního systému Helios Green. Tento systém byl původně vyvíjen pro IT společnosti, našel však své uplatnění i pro interní IT oddělení velkých společností poskytujících služby v rámci své organizace a pro firmy se zaměřením na poskytování služeb na zařízení jako bílá elektronika a jiné spotřební zboží.

Součástí dodávky modulu Řízení servisní činnosti je běžně dovozená aplikace na míru zákazníkovi. Standardně se jedná o vývoj informačních služeb, které umožňují zákazníkovi efektivněji využívat aplikaci (SMS, WAP komunikace, ...).

**Výběr z referencí:**  
ALDOR, PRIMAPOL-METAL-SPOT s.r.o.

Mangrow Planner je software pro plánování do omezených kapacit typu APS (Advanced Planning and Scheduling). Jedná se o systém, který umožňuje pokročilé plánování pro reálné kapacity výrobních jednotek (strojů), sekundárních zdrojů (nástrojů, obsluhy atd.) a materiálu a může se stát jedním z nástrojů pro zavádění tzv. štíhlé výroby (Lean Manufacturing).

Jde o dvouvrstvou aplikaci založenou na platformě MS Windows. Klientská část je realizována za pomoci technologie MS .NET Framework 2.0, datové úložiště je vybudováno nad databází MS SQL Server.

#### Přínosy Mangrow Planner

- ▶ Zjednodušení a zprůhlednění procesu plánování
- ▶ Možnost zjistit, zda je vůbec možné v daném období splnit zákaznické požadavky - zvýšení schopnosti reagovat na požadavky zákazníka, dodavatelské spolehlivosti

- ▶ Kontrolní funkce, upozorňující na nemožnost realizace v případě nedostatku materiálů/zdrojů/plánovacích míst
  - Optimalizace využití výrobních zdrojů
  - Snížení výrobních nákladů, snížení přesčasů
  - Zkrácení průměrné doby realizace zakázky
- ▶ Zvýšení propustnosti stávajících kapacit
- ▶ Schopnost rychle, tj. v průběhu výrobního procesu, reagovat na nečekané události ve výrobě (poruchy, nedodání materiálu)
- ▶ Získání informace o úzkém místě ve výrobě s dostatečným předstihem
- ▶ Snížení skladových zásob
- ▶ Plánování údržby plánovacích jednotek nebo výrobních zdrojů s ohledem na splnění termínů zakázek
- ▶ Zvýšení kultury komunikace mezi středisky



Modul MĚŘIDLA je systémem pro sledování a evidenci nakládání s měřidly v oboru metrologie. Zaochází se oblastí nákupu, kalibrací, opravy a vyřazení měřidel s podporou legislativy. Další oblastí je řešení schvalování dodavatelů v oblasti nákupu, oprav a kalibrace měřidel.

**Karta měřidla** – evidence základních údajů měřidla. Technické údaje, údaje o umístění, o periodicitě kalibrace, zařazení do druhů měřidel a další skupinování měřidel. U jednotlivých měřidel můžeme evidovat více oborů měření s různými rozsahy a odchylkami. Ve stavu měřidel zjišťujeme, zda je měřidlo v kalibraci, ve výdejně, v opravě, v užívání či vyřazeno.

**Základní typy pohybů:** nákup s kalibrací, nákup bez kalibrací, výdej na kalibraci, vrácení z kalibrací, výdej na opravu, vrácení z opravy bez kalibrací, vrá-

cení z opravy s kalibrací, vyřazení měřidla, vrácení měřidla do užívání.

**Generování karty měřidla hromadně** – hromadně vygeneruje karty měřidla.

**Generování plánu kalibrací** – na základě určení periody kalibrací vygeneruje plán kalibrací. Systém má dvě periody, jednu pro stav – měřidlo ve výdejně a měřidlo v užívání.

**Pohybový doklad kalibrací** – systém jej umožňuje tvořit výběrem z plánu kalibrací, výběrem položek z jiného pohybového dokladu nebo přímo výběrem karty měřidla.

**Změna umístění** – pomocí této funkce dochází k přemístění měřidla případně vrácení zpět na výdejnu.

ÚDRŽBA A SERVIS je řešení vhodné pro všechny firmy, které vnitřně či externě realizují údržbu a servis k vlastnímu majetku: strojům, počítačům, software, budovám, zdravotním prostředkům, ...

Jedni z uživatelů jsou pracovníci, kteří jsou v rámci podniku odpovědní za zajišťování servisu a údržby. Tito uživatelé získají nástroj pro administraci požadavků, řízení zakázek údržby - externě či interně, dlouhodobě plánování, vykazování nákladů.

Další podstatně větší skupinou mohou být uživatelé, kteří požadují vyřízení servisu, zajištění údržby. Tito uživatelé mohou pomocí internetového rozhraní zadávat požadavky, zjišťovat stav, zjišťovat plánované akce a v neposlední řadě sledovat náklady ke svým požadavkům - zakázkám.

Modul naplňuje legislativní povinnosti v oblasti evidence a sledování servisu a údržby zdravotnických prostředků vyplývajících ze zákona č. 123/2000 Sb.

## Hierarchie:

- ▶ poziční evidence,
- ▶ stromová struktura.

## Karta zařízení:

- ▶ synchronizace s evidencí majetku,
- ▶ podle potřeby možnost na jednu kartu majetku - více karet údržby zařízení,
- ▶ zařazení na pozici v Hierarchii.

## Hlášení poruch a požadavků:

- ▶ umožňují v jednoduché podobě (pomocí cca 4 údajů zadat požadavek na servis, údržbu, ...),
- ▶ lze zadávat, kontrolovat, urgovat z celého intranetu bez hranice v licencích,
- ▶ lze zadávat určitému oddělení (servisu, údržby, informatika, ...),
- ▶ po převzetí se z nich generují zakázky údržby pro sledování nákladů, objednáni, ...



## Zakázky údržby:

- ▶ obsahují veškerý seznam činností, které se budou provádět (plán) nebo se již provedly,
- ▶ jsou určeny jak pro údržbu prováděnou interními pracovníky, tak externím dodavatelem,
- ▶ umožňují rozepisovat hodiny interních pracovníků včetně finančního vyjádření do zakázek,
- ▶ umožňují sledovat náklady na zařízení, typ, dle charakteru jako škody, atp. ,
- ▶ poskytují informace pro rozúčtování údržby-servisu na náklad.střediska,
- ▶ poskytují informace o vyřízení; převzetí zařízení; způsobu dopravy, ... ,
- ▶ jsou přístupné z intranetu včetně informace o nákladech (vede k optimalizace nákladů např. zda si nechat něco opravit či koupit nové, atp. ),
- ▶ umožňují připojit protokoly o realizaci (protokoly se automaticky přenáší do karty zařízení).

## Generování plánu údržby:

- ▶ zajišťuje se generování plánu (zakázek údržby) na revize, kalibrace, servis, bezpečnostně technické kontroly, běžnou údržbu, ... ,
- ▶ generování se provádí na základě zadaných podmínek (periodických činností),
- ▶ automaticky se generuje či přesouvají zakázky na další období např. na rok.

## Evidence zařízení:

- ▶ eviduje zařízení s obecnými hodnoty pro údržbu-servis,
- ▶ obsahuje všechna zařízení tj. není nutno procházet několik evidencí např. podle typu: krátkodobý, dlouhodobý majetek; umístění, ... ; zařízení se vyhledá jednoduše podle názvu, čísla, ... ; (například stačí zadat monitor a zobrazí se všechny monitory),
- ▶ je automaticky synchronizována s modulem Majetek,
- ▶ je evidována ve zvláštní tabulce a tedy oddělení údržby nezasahuje z hlediska práv v IS do modulu Majetku (pracovníci údržby též nemusí mít licenci na modul Majetek ),
- ▶ může obsahovat zařízení, které nejsou majetkem nemocnice (nevyžaduje nainstalovaný modul Majetku, lze používat samostatně),
- ▶ může rozdělit jednu kartu z Majetku na více karet zařízení,
- ▶ umožňuje připojit veškerou technickou dokumentaci k zařízení či předpisům na provádění údržby.



Program RSV pokrývá problematiku plánování a řízení stavební výroby. Jedná se o doplňující modul pro informační systém Helios Green, který umožňuje řízení staveb v reálném čase, ekonomické vyhodnocení stavby, řeší problematiku subdodávek a vedení dokumentace na stavbách. Jednou z výhod této nadstavby je především zprůhlednění a automatizace procesu plánování, řízení a vyhodnocování jednotlivých staveb i výroby jako celku, dále pak soustředění dostupných informací o stavbách na jedno místo a zpřístupnění těchto informací kompetentním osobám. Na straně rozpočtů a kalkulací program RSV umožňuje spolupráci s většinou programů, které jsou běžné na trhu. Spolu s informačním systémem tak RSV tvoří kompletní balíček určený pro stavební firmy.

## Jednotlivé moduly systému

### Marketing

- ▶ Evidence zákazníků
- ▶ Evidence potenciálních zakázek
- ▶ Evidence konkurence
- ▶ Vyhodnocení nabídek
- ▶ Evidence podzhotovitelů

### Zpracování nabídky

- ▶ Příprava na zpracování nabídky
- ▶ Načtení výkazu výměr
- ▶ Rozdělení prací na vlastní a subdodávky
- ▶ Ocenění vlastních prací
- ▶ Výběr podzhotovitelů
- ▶ Načtení rozpočtu do RSV
- ▶ Nabídkový harmonogram
- ▶ Dokladové části nabídky
- ▶ Odevzdání a archivace nabídky

### Smlouva s objednatelem

- ▶ Uzavření smlouvy
- ▶ Zaevidování smlouvy

## Výrobní program

- ▶ Tvorba výrobního programu

## Technické a organizační zabezpečení zakázky

- ▶ Rozdělení prací pro realizaci
- ▶ Výběr podzhotovitelů pro realizaci
- ▶ Uzavření smlouvy s podzhotoviteli

## Výrobní příprava

- ▶ Vytvoření harmonogramu
- ▶ Vystavení požadavků na prostředky

## Výrobní kalkulace

- ▶ Výrobní kalkulace vlastní prací
- ▶ Načtení rozpočtu/kalkulace do RSV

## Vlastní realizace zakázky

- ▶ Aktualizace rozpočtu
- ▶ Rekalkulace nákladů
- ▶ Aktualizace harmonogramu
- ▶ Soupisy provedených prací
- ▶ Fakturace

## Realizace subdodávek

- ▶ Soupisy provedených prací subdodavatelů
- ▶ Sledování subdodávek

## Plánování

- ▶ Vytvoření operativního plánu
- ▶ Vytvoření kvartálního plánu

## Controlling

- ▶ Průběžné ekonomické vyhodnocení
- ▶ Průběžné objemové vyhodnocení

## Předání stavby

- ▶ Předávací protokoly

## Hodnocení zakázky

- ▶ Hodnocení podzhotovitelů
- ▶ Závěrečné vyhodnocení stavby

## Záruční doba

- ▶ Evidování reklamací
- ▶ Statistiky reklamací
- ▶ Revize závěrečného vyhodnocení stavby docházky

Modul půjčovna je určen firmám, které se zabývají půjčováním strojů, nářadí, lešení, bednění a jiného majetku cizím organizacím i firmám, které provádějí interní zápůjčky mezi středisky. Jedná se o nadstavbový modul informačního systému Helios Green.

- ▶ Přesné a přehledné řízení libovolného počtu půjčoven nezávisle na sobě
- ▶ Evidence zapůjčené drobné mechanizace, strojů, nářadí, lešení, bednění a dalšího drobného majetku
- ▶ Přehled dokladů zápůjček
- ▶ Přehled položek na zápůjčkách
- ▶ Přehled interních i externích zápůjček

- ▶ Aktuální stav půjčovny (půjčené položky, položky v půjčovně...)
- ▶ Fakturace zápůjček externích, interních
- ▶ Přehled vyfakturovaných a nevyfakturovaných zápůjček
- ▶ Evidence nákladů na údržbu mechanizace
- ▶ Evidence a plánování požadavků na údržbu plánovaná a neplánovaná údržba strojů, strojních zařízení, kalibrace měřících přístrojů atd.
- ▶ Upozornění při blížícím se termínu kontroly
- ▶ Přehled hotově placených zápůjček
- ▶ Měsíční sestavy dle zakázek a středisek



Řeší problematiku vratných obalů, váženého zboží, evidence variant barev, velikostí a případně jiných vlastností u textilního a průmyslového zboží a vazby na vlastní distribuční sklad. Obsahuje i podporu výrobních jednotek. Umožňuje vytvořit neomezený počet nezávislých nebo vzájemně propojených ceníků a libovolně je přiřadit k jednotlivým prodejnám nebo odběratelům.

