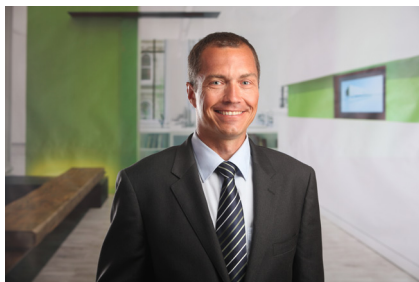


FV PLAST ZÍSKÁVÁ REPORTY STISKEM TLAČÍTKA

ABRA iGATE je ve společnosti FV Plast nástrojem online reportingu, ale i zdrojem dat pro další práci. Portál typu Business Intelligence vedení společnosti využívá k podpoře řízení na úrovni controllingu, obchodu, logistiky a výroby.

FV Plast a.s., tradiční český výrobce plastových potrubních systémů se specializací na výrobu plastových trubek, tvarovek a armatur pro rozvody vody, vzduchu a ústřední a podlahové vytápění.

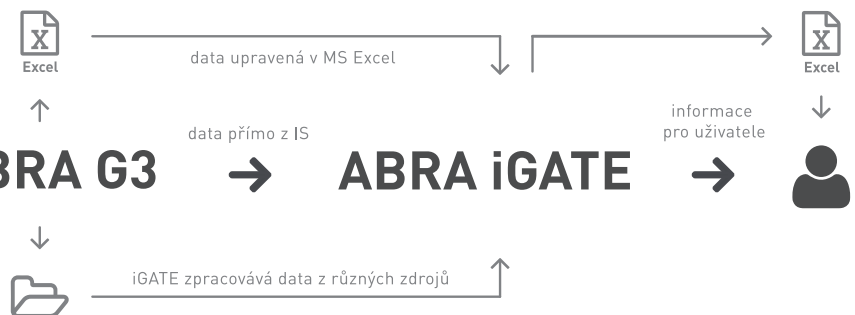


Ing. Kamil Mahovský, generální ředitel FV Plast

Ing. Kamil Mahovský, generální ředitel FV Plastu, firmu charakterizuje: „V současnosti jsme druhý největší dodavatel na domácím trhu. Ve 2 závodech působíme na 6000 m² výrobních hal a se 180 zaměstnanci produkuje roční obrát 730 mil. Kč. Osmdesát procent naší produkce směřuje do zahraničí, do více než 48 zemí světa.“

HISTORIE FIRMY

Historie FV Plastu sahá až do roku 1990, ve kterém pan Vondráček začal podnikat jako fyzická osoba v oboru materiálů pro rozvody vody. V roce 2005 FV Plast revitalizoval starou továrnu v Čelákovcích, do které následně přesunul výrobu. Firma se dobře etablovala na nových trzích, rostl jí obrát a rozšiřovala výrobní portfolio. V roce 2008 přišla nabídka k odprodání firmy nadná-



Obchodní informace má uživatel díky ABRA iGATE k dispozici online

rodnímu koncernu. Pan Vondráček se rozhodl zachovat firmu v českých rukách a současně ji restrukturalizovat. FV Plast se stal akciovou společností a čtyři noví akcionáři

ERP NA MÍRU

FV Plast začal informační systém aktivně přizpůsobovat svým konkrétním požadavkům. Dokázal mnoho úkonů automatizovat, a lépe tak ve svůj pro-

„INFORMACE Z ABRA iGATE NAPLNILY NAŠE OČEKÁVÁNÍ. Z REPORTŮ SEGMENTOVANÝCH PO JEDNOTLIVÝCH TRZÍCH JSME NAPŘÍKLAD EFEKTIVNĚ A PŘESNĚ ZJISTILI, JAKÝ JE V DANÝCH OBLASTECH NÁŠ NEJPRODÁVANĚJŠÍ SORTIMENT.“

Ing. David Behner

začali systematicky firmu připravovat na další rozvoj, růst v oblasti výroby i prodeje a expanzi na další světové trhy.

SYSTÉM V PODNIKÁNÍ

Do roku 2008 byl **informační systém ABRA G3** ve společnosti FV Plast využíván pouze pro statutární agendy. V tomto roce management firmy rozhodl o efektivnějším využití funkcí systému pro podporu řízení firmy.

spěch využívat stávající informační infrastrukturu. „V systému G3 oceňuji možnost uživatelských úprav pro naše individuální potřeby, například při tvorbě sestav nebo přidávání uživatelských polí,“ říká **Ing. David Behner**, ředitel obchodu pro ČR a SR.

