

**Univerzita Hradec Králové**  
**Fakulta informatiky a managementu**  
**Katedra managementu**

**Manažerský informační systém a jeho přínosy pro konkrétní  
podnik**

**Bakalářská práce**

Autor: Veronika Knotková

Studijní obor: Informační management

Vedoucí práce: Dr. Ing. Vítězslav Hálek, MBA, Ph.D.

Odborný konzultant: Nataša Zemanová

Pracoviště: KNOMI s.r.o.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracovala samostatně a s použitím uvedené literatury.

V Hradci Králové dne 15. 4. 2015

Veronika Knotková

## **Poděkování**

Ráda bych poděkovala především Dr. Ing. Vítězslavu Hálkovi, MBA, Ph.D. za odborné rady při vypracování mé bakalářské práce. Musím poděkovat panu Jiřímu Traxlerovi ze společnosti J. K. R. spol. s r. o. za podnětné informace, spojené se systémem BYZNYS a za materiály vztahující se k tomuto programu. Rovněž musím poděkovat své odborné konzultantce paní Nataše Zemanové a zaměstnancům firmy KNOMI, spol. s r. o. za vstřícnost a pochopení při vypracování mé bakalářské práce. V neposlední řadě bych ráda poděkovala své rodině za podporu a trpělivost v době vytváření mé práce.

## **ANOTACE**

Bakalářská práce Manažerský informační systém a jeho přínosy pro konkrétní podnik se zabývá přínosy systému BYZNYS pro rozvoj firmy KNOMI, spol. s r. o. Popisuje rozdíly před zavedením a po zavedení systému. Práce může sloužit jako příklad řešení pro další firmy obdobné velikosti, které uvažují o změně svého stávajícího systému nebo zavedení nového manažerského informačního systému. Toto řešení je určeno především pro výrobní podniky.

### **Klíčová slova**

Manažerský informační systém, BYZNYS, KNOMI, J. K. R., MIS, ERP, BI, CRM, SCM.

### **Annotation**

**Title: Management information system and its benefits to a business**

This bachelor thesis „Management information system and its benefits to a business“ deals with some ways that BYZNYS system can be useful for the development of KNOMI Ltd. It describes differences between the time before and after the implementation of the system in the company. The thesis can serve an example of a solution for other companies of a comparable size which are considering modifying their current management information system or implementing a new one. This solution is designed mainly for manufacturing businesses.

### **Keywords**

Management information system, BYZNYS, KNOMI, J. K. R., MIS, ERP, BI, CRM, SCM

## Obsah

Úvod.....	1
Cíl práce a volba metodologie.....	3
Teoretická část .....	4
1 Informační systém.....	4
1.1 Management Information System – MIS .....	6
1.2 Enterprise Resource Planning – ERP .....	7
1.3 Business Intelligence – BI.....	11
1.4 Customer Relationship Management – CRM .....	13
1.5 Supply Chain Management - SCM .....	14
Praktická část .....	16
2 J.K.R. spol. s r. o. ....	16
2.1 Základní charakteristika firmy .....	16
2.2 Historie.....	16
2.3 Zaměření podniku .....	16
2.4 Partneři společnosti J.K.R. ....	17
2.5 Odběratelé .....	17
3 BYZNYS.....	19
3.1 BYZNYS ERP .....	19
3.2 BYZNYS Win.....	22
3.3 BYZNYS VR .....	23
4 KNOMI spol. s r. o.....	25
4.1 Základní charakteristika podniku .....	25
4.2 Historie.....	25
4.3 Zaměření podniku .....	26
4.4 Struktura firmy .....	26
4.5 Výrobní část .....	27
4.6 Odběratelé .....	27
4.7 Projekty firmy .....	28
5 Popis modulů manažerského informačního systému .....	29
5.1 Všeobecná charakteristika systému.....	29
5.2 Fakturace.....	32
5.3 Evidence majetku .....	36
5.4 Skladové hospodářství.....	38
5.5 Mzdy a personalistika.....	41
5.6 Doprava.....	45

5.7	Výroba.....	47
5.7.1	TPV .....	48
5.7.2	Řízení výroby .....	48
5.8	Manažer.....	52
5.9	Excellent.....	55
6	Přínosy systému jednotlivým pracovníkům .....	62
7	Shrnutí výsledků.....	67
	Závěr .....	68
	Seznam literatury .....	69
	Seznam internetových zdrojů .....	69
	Seznam tabulek .....	71
	Seznam grafů.....	71
	Seznam obrázků .....	71
	Seznam příloh.....	71

## Úvod

Jako téma své práce jsem zvolila přínos manažerského informačního systému BYZNYS od J.K.R., spol. s r.o., pro KNOMI, spol. s r.o.

Uvedené téma jsem si vybrala, protože mě zajímala možnost rozvoje firmy, speciálně společnosti KNOMI, kde už několik let vykonávám svoji praxi.

V dnešní době je velmi obtížné prorazit na trhu s novými výrobky. Každá firma musí mít kromě dobrých výrobků, marketingového plánu a obchodních příležitostí i odpovídající řízení. Nezbytnou součástí řízení moderní firmy je manažerský informační systém. Některé firmy tyto systémy nevyužívají vůbec a některé je používají pouze částečně. Ideální je použít komplexní řešení, nejlépe manažerského informačního systému jako celku, nikoliv poskládaného z několika na sobě nezávislých systémů. Ty totiž spolu nemusí dostatečně komunikovat a při prepisu či převodu informací může docházet ke vzniku zbytečných chyb, především vlivem lidského faktoru.

Firma KNOMI využívá výhod jednotného systému BYZNYS, přestože ve svých počátcích neměla zakoupeny všechny moduly, které jsou k dispozici. Postupem doby, kdy docházelo k vývoji jak ve firmě KNOMI, tak ve společnosti J.K.R, byly moduly dokupovány a stále více se uplatňují v praxi. Dochází tím k modernizaci a automatizaci výrobních postupů, zjednodušování administrativy a snižování počtu chyb způsobených pracovníky ve výrobní i administrativní sféře.

Práce pojednává o konkrétním využití jednotlivých modulů manažerského informačního systému, jejich propojení s praxí a to nejen ve sféře výrobní, ale i v organizační a obchodní.

Ve své studii se věnuji rozboru informačních systémů a jejich využití, vysvětluji základní teoretické pojmy a sleduji uplatnění manažerského informačního systému v praxi.

Firma KNOMI patří mezi středně velké strojírenské podniky a vedení si systém BYZNYS VR zvolila jako ideální pro řízení firmy. Ve své práci se snažím zjistit, jaké jsou její ekonomické přínosy pro firmu. Okrajově se rovněž věnuji historii firmy, jejím produktům, odběratelům a minulým či budoucím projektům.

Část své práce věnuji rovněž i firmě J.K.R., její historii, postavení na trhu, spolupráci s firmami, které jí pomáhají při vývoji nových systémů a její expanzi na další trhy.



## **Cíl práce a volba metodologie**

Cílem bakalářské práce je zjistit přínos konkrétního manažerského informačního systému u dané firmy, jeho využití v praxi a zjištění výhod a případných nevýhod. Při analýze systému a jeho jednotlivých modulů chci prověřit fungování systému za chodu firmy. Na vybraných příkladech bych chtěla ukázat klady a případné zápory při vyžívání systému v podniku. Porovnáním situace ve firmě před zavedením systému BYZNYS se současností bych ráda poukázala na výhodnost zavedení systému a účelnost investice do implementace systému BYZNYS. Prověřením stávající situace bych také ráda zjistila možné nedostatky, a jak bych navrhovala tyto nedostatky v budoucnu odstranit. Konzultacemi se zaměstnanci firmy bych chtěla získat přehled o možnostech dalšího vývoje, což by mohlo vést k lepšímu využití systému. Můj nezaujatý názor by mohl sloužit vedení firmy k zamyšlení nad nalezenými nedostatky a jejich následné odstranění.

Ve své bakalářské práci jsme využila pouze standardní metody pro zjišťování daných skutečností. Na zjišťování externích informací o podnicích jsem využila internetové stránky a jejich informační prospekty. Pro zjišťování interních informací o podniku jsem použila interní zprávy. Na vnější analýzu informačního systému jsem využívala tištěné brožury firmy J. K. R. spol. s r. o. K interní analýze informačního systému používám zavedenou verzi systému a ukázky využívání systému konkrétními pracovníky.

K vytvoření mé bakalářské práce mě vedla snaha blíže poznat manažerský informační systém a jeho využívání v reálném prostředí, což bych ráda uplatnila ve své budoucí profesi. Znalost fungování manažerského informačního systému, ale i chodu firmy, by mi mohlo v budoucnu pomoci při případném rozhodování o volbě zaměstnání.

## Teoretická část

### 1 Informační systém

Nejprve bych se chtěla věnovat tomu, co to vlastně informační systém nebo podnikový informační systém znamená.

**Informační systém** – „je účelně definovaná neprázdná množina prvků a množina vazeb mezi nimi, přičemž vlastnosti prvků a vazeb mezi nimi určují vlastnosti chování celku.“ (GÁLA, Libor, POUR, Jan, ŠEDIVÁ, 2009, s. 23)

Systém je dále definovaný účelem, strukturou, vlastností systému a okolí i dalšími subsystemy.

Informační systém by měl ukládat informace podniku a dále s nimi pracovat.