Při použití počítačových pokladních terminálů lze využít rozsáhlý systém centrálně řízených slev založených na kontextu nákupu (slevy typu 2+1 nebo slevy pro držitele věrnostních karet).

Systémy umožňují sledování historie změn většiny sledovaných hodnot a plánování jejich nastavení na libovolnou dobu dopředu. Plánovat lze především sortiment a ceny.

Pro hodnocení dosahovaných obchodních výsledků slouží soustava manažerských sestav s možností exportu do formátu .XLS. Veškerou práci se systémem a tedy i generování sestav lze provádět i vzdáleně (například z domova).

- ▶ Pokladní systémy
- ▶ Mobilní sběr dat
- ▶ Propojení maloobchodu s Internetovým obchodem
- ▶ Řízení cenové politiky /slevy, promoce atd./
- ▶ Moderní komunikace s prodejny
- ▶ Vyhodnocení a reporty
- ▶ Kamerové systémy a ochrana zboží proti krádeži
- ▶ CIS a CRM
- ▶ Distribuce, logistika a optimalizace zásob
- ▶ Vše řízeno centrálním zbožíovým a řídicím systémem

**Výběr z referencí:**  
Popron Média

Řeší problematiku vratných obalů, váženého zboží, evidence variant barev, velikostí a případně jiných vlastností u textilního a průmyslového zboží a vazby na vlastní distribuční sklad. Obsahuje i podporu výrobních jednotek. Umožňuje vytvořit neomezený počet nezávislých nebo vzájemně propojených ceníků a libovolně je přiřadit k jednotlivým prodejnám nebo odběratelům.

Při použití počítačových pokladních terminálů lze využít rozsáhlý systém centrálně řízených slev založených na kontextu nákupu (slevy typu 2+1 nebo slevy pro držitele věrnostních karet).

Systémy umožňují sledování historie změn většiny sledovaných hodnot a plánování jejich nastavení na libovolnou dobu dopředu. Plánovat lze především sortiment a ceny.

Pro hodnocení dosahovaných obchodních výsledků slouží soustava manažerských sestav s možností exportu do formátu .XLS. Veškerou práci se systémem a tedy i generování sestav lze provádět i vzdáleně (například z domova).

- ▶ Centrála - partneři, sortiment a ceny
- ▶ Centrála - řízení distribuce sortimentu
- ▶ Centrála - podpora barev a velikostí
- ▶ Centrála - řízení prodejních akcí a slev
- ▶ Centrála - řízení obchodních podmínek dodavatelů
- ▶ Prodejna - pokladní a vážící systém, pokladní terminály s dotykovou obrazovkou
- ▶ Prodejna - příjem zboží, kontrola dodávek
- ▶ Prodejna - vedení zásob
- ▶ Prodejna - objednávání, elektronické objednávky v XML formátu
- ▶ Prodejna - inventury
- ▶ Podpora komisionního zboží
- ▶ GS Pocket Store
- ▶ Výroba - výrobní receptury a evidence surovin
- ▶ Výroba - sklad surovin a sklad výrobků
- ▶ Tisk etiket a regálových štítků
- ▶ Velkoobchod (distribuční sklad) - elektronický příjem objednávek v XML formátu
- ▶ Velkoobchod (export nabídek v XML formátu)
- ▶ Velkoobchod (distribuční sklad) - fakturace
- ▶ Přenosový systém - transakce nad html protokolem

## Výběr z referencí:

Puntanela





# Rozšiřující řešení Helios Orange





Systém b.MOBILE je komplexní, modulární systém, který řeší část problematiky CRM (Customer Relationship Management = řízení vztahů se zákazníky) využitím, moderních databází, napojených na podnikový informační systém.

Je založen na platformě mobilních zařízení, takže je předurčen pro podporu práce mobilních uživatelů přímo v terénu, ať už pro sběr objednávek, průzkum trhu, monitoring výroby, ale současně i pro kontrolu stavu faktur a pohledávek. Úlohou tohoto řešení je pomoci podnikům zefektivnit svoji práci napojením jejich mobilních uživatelů ke kritickým aplikacím, tak, aby mohli uzavírat obchody, poskytovat podporu svým zákazníkům a činit efektivní rozhodnutí právě v okamžiku, kdy je to třeba, tedy kdekoli a kdykoli.

Systém b.MOBILE umožňuje prostřednictvím mobilních zařízení rychlé, efektivní a přesné vykonávání nejčastějších činností v oblasti obchodu jako jsou například: příprava a zpracování objednávky, cenotvorba, karta zákazníka (IČO, IČ DPH, adresa, atd.), pohledávky, obraty, nejčastěji kupované položky, atd., operativní zpra-

cování reklamací, sběr marketingových dat (bonita trhu, konkurence, atd.), plánování a evidence návštěv, kontrolní mechanismy prodeje.

#### Výhody řešení b.MOBILE:

- ▶ Zrychluje oběh zboží, zkracuje dobu od vystavení objednávky u odběratele (ON LINE zápis do centrálního systému) až po dodání zboží na určené místo
- ▶ ON LINE přístup k informacím o skladových zásobách a cenách přímo v terénu
- ▶ Kontrola platební disciplíny obchodního partnera a dodržování dohodnutých finančních kreditů
- ▶ ON LINE rezervování zboží přímo u odběratele
- ▶ Sledování a kontrola činnosti obchodníků a obchodních zástupců
- ▶ Operativní monitoring aktivit konkurence

#### Výběr z referencí:

Distribučná s.r.o., Priedvza, B B N – spol. s r.o.



Aplikace s.MOBILE je určena pro kompletní evidenci logistických a obchodních procesů v distribučních společnostech, ve velkoobchodech a v odbytových skladech výrobních společností.

Aplikace s.MOBILE počítá s tím, že každé zboží, výrobek přicházející do skladu, je označen čárovým kódem, podle něž je možné výrobek jednoznačně identifikovat. Využití čárových kódů snižuje chybovost a zrychluje manipulaci se zbožím. Helios Orange umožňuje efektivně využívat čárové kódy v rámci skladového hospodářství prostřednictvím aplikace s.MOBILE, která je jeho integrovanou součástí. Využívání této aplikace ve skladu není možné bez mobilních terminálů.

- ▶ Všechny skladové položky musí být označeny čárovým kódem. V případě potřeby jsou generovány vlastní čárové kódy.
- ▶ Sklad je nutné rozčlenit na lokace, které se také značí čárovým kódem.
- ▶ Metodou vstupní inventury se zboží naskladní do lokací.
- ▶ Příjem se zpracovává buď přímou metodou nebo na základě existujících dodavatelských objednávek. Jeden "velký" doklad může současně zpracovávat více skladníků.
- ▶ Uživatel načítá polohu, kam umísťuje přijímané zboží. Skladová položka může být přijímaná na jednu či více poloh současně v rámci jediného dokladu.
- ▶ Je možné realizovat přesuny zboží mezi polohami a tím zajistit optimální rozmístění zboží ve skladu.
- ▶ Výdej se zpracovává na podklade vytvořených výdejků, které se dále mohou modifikovat podle skutečnosti, pokud je to požadováno. Jednu velkou výdejku může současně zpracovávat více skladníků.
- ▶ Samotné vyskladnění začíná nesnímáním čárového kódu, popřípadě výběrem ze seznamu dokladů. Položky dokladu jsou nabídnuty obsluze, aby tak byl zoptimalizovaný jeho pohyb po skladě.
- ▶ V systému je možné konfigurovat různá optimalizační kritéria (podle polohy, objemu, hmotnosti, metody FIFO nebo priority).
- ▶ Plnohodnotná podpora inventurních procesů v plné integraci inventurních procesů v plné integraci s funkcionalitou Helios Orange.



#### Výhody plnohodnotného OnLine režimu:

- ▶ Okamžitá informovanost skladníka o stavu položek zboží v systému Helios Orange.
- ▶ Okamžitá informovanost pracovníků logistiky o stavu skladových operací.
- ▶ Sledování stavu vyskladnění jednotlivých dokladů.
- ▶ Sledování množství a efektivity odvedené práce skladníka – podklad pro odměňování.
- ▶ Extrémně rychlé „namátkové“ inventury, okamžitá informace o tom, kde se dané zboží ve skladě nachází a naopak, co vše se nachází na dané poloze.
- ▶ Možnost plnohodnotně upravovat skladové doklady vytvořené v Helios Orange, eventuálně vytvářené (příjemky) do Helios Orange.
- ▶ Žádná paměťová omezení mobilních zařízení.
- ▶ Žádné starosti se synchronizací číselníků.

#### Výběr z referencí:

Pneumat International s.r.o.

Mobilní obchodní zástupce je aplikace určená pro obchodní společnosti, které chtějí efektivně rozvíjet svůj obchodní tým. Implementace řešení Vám pomůže nastavit hlavní firemní procesy pro obchodní zástupce: plán práce, komunikace se zákazníkem, upozornění na nezaplacené faktury, informace o novinkách, propagace akčních výrobků apod.

Řešení umožňuje vytvářet objednávky přímo u zákazníka a během několika minut je již expedovat z firemního skladu. Již při tvorbě objednávky může obchodní zástupce zodpovědně informovat zákazníka o možnosti dodání zboží na základě přímé vazby do firemního informačního systému a online pohledu do skladu.

K funkcionalitám řešení patří: evidence firem, stav skladu, evidence kontaktních osob, přehled nezaplacených faktur, evidence historie vztahu se zákazníkem, hlasové poznámky, vyhledávání podle definovaných polí, nabízí se i možnost práce bez signálu GSM (v restauraci v sklepních prostorech). K dalším vlastnostem patří například plán práce, čtení čárových kódů, vyhodnocení plánu práce

nebo bonity zákazníka. Obsluhující personál může přímo provádět zápisy z jednání, reporty. Řešení lze použít pro marketingový sběr dat s možností dalšího exportu dat do Excelu, pro sběr objednávek v terénu. Systém také obsahuje automatické upozorňování na úkoly.

Mezi přednosti řešení patří jednoduchá a intuitivní obsluha, dostupnost všech údajů v elektronické formě, možnost sdílení informací mezi zaměstnanci, dostupnost údajů kdekoli a kdykoliv, výrazné zlepšení péče o zákazníka, náskok před konkurencí, zvýšení obrátky prodejního cyklu, zvýšení efektivity práce zaměstnanců.

Kompatibilním produktem je SmartCRM, jedná se o přístup k datům pomocí Mobilního telefonu.

### Výběr z referencí:

Aviko ČR, s.r.o., ELKO – velkoobchod s nápoji, Smardata, s.r.o., SEW Eurodrive, s.r.o., Špilar – Ryby, Drubež



Helios mAgent je efektivní nástroj pro podporu práce pracovníků v terénu a jejich řízení. Helios mAgent slouží pro pořizování objednávek, ambulantní prodej, merchandising a sběr marketingových dat. Uživatelé aplikace – obchodní zástupci, prodejci, merchandizeři – mají k dispozici veškerá data o dostupnosti zásob, cenách zboží, slevách, akcích, pohledávkách, stavu svého skladu atd. Dále dle potřeby mohou pořizovat data o zákaznících a konkurenci. V manažerském rozhraní je například možné operativně plánovat návštěvy obchodních zástupců, sledovat jejich výkon atd. Manažer má kompletní přehled a evidenci o činnostech svých obchodníků v terénu.

### Sběr objednávek od obchodních zástupců

Manažer obchodních zástupců naplňuje pomocí webového rozhraní trasy svým obchodním zástupcům. Každý jednotlivý obchodní zástupce ve svém PDA má možnost prohlížet naplánované trasy a případně přidávat další návštěvy. Jakmile obchodní zástupce dorazí k zákazníkovi má k dispozici aktuální informace o:

- ▶ Aktuálních cenách nabízených produktů
- ▶ Aktuálním množství konkrétního produktu na skladě
- ▶ Případných pohledávkách po splatnosti u daného zákazníka

U zákazníka postupně vytváří objednávku přidáváním jednotlivých položek. Položky je možno vybírat z katalogu pomocí čárových kódů. Vytvořenou objednávku lze vytisknout na přenosné tiskárně. Po uzavření objednávky je doklad přenesen na server odkud na něj mají přístup pracovníci ze skladu a mohou provést expedici zboží.