BUSINESS INTELLIGENCE

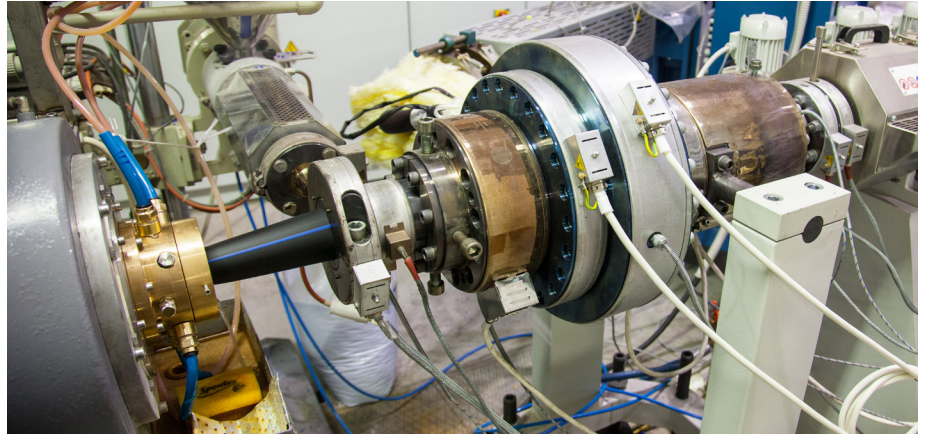
Informační systém je dnes úzce propojen s aplikací typu **Business Intelligence, ABRA iGATE**. „Pomáhá

nejen oddělení controllingu, ale také obchodu, výrobě a logistice. Největším přínosem je to, že data v iGATE jsou živá, tedy online, a zároveň dostupná z jakéhokoliv zařízení i se vzdáleným přístupem. Důležité je, že informace v iGATE jsou jednotné, a všichni tak pracují se stejnými čísly," upřesňuje **výhody reportingu** David Behner, který přes iGATE sleduje především **výkony obchodníků**.

ABRA G3 je v FV Plastu využíván především pro účetnictví, skladové hospodářství, cenotvorbu, obchod a kontrolu nad výnosy a náklady. Spojení s reportingovým nástrojem iGATE David Behner hodnotí: „Jsem rád, že



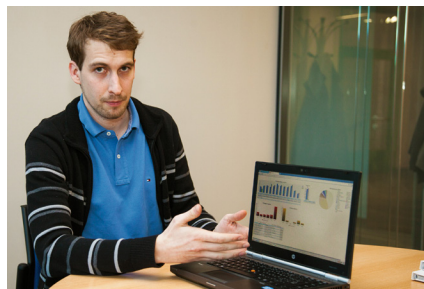
Ing. David Behner, ředitel obchodu pro ČR a SR



Výroba plastové trubky

KAŽDODENNÍ PRÁCE S iGATE

Technický pohled na práci s reportingovým nástrojem přináší **Miroslav Černý**, specialista na informační sys-



Miroslav Černý, specialista na informační systémy

„iGATE NÁM DÁVÁ INFORMACE O SKLADOVÝCH ZÁSOBÁCH CELÉHO SORTIMENTU VE FORMĚ GRAFŮ BĚHEM NĚKOLIKA VTEŘIN, DOSLOVA NA KLIKNUTÍ. DŘÍVE JSME STEJNÁ DATA ZÍSKÁVALI MNOHO HODIN AŽ 3 DNY.“

Miroslav Černý

používáme systém, který je jednoduchý a s Abrou si maximálně a bezchybně rozumí.“

ABRA iGATE umožňuje v plném provozu sledovat různé parametry a následně pak

- **sledovat vývoj např. skladových zásob v čase,**
- pracovat s aktuálním přehledem obrátu, manažerskými výsledkami,
- pružně reagovat na informace o pohledávkách a závazcích z obchodního styku apod.

témy ve firmě FV Plast: „Před využitím iGATE jsme museli nejdříve uspořádat a sjednotit data v informačním systému. Následně jsme začali tvořit reportingové sestavy. Nyní používáme, mimo jiných, 4 plně automatizované sady reportů, které dříve controlling připravoval pravidelně několik dnů. Dnes není iGATE využíván pouze pro reporting, ale také jako zdroj dat pro další specializovanou práci, například v Excelu. Zpětně vidím, že díky iGATE jsme poznali další vlastnosti a funkce informačního systému ABRA.“

BUDOUCNOST FV PLAST

Kamil Mahovský vidí budoucnost firmy jasně: „Když se řekne plastová trubka, tak si spousta lidí představí jen trubku, ale ta problematika je mnohem širší. Nyní se pohybujeme jen v určitých segmentech, převážně vnitřních tlakových rozvodů, ale oblastí, ve kterých se může **FV Plast dále výrazně rozvíjet**, je hned několik. Obchodní strategie firmy se bude v budoucích letech opírat o 4 pilíře:

- Rozvody — FV Aqua,
- Topení — FV Therm,
- Obnovitelné zdroje tepla — FV Energeo,
- Infrastruktura – FV Infra.“

OBCHODNÍ ÚSPĚCH

FV Plast svůj **podnikatelský úspěch** opírá o to, že při prodeji i výrobě naslouchá u těch, kteří s výrobky každý den pracují, tedy u instalatérů a montážních firem. Mohou jim tak nabízet přesně ta řešení, která opravdu pro svou práci potřebují.