Informační systémy se mohou věnovat různým okruhům, jako například:

- Dodavatelé a nákup
- Logistika
- Majetek
- Marketing
- Prodej
- Projekty
- Správa dokumentů
- Účetnictví
- Výroba
- Zákazníci
- Zaměstnanci

Všechny tyto okruhy jsou velmi důležité pro každodenní fungování firmy. Proto by systém měl obsahovat všechny tyto okruhy, aby firma nemusela současně pracovat s několika různými systémy. Systémy nemusí spolu plně spolupracovat, a tak by mohl nastat problém v každodenním fungování firmy.

**Podnikový informační systém** je v podstatě informační systém, který se orientuje hlavně na chod podniku.

Jeho účelem je přijmout informaci jako vstup. Po jejím zpracování vyprodukovat výstup, který může v další fázi systému fungovat jako vstup do dalšího subsystému. Informační systém lze chápat jako místo, kde vzájemně spolupracují množiny komponentů za účelem tvorby, zpracování a rozšíření informací. Prvky tohoto informačního systému jsou tvořeny uživateli a jejich informacemi.

Pro všechny systémy jsou nejdůležitější data a informace, které se do systémů metodicky vkládají, aby mohly být zpracovány do výstupů. *„Data jsou vlastně surovinou, ze které mohou vyvstávat informace.“* (SKLENÁK, Vilém a kol., 2001, s. 2)

Podnikové informační systémy můžeme rozdělit na několik systémů, které slouží k dosažení konkrétního cíle. Mezi ně patří MIS (Management Information System), ERP (Enterprise Resource Planning), BI (Business Intelligence), CRM (Customer Relationship Management) a SCM (Supply Chain Management).

Všechny tyto aplikace jsou v současné době potřebné pro fungování podniků. MIS pracuje s informacemi z ERP a systém nebo manažer s nimi může dále pracovat, což pomáhá k vyšší efektivitě chodu podniku.

ERP slouží převážně ke sbírání a ukládání dat do podoby, která umožní dále s nimi pracovat. Například z oblasti výroby sbírá data o jednotlivých výrobcích, aby manažer výroby mohl s těmito informacemi dále pracovat jako například čas výroby výrobku, materiál, použité nástroje. Díky těmto informacím, které systém uchovává, má lepší orientaci mezi výrobky, a tak se mu snadněji plánuje výroba.

Aplikace CRM zase pomáhá při komunikaci či zkvalitnění vztahu se zákazníky. Systém by měl zobrazovat data o odběrateli, jako jsou například jeho objednávky, reklamace, komunikace s odběratelem a výše poskytnutých slev. Všechny tyto informace jsou velmi důležité pro další jednání s odběrateli.

Systém CRM slouží především pro styk s dodavatelem. V systému by se měly objevovat informace jako seznam zboží nakupovaného od dodavatele, jeho ceník, doba dodání či záznam o reklamaci.

Systemům nebo také aplikacím ERP, BI, CRM a SCM se budu v následujících kapitolách věnovat, protože jsou nedílnou součástí systému MIS. Z aplikací jako jsou ERP, CRM, SCM bere systém MIS informace, bez kterých by se neobešel, a aplikace BI je další částí nebo rozšířením systému MIS.

## 1.1 Management Information System – MIS

Manažeři musí mít neustálý přístup k aktualizovaným datům, a proto je nezbytné, aby byly všechny aplikace, ze kterých systém sbírá data, aktualizovány a správně propojeny.

MIS je pak aplikace, která poskytuje manažerům informace. Důležité je, že MIS neslouží k získávání informací, ale k práci s informacemi. MIS je orientován na řízení podniku v oblastech ekonomických, obchodních a finančních. Pomáhá pak manažerům při rozhodování v těchto oblastech.

Pomocí analýz v MIS můžeme počítat například náklady a zisk, cash flow, obchodní potenciál či využití kapacity výroby.

Kvalitní MIS můžeme poznat podle hodnocení E. F. Codd. FASMI.

- **Fast:** systém by měl na dotaz odpovídat co nejrychleji.
- **Analysis:** systém by měl poskytovat jednoduché tvorby analýz či reportů.
- **Shared:** systém by měl poskytovat sdílení informací v celé firmě.
- **Multidimensional:** systém by měl poskytovat mnohorozměrný pohled na analýzy tj. z různých úhlů.
- **Information:** systém by měl poskytovat pouze kvalitní a správné informace.

Účelem manažerského informačního systému je co nejrychlejší získávání informací o podniku a vnitřních podnikových informací, které ovlivňují samotný chod podniku.

Za hlavní znaky kvalitního MIS jsou považovány například:

- Snadná orientace v podnikové výkonnosti
- Sdílení informací, analýz, změn
- Profesionální design

- Podpora uživatelských změn
- Provádění změn v reálném čase
- Podpora simulací
- Podpora vkládání dat
- Sdílení informací napříč podnikem formou automatické distribuce, webu
- Otevřenost systému k budoucímu vývoji
- Splnění požadavků FASMI

## 1.2 Enterprise Resource Planning – ERP

*„ERP je typ aplikace, který umožňuje řízení a koordinaci všech disponibilních podnikových zdrojů a aktivit. Mezi hlavní vlastnosti ERP patří schopnost automatizovat a integrovat klíčové podnikové procesy, funkce a data v rámci firmy.“* (GÁLA, Libor, POUR, Jan, ŠEDIVÁ, 2009, s. 160)

Aplikační systém ERP lze chápat v informačním systému jako zdroj dat i pro další typy aplikací v tomto systému. Chyba v systému ERP vede ke špatné kvalitě i dalších aplikací v celém systému. Je proto nezbytné, aby se co nejvíce snížila chybovost, ať už systému nebo vzniklá lidským faktorem.

Funkcionalita ERP je velmi rozsáhlá, u každého dodavatele ERP systémů může mít jinou strukturu a nabízet tak různé podmoduly. V následujících bodech se budu zabývat několika moduly, které by měla obsahovat většina systémů dodávaných různými poskytovateli ERP systému. Každý z těchto modulů, podle mého názoru zjednodušuje práci s daty, a proto by měly být nedílnou součástí každého systému.

- Řízení financí – tento modul by měl obsahovat pohled na finanční data v celé organizaci a efektivně provádět finanční operace. Systém by měl obsahovat tyto funkce:
  - Hlavní kniha – zde by měla být možnost provádět uzávěrky, účtovat, zpracovávat účetní výkazy, finanční toky, zaznamenávat transakce mezi pobočkami a mezipodnikové transakce.
  - Řízení pohledávek – usnadňuje zpracovávat platební podmínky, řešení upomínek či zálohové platby.

- Řízení závazků – řídí platby faktur, párování faktur s dodávkami.
- Řízení vztahů k bankám – umožňuje vyhodnocování bankovních zůstatků, plateb či podporu elektronických plateb od zákazníků či platby dodavatelům.
- Nákladové účetnictví – plánuje náklady.
- Správa dlouhodobého majetku - zaznamenává životní cykly a příjem dlouhodobého majetku.

Modul může zobrazovat přehledy finančních operací podniku a zajišťovat shody systému s aktuální legislativou. Je nezbytné, aby systém měl vždy aktuální přehled o legislativě, jinak by byly informace, které jsou v něm ukládané špatné, a proto nepoužitelné.

- Prodej a marketing – modul se zaměřuje na podporu zákazníků, marketingu a řízení prodejních aktivit. Jako předešlý modul nabízí také několik funkcí:
  - Správa příležitostí - zobrazení obchodních příležitostí, reálných, ale i nereálných.
  - Zobrazení vztahů – vztahy mezi dodavatelem a podnikem, odběrateli a podnikem či zaměstnanci a jejich firmou.
  - Řízení prodeje – sleduje prodej, zisky z prodeje či plánování budoucích prodejů.
  - Řízení marketingu – poskytuje, podporu při vytváření marketingových kampaní a jejich vyhodnocování.
  - Telemarketing – utváří seznamy pro telemarketing ze seznamu odběratelů.

Modul pomáhá snižovat časovou náročnost a zefektivňovat analýzy prodejních a marketingových operací. Dále pomáhá zkvalitňovat vztah se zákazníkem pomocí přehledných objednávek, nabídek a služeb.

- Řízení nákupů a skladů – modul pomáhá při orientaci nákupů a plánování výroby na sklad. Může obsahovat podmoduly jako jsou:
  - Řízení skladových zásob – eviduje příjem a výdej na sklad, materiály pro výrobu, pomocné položky potřebné k výrobě, pohyby mezi sklady, zmetkovost.
  - Řízení nákupu – zaznamenává objednávky, eviduje příslušných pomocných materiálů a dodací listy.

- Řízení dodavatelů – zaznamenává dodavatelské ceny, množství dodavatelů, informace o dodavatelích.

Modul zobrazuje množství materiálů a výrobků na skladě, takže přináší přehled o počtu výrobků, které je potřeba dokoupit.