Dodatečně je možno provádět aktivity v rámci návštěvy jako například sběr informací pro merchandising či vyplňování definovaných dotazníků. Manažer obchodních zástupců má možnost sledovat reporty jednotlivých obchodníků na denní, týdenní či měsíční bázi. Sleduje obrat, počet uskutečněných návštěv a plnění plánu.

### Prodej z vozu - prodejce z mobilního skladu

Mobilní prodejce přijíždí do centrálního skladu a přebírá zboží na svůj mobilní sklad (v automobilu, dodávce,...). Informace o stavu skladu jsou přeneseny do PDA. Manažer mobilních prodejců naplňuje pomocí webového rozhraní trasy. Každý prodejce ve svém PDA prohlíží naplánované trasy a případně přidává další. Jakmile prodejce dorazí k zákazníkovi má k dispozici aktuální informa-



ce o stavu zboží na svém mobilním skladu, aktuálních cenách nabízených produktů nebo o případných pohledávkách po splatnosti u daného zákazníka.

U zákazníka vytváří prodejku přidáváním jednotlivých položek. Položky je možno vybírat pomocí čárových kódů. Po dokončení prodejky má možnost vytisknout tuto prodejku na přenosné tiskárně. V rámci dodejky lze zvolit způsob platby – v případě platby v hotovosti je automaticky vytvořen příjmový pokladní doklad a příjem do pokladny. Přehled o stavu hotovosti je evidován v modulu POKLADNA.

Po uzavření prodejky je doklad přenesen do IS Helios. Dodatečně je možno provádět aktivity v rámci návštěvy (například sběr informací pro merchandising či vyplňování definovaných dotazníků). Manažer prodejců má možnost sledovat denní, týdenní či měsíční reporty závazek zboží. Sleduje stavy mobilních skladů a plnění plánu rozvážky.

### Výběr z referencí:

ALVARAK GROUP a.s., BONTONFILM a.s., CANTO s.r.o., CEDR GROUP, s.r.o., C. P. A. SZECH s.r.o., DRUID CZ s.r.o., GurmEko s.r.o., Metzler International s.r.o., NOVEGA s.r.o., PRES-CO GROUP, a.s. ROD a.s., Stil trade s.r.o., Michal Vyhánek

Mobile portál umožňuje vzdáleně a přitom bezpečně v ONLine spojení získávat data z Vaší databáze nebo informačního systému. Současně může také Vaši databázi kontrolovat a včas Vás informovat pomocí předdefinovaných hlášení. Hlavním charakterickým prvkem je připravenost k využití běžného mobilního telefonu, takže pro implementaci řešení nejsou zapotřebí rozsáhlé investice do modernizace Vašeho vybavení. Mobile Portal je výkonný nástroj pro společnosti vyžadující OnLine propojení se zaměstnanci nebo se zákazníky společnosti pomocí mobilních telefonů nebo PDA. Mobile Portal podporuje komunikaci přes SMS zprávy, WAP, HTTP (internet prohlížeč) a nebo JAVA klient.

## Typické úlohy pro Mobile Portal

1. zjišťování kontaktních informací z Vašeho informačního systému (telefony, IČO, bankovní spojení...)
2. zjišťování ekonomických informací z Vašeho informačního systému (nezaplacené faktury zákazníka před splatností / po splatnosti, objednávky, obraty zákazníka,...)
3. vyhledání úkolů firmy / zaměstnance
4. podpora Helpdesk pracoviště k projektům – OnLine sledování stavu zakázky zákazníkem
5. zobrazení stavu zboží na skladě (servisní technici, obchodní zástupci, profily pro zákazníky, konsignační sklady).
6. sledování stavu zásilky pro spediční služby
7. sledování překročení minimálního/maximálního stavu zboží na skladě – varování pomocí SMS
8. podpora oddělení marketingu (direct mailing přímo z dat Vašeho informačního systému)
9. řešení věrnostních programů s možností OnLine sledování stavu konta zákazníkem
10. mobilní sběr dat (marketingová data, průzkumy, odečty za poskytnuté služby a energie)
11. elektronický katalog pro mobilní obchodní zástupce s možností OnLine objednáni
12. možnost čtení a odesílání Emailů z mobilního telefonu, který běžně nepodporuje přístup k Emailu

## Hlavní funkce

- ▶ Příjem a analýza SMS
- ▶ Úplná parametrizovatelnost procesů, které po přijetí SMS zprávy nastanou
- ▶ Odesílání SMS s odpovědí, odesílání emailů
- ▶ Grafický editor pro návrh procesů umožňuje bez nutnosti znalostí programování:
- ▶ Vytvořit „strom“ pro analýzu SMS
- ▶ Dynamicky vytvářet WAP stránky

- ▶ Dynamicky vytvářet JAVA menu v aplikace
- ▶ Jednoduše definovat webové stránky, které automaticky jsou optimalizovaných pro PDA
- ▶ Podpora programování v MSVisual Basic Script
- ▶ Multiprocessing – zpracování více procesů najednou
- ▶ Definice vybraných telefonních čísel (bezpečnost), přihlašování na WAP, Web, JAVA
- ▶ Možnost nastavení limitů počtu přijatých a odeslaných SMS na číslo, za den
- ▶ Reporty a analýzy v MSExcel, Grafy
- ▶ Logování událostí do databáze MSSQL umožňující analýzu provozu
- ▶ Podpora dalších ODBC databází (např. Oracle, MSAccess,...)
- ▶ Plánovač monitoringu databáze s funkcí varování na mobilní telefon



MajorShop je internetový obchod nativně integrovaný v informačním systému Helios Orange. Nabízí veškeré klasické funkce eShopů jako vyhledávání, tvorbu reklamních skupin, výpočet ceny dopravného v závislosti na obsahu objednávky. Přidává spoustu dalších vlastností, mezi kterými nechybí jednoduchá lokalizace do libovolného cizího jazyka, zobrazování různých cen pro určené zákazníky, nebo zařazování vlastních statických HTML stránek do obsahu obchodu. Integrace v systému Helios Orange přináší jedinečnou výhodu jednoho datového úložiště – tedy nedochází k duplicitnímu zadávání údajů.

## Integrace e-shopu v ERP

- ▶ eShop nabízí veškeré klasické funkce současných internetových obchodů
- ▶ evidence údajů o zboží na skladové kartě – na jednom místě
- ▶ možnost jednoduchého/rozšířeného vyhledávání
- ▶ zobrazení katalogu zboží ve formě seznamu, nebo náhledů
- ▶ volitelné zobrazování množství zboží na skladě
- ▶ výpočet ceny dopravného v závislosti na obsahu objednávky
- ▶ prodej v jakékoliv zahraniční měně (synchronizace s kurzovním lístkem ČNB nebo systémem Helios Orange)
- ▶ zobrazování různých cen (cenových úrovní) pro určené zákazníky – podle definice v systému Helios Orange

## Webová část MajorShopu

- ▶ webové stránky zobrazují katalog zboží a jsou přístupné zákazníkům

- ▶ možnost hostování na serveru provozovatele
- ▶ automatické aktualizace nových verzí v rámci systémové podpory
- ▶ podpora SEO optimalizace

## Objednávka

- ▶ Obsah košíku.
- ▶ Kontaktní údaje.
- ▶ Souhlas se zasíláním obchodních sdělení.
- ▶ Volitelné potvrzení o seznámení se s obchodními podmínkami.
- ▶ Kopie objednávky se zasílá e-mailem.

## Klientská část MajorShopu

- ▶ aplikace instalovaná na serveru provozovatele e-shopu
- ▶ zajišťuje dávkové, nebo ruční přenosy dat (oběma směry)
- ▶ mění vzhled a rozmístění prvků na stránce
- ▶ obsahuje jednoduchý editor HTML a kaskádových stylů
- ▶ umožňuje upravovat slevy a práva
- ▶ samostatná lokální aplikace
- ▶ součástí dodávky jsou systémové texty ve slovenštině a angličtině

## Výběr z referencí:

ROKUMAT, spol. s r.o., Bel Stewart Net, s.r.o., AQUAZONA, s.r.o., ALFA IN a.s., KONTAKT ELEKTRONIK spol. s r.o., CEMA, a.s.,

Jedná se o internetovou / intranetovou aplikaci internetového obchodu a napojením na IS Helios Orange. Aplikace je vhodná jak pro B2C tak i pro B2B řešení. Administrace internetového obchodu se provádí výhradně přes systém Helios Orange – přidávání zboží, skupin, zákazníků, způsobů dopravy atd.

Aplikace je schopna běžet na vlastním serveru zákazníka nebo na běžně dostupných hostingových prostorech nejruznějších poskytovatelů. Data zobrazovaná v internetovém obchodě jsou plně závislá na datech, která se do aplikace přenášejí ze systému Helios Orange. Především se jedná o skupiny zboží, zboží samotné vč. parametrů a popisu, ceny, zákazníci – odběratelé atd. Naopak do systému Helios Orange se zpět dostávají objednávky vytvořené na webu a případně dle potřeby i noví zákazníci.

Internetová aplikace nemá žádné administrační rozhraní; vše je administrováno prostřednictvím systému Helios Orange. Internetový obchod je otevřená aplikace, takže jsou možné i úpravy třetích stran, dodání grafiky třetí stranou atd. (např. pokud má zákazník stávajícího web-designéra apod.). Dle potřeby je možné systém doprogramovat podle specifických požadavků zákazníka.

#### Výběr z referencí:

Prodej výrobků z plastických hmot (B2C): [www.plastia.cz](http://www.plastia.cz)

Prodej drobných dárkových a upomínkových předmětů (B2B): [www.stil.cz](http://www.stil.cz)

Prodej autopříslušenství (B2B): [www.tambov.cz](http://www.tambov.cz)



Řešení je určeno především pro on-line sběr dat pomocí standardních počítačů s LCD dotykových obrazovkou. Typickým příkladem použití navrhovaného řešení je evidence výrobních operací, případně vytváření skladových pohybů v reálném čase. Pro přihlášení zaměstnance je možné využít snímače čipových bezkontaktních karet. Výhodou řešení je možnost bezpapírové evidence sběru dat ve výrobě i na skladech.

Pro toto řešení jsou použity počítače s dotykovou obrazovkou. Po přihlášení zaměstnance pomocí čipové karty dochází dalším snímáním k evidenci zahájení a ukončení výrobních operací. Takto je možné také evidovat prostoje, režijní operace. Zaměstnanec může sledovat vlastní výkaz práce (za den / za

měsíc). Vyhodnocení dat je prováděno přímo v systému Helios Orange pomocí definovaných přehledů.

#### Další výhody řešení:

- ▶ bezpapírová evidence výrobních operací
- ▶ sledování plnění norem dle zaměstnanců, pracovišť i výrobků
- ▶ evidence režijních operací
- ▶ evidence docházky (příchod a odchod na pracoviště)

Výběr z referencí:  
D-KLIMA

Řešení je určeno pro sběr dat pomocí čárových kódů ve výrobě a na skladech. Typickým příkladem použití terminálů je evidence výrobních operací v reálném čase.

- ▶ vyhodnocování vytížení strojů, pracovníků
- ▶ porovnávání s kapacitním plánem výroby
- ▶ sledování skutečně odpracovaného času

Terminály online komunikují s databází systému Helios Orange. Stacionární terminál je zařízení, které je připojeno do ethernetové sítě. Komunikaci mezi soustavou terminálů a systémem Helios Orange zajišťuje řídicí software – Komunikátor ETH, který je nainstalován zpravidla na serveru. Lze jej parametrizovat tak, aby způsob dotazů a kontrol v terminálech přesně odpovídal požadavkům zákazníka. K terminálu bývá zpravidla připojen snímač pro čtení čárových kódů. Součástí terminálu může být za příplatek i RFID snímač bezkontaktních čípkových karet (pro případ identifikace zaměstnance pomocí karty z docházkového systému).

