

VARIANT PLUS

VELKOOBCHODNÍ
FIRMA SE
SORTIMENTEM
ELEKTRONICKÝCH
SYSTÉMŮ BUDOV



V ROCE 1990 ODSTARTOVAL ING. JURAJ URBANČÍK,

zakladatel firmy VARIANT plus, ve slovenských Košicích svou podnikatelskou pouť. S několika společníky začal s podomním prodejem a montážemi mechanických zabezpečovacích prvků. Svou pílí dosáhl již během několika měsíců finančního úspěchu a rozhodl se opustit své zaměstnání a začít podnikat. Přes známého získal kontakt na čerstvě založenou kanadskou firmu Paradox a začal od ní odebírat elektronické zabezpečovací systémy. „Od Paradoxu na počátku devadesátých let odebírali čtyři česko-slovenské firmy, my jsme však přetrvávali až do dnešní doby,“ komentuje porevoluční podnikatelský boom Juraj Urbančík.



V ROCE 91 podnikatelskou činnost tvořily z 90% montáže a 10% prodeje. O rok později, po volbách na Slovensku, ve kterých uspěl pan Mečiar, J. Urbančík přesídlil do Česka, kde cítil větší obchodní potenciál. Usadil se v Třebíči, která mu vyhovovala svou polohou i velikostí a osamostatnil se od společníků. Budoval stabilní obchodní společnost, která v letech 1992 až 2001 měla s cca šesti zaměstnanci obrát okolo 40 mil. korun.

pokrytí své práce:

- EVS** – elektronické vstupní systémy (docházkové a přístupové terminály, čtečky karet, videotelefony, audiosystémy);
- SKS** – strukturovaná kabeláž (kabely, rozvaděče atd.);
- CCTV** – kamerové systémy (kamery, HW pro zpracování obrazu);
- EPS** – elektronické požární systémy.

“ **VARIANT se opírá o tři pilíře: o lidi, technologické zázemí a informační systém, říká Ing. Juraj Urbančík** ”

V ROCE 2001 začal systematicky rozšiřovat sortiment, aktivně získával novou klientelu a udržoval stále zákazníky. V té době se obrát zvedl na 60 mil. s jedenácti zaměstnanci; sortiment Paradoxu tvořil zhruba 60% obrátu.

V ROCE 2005 se J. Urbančík rozhodl vymanit z velikosti stále ještě rodinné firmy a rozhodl se pro razantnější rozvoj. Doposud jeden oborový sortiment, **EZS** – elektronické zabezpečení budov (alarmy, ústředny, čidla, kabely, baterie), doplnil o další sortiment, který stálí klienti potřebovali pro kompletní materiálové

OD ROKU 2006 do roku 2010 firma narostla na trojnásobný počet zaměstnanců, šestkrát se zvýšil počet výrobků v nabídce, obrát stoupl z 65 na 113 mil. korun. „**Cílem firmy je do pěti let dosáhnout na obrát 180 mil. Kč, při stávajícím počtu zaměstnanců,**“ plánuje J. Urbančík a vysvětluje, čím si firma za poslední roky prošla: „Růst firmy v letech 06 - 10 se opíral o tři pilíře: O lidi - podařilo se nám najít dobré pracovníky, fluktuaci zaměstnanců máme minimální, zvládli jsme restrukturalizaci do oddělení, nově se pracuje podle jasně stanovených pravidel atd.“



Druhým pilířem bylo technické zázemí. Koupili a zrekonstruovali jsme dnešní areál firmy, dostavěli sklady, v Praze jsme zřídili pobočku o pěti lidech. Třetím pilířem byla podpora elektronizace fungování firmy prostřednictvím informačního systému.“



V ROCE 2008 se vedení Variantu rozhodlo pořídit nový informační systém, který nejen že nebude brzdou pracovních procesů, ale naopak bude podporovat rozvoj firmy zejména v oblasti prodeje, sjednotí všechny informace na jedno místo a zejména v obchodních podmínkách a vztazích zpřehlední celý systém práce. Firma si najala externího konzultanta, který doporučil nejdříve popsat všechny pracovní postupy. To sice trvalo několik měsíců,

ale pomohlo to stanovit priority a způsob výběru IS.

VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ bylo tříkolové. ABRA v prvních dvou kolech nebudovala, avšak ani Variant si z nabídky firem nevybral. Firma si pro třetí kolo najala nového externího konzultanta, se kterým vypracovala podrobnou specifikaci požadavků. Ve třetím kole uspěla **ABRA** - především proto, že splnila podmínky výběru, nabídla oproti konkurenci propracovaný modul Call centrum a nabídla i slovenskou verzi informačního systému.



IMPLEMENTACE systému byla rozdělena na tři fáze. V první fázi proběhlo základní nastavení systému a byla přetažena data ze staršího IS. Ve druhé etapě byla vytvořena celá řada zakázkových úprav (například cenotvorba) a OLE aplikace, vše na míru firemním potřebám. Ve třetí fázi byly implementovány další moduly, dle implementačního projektu.

VARIANT plus svůj obchodní úspěch staví na kvalitních produktech, široké nabídce zboží kompletně pokrývající potřeby klientů, jejich trvalé skladové dostupnosti, kvalitním technologickém zázemí, poradenství a pružné prodejní strategii, na jejímž vrcholu je propracovaná cenotvorba, online reagující na všechny faktory prodejního trhu odvětví elektronického zabezpečení budov.