- Řízení lidských zdrojů – modul umožňuje evidenci zaměstnanců a jejich přidělení na pracovní místa. Může se dělit na několik podmodulů:
  - Správa organizace – pomáhá při rozdělení zaměstnanců na konkrétní pracovní pozice, vytvoření nových pozic, přerozdělování pozic na pracovišti.
  - Personální evidence – eviduje pracovníků, jejich pozice, kvalifikaci, absenci.
  - Správa kvalifikace – pomáhá při výběru nového zákazníka podle jeho kvalifikace, a případně chybějící kvalifikace na pracovišti.
  - Řízení výkonnosti a rozvoje pracovníka – pomáhá při odměňování za odvedenou práci.
  - Náborové operace – poskytuje podporu při tvorbě nových náborových operací a při rozhodování v rámci náborových operací.
  - Správa kurzů – poskytuje přehled absolvování vzdělávacích kurzů.

Modul zobrazuje kvalitu personálních kapacit a podle potřeby navrhuje možnosti doplnit potřebné vzdělání prostřednictvím pomocných kurzů. Sleduje množství a výši vyplacených odměn a absenci zaměstnanců.

Tento modul by měl být nezbytnou součástí každého výrobního podniku. Je velmi důležité, aby bylo možné přesně plánovat výrobu a mít přesný přehled z čeho, jak a pomocí jakých prostředků se výrobky vytváří. Nedílnou informací o výrobcích by měla být doba, za kterou se výrobek vyrábí. Všechny tyto informace by měl systém ukládat, zpracovávat a poskytovat manažerovi a pomáhat mu tak při plánování výroby.

- Výroba – modul se zaměřuje především na výrobu, plánování, plnění a řízení výroby. Tento modul nabízí níže uvedené funkce:
  - Správa výrobních zakázek – umožňuje sledovat a archivovat výrobní zakázky, jejich plnění, a řízení nákupů od dodavatelů.

- Kusovníky – eviduje kusovníky (a jejich charakteristik) lze přiřazovat k jednotlivým zakázkám.
- Dílenské řízení výroby – výrobu rozděluje na jednotlivá střediska a zaznamenává přípravky použité při výrobě.
- Sledování stavu výroby – zaznamenává nedokončenou výroba, aktuální stav výroby.
- Prognostika a plánování výroby – umožňuje optimalizování výroby, omezení výroby vzhledem k nedostatečnému množství materiálu na skladě, plánování výroby s ohledem na časovou náročnost výrobků.
- Řízení výrobních postupů – umožňuje stanovení technologických postupů při výrobě určitého výrobku, kalkulaci použitého materiálu a odpadu.
- Sledování nákladů na výrobu – pomáhá při analýze a výpočtu nákladů na výrobu určitého výrobku na konkrétním stroji či středisku.
- Sledování výrobních úkolů – sleduje jednotlivé fáze výroby.
- Operativní plánování - umožňuje změnu plánu již začatých či čekajících zakázek do výroby.
- Řízení výroby – rozděluje výrobu na konkrétní střediska, stroje.

Modul Výroba umožňuje sledování a přípravu výroby v jednom modulu. Manažer díky tomu může rychle reagovat na vyskytující se problém.

- Správa servisu – modul se orientuje na servisní operace a vyhodnocování jejich ekonomické stránky, jako jsou náklady a výnosy. Modul nabízí tyto funkce:
  - Servisní zakázky – pomocí tohoto podmodulu lze vytvářet zakázky buď ručně či automaticky, pomáhá při specifikace servisních případů.
  - Objekty vyžadující servis – obsahuje požadavky na servis.
  - Servisní smlouvy – pomáhá vytvářet servisní smlouvy a ceny operací, eviduje jejich frekvence a úhradu.
  - Správa oprav – eviduje nahlášené chyby, vrácené výrobky a jejich opravy.

Modul Správa servisu tak umožňuje rychlou reakci na požadavky zákazníků při poskytujícím servisu.

- Účtování projektů – modul může poskytovat informace a podporovat řízení projektů. Jako předešlé moduly může obsahovat:



- Řízení projektů – zde se uchovávají informace o důležitosti projektů, podle čehož jsou zařazovány do výroby.
- Výnosy a nedokončené práce – zde jsou uvedené možné výnosy z projektů a zakázky, které nejsou momentálně dokončeny, ale jsou již v procesu výroby.
- Specifikace projektů – v této části jsou uvedeny seznamy pracovníků či strojů, které se budou podílet na daném projektu.
- Fakturace spojená s projekty – fakturují se zde práce či materiál svázaný s projektem.
- Dodavatelský řetězec projektů – zde jsou uvedeni dodavatelé, kteří na daný projekt materiál dodávají.

Modul Účtování projektů umožňuje přehlednost projektů, které byly zahájeny, ukončeny či čekají na zahájení. V modulu se také můžeme dozvědět, kdo a kde na zakázce pracoval, jeho náklady či dodavatele materiálů.

### 1.3 Business Intelligence – BI

*Business Intelligence - BI – „sada procesů, know-how, aplikací a technologií, jejichž cílem je účinně a účelně podporovat řídicí aktivity ve firmě. Podporují analytické, plánovací a rozhodovací činnosti organizací na všech úrovních a ve všech oblastech podnikového řízení.“ (GÁLA, Libor, POUR, Jan, ŠEDIVÁ, 2009, s. 217)*

#### Komponenty řešení BI

- **Produkční databáze** - jsou databázové aplikace, ze kterých BI sbírá všechny své informace. Jedná se například o aplikace ERP, CRM, SCM, ale i Excel. Tyto databáze jsou ve většině případů jediným vstupem informací do BI.
- **ELT** - Extract, Transform and Load – neboli datová pumpa. Jejím úkolem je vybrat a náležitě upravit informace a nahrát je do požadovaného skladu dat.
- **EAI** - Enterprise Application Integration – jsou využívány ve zdrojových aplikacích. Slouží k integrování podnikových systémů a redukování počtu vzájemných rozhraní. Na rozdíl od ELT fungují v reálném čase.

- **DSA** - Dočasná úložiště dat – hlavním úkolem je dočasné uložení netransformovaných dat ze systému. Jde o nepovinný komponent v BI.
- **ODS** - Operativní úložiště dat – jako u předchozího úložiště DSA jde o nepovinnou komponentu v BI. Obsahuje data bez historie a mění informace po každé aktualizaci. Na rozdíl od DSA úložiště ODS obsahuje již konzistentní data.
- **DWH** - Datový sklad – je stálý, časově rozlišený, subjektivě orientovaný a integrovaný sklad dat pro podporu managementu.
- **DMA** – Datové tržiště – jsou na rozdíl od datových skladů určeny pro menší okruh uživatelů.
- **OLAP databáze** - na rozdíl od datových skladů mají již předem zpracovaná data podle hierarchie. „*Informační technologie, založená především na koncepci multidimenzionálních databází.*“ (VOŘÍŠEK, Jiří, POUR, Jan a kol., 2012, s. 294)
- **Reporting** – neboli analytické tabulky či přehledy, které mohou být časově spouštěny nebo formulovány pomocí specifických dotazů.
- **Analytické aplikace** – umožňují sledování firemních procesů, přistupují ke konkrétním datům, mohou být jednoduše ovládány.

#### Funkcionalita a aplikace BI

BI můžeme používat téměř ve všech lidských činnostech, kde můžeme sledovat a později analyticky vyhodnocovat ukazatele. BI lze využít například v oblasti prodeje, dopravy, nákupu, marketingu, financí, řízení výroby, řízení lidských zdrojů či dalších oblastech.

#### Efekty BI:

- Pomáhá pochopit podstatu obchodní a manažerské činnosti.
- Pomáhá proniknout do složitějších obchodů, výroby.
- Pomáhá sledovat různé vývojové trendy.
- Pomáhá rychle se orientovat v datech, a tím urychlit řešení problémů.
- Pomáhá se vypořádávat se skrytými problémy.

## 1.4 Customer Relationship Management – CRM

Podle mého názoru je CRM v dnešní době nezbytnou součástí firemních systémů. Tento systém není potřeba pouze v případech, kdy má firma jednorázové či velmi malé množství zákazníků. Pokud má firma však větší množství opakujících se odběratelů, je třeba, aby si ukládala informace o jednotlivých odběratelích do systému. Uložené informace pak slouží pro úspěšnější jednání s odběrateli a možnost rozvíjet s nimi další spolupráci. Kromě údajů o obratu, slevě či reklamaci, by měly poskytovat také informace o schůzkách s odběrateli. K tomu a dalšímu slouží právě uvedený systém CRM.

*„CRM představuje komplex aplikačního a základního software technických prostředků, podnikových procesů a personálních údajů, určených pro řízení a průběžné zajišťování vztahů se zákazníky firmy, a to v oblastech obchodních činností, zejména prodeje, marketingu a zákaznických služeb.“ (HÁLEK, Vítězslav., 2007, s. 173)*

Za hlavní funkci systému CRM můžeme považovat vytváření nových vztahů se zákazníky pomocí informací, které lze získat od stávajících zákazníků. Dále pomocí CRM můžeme sledovat požadavky zákazníků rozбором jejich komunikace a chování.