### Stacionární terminály mohou sloužit například:

- ▶ sledování shodných a neshodných kusů včetně kódu závady
- ▶ sledování zahájení a ukončení operace, prostoju a seřizování strojů

### Obecné vlastnosti řešení

- ▶ Řídicí software – Komunikátor ETH je dodáván jako multilicence pro libovolný počet terminálů.
- ▶ Lze jej parametrizovat přesně dle požadavků zákazníka.
- ▶ Při použití více terminálů je možné pro každý terminál zvolit jiný režim sběru dat.
- ▶ Terminál je možné využít pro evidenci výrobních operací, generování skladových dokladů apod.
- ▶ U složitějších aplikací se cena řešení stanoví po provedení úvodní studie.
- ▶ K softwaru se pojí systémová podpora ve výši 18% z ceny softwaru včetně zakázkových dovojevů.

### Výběr z referencí:

Kasko, LD seating , ZLKL



Řešení je určeno pro on-line sběr dat pomocí čárových kódů ve výrobě a na skladech. Typickým příkladem použití terminálů je vytváření a kontrola skladových dokladů. Ze široké nabídky přenosných terminálů doporučujeme terminály Unitech PA-962. Robustní a zároveň ergonomický design terminálů s krytím IP-54 je navržen tak, aby terminál vydržel několikanásobný pád z výšky 1,2m na betonový povrch. Li-ion baterie zaručují dlouhý provoz a s PC-MCIA & CF slotem získáte podporu pro modemové karty, síťové karty, RAM disky nebo GSM modemové karty pro bezdrátový přenos dat. Terminály online komunikují s databází systému Helios Orange prostřednictvím Wi-Fi sítě. V terminálu musí být nainstalován software Mobilní sběr dat. Identifikace obsluhy se provádí na základě přihlašovacího jména a hesla, které je stejné jako v systému Helios Orange. Software Mobilní sběr dat je určen pro on-line zpracování dat pomocí přenosných terminálů na platformě Microsoft Windows CE.NET. Komunikace s informačním systémem probíhá výhradně přes Wi-Fi rozhraní.

### Vlastnosti a funkce „Mobilního sběru dat“

- ▶ Evidence příjemek, včetně návaznosti na objednávku nebo výrobní příkaz

- ▶ Evidence výdejek, včetně návaznosti na expediční příkaz nebo rezervaci
- ▶ Evidence meziskladových převedek
- ▶ Tvorba balicích listů
- ▶ Kontrola příjmu
- ▶ Kontrola výdeje
- ▶ Podpora evidence výrobních čísel a šarží, včetně data expirace
- ▶ Podpora evidence umístění na skladě
- ▶ Inventura skladu
- ▶ Odvedení z výroby (tvorba příjemky s návazností na výrobní příkaz)
- ▶ Evidence výrobních operací

Software umí zpracovávat i čárové kódy formátu EAN128 s aplikačními identifikátory. Toho lze využít například pro načtení informace o šarži, výrobním čísle, datu expirace apod. v rámci jednoho čárového kódu.

### Výběr z referencí:

Igor Láník – Techservis, PLASTIA s.r.o., SEW Eurodrive

Mobilní sběr dat Helios Orange - MST je víceúčelový software určený ke komunikaci informačního systému Helios Orange s mobilními terminály pro čtení čárových kódů, řízení snímání dat a zpětný přenos do informačního systému.

Software MST se skládá ze tří částí - první část Plug-in je modul nainstalovaný k informačnímu systému Helios Orange a zabezpečuje přípravu a zpracování dat z mobilních terminálů. Druhá část - komunikátor je software nainstalovaný v PC. Zabezpečuje komunikaci mezi informačním systémem a terminálem. Přenos mezi mobilním terminálem a informačním systémem je dávkový. Třetí část je nainstalovaná v samotném mobilním terminálu a řídí jeho chování (postup snímání, kontrolní funkce atd.).

Toto uspořádání umožňuje velkou univerzálnost při volbě počtu sběrných míst, režimů zpracování dokladů

a současně zajišťuje zaměnitelnost jednotlivých typů terminálů a snímacích logik v nich obsažených. Využitím typových řešení se tak zkracuje doba implementace snímače v praktické aplikaci.

### Funkcionality řešení

- ▶ Příjem na sklad
- ▶ Výdej ze skladu
- ▶ Účtenka - Pokladní prodej
- ▶ Fakturace
- ▶ Dodavatelská objednávka
- ▶ Skladová inventura

Typové řešení je připraveno pro terminál HT630, nicméně je možné po konzultaci doporučit i jiný typ HW.



Systém Mobilní skladník umožňuje prostřednictvím ručních paměťových čteček čárového kódu (terminálů) rychlé, efektivní a přesné provádění nejčastějších činností ve skladech: standardní příjem zboží, příjem zboží prostřednictvím vydané objednávky, standardní výdej zboží, výdej zboží prostřednictvím přijaté objednávky (expedičního příkazu), inventury, převody mezi sklady. Využití čárových kódů snižuje chybovost a zkracuje dobu na výběr či zapsání skladové položky. Informační systém Helios Orange umožňuje několik způsobů jak efektivně využívat čárové kódy ve skladovém hospodářství. Jedním z těchto způsobů je řešení postavené na standardizovaném programovém vybavení s názvem Mobilní skladník a terminálu UNITECH HT630.

### Výhody

- ▶ Výrazné zvýšení efektivity práce skladníka
- ▶ Jednoduché a rychlé zadávání dat pomocí paměťové čtečky čárového kódu
- ▶ Eliminace chyb způsobených lidským faktorem
- ▶ Snadné zvládnutí inventarizace skladu

Klíčovým prvkem při jednotlivých skladových operacích je přenosný terminál se zabudovaným snímačem čárových kódů. Terminál je vybaven pamětí, do níž lze exportovat číselníky zboží, skladů, odběratelů

a pracovníků skladu. Data prostřednictvím terminálu jsou snadno pořizována snímáním čárových kódů a zadáváním množství pomocí kláves. Vše bez nutnosti přímého připojení k počítači i. Do terminálu se ze systému Helios Orange přenesou číselníky pracovníků, odběratelů, skladů a zboží. Pracovník zvolí jednu z nabízených operací Příjem - Výdej - Inventura a přihlásí se k práci s terminálem svým heslem. Ze seznamu firem vybere požadovaného zákazníka, zvolí sklad a následně snímá čárový kód zboží a zadává počet kusů z klávesnice terminálu. Tento postup se opakuje až do naplnění všech položek požadovaných např. na výdejce. Po vložení terminálu do komunikačního stojanu se provede export dat na skladové PC do systému Helios Orange. Podle typu prováděných operací se vytvoří v systému dodací list (výdej), příjemka (příjem), inventurní manko nebo přebytek (inventura).

Systém je navržen pro obchodní společnosti, ale lze jej využívat i ve výrobních skladech, výdejních atd.

### Součásti systému Mobilní skladník UNI

- ▶ Přenosný handheld terminál UNITECH HT630 s příslušenstvím
- ▶ Program pro terminál a komunikační program (pro synchronizaci dat)
- ▶ Nastavení - konzultace





Docházka umožňuje sledovat a vyhodnocovat data o přítomnosti lidí ve firmě a řídit přístupy do vybraných zón. Je napojena na bezkontaktní identifikační systém, který snímá čipové karty, případně otisky zaměstnanců nebo jiných osob. Je také důležitým zdrojem údajů pro zpracování mezd.

Docházka Kompas2 je řešena z těchto částí:

#### Docházka

- ▶ Evidence docházkových karet zaměstnanců
- ▶ Tvorba rozvrhů pracovní doby
- ▶ Volba zpracovatele docházky
- ▶ Přímé napojení na mzdový systém
- ▶ Kontrola měsíčních výkazů docházky
- ▶ Uživatelsky definované vazby na složky mzdy
- ▶ Samostatná evidence zaměstnanců jiných firem

#### Cizí zaměstnanci

- ▶ Evidence osobních karet zaměstnanců jiných firem (např. outsourcing, pronájem pracovních sil)
- ▶ Evidence docházkových karet
- ▶ Povolení přístupů zaměstnance do určitých částí areálu firmy
- ▶ Evidence a tisk výkazu odpracovaných hodin zaměstnanců

#### Přístupy

- ▶ Komunikace s přístupovými terminály ESKON a Aktion
- ▶ Evidence vydání identifikačních prvků (karet, klíčenek)

- ▶ Nastavení přístupových režimů pro každého zaměstnance
- ▶ Možnost uživatelské definice významu tlačítek terminálu
- ▶ Vyhodnocení přítomnosti zaměstnanců
- ▶ Možnost editace průchodů z terminálů s označením autora změny

#### iKompas

Modul umožňuje zaměstnanci prohlížet údaje vedené v jeho personální, mzdové a docházkové kartě, jako např.:

- ▶ Fond pracovní doby, saldo docházky
- ▶ Evidence přesčasových hodin
- ▶ Proplácení nemocenských dávek
- ▶ Přehled dovolené (čerpání, zůstatek)
- ▶ Přehled o ročním zúčtování daně a srážkách ze mzdy
- ▶ Evidence vzdělávacích akcí

#### Virtuální snímač

Samostatný modul, který může v některých případech nahradit nebo doplnit elektronické snímače průchodů v docházkovém systému. Je založen na principu internetové služby, kdy lze pomocí internetového prohlížeče spustit program, který simuluje elektronický snímač.

Tento virtuální snímač umožňuje:

- ▶ registraci času a směru průchodu
- ▶ pomocí klávesnice zvolit důvod odchodu ze zaměstnání
- ▶ zobrazit saldo pracovní doby daného zaměstnance

Virtuální snímač může zaměstnance rozpoznat buď podle osobního čísla nebo podle čísla identifikační karty. V případě, že zaměstnanec má identifikační kartu, lze virtuální snímač doplnit jednoduchou čtečkou připojenou ke klávesnici a využít karty k identifikaci zaměstnance. Na rozdíl od elektronických snímačů virtuální snímač neumožňuje připojení zábrany a tudíž řízení přístupů.

#### Výběr z referencí:

AGADOS, spol. s r.o., TTS eko, s.r.o., TTS energo, s.r.o., ALPA, s.r.o., Tradeko, s.r.o., SKLÁRNÝ MORÁVIA, akciová společnost, Renomag s.r.o.

Programové vybavení POWERKEY 3.0 je určeno pro kompletní obsluhu elektronických docházkových a přístupových systémů. Verze 3.0 pracuje s databázovým systémem Microsoft SQL Server™ popř. My SQL. Architektura klient – server umožňuje pracovat online i po modemovém propojení. Díky tomuto řešení je možné evidovat docházku centrálně včetně pobočných závodů umístěných v různých lokalitách.

#### Nastavení docházky

Vhodným nastavením několika desítek parametrů docházkových kont, registrací, směn a jejich vzájemným propojením v pracovních plánech, lze přizpůsobit funkci programu každému uživateli. Tato variabilita systému umožní nastavit docházku přesně podle Vašich potřeb: pevné a pružné pracovní doby, turnusové či roční rozpisy směn, včetně klouzavého volna, apod.

#### Výstupy docházky

PowerKey 3.0 umožňuje několik typů výstupních tiskových sestav, možnost data exportovat do textového souboru a nebo přímo do excelovských šablon. Samozřejmostí je také propojení docházkového systému s přímým napojením do „předzpracování“ modulu Mzdy systému Helios Orange. Součástí je také několik různých pohledů (včetně grafického), díky kterým je možné převádět jednotlivé hodnoty docházkový kont mezi měsíci (např. výši přesčasových hodin), kontrolovat roční limit výše přesčasových hodin a nebo sledovat čerpání ročního nároku dovolené, apod.

#### Přístupový systém

Součástí programového vybavení PowerKey 3.0 je také přístupový systém, který přímo komunikuje s hardwarovými prvky systému. Díky propojení personální správy na předem nastavené přístupové funkce či bezpečnostní zóny je možné určit přístupová oprávnění zaměstnanců a například tak zamezit přístupu do určitých místností či naopak povolit vjezd na parkoviště skrz elektronickou závoru.

#### Technická správa

Moduly pro nastavení technické části umožňují parametrizovat jednotlivé hardwarové prvky systému. Zároveň program umožňuje zobrazit přehled komunikace systému s těmito prvky a tím včas hlásit případné závady v komunikaci. Modulem na plánování úloh, lze nastavit frekvenci vyčítání registrací z terminálů, korekce času či zpracování docházky podle potřeby.



