



# p ípadová studie **AISECO s.r.o.** HELIOS Orange



## HELIOS nám pomáhá v tom, abychom z stali rychlí a flexibilní

AISECO s.r.o. je rodinná firma s dlouholetou tradicí a zkušenostmi. Na trhu působíme od roku 2007, kdy jsme začali v oboru klimatizace a vzduchotechnika. Rok za rokem jsme rostli. Rozšiřoval se jak náš pracovní tým, tak i naše portfolio. Do naší nabídky jsme postupně přidali obory jako rekuperace, chlazení a tepelná čerpadla. Dnes jsme schopni každou zakázku realizovat na klíč a vyvíjíme pro naše zákazníky vlastní technologie. Těšíme se na každou novou výzvu.

### **AISECO s.r.o.**

Hájecká 1304/14a  
618 00 Brno  
[www.aiseco.cz](http://www.aiseco.cz)

*„Na systému HELIOS Orange se nám líbí jeho ohebnost a skutečnost, že se dokáže přizpůsobit našim požadavkům.“*

*Jakub Machula, technický editel*

## Vlastní podnikání

Před založením firmy AISECO pracoval náš pan majitel, Stanislav Smrček, v oboru kancelářských strojů. Zde se při kopírování seznámil s celým portfoliem značek TOSHIBA. Zjistil, že TOSHIBA kromě kancelářských strojů vyrábí také klimatizace a vzduchotechniku. Tyto produkty ho oslovily natolik, že se rozhodl založit vlastní firmu a rozjet podnikání. Stalo se tak v roce 2007. Firma měla na začátku 3 zaměstnance a prodávala, instalovala a servisovala klimatizace a vzduchotechniku. Sklad jsme měli v garáži a práce nad hlavu. Trh byl hladový, potřebovali jsme další zaměstnance a větší prostory. Zakázek jsme měli více, než jsme byli schopni v podmínkách „garážové“ firmy zvládnout.

## Vlastní prostory

Psal se rok 2009, náš tým se rozrostl o nové kolegy a hledali jsme pronájem v tších prostor, protože skladovací kapacity naší garáže nám už nedosta ovaly. Roztrhl se pytel se zakázkami a mezi nimi byly i velké stavby. Také naše nabídka se rozšířila o rekuperace, chlazení a mimo jiné jsme začali zakázky realizovat na klíč. Do firmy přišli noví specialisté a naše portfolio jsme rozšířili o tepelná čerpadla. Při hledání nejvhodnějších prostor pro naše rozvíjející se podnikání jsme narazili na souasně prostory v Brně v Černošicích. Tyto prostory jsme koupili a zrekonstruovali. Dnes máme zákazníky po celé České republice, ale i v zahraničí, především v okolních zemích, v Rakousku, v Německu, na Slovensku, ale například i v Libanonu. Firma má 30 zaměstnanců, z toho 15 je techniků a zbytek tvoří administrativa.

*„Je nutno říct, že čím je systém komplexnější, což HELIOS je, tím je samozřejmě složitější. Z mého pohledu složitý není. Ale pro jiného složitý být může. Mně naopak velmi vyhovuje, že si spoustu věcí, jako úpravu sestav, tiskopisů, i drobné programátorské úpravy, zvládneme dle svých vlastními silami.“*

*Jakub Machula, technický editel*

## as na informa ní systém

Jak se začala rozrstat naše firma, jak se rozšířil náš tým, jak rostl počet našich zákazníků, přestal nám stačit také účetní systém Pohoda. Nemohli jsme v něm evidovat naše zakázky a projekty. Měli jsme málo datových výstupů. Potřebovali jsme systém, který by obsahoval celé naše podnikání. Potřebovali jsme systém, ve kterém bychom mohli evidovat nejen prodej a související instalace, ale i poprodejní servis a údržbu.

Vybírali jsme mezi více systémy, ve finále zůstaly systémy myWAC, Abra a HELIOS. myWac nám přišel spíše jako skladový systém, oproti kterým si nepomohli, což se týká projektu a zakázek. Nabídka na systém Abra nám přišla podezřele levná, na to, co vše jsme požadovali. Jako řešení ve skutečnosti byl informační systém HELIOS Orange. Nejprve jsme pro nabídku oslovili přímo výrobce, firmu Asseco Solutions, a.s., ale ti nás přesměrovali na svého gold partnera firmu iKOMPLET s.r.o. z Prostějova, protože jejich řešení ServisDispeink a Smlouvy by vyřešilo naše požadavky evidence poprodejního servisu a pravidelné fakturace ze smluv. Poměr ceny a nabízených možností nám dával smysl a při prezentacích jsme viděli vše, co jsme od nového systému očekávali. A tak jsme si vybrali HELIOS.