Systém CRM můžeme rozdělit na tři základní části:

- První částí je **operační CRM**, je orientován především na zákazníka a zefektivnění jeho požadavků. V této části systému nalezneme například objednávání zboží přes e-mail či e-shop, vytváření marketingových plánů, sledování konkurence, speciální požadavky zákazníků.
- Druhou částí je **kooperační CRM**, tato část systému slouží pro komunikaci se zákazníkem. (Zákazník obvykle upřednostňuje firmy, se kterými může pohodlně komunikovat prostřednictvím různých komunikačních kanálů.)
- Třetí částí je **analytické CRM** *„zahrnující aplikace znalostí o zákazníkovi a rovněž aplikace CRM na bázi datových skladů a dolování dat.“ (HÁLEK, Vítězslav., 2007, s. 174)*

Mezi další části CRM můžeme zařadit poskytování služeb zákazníkům v rámci záručních a pozáručních služeb během časového rozvržení. CRM aplikace dále firmám přinášejí možné specifické vlastnosti, jako jsou například detailní informace o daných zákaznících. Zákazníci mají možnost využívat kvalitnější informační služby o zakázkách. Dochází ke

zvýšení úspěšnosti zakázek díky informovanosti o konkurenci i zákaznících. V neposlední řadě i informace o realizovaných i potencionálních obchodech.

Do aplikace CRM můžeme počítat i aplikace:

- **Customer Intelligence (CI)**, která představuje funkci umožňující lepší poznání zákazníka - jaké má hodnoty, co preferuje a jaká je pravděpodobnost, že odejde ke konkurenci.
- **Customer Value (CV)**, spočívá ve výpočtech ziskovosti zákazníka v minulosti a budoucnosti, jeho přínosy jako zákazníka a případnou ztrátu.

## 1.5 Supply Chain Management - SCM

SCM by podle mého názoru měl pomoci hlavně v logistice a ve vztahu s dodavateli. Systém by měl zaznamenávat informace o tom, který z dodavatelů má nejkratší dobu dodání či nejlepší cenu. Manažer má tak možnost zvolit, co je pro daný moment potřebnější, zda rychlá dodávka, nebo delší dodávka ale nižší cena. SCM by měl při tomto rozhodování manažerovi pomáhat a poskytnout mu všechny potřebné informace.

Jde tedy o řízení dodavatelského řetězce - pomáhá při optimalizaci a zpřehlednění cesty materiálu od dodavatele přes výrobu až k spotřebiteli. Cílem je dosáhnout co nejefektivnější cesty pomocí využití všech zdrojů. Tento systém můžeme rozdělit do pěti oblastí. Každá tato cesta má význam v řízení dodavatelského řetězce.

1. Plánování – je jednou z nejdůležitějších činností.
2. Získávání – je označováno také jako nákup či obstarávání.
3. Výroba – označuje se tak celý proces vedoucí k výrobě (tedy i například kontrola kvality a balení).
4. Dodání – označováno jako logistika nebo distribuce.
5. Vrácení – jedná se o přijímání reklamovaných výrobků, vyhodnocení reklamace a zaslání nových výrobků.

**SCM** je rozděleno na dvě kategorie: první kategorií je aplikace pro plánování, druhou kategorií je aplikace pro realizaci.

- Aplikace pro plánování – pomáhá stanovit optimální cestu materiálu a zboží, aby se vyskytoval na daném místě v potřebný čas. Dále pomáhá při zjištění zásob ve skladu a formy přepravy od dodavatelů.
- Aplikace pro realizaci – slouží převážně k evidenci či sledování výrobních technologií. Jaké jsou fyzické zásoby na skladech, jak časté jsou objednávky a dodávky materiálu, výrobní časy jednotlivých výrobků, podpora řízení v dodavatelských řetězcích.

## **Praktická část**

### **2 J.K.R. spol. s r. o.**

#### **2.1 Základní charakteristika firmy**

J.K.R. spol. s r. o. je společnost nabízející podnikové informační systémy ERP. Hlavní sídlo firmy je v Příbrami. Další pobočky má společnost v Praze, Teplicích, Brně a další divizi má na Slovensku.

#### **2.2 Historie**

Společnost J.K.R. byla zapsaná do obchodního rejstříku 17. května 1991 u Městského soudu v Praze. J.K.R je jedna z předních softwarových společností produkující podnikové informační systémy v České republice. Společnost byla založena bez pomoci zahraničních investorů a cizího know-how. Nyní zaměstnává skoro 100 zaměstnanců a její roční obrat je kolem 100 milionů korun. Počet prodaných licencí firmy J.K.R se blíží k číslu 1 500.

V roce 2010 získala společnost řadu významných ocenění, například v květnu Extra Rated, v červnu se generální ředitel společnosti Ing. Vladimír Králíček stal finalistou soutěže Manažer roku 2009. V říjnu společnost dostala oprávnění používat označení IT produkt roku 2010 pro svůj modul BYZNYS Office.

#### **2.3 Zaměření podniku**

Hlavními produkty firmy J.K.R jsou softwarové systémy BYZNYS ERP, které patří v České republice mezi přední ERP ( Enterprise Resource Planning - plánování podnikových zdrojů) řešení pro střední a větší organizace. Programy BYZNYS jsou rozděleny na BYZNYS VR a BYZNYS Win. Rozdíl v těchto programech jsou hlavně ve funkci a z hlediska druhu podnikání. Hlavním cílem společnosti je maximální spokojenost uživatele jak se systémem, tak i s konzultační a metodickou podporou. Jako vizi má společnost

vyvíjet a nabízet kvalitní podnikové informační systémy s ohledy na společnosti a jejich potřeby.

## **2.4 Partneři společnosti J.K.R**

Firma J.K.R spolupracuje s několika firmami a díky tomu může rozšiřovat svoje nabídky a možnosti o produkty, které by sama nezvládla nabízet.

Hlavní firmy jsou:

Barco: významný poskytovatel řešení v oblasti využívání čárových kódů a bezdrátových technologií. Specializuje se především na oblast řízení skladů.

Microsoft: úzce spolupracuje na konkrétních implementacích podnikových informačních systémů. BYZNYS ERP využívá jako databázovou platformu MS SQL Server.

B Trade Czech: společnost, která se věnuje systému managementu jakosti ISO 9001:2001, jeho udržování, internímu auditování a neustálému zlepšování podmínek v podniku.

SAI Technologic: firma, která dodává docházkový systém Power Key, který je snadno propojitelný s programem BYZNYS. Uživatelé tak mohou jednoduchým způsobem přenášet údaje o docházce do informačního či mzdového systému.

Arsiqua systém: společnost zabývající se vývojem systému pro plánování a řízení výroby AROP.

Data Labs: firma orientovaná na záchranu a obnovu dat z památkových medií.

Troell: firma vyvíjející řešení IBYZNYS, nabízí jednoduchý a pružný internetový obchod či webové prezentace. Produkt řady IBYZNYS je plně provázán se systémem BYZNYS ERP.

## **2.5 Odběratelé**

Odběratele systému BYZNYS ERP můžeme rozdělit do několika skupin dle formy podnikání.

Do skupiny dopravní společnosti můžeme zařadit firmy s názvem: Dopravní podnik města Pardubice, ALFASPED LOGISTIK, NCTS či společnost KD Trans.

Neziskové a příspěvkové organizace jsou: Český svaz ledního hokeje, 1. základní škola Příbram či Zdravotnické zabezpečení krizových stavů.

Obchodní společnosti: Koberce K+K, KOVOŠROT KLADNO, Městská tržnice Karlovy Vary, TECHMAT, VLTAVA-LABE-PRESS.

Účetní firmy: AUDIT & CONSULTING, Fasco či KLAUS.

Stavebnictví: Rubikon stavby, CENTRAL GROUP.

Výrobní firmy: RAVAK, KNOMI, TRYON.

Zakázková výroba: SPOJTAV, VESKOM, MOOPEX

Toto je pouze pár jmen a skupin z českých podniků, které používají systémy BYZNYS od společnosti J.K.R. Je tedy vidět, že patří mezi rozšířené systémy v České republice. Každým rokem zvětšují svoji působnost po Česku a Slovensku.



## 3 BYZNYS

### 3.1 BYZNYS ERP

ERP systémy dovedou přijímat konkrétní požadavky dané společnosti a reagovat na ně. Systém by měl ovládat základní zpracování firemní agendy. Důležité však je, jak se dokáže dále přizpůsobovat konkrétním potřebám organizace. Jinak to bude vypadat u výrobní společnosti, a jinak u autodopravce, obchodní organizace, či účetní nebo poradenské společnosti.

Systém BYZNYS ERP má pro tyto účely v sobě nástroj, který se jmenuje PUV - prvky uživatelské volnosti, kdy si daný podnik může určit z nabídky, co si bude konkrétně přát a co nevyužije. Podle toho si objednává.

Mezi prvky uživatelské volnosti patří uživatelské menu, doplnění nových uživatelských položek do struktur, uživatelské nastavení tabulkového zobrazení ve formuláři, spuštění aplikace ve vyjmenovaných místech zpracování, validace hodnot objektů a uživatelská úprava formuláře.

BYZNYS ERP nabízí pro své odběratele různé druhy systémů podle rozdělení do skupin dle druhu podnikání.