#### Administrativní správa

Každý uživatel má přidělený určitý uživatelský profil, který opravňuje daného uživatele provádět jen povolené operace na zaměstnancích, na které má oprávnění. Veškerá práce uživatelů v systému je monitorována a každý zásah do programu je ukládán do databáze.

#### Plánování docházky

Díky tomuto modulu je možné plánovat dovolenou zaměstnancům a vést tak ucelený přehled o čerpání dovolené. Zároveň modul umožňuje plánování směn a místů tak mohou umisťovat klouzavé směny a nebo zaplňovat mezery za nepřítomné pracovníky. Stejně tak je možné plánovat služební cesty, školení, apod. Vhodně zvolený grafický výpis těchto plánů Vám poskytne náhled na celé středisko, čímž získáte přehled o přítomnosti či nepřítomnosti Vašich zaměstnanců např. i o měsíc dopředu.

#### Korekce a kontrola docházky

Modul docházkové rozpisy zobrazuje veškeré docházkové registrace, které díky nastaveným pracovním plánům vypočítávají docházku zaměstnance. V tomto modulu budete mít možnost chybějící registrace doplňovat, měnit jejich čas či manuálně zadávat stav dovolené nebo nemoci. Zároveň budete mít možnost řídit výši hodin odpracovaných nad rámec pracovního fondu. Díky vhodně nastaveným přístupovým, právním budou moci tuto část programu využívat i Vaši zaměstnanci ke kontrole své docházky.

#### Výběr z referencí:

Komwag, podnik čistoty a údržby města, a.s., GS Technik, TRIS CZECH s.r.o.



Pomocí mobilního terminálu a aplikace Inventura majetku můžete jednoduše inventarizovat váš majetek, který bude označen čárovými kódy.

Aplikaci je možné používat na terminálech Unitech PA-962 nebo PA-963 a na terminálech Motorola MC3000.

V mobilním terminálu musí být nainstalován software Inventura majetku. Při inventarizaci majetku komunikují terminály s databází systému Helios off-line. Vzájemná komunikace je založena na exportu a importu textových souborů mezi systémem Helios a aplikací Inventura majetku v terminálu.

Mezi terminálem a PC musí být navázáno tzv. Partnerství (pomocí programu ActiveSync nebo pomocí Centra synchronizace ve Windows Vista).

Nejprve musíme označit majetek čárovými kódy. Čárové kódy je nutné zadat do programu Helios Orange, odkud můžeme kódy přímo vytisknout. V systému Helios je vhodné přidělit kartám majetku lokalitu, kde je majetek

umístěn. Lokality mohou být shodné se středisky nebo je možné členit umístění majetku podrobněji, např. na jednotlivé kanceláře. Z programu Helios Orange vyexportujeme vybrané karty majetku a všechny lokality do textového souboru, který následně nahrajeme do terminálu. V terminálu nejprve vybereme lokalitu, kde inventarizaci provádíme. Majetek je možné identifikovat podle čárového kódu, ale je možné jej vybrat i ručně (např. v případě poškozeného čárového kódu). Můžeme zde také zaevidovat nový majetek nebo přeargovat majetek do jiné lokality. Po ukončení inventury vyexportujeme výsledek inventury z terminálu a načteme do programu Helios Orange, kde inventuru zpracujeme. Pomocí aplikace Aktualizace karet můžeme změnit u karet majetku lokalitu.

### Výběr z referencí:

Igor Láník – Techservis Boskovice, Arch.Design, s.r.o., SEW-Eurodrive CZ s.r.o.



GIST Controlling pro Helios Orange tvoří soubor modulů, které lze jednoduše vzájemně propojovat a kombinovat. Tato ověřená modularita přináší zákazníkovi ucelené řešení realizující koncepci controllingového systému řízení.

### Modul Prodej a marketing je zaměřen na:

- ▶ vyhodnocení rentability jednotlivých produktů, tržních segmentů,
- ▶ analýzu krycích příspěvků,
- ▶ sestavení významných charakteristik zákazníků,
- ▶ vyhodnocování marketingových aktivit.

### Modul Ekonomika je zaměřen na:

- ▶ optimalizaci nákladů a výnosů,
- ▶ dynamický pohled na vývoj struktury majetku a kapitálu společnosti,
- ▶ řízení s využitím analýzy odchylek,
- ▶ vyhodnocení plnění stanovených cílů na strategické, taktické a operativní úrovni.

### Modul Finanční analýza je zaměřen na:

- ▶ realizace základních finančních analýz,
- ▶ vyhodnocení peněžních toků nepřímou metodou.

### Modul Controllingová analýza je zaměřen na:

- ▶ manažerský pohled obsahující tvorbu a spotřebu hodnoty ve společnosti,
- ▶ bod zvratu a analýzy citlivosti.

### Modul Zúčtování režii je zaměřen na:

- ▶ vnitropodnikové účtování respektující princip odpovědnosti a ovlivnitelnosti,
- ▶ rozpočet společných nákladů na příjemce nákladů.

### Modul Financování je zaměřen na:

- ▶ predikci vývoje peněžních toků v budoucím období,
- ▶ sledování platební kázně a celkové rozložení pohledávek a závazků,
- ▶ vedení úvěrové a leasingové agendy, modelování splátek a čerpání.

### Modul Výroba je zaměřen na:

- ▶ kalkulace jednicových a variabilních režijních nákladů pro jednotlivé výrobky,
- ▶ výpočet režijních sazeb,
- ▶ výpočet krycích příspěvků produktů a zakázek,
- ▶ vyhodnocování výrobních zakázek na základě porovnání operativní a plánové kalkulace,
- ▶ vývoj skutečných a plánových kapacit výrobních středisek.

### Hlavní přínosy přednastaveného řešení GIST Controlling pro Helios Orange jsou:

- ▶ jednotná platforma pro tvorbu reportů,
- ▶ snadná obsluha a tvorba pohledů na uživatelské úrovni,
- ▶ výborné prezentační vlastnosti s využitím všech funkcionalit MS Excel,
- ▶ rozšíření stávajících funkcionalit Helios Orange o nové nástroje,
- ▶ široká podpora plánování a plánovacích procesů,
- ▶ možnost konfigurace dle potřeb a požadavků zákazníka

### Výběr z referencí:

Alema Lanškroun a.s., CEDR GROUP, s.r.o. Praha, RETAL Czech a.s. Mělník, FORMPLAST PURKERT, s.r.o. Jablonné nad Orlicí, KORONA Lochovice, spol. s r.o., LUX – IDent s.r.o. Lanškroun, METRIE s.r.o. Loštice, SGJW Hradec Králové spol. s r.o., Výzkumný ústav textilních strojů Liberec, a.s.



Modul půjčovna je určen firmám, které se zabývají půjčováním strojů, nářadí, lešení, bednění a jiného majetku cizím organizacím i firmám, které provádějí interní zápůjčky mezi středisky. Jedná se o nadstavbový modul informačního systému Helios Orange.

- ▶ Přesné a přehledné řízení libovolného počtu půjčoven nezávisle na sobě
- ▶ Evidence zapůjčené drobné mechanizace, strojů, nářadí, lešení, bednění a dalšího drobného majetku
- ▶ Přehled dokladů zápůjček
- ▶ Přehled položek na zápůjčkách
- ▶ Přehled interních i externích zápůjček
- ▶ Aktuální stav půjčovny (půjčené položky, položky v půjčovně...)
- ▶ Fakturace zápůjček externích, interních
- ▶ Přehled vyfakturovaných a nevyfakturovaných zápůjček

- ▶ Evidence nákladů na údržbu mechanizace
- ▶ Evidence a plánování požadavků na údržbu plánovanou a neplánovanou údržbu strojů, strojních zařízení, kalibrace měřících přístrojů atd.
- ▶ Upozornění při blížícím se termínu kontroly
- ▶ Přehled hotově placených zápůjček
- ▶ Měsíční sestavy dle zakázek a středisek

### Výběr z referencí:

Agos stavební a.s., IMOS Group, s.r.o., Cooptel, stavební a.s., Stavokomp, stavební a.s., VHS plus, Vodohospodářské stavby, s.r.o., Průmstav, a.s., Zepris, s.r.o.



Program RSV pokrývá problematiku plánování a řízení stavební výroby. Jedná se o doplňující modul pro informační systém Helios Orange, který umožňuje řízení staveb v reálném čase, ekonomické vyhodnocení stavby, řeší problematiku subdodávek a vedení dokumentace na stavbách. Jednou z výhod této nadstavby je především zprůhlednění a automatizace procesu plánování, řízení a vyhodnocování jednotlivých staveb i výroby jako celku, dále pak soustředění dostupných informací o stavbách na jedno místo a zpřístupnění těchto informací kompetentním osobám. Na straně rozpočtů a kalkulací program RSV umožňuje spolupráci s většinou programů, které jsou běžné na trhu. Spolu s informačním systémem tak RSV tvoří kompletní balíček určený pro stavební firmy.

### Jednotlivé moduly systému

#### Marketing

- ▶ Evidence zákazníků
- ▶ Evidence potenciálních zakázek
- ▶ Evidence konkurence
- ▶ Vyhodnocení nabídek
- ▶ Evidence podzhotovitelů

#### Zpracování nabídky

- ▶ Příprava na zpracování nabídky
- ▶ Načtení výkazu výměr
- ▶ Rozdělení prací na vlastní a subdodávky
- ▶ Ocenění vlastních prací
- ▶ Výběr podzhotovitelů
- ▶ Načtení rozpočtu do RSV
- ▶ Nabídkový harmonogram
- ▶ Dokladové části nabídky
- ▶ Odevzdání a archivace nabídky

#### Smlouva s objednatelem

- ▶ Uzavření smlouvy
- ▶ Zaevidování smlouvy

#### Výrobní program

- ▶ Tvorba výrobního programu

#### Technické a organizační zabezpečení zakázky

- ▶ Rozdělení prací pro realizaci
- ▶ Výběr podzhotovitelů pro realizaci
- ▶ Uzavření smlouvy s podzhotoviteli

#### Výrobní příprava

- ▶ Vytvoření harmonogramu
- ▶ Vystavení požadavků na prostředky

#### Výrobní kalkulace

- ▶ Výrobní kalkulace vlastních prací
- ▶ Načtení rozpočtu/kalkulace do RSV



### Vlastní realizace zakázky

- ▶ Aktualizace rozpočtu
- ▶ Rekalkulace nákladů
- ▶ Aktualizace harmonogramu
- ▶ Soupisy provedených prací
- ▶ Fakturace

### Realizace subdodávek

- ▶ Soupisy provedených prací subdodavatelů
- ▶ Sledování subdodávek

### Plánování

- ▶ Vytvoření operativního plánu
- ▶ Vytvoření kvartálního plánu

### Controlling

- ▶ Průběžné ekonomické vyhodnocení
- ▶ Průběžné objemové vyhodnocení

### Předání stavby

- ▶ Předávací protokoly

### Hodnocení zakázky

- ▶ Hodnocení podzhotovitelů
- ▶ Závěrečné vyhodnocení stavby

### Záruční doba

- ▶ Evidování reklamací
- ▶ Statistiky reklamací
- ▶ Revize závěrečného vyhodnocení stavby docházky

### Výběr z referencí:

ČR: Skanska CZ a.s., KONSTRUKTIVA KONSIT a.s., VOKD a.s., IMOS group, s.r.o., PRŮMSTAV a.s., AGOS stavební a.s. Pelhřimov, ARSTAV, s.r.o.  
SK: Doprastav, a.s., CHEMKOSTAV, a.s., HORNEX, a.s., GEMA ART GROUP a.s., SIBAMAC a.s., VÁHOSTAVSK, a.s., PSJ Hydrotrazit a.s.



## Rozšiřující řešení

# Helios Orange

## Distribuční pluginy

## Rozšiřující moduly - Distribuční pluginy

### Instalace pluginu

Distribuční pluginy jsou rozšiřující funkce systému Helios Orange. Standardně se instalace provádí při stahování nové verze - Nápověda - Stáhní z Webu nejnovější verzi - a zaškrtnutím příslušného pluginu v sekci Knihovny ke stažení (v této sekci se nabízejí pouze pluginy, které byly zakoupeny pro danou instalaci/sériové číslo Helios Orange). Zaškrtnutí je možné pouze u pluginů, které ještě nebyly staženy, resp. u pluginů, které mají na webu umístěnu novější verzi. Po zvolení pluginu(ů) a potvrzení volby Stáhnout, je zobrazen dialog pro výběr databází, do kterých má/mají být plugin/y nainstalován/y.

