

RTS, a.s.

Lazaretní 13, 615 00 Brno, Česká republika
 Tel.: +420 545 120 211, fax: +420 545 120 210
 Kontaktní osoba: ing. Jaroslav Juroš
 e-mail: info@rts.cz
<http://www.rts.cz>



Řešení pro stavební společnosti

Na začátku 90. let začínal ing. Vladimír Fišer ve stavebnictví jako soukromý podnikatel. Společnost FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby a.s. – výsledek mnohaletého úsilí – nyní zaměstnává více než 390 odborníků a pracuje na takových projektech, jakými jsou například modernizace části železničních koridorů trati Olomouc-Červenka či náročné rekonstrukce mostu Bechyně. K důvodům, které k tomuto vývoji také napomohly, patří koncepční přístup k řešení podnikového informačního systému a dlouhodobá spolupráce s firmou RTS.

Vstup na stavební trh

Prvními projekty, které firma prováděla, byly sanační práce inženýrských a mostních objektů na železnici. O chod společnosti se staralo okolo dvaceti pracovníků. V roce 1993 byla navíc do výrobního programu zařazena výstavba nových železobetonových a předpjatých mostů do rozpětí 30 metrů. K dalším investicím, jež se staly novým impulsem pro úspěšné stavební podnikání, patřil nákup odpovídajícího informačního systému. Využití univerzálního systému Rozpočty a kalkulace, jenž tehdy pracoval v prostředí MS DOS, znamenal zvýšení efektivity jednotlivých stavebních projektů a úspěšný rozvoj firmy. Tento informační systém společnosti RTS dovedl účinně reagovat na časté změny cen stavebních prací a materiálu, k nimž u nás v první polovině 90. let docházelo. V roce 1993 bylo založeno železniční oddělení a o rok později středisko dopravy a mechanizace. Nárůst počtu stavebních zakázek, zvyšování obrátu společnosti a s tím související potřeba profesionální správy firemní datové základny přinesly ostatní nutné kroky.

Rozmach firmy

FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby přistoupila v roce 1999 k zavedení řešení BUILDpower, což je kalkulační stavební systém, který slouží pro tvorbu cen stavebních a montážních děl. Aby mohla být jednotlivá pracoviště firmy, jež jsou rozmístěna po celé České republice, navzájem propojena, realizovala RTS o dva roky později další projekt – aplikaci podnikového ERP systému INFOpower. Ten stanovuje optimální vnitrofiremní strukturu včetně několika stupňů řízení. Výsledkem byla integrace dat, zvýšení stability a bezpečnosti informačního systému a přístup ke všem potřebným informacím. „Nasazení systému INFOpower pro nás znamená pracovat s efektivními nástroji pro podporu řízení. Tyto nástroje nám pomohly především při odstraňování neproduktivních administrativních činností, zvýšení operativnosti a hodnocení informací z průběhu realizace stavebních zakázek,“ tvrdí ing.

Dagmar Alkerová, finanční ředitelka FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby.

FIRESTA-Fišer má svá střediska a odštěpné závody v Brně, Ostravě, Jihlavě a Chrástu u Plzně. K partnerům, s nimiž společnost například spolupracuje, patří rovněž Ředitelství silnic a dálnic ČR, České dráhy, SKANSKA CZ a Metrostav.

Zvyšování konkurenceschopnosti

Letos se FIRESTA-Fišer vybavila novým systémem CRM-kontakty, jenž snižuje čas spojený s řešením dodavatelsko-odběratelských vztahů. „Moderní přístupy k informačním technologiím zvyšují konkurenceschopnost naší společnosti na domácím stavebním trhu a v případě systému CRM-kontakty zajišťují rychlejší orientaci při vyhledávání konkrétních partnerů,“ vysvětluje ing. Pavel Škrášek, obchodní ředitel společnosti FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby. CRM-kontakty umožňuje změnu nebo přizpůsobení vstupních formulářů podle firemních požadavků, což je zaručeno uplatněním technologie DDF (Dynamic Defined Forms). Systém eviduje následující typy formulářů: kontaktní osoby, zájmové oblasti podnikání, přehled produktů, aktivity a obchodní doklady.

V součinnosti se systémem INFOpower může uživatel u každého kontaktu získat všechny relevantní dokumenty: přehledy poptávek, nabídek, objednávek, smluv, dodacích listů, skladových dokladů a předávacích protokolů.

Přínosy systémů RTS

„Řízení vztahů se zákazníky je ve stavebnictví specifickou záležitostí. Zatímco v jiných oborech se zpravidla jedná o proces, který je založen na každodenním střetávání poptávky a nabídky, stavebnictví se opírá o dlouhodobé projektové partnerství. Zákazník často oslovuje stavebního dodavatele jen jednou. Tomu jsou proto také přizpůsobena řešení, které našim stavebním partnerům nabízíme,“ vysvětluje ing. Jiří Pospíšil, ředitel divize informačních systémů RTS.

Komplexní informační systém INFOpower tak zahrnuje všechny fáze činnosti FIRESTA-Fišer. Od vyhledávání příležitostí přes správu a řízení zakáz-

ky až po výslednou fakturaci. Sledovány jsou přitom jak všechny nákladové informace, rentabilita a sledování termínů, tak i celá řada jiných aktivit – průběh kontrolních dnů, jednání s projektanty a dodavateli, navazující úkoly a další.

Ke každému ze systému mají přístup manažeři týmů. Vedoucí těchto týmů je oprávněn vstupovat do všech systémů.

„Na začátku 90. let bránily výraznějšímu rozvoji firemních informačních systémů jejich relativně nízká technologická úroveň a vysoké pořizovací náklady. Situace se již ale našetřila. Pouze ti, kteří s takovou investicí stále ještě vyčkávají, v konečném důsledku stejně neušetří. Chytrá konkurence je předběhne,“ dodává Popíšil.

„Díky zavedení systému CRM-kontakty od společnosti RTS se nám zkrátil nejen čas spojený s řešením dodavatelsko-odběratelských vztahů, ale i zredukovaly s tím spojené náklady, říká Škrášek ze společnosti FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby.



FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby - zavádění systémů RTS v čase

Termín aplikace	Informační systém	Hlavní přínosy
1992-93	Rozpočty a kalkulace	Aktualizace firemní datové základny změnám cen na trhu
1999	BUILDpower	Tvorba cen stavebních projektů
2001	INFOpower	Integrace firemních dat, zvýšení stability a bezpečnosti systému a zajištění přístupu ke všem potřebným informacím
2005	CRM-kontakty	Rychlejší orientace při vyhledávání a práci s jednotlivými obchodními partnery