Pro obchodní společnosti nabízí systém BYZNYS funkce, které řeší zmíněnou oblast od pořízení prvotního dokladu až po reportování obchodním partnerům. Mnoho let zkušeností analytiků, testů a konzultací garantuje úspěšné nasazení systémů v těchto oblastech:

- Řešení maloobchodního prodeje
- Mobilní sběr dat
- iByznys
- Řešení logických procesů pro velkoobchodní společnosti
- Skladovací oblast
- Doprava
- Řešení čárových kódů

Byznys ERP je efektivním nástrojem pro řízení výroby ve většině výrobních odvětví. S jeho pomocí lze snadno a rychle řídit výrobu v různém odvětví, například

v elektrotechnice, výrobě nábytku, papírenství, stavebních prefabrikátů, kovárnách či strojírenství. Výrobní model je vhodný pro sériovou, ale i kusovou výrobu, podporuje výrobu na sklad, ale i zakázkovou výrobu. Konzultanti J.K.R. garantují úspěšné nasazení systému v těchto oblastech:

- Plastikářská výroba
- Strojírenská výroba
- Elektrotechnická výroba
- Slévárenská výroba

Odborové funkce

- Příprava výroby
- Plánování výroby
- Sledování výroby
- On - line zadání výrobních hlášení
- TPV (technické plánování výroby)

Firmy, které se zaměřují na zakázkové zpracování a poskytování služeb, mají velmi specifické požadavky. Systém umožňuje úspěšné nasazení dle požadavků v těchto oblastech:

- Řízení zakázkových operací
- Projektové řízení
- Obecné služby

Odborové funkce

- Zakázky a obchodní případy
- Řízení projektů
- Časové události
- Evidence činnosti na zakázkách

System BYZNYS ERP je vhodný pro vlastní vedení účetnictví a s tím spojené agendy, ale i pro vedení účetnictví dodavatelským způsobem. Konzultanti se v oblasti zaměřují především na

- Detailní nastavení účetních předkontací
- Automatizaci rutinních a kontrolních procesů
- Výkaznictví a uživatelské výstupy
- Evidenci a archivaci dokumentů a záznamů

Odborové funkce

- System multiverzních firem (umožňuje vést různé na sobě nezávislé společnosti v rámci jednoho systému)
- Celostátní výkazy
- Tiskový manažer
- Kontrolní mechanismy
- Manažerský systém Excellent

BYZNYS je vhodným řešením také pro neziskové a příspěvkové organizace. System na jejich požadavky reaguje podporou prvotní evidence až na napojení účetního systému státu. J.K.R. se zaměřují v tomto sektoru na

- Specifika účetnictví
- Automatizaci kontrolních procesů
- Evidenci a archivaci dokumentů a záznamů
- Výkaznictví a export do účetního systému státu

Odborové funkce

- Evidence podacího deníku a CSD
- Celostátní výkazy
- Obchodní případy a zakázkový modul
- Automatické definovatelné kontrolní mechanismy
- Účetní doklady

### 3.2 BYZNYS Win

System je určen pro společnosti, které chtějí sjednotit podnikové agendy nebo získat pomocníka pro komfortní zvládnutí základních ekonomických agend.

BYZNYS Win nabízí řešení pro plánování a řízení všech klíčových podnikových procesů. System byl navržen tak, aby maximálně zvýšil efektivnost ve všech důležitých procesech. BYZNYS Win se neustále rozvíjí.

Je považován za základní stavební kámen digitálního nervového systému firmy. Skládá se z modelů:

- Finanční účetnictví
- Fakturace
- Pokladna
- Bankovní operace
- Mzdy a personalistika
- Manažer
- Doprava
- Výroba
- Excellent
- Informace
- Workflow

System je projektován pro zvládnutí vysokých nároků z hlediska objemu zpracování dat.

Je založen na každodenním, rutinním používání fakturační, pokladní, skladové, mzdové a finanční účtárny. Po aktualizaci jednotlivých účetních knih dochází k okamžitému zjištění výsledku celého hospodářského subjektu v reálném čase.

Další výhodou tohoto systému je, že při implementaci systému řízení jakosti jsou možnosti propojení vrstevové dokumentace s informačním systémem, zjednodušení přístupu pracovníků k jakékoliv části dokumentace ISO, zapracování metodiky pracovních postupů ze systému do dokumentace ISO, a tím zprůhlednění procesů firmy i pro následné a necertifikační audity a využití výstupu ze systému – statistiky rozpracované zakázky, saldo jako podkladů pro postupy v dokumentaci ISO

System plně podporuje jazykové varianty. Zabezpečuje komplexní překlad menu, všech sestav a interaktivní komunikace s uživatelem. V současné době je k dispozici slovenština, angličtina a němčina.

Je zde zabezpečeno sledování salda, středisek, DPH, účtování v cizích měnách. Důraz je kladen také na řešení a podporování manažerského rozhodování.

System BYZNYS Win plně podporuje požadavky normy ČSN EN ISO 9001:2001.

System podporuje komunikaci s prostředky Microsoft OFFICE. Tabulky lze přímo přenést z Microsoft Excel. Při korespondenci jsou využívány šablony Microsoft Word.

System zasílá sestavy a zprávy prostřednictvím e-mailu či sms na mobilní telefony.

### **3.3 BYZNYS VR**

Řešení BYZNYS VR je nejvyšší verzí v třídě BYZNYS ERP. System podporuje nejnovější trendy ICT. Základem systému je dosažení většího uživatelského komfortu za pomoci vyšší pružnosti systému a nastavitelné až do úrovně individuálního uživatelského nastavení. System VR je napojen na kancelářské aplikace Microsoft Office 2007. Výrazným rysem systému je komplexní podpora víceúrovňového projektového plánování a řízení s napojením na moduly zakázek a informace či na obchodní případy společnosti.

System VR podporuje nejenom stejné moduly jako Win, ale také Evidence majetku, Skladové hospodářství, Zakázky, BYZNYS BI, CRM a projektové řízení.

Mezi nové vlastnosti systému se řadí například vývoj na technologii NET společnosti Microsoft, podpora nových trendů, optimalizace pro MS Windows Vista a podpora nejnovějších formátů – DOCx a XPS.

Na základě každodenního chování uživatele při práci došli vývojáři společnosti J.K.R k závěrům, že by měli zapracovat na atraktivitě, ergonomii a designu systému.

V oblasti atraktivita to mohou být například:

- Definice motivů a podbarvení formulářů a objektů - je to v podstatě možnost, aby si každý zákazník sám definoval, jaký obrázek či barvu bude jeho systém mít.

- Nastavení ikon a plochy systému – je to přizpůsobení pracovního prostředí v systému.
- Nastavení vlastního přehledu – slouží k lepší přehlednosti u zákazníka, a proto si toto upravuje každý ze spotřebitelů sám.
- Zobrazení grafů pomocí grafických komponentů MS Office 2007 - možnost modifikace vlastností grafů pomocí nástrojů MS Excel.

V oblasti ergonomie jsou tyto novinky:

- Formátování textů – možnost změny vizuální podoby textů
- Automatické texty
- Uložení třídění přehledů
- Centrální vyhledávání a další

## **4 KNOMI spol. s r. o.**

### **4.1 Základní charakteristika podniku**

KNOMI spol. s r. o. je výrobní společnost, která má hlavní sídlo v Praze. Firma má dále jedno výrobní a ekonomické středisko v Libereckém kraji, a to v Bratříkově, další provoz - expediční a montážní středisko v Koberovech. Poslední pobočka firmy je na Slovensku s názvem KNOMI Martin spol. s r. o.

### **4.2 Historie**

Společnost KNOMI byla zapsána do obchodního rejstříku u Krajského soudu v Ústí nad Labem. Obchodní a výrobní činnost byla zahájena 1. 1. 1993, kdy převzala výrobu po Zemědělském družstvu Svornost, dále jen ZD Svornost.

ZS Svornost vyrábělo hydraulické rychlospojky a šroubení již od roku 1975. Firma KNOMI navazovala na dlouholetou tradici a zkušenosti.

V prvních letech provozovala společnost i zemědělskou výrobu. Tuto část ale odprodala a zaměřila se na kovovýrobu.

Společnost byla založena čtyřmi společníky, kteří měli každý podíl 25%. Firma začínala na počtu 36 zaměstnanců. V roce 2008 měla firma největší počet zaměstnanců, a to až 82. S příchodem ekonomické krize bylo ale nutné některé lidi propustit kvůli nedostatku zakázek, a proto se počet zaměstnanců snížil na 40. Postupem času však někteří byli přijati zpět. V nynější době má firma 47 zaměstnanců, a proto patří do skupiny středně velkých podniků. V roce 2010 došlo ke změně majetkové struktury společnosti tím, že odešel jeden společník a počet společníků se tedy snížil na tři.

V dnešní době firma KNOMI dokončila výstavbu nové výrobní a skladové haly ve středisku v Bratříkově.

### 4.3 Zaměření podniku

Firma KNOMI je jedním z největších výrobců hydrauliky na území České republiky. Mezi hlavní činnosti firmy KNOMI patří výroby rychlospojek, šroubení, trubek, kovoobrábění a spojovací prvky pro hydraulické obvody.

**Rychlospojky** – firma KNOMI vyrábí rychlospojky s kuličkovým zámkem ve velikostech 5, 10, 12 a 20 podle daných norem. Jde o zcela běžné typy rychlospojek, které se používají v mobilních hydraulikách. Rychlospojky RK mají bajonetový zámek a jsou rozšířené především v České republice a na Slovensku. Jde o typ rychlospojek, který je velice spolehlivý a odolný proti poškození. Dalším typem rychlospojek jsou šroubovací rychlospojky, které mají vylepšenou konstrukci a používají se v některých typech traktorů firmy Zetor.