Více informací naleznete [zde](#).

### Export ARIS, MUZO

Řešení zabezpečení exportu údajů z výkazů do textového souboru ve formátu pro systém ARIS. Automatizovaný rozpočtový informační systém (ARIS) zajišťuje informatické funkce vztahující se k datové oblasti účetního a finančního výkaznictví organizačních složek státu (OSS), kapitol státního rozpočtu, státních příspěvkových organizací (PO), státních fondů, územních samosprávných celků (ÚSC) a jimi zřizovaných příspěvkových organizací v České republice s cílem zajistit pracovníkům Ministerstva financí a ostatních orgánů státní správy potřebné informace pro průběžné hodnocení plnění příjmů a výdajů veřejných rozpočtů a o hospodaření výše uvedených subjektů; zajišťuje zpracování tabulkových částí závěrečných účtů kapitol a státního závěrečného účtu a zpracování finančních ukazatelů pro statistiku vládního sektoru. Řešení v Helios Orange spočívá ve vytvoření výkazů rozvaha, výkaz zisku a ztráty a příloha v nabídce Účetnictví, Výkazy běžným způsobem jako pro všechny ostatní výkazy pro tisk.

Více informací naleznete [zde](#).

### Export DATEV

Rozšíření systému Helios Orange o speciální export účetních dat pro auditorský software Datev. Po instalaci pluginu přibude v místní nabídce přehledu Účetnictví, Číselník účtů nová akce \*Datev, ExportDatev.

Více informací naleznete [zde](#).

### Faktoring ČSOB

Rozšíření systému Helios Orange o možnost elektronického zaslání seznamu faktur pro účely faktoringu. Umožňuje vytvoření textového souboru ve struktuře a s podmínkami určenými ČSOB.

Více informací naleznete [zde](#).

### Faktoring Raiffeisen

Rozšíření systému Helios Orange o možnost elektronického zaslání seznamu faktur pro účely factoringu pro Raiffeisen bank ve formátech GEMINI a MULTICASH. Umožňuje vytvoření textového souboru ve struktuře a s podmínkami určenými Raiffeisen bankou.

Více informací naleznete [zde](#).



## Obalová konta

Distribuční plugin Obalová konta slouží pro sledování pohybů obalů.

Z pohledu organizací lze Obalová konta rozdělit na:

- ▶ Odběratelská obalová konta
- ▶ Dodavatelská obalová konta

Odběratelská obalová konta jsou vyjádřena kladnou hodnotou salda v přehledu Organizace a obalová konta. Dodavatelská obalová konta jsou vyjádřena zápornou hodnotou salda v přehledu Organizace a obalová konta.

Z pohledu cen obalů lze Obalová konta rozdělit na:

- ▶ Sledování obalů bez cen
- ▶ Sledování obalů s cenami

Více informací naleznete [zde](#).

## Obecné importy

Obecné importy jsou rozšířením systému Helios Orange umožňujícím importovat vybraná data ve struktuře, která odpovídá předepsanému formátu.

Po instalaci pluginu (viz kap. Instalace pluginu) přibude v hlavní nabídce Helios Orange nový soudeček Obecné importy obsahující volby pro import do jednotlivých přehledů: Organizace, Zaměstnanci, Zakázky, Číselník účtů, Zboží a služby, Doklady oběhu zboží a fakturace, Sortiment, Údaje pro výpočet DVZ (denního vyměřovacího základu) - pouze pro ČR legislativu!, Mzdové údaje - pouze pro ČR legislativu!, Nemoci v minulých zaměstnáních - pouze pro ČR legislativu!, Majetek, Účetní deník

V každém z uvedených přehledů pro import jsou v místní nabídce následující volby:

- ▶ Editace - oprava záznamů v importní tabulce
- ▶ Import - vlastní import dat
- ▶ Informace o verzích importu - popis předepsaného formátu zdrojových dat

Více informací naleznete [zde](#).

## Obchodní kalkulace

Modulem Obchodní kalkulace získává obchodní oddělení nástroj, který umožní pružně a rychle vytvářet obchodní kalkulace výrobků. Vytvořené kalkulace jsou pevně spojeny s obchodním případem. Modulu Obchodní kalkulace pomáhá pracovníkům obchodních sestavit a v návaznosti na poptávku (kontaktní jednání) uchovat, kalkulaci výrobku a vygenerovat na jejím základě nabídku v IS Helios Orange, v české nebo cizí měně. Výslednou kalkulovanou cenu lze přepočítat do zvolené měny podle vybraného kurzu. Vzhled formulářů a práce s formuláři připomíná práci v programu Excel. Je možné přidávat řádky, sloupce, přepisovat dříve zadané hodnoty, přepočítávat zadané údaje, apod. V modulu je pamatováno i na kalkulaci dopravy, obalů a položek, jejichž náklady není možné rozpočítávat podle počtu kalkulovaných kusů. Samostatný modul Obchodní kalkulace pracuje ve spojení s modulem CRM nebo číslem zakázky.

Více informací naleznete [zde](#).

## Rozšířené zadávání mezd v zemědělství

Vytvoření pluginu, nahrazujícího standardní vstupní formulář v MZDY-Předzpracování. Možnost editace záznamů pořízených tímto pluginem, řádky pořízené standardním formulářem mezd, upravovat již jít nesmí. Možnost konfigurace vstupních polí, jejich skrytí, změna funkcionality a automatizace zadávání převážně opakujících se úkonů. Zadávání koncipovat i pro použití bez myši, pouze se vstupem z klávesnice.

Více informací naleznete [zde](#).

## Skenování dokumentů

Skenování dokumentů je rozšíření systému Helios Orange, které slouží pro jednoduchý převod dokumentů z tištěné podoby do podoby digitální, uložení dokumentů na disk nebo do databáze a připojení k dokladu (záznamu) v Helios Orange. Využití najdete, chcete-li mít např. pro přijatou fakturu originál uložen v elektronické podobě a tento mít připojený a snadno zobrazitelný přímo v přehledu faktur Helios Orange.

Více informací naleznete [zde](#).

## Výkaz EKO-KOM

Dovozci, plniči, distributoři a maloobchody uvádějící na trh či do oběhu obaly nebo balené výrobky mají dle zákona o obalech povinnost zpětného odběru a využití odpadu z obalů. Tyto subjekty mohou pro splnění výše uvedené povinnosti uzavřít Smlouvu o sdruženém plnění se společností EKO-KOM, a.s. Aby společnost EKO-KOM byla schopna subjektu vyměřit výši poplatku, je povinen subjekt jednou za čtvrt roku odevzdat vyplněný výkaz EKO-KOM. Tento modul je schopen vypočítat statistické podklady pro výkazy společnosti EKO-KOM.

Více informací naleznete [zde](#).

## Zprávy - EDI Inhouse pro partnery Makro přes O2

Rozšíření systému Helios Orange, které umožňuje v přehledu Vydané faktury odesílat zprávy ve formátu Edi Inhouse - verze pro partnery obchodního řetězce Makro, komunikující prostřednictvím O2.

Více informací naleznete [zde](#).

## Zprávy - EDI Inhouse pro partnery OBI přes ORION

Rozšíření systému Helios Orange, které umožňuje v přehledu Vydané faktury odesílat zprávy ve formátu Edi Inhouse - verze pro partnery obchodního řetězce OBI, komunikující prostřednictvím ORION.

Více informací naleznete [zde](#).





**Rozšiřující řešení  
Helios Red**





Aplikace Helios Red obsahuje v modulu Skladová evidence funkci e-shop, pomocí které je možné exportovat data ze skladu do internetových obchodů. Modul Nákup a prodej systému Helios Red zahrnuje import objednávek z e-shopu. V modulu se zavede prodejní objednávka a nastává standardní proces vykrytí objednávky - vyskladnění, vystavení faktury, přenos tržeb do účetnictví a podobně. Exporty a importy probíhají prostřednictvím formátu xml.

#### Základní rysy internetového obchodu INTERNET BUSINESS

- ▶ vnoření výběrového stromu do libovolné úrovně
- ▶ neomezený počet položek
- ▶ jeden hlavní obrázek a maximálně dva doplňující
- ▶ hlavní stránka - kontakty, obchodní podmínky, o firmě, TOP NABÍDKA - výběr položek zboží s možností doplňujícího textu a možnosti zadání akční ceny, objednávka katalogu, ceníky a samozřejmě možnost tyto údaje samostatně kdykoliv aktualizovat
- ▶ možnost v levé části obrazovky upozornit na NOVINKY, a to buď zadaným textem nemusí to být položka zboží) nebo vybráním položky zboží (u obou je možnost zadat obrázky)
- ▶ evidence údajů - číslo, název, skupina, DPH, cena s DPH, cena bez DPH (plyne z ceny s DPH), popis položky, obrázky (max.3)

- ▶ vyhledávání jednoduché - dle názvu nebo podřetězce
- ▶ rozšířené vyhledávání dle názvu, podřetězce, čísla, začátku čísla, skupiny, podskupiny, rozmezí ceny, ...
- ▶ setřídění prohlížených položek dle názvu nebo čísla položky nebo ceny a to vždy vzestupně nebo sestupně
- ▶ možnost nastavení e-shopu jako hlavní stránky firmy (trvalý odkaz vlastních www stránek na e-shop)
- ▶ dealerské skupiny - neomezený počet ceníků pro VIP odběratele - možno tvořit osobní ceníky nebo skupinové ceníky
- ▶ nákupní koš lze kdykoliv v průběhu nákupu opravit, smazat, přepočítat
- ▶ objednávky se ukládají do administrace a zároveň přicházejí e-mailem

#### Vazba na modul SKLADOVÁ EVIDENCE systému HELIOS RED

- ▶ přenos skladového čísla, názvu, skupiny, DPH, cena s DPH (z toho se vypočte cena bez DPH), popisu - textu položky, doplňující atributy položek zboží a jejich hodnoty
- ▶ přenos celé stromové struktury ze skladu Helios Red (při nově zakládané firmě se tato struktura celá sama založí na e-shopu)
- ▶ přenos všech ceníků VIP (dealerů)
- ▶ tyto přenosy (přes export z Helios Red do XML) mohou internetový obchod naplnit, doplnit nebo opravit konkrétní položky (dotaz, zda se mají smazat položky již obsažené v internetovém obchodě)
- ▶ obrázky se kopírují globálně přes FPT nebo jednotlivě importují přes administraci e-shopu
- ▶ další možnosti je exportovat vybrané karty do TXT formátu s oddělovačem fieldů - středníkem (obrázky se importují jako u XML - jednotlivě nebo přes FTP)

Firma, která má zakoupený tento internetový obchod - např. velkosklad, může nabídnout svým VIP odběratelům používat celý jejich internetový obchod na svých www stránkách jako jejich vlastní - tedy s logem koncového prodejce, s jeho maily, iniciály a všemi položkami internetového obchodu.

**Výběr z referencí:**  
STILUS TRADE s.r.o.

Aplikace Helios Red obsahuje v modulu Skladová evidence funkci e-shop, pomocí které je možné exportovat data ze skladu do internetových obchodů. Modul Nákup a prodej systému Helios Red zahrnuje import objednávek z e-shopu. V modulu se zavede prodejní objednávka a nastává standardní proces vykrytí objednávky - vyskladnění, vystavení faktury, přenos tržeb do účetnictví a podobně. Exporty a importy probíhají prostřednictvím formátu xml.

#### Základní rysy internetového obchodu FajnySHOP

- ▶ Neomezený počet položek, oddělení apod.
- ▶ Individuální design e-shopu nebo již hotová šablona
- ▶ Přehledná a uživatelský příjemná administrace
- ▶ SEO - optimalizace
- ▶ Statistiky objednávek
- ▶ Exporty pro vyhledávače zboží
- ▶ Variabilita a rozšiřitelnost
- ▶ Jednorázová koupě nebo pronájem
- ▶ Redakční systém pro administraci obsahu podstrání
- ▶ Neustálý vývoj a zdokonalování aplikace
- ▶ Individuální přístup k potřebám zákazníka
- ▶ Přehledný, snadno použitelný a graficky originální
- ▶ E-mailový zpravodaj
- ▶ Hodnocení zboží
- ▶ Propojení na IS dodavatelů
- ▶ Rozšířené dopravy a platby
- ▶ Export pro vyhledávače zboží
- ▶ atd..