*„Na systému HELIOS Orange se nám líbila jeho ohebnost a skutečnost, že se dokáže přizpůsobit našim požadavkům,“* dodává k výběru informačního systému HELIOS technický editel Jakub Machula.



iKOMPLET s.r.o., Šárka 21, Prostějov, 796 01  
[www.ikomplet.cz](http://www.ikomplet.cz)  
tel.: 582 302 030, e-mail: [dispecink@ikomplet.cz](mailto:dispecink@ikomplet.cz)

**HELIOS**   
Software, který řídí

## Umění analyzovat a popsat vlastní firemní procesy

Před samotnou implementací systému HELIOS provedla firma iKOMPLET u nás tzv. předimplementační analýzu. Tato analýza měla za úkol nás poznat a popsat veškeré naše firemní procesy a požadavky, které jsme měli na nový systém. Ale jelikož jsme předtím ještě žádný systém neimplementovali, nedokázali jsme si představit, co to všechno obnáší. Nedokázali jsme si vše, co jsme popisovali, představit v praxi nového systému. Spoustu požadavků, které do systému zavádíme až postupně nyní, jsme měli už na začátku, ale nedokázali jsme je popsat a dostat tak do analýzy. Ale možná to bylo dobré, protože dnes je dokážeme definovat se znalostí systému a zavést je o to efektivněji.

## Podcenění implementace znamenala problémový rozjezd

Co se týká samotné implementace, tedy nastavení systému HELIOS a zaškolení uživatelů, tu jsme z naší strany trochu podcenili. Neuvolnili jsme tomu dostatek času a pozornosti. Samozřejmě se nám to rychle vrátilo, a to hned při ostrém rozjezdu systému HELIOS. Museli jsme se v novém systému orientovat sami. Zaměstnanci přijímali HELIOS negativně, ale bylo to proto, že ho neznali. Také jsme během prvního roku kvůli HELIOS vystydali několik fakturantek. „Problém byl v tom, že se nechtěly učit nový systém, a když se nechce, je to horší, než když se nemůže,“ dodává k problémům s rozjezdem nového systému ve firmě technický editel Jakub Machula.



## Konečně máme data, která potřebujeme

Dnes máme zaměstnance rozdělit do dvou skupin. Ti, co umí HELIOS používat a jsou rádi, že ho máme, protože konečně mají data a podklady, které potřebují. Na druhé straně jsou ti zaměstnanci, kteří se nic nového učit nechají, nebo to nezvládnou. Ti s HELIOS stále bojují. My ale určitě nelitujeme, že jsme přešli na HELIOS. Jsme rádi, že ho máme, ale podruhé už bychom nasazování nového systému absolvovat nechtěli.

HELIOS v ostrém provozu používáme od začátku roku 2018. Letos je to tedy třetí rok, co HELIOS používáme. První rok byl krušný a na korektní data v HELIOS skoupý, teprve druhý rok máme v HELIOS relevantní data, na jejichž základě dokážeme dělat konkrétní vyhodnocení a rozhodnutí.

„Je nutno říct, že čím je systém komplexnější, což HELIOS je, tím je samozřejmě i složitější. Z mého pohledu složitý není. Ale pro jiného složitý být může. Mě naopak velmi vyhovuje, že si spoustu v cí, jako úpravu sestav, tiskopisů, i drobné programátorské úpravy, zvládneme dle vlastními silami,“ popisuje zkušenosti technický editel Jakub Machula.



## Skenujeme montážní listy z tiskárny přímo k daným záznamům v HELIOS

Dříve se nám stávalo, že se „ztráceli“ montážní listy, které technici vyplňují u zákazníka, nechají si je potvrdit a na jejich základě potom probíhá fakturace zákazníkovi za provedené práce. Technici říkali, že montážní list odevzdali dispečerkám, ty zase říkaly, že nic nedostaly. A daná oprava tak nebyla zákazníkovi vyfakturovaná. Technici svalovali vinu na dispečink, dispečink zase svaloval chybu na techniky.

S firmou iKOMPLET jsme tedy vymysleli a naimplementovali do HELIOS řešení, které při skenování pomocí klíčových slov přidá skenovaný doklad ke správnému záznamu v informačním systému.

Takže nyní mají technici za úkol vždy potvrzený montážní list naskenovat do určité složky. HELIOS si do této složky „sáhne“ a přidá daný montážní list ke kauze, která je zadána v systému. Dispečink dostane v tu chvíli informaci, že daná kauza je ukončena, je k ní naskenován montážní list a může se fakturovat. Žádné papírové doklady se neztrácejí a nyní je všem jasné, co je jejich povinnost. Technik ví, že když nenaskenuje montážní list, je to jeho chyba. Dispečink ví, že když má naskenovaný montážní list a nevyfakturuje, je to zase jejich chyba.

Toto „chytré“ skenování používáme nejen u montážních listů, ale také například u smluv, i zakázek.