**Šroubení** – nepoužívanější druh šroubení se vyrábí z oceli a nyní nově i z nerez. Vyrábí se v rámci norem: ČSN, DIN, ISO a SAE. Šroubení můžeme rozdělit na přímá šroubení, která se vyrábějí z tyčových polotovarů a tvarovky, které jsou vyráběny z výkovků. Firma KNOMI vyrábí šroubení normalizované a nenormalizované, které má jiné druhy závitů či atypické tvarovky. Záleží pouze na požadavku zákazníka a schopnosti výrobních strojů.

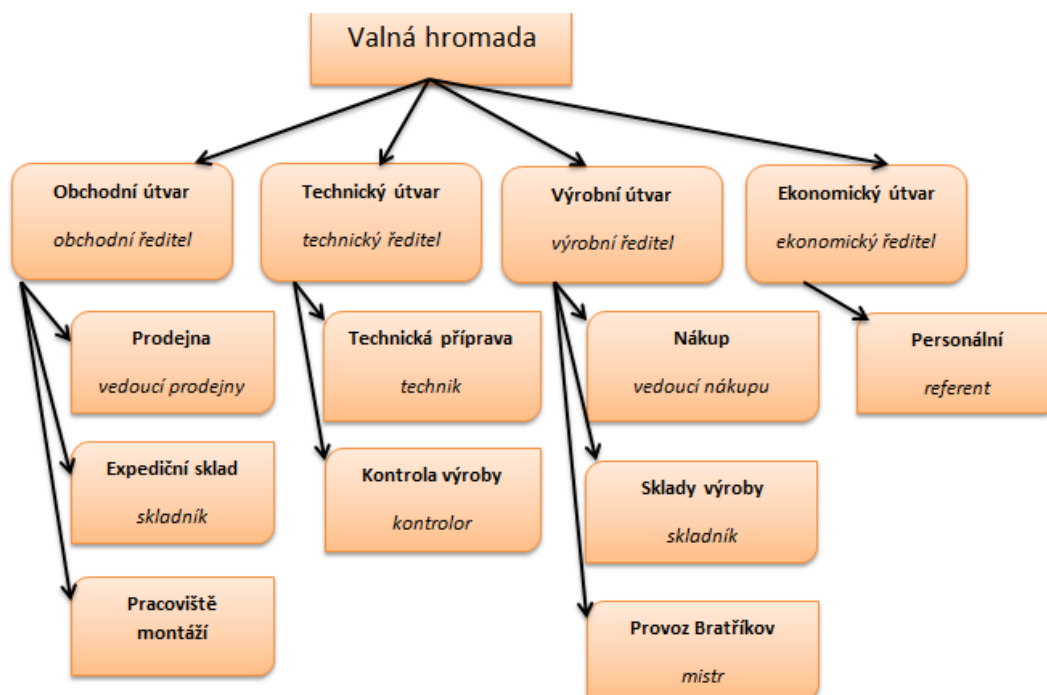
**Trubky** – výroba ohýbání trubek včetně montáže koncovek se rozvíjí již několik let. Se zákazníkem se spolupracuje od fáze návrhu až po konečnou sériovou výrobu.

### 4.4 Struktura firmy

Společnost má nejvyšší orgán valnou hromadu, která je tvořena třemi společníky. Jedná se o statutární orgán firmy. Společníci mají mezi sebe rozděleny čtyři útvary podniku, a to obchodní, technický výrobní a ekonomický útvar



Obrázek 1: Struktura firmy KNOMI



Zdroj: Vlastní zpracování

Zaměstnanci jsou z 80 % muži, a to díky fyzicky náročné práci a ovládnutí CNC a CN strojů, zbývajících 20 % je tvořeno ženami, většina z nich pracuje na montáži.

#### 4.5 Výrobní část

Výroba vlastních výrobků je prováděna na strojích CNC, které jsou dovezeny od italského výrobce. Obrábění výrobků je prováděno na vkládacích automatech. Společnost také provádí ohýbání trubek, na které se pájí šroubení a k tomu slouží CNC ohýbačka.

#### 4.6 Odběratelé

Mezi české odběratele firmy KNOMI patří například Zetor, Tatra, Agrostroj Pelhřimov, Iveco.

Mezi zahraniční odběratele patří firmy Iveco France, Grene.

## 4.7 Projekty firmy

Společnost za dobu svého fungování realizovala několik investičních a neinvestičních projektů. Několik projektů bylo spolufinancováno pomocí strukturálních fondů Evropské unie. Firma investuje každý rok ze svých vytvořených zdrojů do nákupu několika nových CNC strojů, zařízení na kontrolu kvality a speciálního vybavení k CNC strojům

V posledních deseti letech firma realizovala například tyto projekty: Projekt na výstavbu nové skladové haly, pořízení dvanácti CNC obráběcích strojů a jejich příslušenství, vícepolohové křížové suporty a jejich podavače, zavedení ERP a CRM systému pomocí vlastních a dotačních prostředků (OPPI - ICT v podnicích), vývojové centrum, které bylo spolufinancováno prostředky na OPPI – Potenciál, školicí středisko pomocí dotačních prostředků na OPPI – Školicí střediska, zavedení nové rychlospojky do sériové výroby pomocí dotačních prostředků OPPI – Inovace, stejně jako Výroba nových spojů hydraulických obvodů.

Firma má v několika budoucích letech v plánu také přístavbu skladovací haly, z důvodu neustálého zvyšování výroby, dále pořízení nových výrobních strojů či rozšiřování exportu do dalších zemí Evropské unie.

## 5 Popis modulů manažerského informačního systému

### 5.1 Všeobecná charakteristika systému

Manažerský informační systém BYZNYS byl ve firmě KNOMI nainstalován v roce 1994 po několika měsících výběru a porovnání možností s ostatními systémy na tehdejšímu trhu. Systém je neustále aktualizován a umožňuje tak získávat stále nové vstupní podmínky pro fungování firmy v souladu s planými zákony.

Systém BYZNYS byl vybrán pro jeho komplexnost v provázanosti mezi jednotlivými moduly, které usnadňují komunikaci mezi jednotlivými částmi podniku. Firma si tak nemusí pořizovat další jednotlivé systémy a není tak třeba odstraňovat chyby, které by mohly vzniknout při předávání dat mezi jednotlivými systémy. Systém BYZNYS je modulový systém skládající se z několika základních a nadstavbových modulů. Podle zaměření firmy si manažer může vybrat z nadstavbových modulů pouze ty, které odpovídají jeho potřebám.

V následující části popíši moduly manažerského informačního systému, z nichž některým se budu více věnovat v dalších částech mé práce.

**Finanční účetnictví** – umožňuje pořizování a zpracování účetních dokladů, vytváření sestav, sledování saldokonta, vytváření zákonných výkazů jako jsou přehled DPH, Výkaz zisků a ztrát, Hospodářský výsledek. Zároveň umožňuje export těchto výkazů prostřednictvím datových stránek příslušnému úřadu.

**Fakturace** – umožňuje vytváření odběratelských faktur ve všech jejich podobách, to znamená zálohové, proforma faktury, daňové doklady, zahraniční faktury a dobropisy. V tomto modulu může pracovník zapisovat dodavatelské faktury, vést evidenci upomínek, penalizací a zápočtů. Tento modul je propojen s moduly Pokladna a Bankovní operace, a tím umožňuje automatický zápis úhrad do knih faktur.

**Pokladna** – hlavní funkcí tohoto modulu je vytváření příjmových a výdajových pokladních dokladů a vedení pokladní knihy. Pokladní knihy i doklady je možné vést v tuzemské či zahraniční měně. Modul je provázán nejen s modulem Fakturace, ale i s modulem Skladového hospodářství, čímž umožňuje tisk účtenek za vydané zboží.

**Bankovní operace** – dovolují vytváření příkazů k úhradě a likvidaci bankovních výpisů. Je zde umožněna obousměrná elektronická komunikace s bankami. Bankovní příkazy jsou odesílány automaticky na bankovní účty, čímž se zrychluje práce odpovědného pracovníka a v maximální míře se minimalizuje možnost lidské chyby.

**Evidence majetku** – umožňuje tvorbu a vedení inventárních karet dlouhodobého, hmotného a nehmotného majetku. Odpovědný pracovník zde může vytvářet odpisový plán, vypočítat daňové účetní odpisy, rovnoměrné i zrychlené v souladu s obecně platnými zákony. V modulu může odpovědný pracovník provádět rekapitulaci majetku podle středisek nebo vytvářet seznamy majetku dle data.

**Mzdy a personalistika** – obsahuje mzdovou a personální agendu. Každý pracovník zde má své osobní číslo v kmenovém souboru, kde se zadávají údaje potřebné k výpočtu mezd, srážek ze mzdy, nároků na dovolenou a typ pracovního poměru. Tento pravděpodobně nejčastěji aktualizovaný modul je základní součástí integrovaného systému BYZNYS.

**Skladové hospodářství** – dovoluje drobnou evidenci stavu zásob v libovolném počtu skladů a pohyb materiálu v podniku ze skladů do výroby a zpět. Při zavedení manažerského informačního systému BYZNYS do firmy je potřeba rozhodnout se a zvolit jeden ze způsobů oceňování zásob. Máme k dispozici dva typy průměrování a FIFO.