#### Vazba na modul SKLADOVÁ EVIDENCE systému HELIOS RED

- ▶ Přenos dat, skladové číslo, výrobní číslo, cena s DPH (dopočítává se bez DPH), hodnota DPH, počet výrobku v balení, hmotnost, záruka, počet skladem, atd.
- ▶ Přenos stromové struktury
- ▶ Přenos ceníků
- ▶ Obrázky je možno kopírovat přes FTP nebo pomocí administrace.
- ▶ Při importu je možno určit zda k výrobkům zadávat komentáře, aktualizovat pouze stav skladu, nebo zobrazit chybějící položky



#### Vazba na modul NÁKUP A PRODEJ systému HELIOS RED

- ▶ Import objednávek do Helios Red, a následně z nich vystavovat výdejky a faktury
- ▶ Možnost zakládat nové skladové karty v Helios Red
- ▶ Párování objednávek a odběratelů.
- ▶ Automatický přenos objednávek do Helios Red (na jedno kliknutí nebo automatické spuštění)
- ▶ Propojení dopravy a plateb na skladovou kartu

**Výběr z referencí:**  
www.nej-ceny.cz



Redenge shop je robustní řešení, které pokrývá klíčové procesy elektronického obchodování na internetu.

#### Výhody REDENGE shopu

- ▶ zkušenosti z více než 150-ti projektů internetových obchodů na CZ a SK trhu
- ▶ kreativita a moderní webdesign
- ▶ **odpovídající propojení e-shopu na Váš ERP systém**
- ▶ účinný marketing pro e-shop při startu i v rutinním provozu
- ▶ Váš e-shop bude mít maximálně intuitivní ovládání příjemné pro běžné uživatele www
- ▶ technická podpora projektu a hostingu 24/7, nebudete na to sami
- ▶ systém dokážeme přizpůsobit Vaším specifickým potřebám
- ▶ podporujeme model maloobchod i velkoobchod (e-shop a e-commerce řešení)

#### Oblasti řešení:

- ▶ **Uživatelská přívětivost**
- ▶ **Katalog zboží** - výhodou je jejich snadná editace

a správa. Praktické zkušenosti našich zákazníků ve více než 150 projektech nejlépe dokladují možnosti snadné správy katalogu.

- ▶ **CRM** - Práce se zákazníky
- ▶ **Shop marketing** - REDENGE klade na marketingové nástroje velký důraz.
- ▶ **Objednávkový proces**
- ▶ **CMS** - Správa obsahu e-shopu (administrační systém)
- ▶ **Jazykové lokalizace, více měn, více domén** - jedno z nejlepších řešení mezinárodního prodeje na internetu
- ▶ **Přehledy a statistiky**
- ▶ **SEO moduly**
- ▶ **Výstupy pro vyhledávače**
- ▶ **Propojení na externí aplikace**
- ▶ **Zabezpečení** - Internetový obchod je zabezpečen mnoha funkcemi, které se snaží eliminovat možnosti tzv. hackingu.
- ▶ **Specializace a rozšíření dle Vašich potřeb**

REDJET shop je naše cesta jak nabídnout malým firmám a živnostníkům možnost provozovat velmi kvalitní e-shop pro začátek jejich podnikání na internetu. Redjet shop je výsledkem našich zkušeností ověřených v praxi při dlouholetém vývoji internetových obchodů.

Dostanete velmi kvalitní prodejní aplikaci a navíc Vám pomůžeme s internetovým marketingem. Víme jak přivést na Váš e-shop nakupující zákazníci. Řešíme internetový marketing a pomáháme vydělávat e-shopům s měsíčními milionovými obraty. Pomůžeme vydělávat i Vám prostřednictvím REDJET shopu.

Redjet shop je řešení, které pokrývá hlavní potřeby při internetovém obchodování.

#### Výhody REDJET shopu

- ▶ Rychlé zprovoznění a snadná administrace e-shopu pro jeho majitele
- ▶ Design si můžete sami upravovat v administraci systému, nebo jej nechat na nás
- ▶ Obsahuje speciální modul, umožňující získat přední pozice ve vyhledávačích (SEO)
- ▶ E-shop je pro Vaše zákazníky přehledný a snadno je vede k nákupu
- ▶ Zajistíme technickou podporu e-shopu a hostingu, nebudete na to sami
- ▶ Pravidelné aktualizace zajistí, že Váš e-shop bude držet krok s vývojem prodeje na www
- ▶ Systém vhodný pro malé firmy a živnostníky
- ▶ Snadný a výhodný přechod na vyšší verzi profi systému od společnosti REDENGE
- ▶ Maximum neefektivnějších funkcí používaných v moderních e-shopech
- ▶ Je výsledkem dlouhodobého vývoje internetových obchodů

#### Oblasti řešení:

- ▶ **Zaměřeno na zákazníka**
- ▶ **Objednávky** - seznam objednávek, tisk objednávek, editace došlé objednávky, nastavení vlastních stavů objednávky, hromadná editace stavů, částečné expedice objednávek, monitoring příchodu zákazníka, monitoring klíčového slova, historie změn objednávky, poznámky operátora
- ▶ **Tiskové zprávy** - krátké zprávy na úvodní stránce, export do RSS, volba počtu zpráv na HP, formátovací editor textů, úvodník s obrázkem

- ▶ **Statické zprávy** (redakční systém), tvorba



- víceúrovňového menu, zařazení do menu, formátovací editor textů, SEO pro zprávy
- ▶ **Mail centrum** - vlastní sestavení e-mailu, personalizace emailu, měření odpovědí na e-mail, odesílání testovacího mailu
- ▶ **Nastavení doručení plateb** - nastavení zemí doručení, odběrná místa, nastavení způsobů doručení ceny do různých oblastí sledování zásilků na webu,
- ▶ **Produktová karta**
- ▶ **Úprava grafiky e-shopu** nastavení hlavičky e-shopu, nastavení loga vložení ilustračního obrázku v hlavičce nastavení barev systému
- ▶ **Promo bloky** (bannerové plochy)
- ▶ **Zákazníci** - seznam registrovaných zákazníků, první vstup, datum prvního vstupu, zaslání zapomenutého hesla k účtu, přehled objednávek v zákaznickém účtu editace profilu zákazníkem, export údajů do CSV, záznam reakce na newslettery
- ▶ **Kategorie** (tvorba stromového menu)
- ▶ **Podpora prodeje (SEM)** - založení vlastních anketních dotazníků, funkce výběrů top produktů, kontakt na obchodníka (tel, mail, ICQ, skype, dotazník)
- ▶ **Media centrum** - hlasový doprovod při nákupu, seznam hlasových záznamů

Systém DAXIA je určen k elektronickému ukládání a archivaci dokumentů s možností opětovného rychlého vyhledání, zobrazení, tisku a provádění rešerší. Systém přístupových práv zaručuje diferencovaný přístup oprávněným osobám k archivovaným dokumentům i k jednotlivým operacím nad dokumenty. Způsob archivace pak zajišťuje bezpečnost dokumentů proti poškození nebo zničení.

Systém DAXIA je možné používat pro ukládání obchodních a účetních dokladů, dokumentů pro řízení kvality, výkresů, smluv, norem a pod.

Identifikace každého archivovaného dokumentu se ukládá do databáze. Dokumenty pro archivaci lze připravovat pomocí běžného skeneru, importem elektronických dokumentů (MS Word, MS Excel, CAD systémy a pod). Dokument lze také vložit do databáze při navazování na doklad v Helios Red, a to včetně základních atributů dokladu v Helios Red.

## Základní rysy modulu DAXIA

- ▶ Získáte systém v ukládání dokumentů.
- ▶ Získáte přístupnost a rychlé vyhledání požadovaných dokumentů.
- ▶ Zabraňují duplicitě dokumentů.
- ▶ Umožňuje verzování dokumentů při aktualizacích nebo rešerších a otevření libovolné verze dokumentu.
- ▶ Dokumenty jsou v bezpečí před poškozením.
- ▶ Snižuje nutnost skladových prostor.
- ▶ Dokument může používat i více lidí současně.

## Spolupráce ekonomického systému Helios Red a DAXIA

Uživatelům Helios Red, kteří mají nainstalován systém Daxia, se ve vybraných dokladech zpřístupní na záložce Dokumenty funkce „Vložit dokument do databáze DAXIA“ (F3). Pomocí této funkce lze vytvořit odpovídající záznam o dokladu Helios Red v databázi Daxia a přiložit k němu vybraný dokument. K dokladu v Helios Red se zaznamená odkaz do databáze Daxia a z takového dokladu pak lze kdykoliv dokument uložený v Daxii zobrazit. Z dokladu Helios Red lze také záznamy v databázi Daxia rušit (resp. zneplatnit – záznam v databázi zůstává zachován, ale není běžně přístupný).

## Vazba se týká následujících dokladů Helios Red

- ▶ Závazky – modul Účetnictví, Daňová evidence
- ▶ Příjemky – modul Sklady
- ▶ Prodejní objednávky – modul Nákup a prodej
- ▶ Karty zakázky – modul Zakázky
- ▶ Karty partnerů – modul Obchodní partneři
- ▶ Osobní karty – modul Personalistika
- ▶ Karty dlouhodobého majetku – modul Majetek

Informační systém Helios Red spolu s Komerční bankou pro Vás připravila další možnost, jak urychlit a zjednodušit Vaši práci.

Služba přímý kanál je určena především pro jednoduchou a efektivní komunikaci mezi účetními systémy a bankou.

Službu přímý kanál si můžete zřídit na jakékoli pobočce KB. Přímý kanál je možné využívat jako nástavbu internetového bankovníctví moje banka nebo v rámci balíčku služeb moje banka a profi banka.

Jednoduchost, rychlost a spolehlivost služby přímý kanál nejlépe využijete ve spolupráci s ekonomickým a účetním systémem Helios Red. Při komunikaci s bankou je možné pohodlně posílat platební příkazy a stahovat bankovní výpisy přímo z prostředí účetního systému Helios Red bez nutnosti spouštět jiný software pro export nebo import dat.

## Provázanost systému Helios Red s produktem přímý kanál

Posílání platebních příkazů do banky a stahování bankovních výpisů můžete nyní provádět přímo ze systému Helios Red pomocí jednoduché funkce Přímý kanál KB.

## Jak bude služba konkrétně fungovat?

V systému Helios Red standardně připravíte platební příkazy a pak použitím funkce Přímý kanál KB otevřete okno Přímý kanál. Po zadání Vašeho bezpečnostního hesla se příkazy hromadně odešlou do banky. Pokud bude nutná autorizace dalšími osobami (např. manažerem), příkazy nebudou v bance zrealizovány do okamžiku, než je tato autorizace provedena. Autorizaci je možno provést přímo z kanceláře pomocí služby internetového bankovníctví KB Mojebanka.

V případě stahování bankovních výpisů opět stačí použít příslušnou funkci pro napojení na Přímý kanál KB, zadat heslo a odeslat požadavek. Informace o transakcích se následně stáhnou v přednastaveném formátu přímo do systému Helios Red.



## Co je třeba udělat pro aktivaci služby?

- ▶ zajít na nejbližší pobočku Komerční banky, a. s.
- ▶ uzavřít smlouvu o používání služby Přímý kanál + Mojebanka

Více informací o službě Přímý kanál získáte u obchodního oddělení [red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz), na [www.mojebanka.cz](http://www.mojebanka.cz), nebo na bezplatné lince 800 111 055.





Elektronická zástava pohledávek je velmi jednoduchý a flexibilní způsob zajištění úvěrových obchodů.

#### Výhody pro klienta

- ▶ Zástava pohledávek je velmi jednoduchý a flexibilní způsob zajištění úvěrových obchodů.
- ▶ Došlé platby účtem prochází a jsou k dispozici pro úhradu nákladů, mezd, atd. dle potřeby klienta, jinak není klient ničím omezován.
- ▶ Ve srovnání s klasickou zástavou pohledávek nepředává klient pohledávky ve vytištěné papírové podobě.
- ▶ Klient nemusí zajišťovat doručení papírových sestav s pohledávkami na obchodní místo KB.
- ▶ Klient načítá položky přímo ze svého účetního systému (Helios Red) a zasílá je do banky prostřednictvím Mojebanka nebo Profibanka.
- ▶ Práce se systémem je pro klienta velmi jednoduchá, časově nenáročná a pohodlná.
- ▶ Dochází k zjednodušení přenosu dat mezi klientem a KB.
- ▶ Klient se zbavuje náročné papírové administrativy.