## Používáme i ServisDispečink

V našem HELIOS používáme integraci řešení ServisDispečink firmy iKOMPLET. Používáme ho pro evidenci a vyhodnocování servisních zásahů u zákazníků. Díky tomuto řešení vidíme kompletní historii zásahů na každém zařízením. Nemusíme se prohrabávat papírovými montážními listy a dohledávat kdy a co jsme u zákazníka na daném zařízením dělali. Vše rychle dohledáme v systému, například podle výrobního čísla. Vidíme naše náklady na jednotlivé servisní zásahy a k tomu pro porovnání, za kolik jsme zákazníkovi servisní zásah vyfakturovali.





- Teprve v HELIOS jsme začali vést skladovou evidenci. Díky této evidenci jsme zjistili, že se nám ztrácí materiál ze zakázek, že nám zaměstnanci kradou zboží a kolik nás tyto ztráty stojí.
- Díky datům v HELIOS jsme zjistili, které druhy zakázek jsou pro nás ziskové, to jsme bohužel dříve nevěděli, takže jsme brali všechny zakázky, které u nás zákazníci poptali. Dnes už si vybíráme jen ty lukrativní.
- HELIOS nám pomáhá spoustu v cíli dohlížet. Díky nám a týmu, jak ho máme nastaven, víme, že se nic neztratí, že na nic nezapomeneme.

## Proč jsme rádi, že HELIOS máme

Teprve v HELIOS jsme začali vést skladovou evidenci. Do té doby jsme nijak neevidovali, ani nehlídali, co na sklad máme, nebo nemáme, popřípadě co bychom tam mohli mít a nemáme. Sice jsme museli zaměstnat skladníka a k němu pomocnou sílu pro zadávání skladových dokladů, ale teprve díky této evidenci jsme zjistili, že se nám ztrácí materiál ze zakázek, že nám zaměstnanci kradou zboží a kolik nás tyto ztráty stojí. Takže nová evidence i náklady na skladníka se nám vyplatí.

Před zavedením HELIOS jsme také nikdy nevedli přesně ziskovosti našich zakázek. Vlastně jsme pro to dříve ani neměli potřebné podklady. Díky nákladovým okruhům v HELIOS a vyhodnocování zakázek nyní přesně víme, které naše odvětví a v jakém období nám vydělává. Díky datům v HELIOS jsme zjistili, které druhy zakázek jsou pro nás ziskové, to jsme bohužel dříve nevěděli, takže jsme brali všechny zakázky, které u nás zákazníci poptali. Dnes už si vybíráme jen ty lukrativní.

S firmou iKOMPLET jsme spokojeni. Když přijdeme s nějakým nápadem, co bychom chtěli ještě v HELIOS evidovat, nebo co bychom potřebovali donastavit, i naprogramovat, vždy vymyslí, jak to udělat, a nakonec vše funguje k naší spokojenosti.

„HELIOS nám pomáhá spoustu v cíli dohlížet. Díky nám a týmu, jak ho máme nastaven, víme, že se nic neztratí, že na nic nezapomeneme,“ popisuje svou spokojenost technický editel Jakub Machula.

## Náš HELIOS je živý, roste spolu s námi

„U informálního systému HELIOS neskončíte s tím, že jej nainstalujete, nastavíte, zaškolíte a začnete používat. Jeho možnosti, a už v stávajících modulech, nebo v množství v cíli, které do něj jdou doprogramovat, jsou prakticky neomezené,“ pochvaluje si komplexnost informálního systému HELIOS technický editel Jakub Machula.

Takže i nás nyní napadají další v cíli, které v HELIOS ještě nemáme, ale víme, že je tam postupně chceme zavést. Například chceme nastavit „chytré“ skenování také pro přijaté faktury. Nebo zavést online rozpis zakázek, ve kterém bychom chtěli evidovat pohyb a plán práce našich techniků. Také chceme zvýšit naši ziskovost a zefektivnit práci našich zaměstnanců zavedením motivace a mzdy. Na základě dat z loňského roku jsme schopni udělat analýzu a poté se s firmou iKOMPLET domluvit, jak by šla naše představa motivace a mzdy nastavit v HELIOS a jak bychom s tím dále mohli pracovat.

Před nedávnem jsme také koupili novou firmu, která bude vyrábět naše vlastní chladicí stroje. Také do této firmy jsme již zavedli HELIOS, abychom měli všechna potřebná data pohromadě a mohli s nimi pracovat.

„Naše největší konkurenční výhoda je naše rychlost a chceme, aby to tak zůstalo. Proto nyní, po několika letech provozu v HELIOS jsme emýšlili, co do systému ještě má smysl zavést, a co už ne. Co by nás spíše zpomalovalo a přidávalo nám to více práce, než užítku. Chceme zůstat rychlí a flexibilní. To je naše přednost, kterou zákazníci oceňují,“ uzavírá technický editel Jakub Machula.