**Zakázky** – tvoří nadstavbovou část programu. Způsob práce s touto částí závisí na konkrétní firmě a na stylu tvorby a evidence zakázek. Do každé karty zakázky se mohou zobrazit materiálové a mzdové náklady, ostatní přímé a nepřímé náklady a výnosy ze zakázek. Manažer zde může získat představu o ziskovosti jednotlivých zakázek, ale podoba karty zakázky a její využití závisí na konkrétním uživateli.

**Informace** – je modul sloužící k sledování informačních toků ve firmě, vytváření plánovacích kalendářů, evidování pošty, zadávání úkolů a ke kontrole jejich provedení. Modul umožňuje sledování, využívání platebních karet CCS. Neméně důležitou součástí je zadávání úkolů jednotlivým pracovníkům a možnost jejich kontroly vedoucími pracovníky.

**Doprava** – nabízí možnost sledovat náklady a výnosy na jednotlivé zakázky, tvorbu cestovních příkazů tuzemských i zahraničních, plánování jízd a rezervací vozidel. Dispečerovi usnadňuje práci při kontrolování stavu vozidel, školení řidičů, sledování provozu vozidel a evidenci knihy jízd.

**Manažer** – modul zabývající se informováním vedoucích pracovníků o stavu firmy, k čemuž slouží obchodní a ekonomické ukazatele. Pomáhá při rozhodování managementu firmy. Je rozdělen do tří základních okruhů – obchodní, ekonomická a provozní část.

**Výroba** – patří mezi nadstavbovou část manažerského informačního systému firmy J.K.R., vznikl jako integrované partnerské řešení firmy FUGASOFT spol. s r. o. Modul vychází ze společné databáze a číselníků a je provázaný s dalšími moduly systému. Především s modulem Skladové hospodářství, Zakázky, Finanční účetnictví a Mzdy a personalistika.

**CRM** – vychází z anglických slov Customer Relationship Management. Nabízí uživatelům evidenci a analýzu vztahu se zákazníky. Je rozdělen do základních čtyř částí. První Evidence vývoje vztahu se zabývá způsobem nalezení zákazníka a první kontakty s ním. Druhá část je Analýza obchodních partnerů, která zahrnuje kategorizaci partnerů, velikost jejich marží a výběr základního sortimentu, který obchodní partneři požadují. Třetí část se nazývá Nástroje pro podporu prodeje. Pomáhá při tvorbě marketingových akcí zohledňujících konkrétní potřeby a vztahy k jednotlivým partnerům. Poslední část se nazývá Komunikace s partnerem. Evidují se v ní telefonáty, faxy a záznamy ze schůzek, případně přijatá či vydaná korespondence.

**Workflow** – slouží jako nástroj automatizace podnikových projektů, vytváří šablony jednotlivých projektů, zajišťuje sledování a kontrolu příslušných projektů ve firmě. Jedná se o vyšší úroveň úkolového systému. Zároveň je zde možné srovnávat plán a skutečnost v porovnání časové náročnosti a vytíženosti pracovníků.

**BYZNYS BI** – modul určený pro rychlý přístup k přesným informacím pro potřeby managementu firmy. Jeho primárním účelem je analýza podnikových dat.

**Excellent** – nadstavbový modul umožňující manažerovi získat přehled o finančním stavu firmy, sestavit zákonné výkazy a vytvářet mezioční srovnání vybraných údajů. Vychází z Finančního účetnictví.

Firma KNOMI spol. s r. o. má zakoupené tyto moduly: Finanční účetnictví, Fakturace, Pokladna, Bankovní operace, Evidence majetku, Skladové hospodářství, Mzdy a personalistika, Zakázky, Doprava, Výroba, Manažer, Excellent, CRM a Informace.

Každý zaměstnanec ve firmě KNOMI, který má přístup do BYZNYSu má zadaná práva na jednotlivých modulech. Podle druhu jeho práce jsou tato práva omezena pouze na určité

části. V některých případech nemá zaměstnanec povolen přístup do určitého modulu vůbec nebo má pouze omezený přístup. Nejvyšší práva mají majitelé firmy a správce programu.

## 5.2 Fakturace

Je obtížné psát o situaci před zavedením systému BYZNYS, protože v této době firma teprve začínala. Období existence firmy, kdy se BYZNYS v KNOMI nepoužíval, trvalo pouze jeden rok. V té době bylo však jednodušší pracovat bez jakéhokoliv systému, protože tehdy byla v mnoha oblastech jednodušší legislativa.

Přesto bych v této kapitole ráda popsala, jak se postupem času přidávaly různé funkce v modulu Fakturace a jak nyní systém BYZNYS práci s fakturací zjednodušuje. Nejprve se zadávala data uskutečnění, vystavení a splatnosti faktur, dále předmět faktury a také, samozřejmě, částka bez DPH a DPH.

Postupem času se firma rozvíjela a přibývala jí dislokovaná střediska. Během vývoje legislativy se rovněž měnilo zadávání zdanitelného období. Díky nově zavedenému systému, se do jednotlivých zdanitelných období zúčtovávají pouze ty faktury, které do daného období patří a předchází se tak chybnému zaúčtování.

Nelze opomenout také formu platby, která se postupem času také zdokonalovala. Nyní se při zadání určuje, zda se daná faktura bude platit bezhotovostně ve dni splatnosti. Stačí, aby pověřená osoba pouze zadala souhlas a faktura je převedena do banky, kde pak systém vytvoří příkaz k úhradě a příslušná částka je odečtena z bankovního účtu v požadovaném termínu.

Postupem času se také zdokonalovala dokumentace k fakturám. Postupně se k fakturám připojovaly dodací listy a příjemky na sklad (které ale musí být vždy podepsány odpovědnou osobou). S následným vývojem firmy, ale i informačního systému BYZNYS, se zdokonalovala dokumentace faktur v elektronické podobě. Již několik let se ve firmě ukládají faktury, dodací listy, ale i příjemky na sklad (v podobě papírové i elektronické). Tato funkce velice pomáhá při hledání jednotlivých faktur, a to i z minulých let, protože systém ukládaná data uchovává po celou dobu.

Zdokonalování daného systému samozřejmě pomáhá i při účtování, kdy například účet odběratele či dodavatele umístí již na správnou stranu a účetní nebo odpovědná osoba pouze doplní účet nákladový, na který daná faktura patří.

Po vložení faktury do systému se také částka automaticky převádí do přehledu o DPH, ať už jako nákladová nebo výnosová položka.

Modul Dodavatelské faktury zjednodušuje práci již několik let a velmi pomáhá při orientaci mezi fakturami.

U odběratelských faktur je tomu podobně. Pomocí dalšího moderního modulu systému, který funguje s podporou čtecích zařízení, se jednotlivé položky patřící na danou fakturu, načítají automaticky.

V nedávné době se ve firmě KNOMI začalo také používat blokování partnera při určitém množství nezaplacených faktur. Systém partnera zablokuje a tím osobě, odpovědné za vystavování faktur, zabrání v posílání zboží danému partnerovi, dokud předchozí faktury neuhradí.

V několika nejbližších měsících by rádi ve firmě KNOMI zavedli další pokrokové opatření. S využitím programu BYZNYS by chtěli u odběratelských faktur zavést skenování potvrzených dodacích listů. Tento záměr je však složité implementovat v krátké časové ose, protože ne všichni partneři zasílají potvrzené dodací listy.

Stejně jako u dodavatelských faktur se faktury vydané účtují téměř bez lidského zásahu a převádějí do přehledu o DPH.

Vzhledem k datu vzniku firmy KNOMI a vzniku systému BYZNYS lze říci, že se systém vyvíjí paralelně s firmou. V letošním roce byla firma rozdělena (za pomoci systému BYZNYS) na několik středisek, do kterých se rozdělují jednotlivé faktury podle obsahu (např. Středisko obrábění, Středisko hadic, Středisko trubek a pak Režijní náklady).

Posledním přínosem tohoto systému v oblasti fakturace je to, že brání narůstání nezaplacených faktur firmě KNOMI. Vzhledem k tomu, že se systém zablokovává a odblokovává automaticky, podle splacených faktur, nikdo se nemusí zabývat tím, jestli odběrateli mohou být výrobky zaslány nebo ne. Díky tomu se firmě KNOMI objem nezaplacených faktur výrazně snížil.

**Tabulka 1: Náklady na modul Fakturace**

<b>Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Fakturace</b>	
Bankovní poplatky za zasílání výpisů v tištěné formě před zavedením systému za rok	5 000
Bankovní poplatky za zasílání výpisů v tištěné formě po zavedení systému za rok	0
Snížení hodnoty nezaplacených faktur	200 000
Úspora mzdových nákladů v závislosti na úspoře času při práci s fakturami za rok	151 074
Náklady zaměstnavatele na hodinovou mzdu zaměstnance na jednu hodinu	198
Úspora poštovného za rok	30 976
Poplatek za vedení modulu za rok	6 500
Náklady na služby daňového poradce před zavedení systému za rok	51 000
Náklady na služby daňového poradce po zavedení systému za rok	36 000

Zdroj: Vlastní zpracování interních informací

Firma má stále paušální náklady za práci daňového poradce. Během provozu programu se zlepšila návaznost jeho práce na legislativu a nejsou již nutné pravidelné návštěvy daňového poradce, kdy kontroloval správnost zaúčtování faktur a správnost vyplnění přiznání daně k přidané hodnoty. Proto se náklady snížily z 51 000 Kč na 36 000 Kč ročně.