#### Vazba účetního systému Helios Red s internetovým bankovníctvím

Zástava pohledávek v účetním systému Helios Red je přístupná z modulu Účetnictví a je součástí základ-

ní verze, tedy zákazník nemusí nic přikupovat nebo instalovat. Podmínkou je pouze mít aktivovanou službu Mojebanka nebo Profibanka.

#### Postup exportu ze systému Helios Red je velmi jednoduchý:

- ▶ V modulu Účetnictví systému Helios Red stačí v Konfiguraci úlohy (Pomocné práce, Konfigurace) na záložce Faktury zaškrtnout „Zástaní smlouva“ a zadat číslo smlouvy.
- ▶ Ve volbě Pomocné práce/Export dat spustit „Zástava pohledávek“ a vybrat médium pro uložení souboru.
- ▶ Zadat filtrační parametry pro nabídku pohledávek.
- ▶ Podle potřeby individuálně upravit vybrané pohledávky.
- ▶ Potvrdit OK.

Pak již stačí spustit Internetové bankovníctví Mojebanka nebo Profibanka a z tohoto prostředí komunikujete standardním způsobem s Komerční bankou.

Více informací získáte u obchodního oddělení: [red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz)

#### Delfín je rozsahem a kvalitou jedinečný produkt určený všem účetním.

Současná podoba Delfína zahrnuje všechny účtové třídy podle platné účtové osnovy pro podnikatele. Ke každému účtu (nebo jeho dílčí položce) v Delfínovi najdete obecné informace, dále informace z pohledu účetního a z pohledu daňového. V rámci těchto informací je uveden výklad, příklady, souvztažnosti, schémata účtování a odkazy na právní úpravu.

#### Provázanost systému Helios Red s produktem Delfín

V případě, že máte na svém PC nainstalovaný produkt Delfín, dochází k automatickému propojení aplikace Helios Red s tímto produktem a vy tak máte možnost využívat všechny informace z Delfína přímo z produktu Helios Red. Žádná dodatečná konfigurace, žádná nastavení.

#### Spuštění Delfína

Z jakéhokoli modulu aplikace Helios Red je možné

spustit účetní a daňový průvodce kliknutím levého tlačítka myši na ikonu Průvodce, pomocníci, která se nachází v pravé části hlavní lišty nad zobrazením dokladů. Největší použití však najdete v modulech Účetnictví a Daňová evidence a výhodně tak můžete použít informace přímo o daném účtu, se kterým právě pracujete. V případě, že se kurzor nachází v poli, kde vyplňuje účet, stačí stisknout klávesu F11 a Delfín se otevře přímo s popisem daného účtu.

V číselníku Účtový rozvrh je možné použít klávesu F11 nebo pravé tlačítko myši a volbu Účetní a daňový průvodce Delfín. V případě modifikace vybraného účtu v číselníku je možné použít ikony v levém spodním rohu okna.

V oblasti nepřímých daní existují přímé odkazy na dané předpisy. Stačí jen kliknout na vybraný paragraf.

Více informací získáte u obchodního oddělení: [red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz)





Faktury vytvořené v modulu Fakturace, obchodní případy je možné načíst do programu Pošta 2002, což je aplikace České pošty sloužící ke zpracování poštovní agendy (umožňuje zpracování poštovních zásilek a peněžních poukázek).

Pro načtení faktur je potřeba provést nastavení ODBC ovladače ve Vašem PC a nastavení v programu Pošta 2002.

Více informací získáte u obchodního oddělení:  
[red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz)



Tisk štítků s čárovým kódem je třeba rozdělit na dvě části. V programu Helios Red je možné připravit soubor s potřebnými údaji pro tisk štítků. Samotný tisk štítků nemá v sobě program zakomponován, protože již existují hotová programová řešení, která se na tuto problematiku specializují. Tyto aplikace umožňují kromě ručně zadaných údajů také načítat celé soubory s potřebnými daty. Například je možné použít program DesignPro či starší free-ware WinLabel.

### Příprava souboru pro tisk štítků s čárovým kódem v Helios Red

#### Vstup dat / Příjemky nebo Výdejky

Na vybraném dokladu je přístupná funkce Export dokladu do souboru (Ctrl+E). Program zobrazí okno se seznamem všech položek z dokladu.

Ve sloupci exportovat je hodnota, kterou lze změnit buď jedním z tlačítek v dolní části okna (Vynu-

lovat množství, Nastavit množství na 1, Nastavit množství na zadané) nebo zadáním hodnoty z klávesnice. Hodnota Exportovat udává, kolikrát se příslušná položka objeví ve výstupním souboru.

#### Příklad:

Pokud potřebujeme popisky pro označení regálů, stačí nám ke každé skladové položce jeden štítek, proto do pole Exportovat nastavíme hodnotu 1, bez ohledu na to jaké množství právě přijímáme. Pokud však potřebujeme nalepit štítek na každý kus přijímaného zboží, potom do pole Exportovat nastavíme hodnotu podle přijímaného množství. Pro pokračování potvrdíme tlačítko OK. Tlačítko Výběr polí umožňuje vybrat ze skladové karty takové údaje, které jsou třeba pro tisk štítků. Princip výběru požadovaných položek je stejný jako u generátoru sestav.

Více informací získáte u obchodního oddělení:  
[red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz)

Portál veřejné správy (PVS) je řešení poskytované orgány státní správy České republiky jako služba pro občany a organizace, která si klade za cíl vybudovat elektronickou veřejnou správu a působit jako společná brána pro elektronický styk se všemi úřady veřejné správy. Aktuálně nabízí např. komunikaci s ČSSZ či finančními úřady, kam je možno zasílat roční evidenční listy důchodového pojištění a oznámení o nástupu do zaměstnání, resp. daňová příznání. (DPH, daň z příjmu apod.).

## Provázanost systému Helios Red s PVS

Systém Helios Red je jeden z prvních produktů, který umožňuje zadávat data přímo v systému a pak je prostřednictvím PVS odeslat na ČSSZ.

Funkčnost uvedené komunikace byla testována a ověřena přímo s ČSSZ. Díky této funkčnosti odpadá nutnost duplikace zadávání dat, čímž se snižuje chybovost a šetří čas pracovníků. Další výhodou je možnost evidence stavu u jednotlivých dokumentů (např. odesláno na PVS, zpracováno ČSSZ,..) a možnost kontroly správnosti vyplněných dat pomocí logických testů.



Obdobným způsobem můžete podávat příznání k DPH v modulech Účetnictví a Daňová evidence Helios Red.

## Bezpečnost předávaných informací - podpisový klíč

Všechna data jsou pro zajištění maximální bezpečnosti elektronicky podepsána a šifrována podpisovým klíčem. Jedná se o soubory, které musí být vytvořeny výhradně pro danou organizaci nejsou tedy součástí systému Helios Red. Podpisový klíč získáte u některé z akreditovaných certifikačních autorit, a šifrovací certifikát si program Helios Red stáhne a nainstaluje sám.

Více informací získáte u obchodního oddělení: [red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz), podrobnější informace o procesu registrace ke komunikaci s ČSSZ získáte na adrese [www.cssz.cz](http://www.cssz.cz), resp. na stránkách MF v případě odeslání daňových příznání.

## Co je EDI komunikace

EDI zajišťuje výměnu obchodních dokladů, jako jsou objednávky, faktury a dodací listy, přímo mezi informačními systémy obchodních partnerů. Mezi hlavní výhody EDI komunikace patří:

- ▶ je rychlejší, šetří čas (snižuje prodlevy v předání dokumentů, odpadá přepisování zprávy do systému příjemce)
- ▶ je spolehlivější, zvyšuje kvalitu - odpadají chyby při přepisování dokladů (fax může být nečitelný, překlepy obsluhy)
- ▶ je levnější, šetří peníze - úspora pracovní síly i nákladů (poplatky za telefon, faxový papír, poštovné atd.)

## Co je EDI řešení ORION a EDITEL

EDI řešení ORION je vlastní produkt společnosti CCV, s.r.o., založený na moderních internetových technologiích, které doplňuje o tradiční způsoby EDI komunikace založených na standardech EANCOM/EDIFACT. Tímto spojením vznikl produkt pro komplexní EDI služby, dostupný nejširším skupinám, od nejmenších výrobců a živnostníků až po velké producenty a obchodní aliance. S EDI řešením ORION tak může skutečně každý využívat všechny výhody elektronické výměny dat.

Bližší informace o EDI řešení Orion naleznete na portálu [www.edizone.cz](http://www.edizone.cz)

Služby v oblasti elektronické výměny dokumentů poskytuje i společnost EDITEL CZ ([www.editel.cz](http://www.editel.cz)), která se zabývá elektronickou výměnou dat (EDI), elektronickou fakturací a obecně projekty B2B Integrace. EDITEL CZ realizuje projekty především v oblasti prodeje rychloobrátkového zboží (řetězce) a bankovníctví.

## Provázanost aplikace Helios Red s EDI řešením Orion a Editel

Aplikace Helios Red umožňuje exportovat faktury a dodací listy a na druhé straně je systémem podporován import prodejních objednávek v modulu Nákup a prodej. Veškerou komunikaci s odběrateli pak již zajišťuje EDI řešení Orion nebo Editel. Mezi těmito formáty se lze v aplikaci jednoduše přepnout.

Podmínkou správného fungování EDI komunikace v systému Helios Red je používání kódů EAN na skladových kartách a v číselníku obchodních partnerů. Dodací listy



a faktury předávané odběratelům prostřednictvím EDI je třeba generovat z výdejek v modulu Skladová evidence nebo z prodejních objednávek v modulu Nákup a prodej. V modulu Fakturace je k dispozici funkce Export do EDI s možnostmi Export faktur a Export dodacích listů. V obou volbách je před exportem možné filtrovat doklady určené k exportu. Nejčastěji to bude vybraný zákazník, skupina zákazníků nebo datum vystavení dokladu. V případě potřeby je k dispozici i individuální výběr dokladů. Umístění vytvářených souborů je možné předem nastavit a uložit - volí se s ohledem na nastavení v EDI řešení Orion nebo Editel.

V modulu Nákup a prodej je nad prodejními objednávkami k dispozici funkce pro načtení souboru připraveného v EDI řešení Orion nebo Editel. Po načtení se již další zpracování objednávek nijak neliší od běžně pořízených dokladů v systému Helios Red.

## Jak začít

- ▶ Zakoupit a nainstalovat systém Helios Red s moduly Fakturace a Sklady. V případě požadavku načtení prodejních objednávek i modul Nákup a prodej.
- ▶ K modulu Fakturace systému Helios Red zakoupit funkci EDI komunikace.
- ▶ Sjednat si a začít využívat služby EDI řešení Orion nebo Editel.

Celé řešení je možné pořídit prostřednictvím obchodního oddělení společnosti LCS International, pobočka Hradec Králové.

Více informací získáte u obchodního oddělení: [red@assecosol.cz](mailto:red@assecosol.cz)

## Kontakty

Asseco Solutions, a.s.  
Zelený pruh 1560/99  
140 02 Praha 4  
tel.: +420 244 104 111  
fax: +420 244 104 444  
e-mail: [info@assecosol.cz](mailto:info@assecosol.cz)  
[www.assecosolutions.eu](http://www.assecosolutions.eu)

Asseco Solutions, a.s.  
Vítěňská 55  
639 00 Brno  
tel.: +420 532 303 404  
fax: +420 532 303 403  
e-mail: [info@assecosol.cz](mailto:info@assecosol.cz)  
[www.assecosolutions.eu](http://www.assecosolutions.eu)

Asseco Solutions, a.s.  
Bratří Štefanů 60  
500 03 Hradec Králové 3  
tel.: +420 495 809 211  
fax: +420 495 809 212  
e-mail: [info@assecosol.cz](mailto:info@assecosol.cz)  
[www.assecosolutions.eu](http://www.assecosolutions.eu)