Jednou z položek, které firma za vedení účtu bance platila, v předchozím období bylo zasílání bankovního výpisu v tištěné podobě. Cena zaslání jedno výpisu byla 5 Kč za jeden výpis. Firma měla čtyři bankovní účty - každý s denní periodicitou, průměrně tedy ročně obdrželi 250 výpisů k jednomu účtu. Rozvoj programu BYZNYS umožnil stahování elektronických výpisů přímo do systému a tak již není jejich zasílání jinou formou potřeba.

Zavedením zablokování obchodního partnera, který přesáhl stanovenou dlužnou částku, došlo ke snížení celkových nezaplacených faktur z průměrných 21 000 000 Kč na průměrných 16 000 000 Kč, a to aniž by se prodloužila doba splatnosti faktur. Snížení zadluženosti o 5 000 000 Kč vede k úspoře 200 000 Kč. Tyto peníze by musela firma zaplatit, aby mohla pokrýt dlužnou částku úvěrem (při předpokládané výši úroků 4%, kterou jsem zjistila dotazem u managementu vedení společnosti).

Před zavedením systému se faktury vystavovaly v programu Excel, průměrná doba vystavení takového faktury byla přibližně 15 minut. Při dnešním způsobu vystavování faktur trvá vytvořit fakturu přibližně 2 minuty. Rozdíl tedy činí 13 minut, což při vystavení 3520 faktur ročně představuje 763 hodin úspory. Mzdové náklady zaměstnavatele na zaměstnance činí 198 Kč na hodinu. Celková úspora je tedy 151 074 Kč za rok.



Zavedením odesílání faktur prostřednictvím e-mailů došlo k úspoře na poštovním. Odesíláním 3 520 faktur by stálo firmu na poštovním 38 720 Kč ročně. Někteří partneři bohužel stále trvají na tom, aby jim byly faktury zasílány poštou. Jedná se přibližně o 20% vystavených faktur. Úspora tedy činí 30 976 Kč ročně.

Náklady na údržbu modulu činí 6 500 Kč ročně. Přínosy programu ročně dosahují částky cca 402 050 Kč.

Z výše uvedených údajů vyplývá, že celkové úspory u modulu Fakturace tedy činí přibližně **395 550 Kč** za rok.

System umožňuje manažerovi zobrazovat tyto grafy:

- Objem fakturace po období
- Objem fakturace po dnech
- Pohledávky po splatnosti
- Diverzifikace faktur
- Poměrová diverzifikace
- Objem závazků po období
- Saldo obchodních případů

Jako ukázkou jsem si vybrala graf: „Objem fakturace po období“. Jsou zde zobrazena data z roku 2014 po měsících.

**Graf 1: Objem fakturace po obdobích**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

### 5.3 Evidence majetku

Evidence majetku byla ve firmě zavedena několik let po zavedení základního balíčku BYZNYS.

Hlavním přínosem tohoto modulu je výpočet odpisů. Před jeho zavedením se musely odpisy vypočítávat ručně a to často vedlo k chybám, a v důsledku toho delší době strávené počítáním těchto odpisů.

Veškerá evidence se vedla ručně, což rovněž zatěžovalo velkou měrou administrativní pracovníky.

Po zavedení systému BYZNYS modulu Skladové hospodářství se nejen zkrátila doba počítání odpisů každý měsíc, ale zároveň se zpřehlednil stav majetku a jejich odpisů. Modul snížil riziko chybovosti v podstatě na nulu, chyba způsobená lidským faktorem může nastat pouze při zadávání kritérií (zda se jedná o odpisy daňově rovnoměrné, daňově zrychlené nebo účetní odpisy, případně u ceny majetku). Tyto chyby se však již neobjevují, takže lze říci, že systém zamezil vzniku chyb způsobených lidským faktorem.

System umožnil manažerovi zobrazovat přehledy, se kterými může dále pracovat. Mezi přehledy patří:

- přehled odpisů a vstupních cen
- dlouhodobý hmotný majetek
- dlouhodobý nehmotný majetek
- hmotný investiční majetek
- nehmotný investiční majetek
- sestava vyřazeného majetku
- sestava daňových odpisů dle skupin pro daň z příjmů
- finanční přehled majetku
- místní seznam majetku

Nyní bych se ráda věnovala přínosům a nákladům na modul.

**Tabulka 2: Předpokládané výnosy a náklady na modul Skladové hospodářství**

<b>Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Evidence majetku</b>	
Náklady zaměstnavatele na zaměstnance za hodinu	226
Počet ušetřených hodin	22
Licenční roční náklady na modul	1 400

Zdroj: Vlastní zpracování z interních informací firmy KNOMI

Modul má hlavní přínos v menší chybovosti a větší přehlednosti při evidování majetku a jeho odpisů. Pro chod firmy nemá tak velký ekonomický význam jako ostatní moduly; umožňuje hlavně ušetření a zrychlení práce účetní. Před zavedením modulu vedla evidenční karty jako tabulku v programu Excel a její vyplnění trvalo účetní minimálně dvě hodiny měsíčně. Použitím programu se tato činnost zkrátila na dvě hodiny ročně, a to díky automatizaci celého systému.

Ušetřené náklady za práci účetní činí  $22 \times 226 = 4\,972$  Kč ročně.

Celkový ekonomický přínos tohoto modulu je **3 572** Kč ročně.

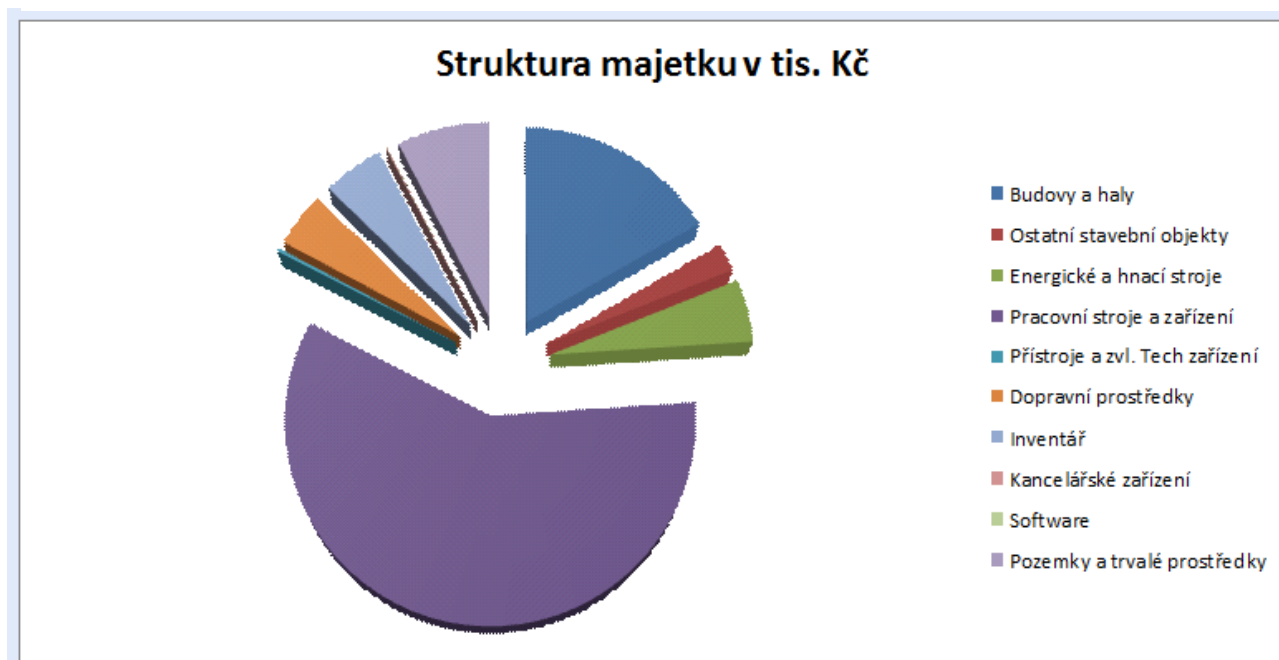
Nedílnou součástí a možností, kterou tento modul manažerovi poskytuje, jsou grafická zobrazení, která může používat při sestavování výročních zpráv či jiných informačních výstupů.

Grafy zobrazují:

- Strukturu majetku v tisících
- Strukturu drobného majetku
- Strukturu hmotného majetku
- Pořízený majetek
- Vývoj hodnoty majetku

Jako příklad jsem si vybrala graf: „Strukturu majetku v tisících“.

**Graf 2: Struktura majetku**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

#### 5.4 Skladové hospodářství

Modul Skladové hospodářství byl pro firmu KNOMI modulem zásadním, a proto se zaváděl také mezi prvními, spolu s moduly Mzdy a personalistika, Výroba, Fakturace.

Tento modul se zabývá hlavně výrobky, materiálem a nástroji na skladě. V minulosti firma KNOMI začínala pouze s několika výrobky, a proto nebylo složité se vyznat ve výrobcích či materiálu a nástrojích na skladě. Postupem času, jak se firma rozrůstala, zvětšoval se počet výrobků a skladové hospodářství se stalo nepřehledným.

V dnešní době firma produkuje kolem 8 000 druhů výrobků, které se skládají z různých kombinací dílů. Systém umožnil, aby každá kombinace měla své příslušné číslo, které jasně definuje, z čeho se kombinace skládá. Zároveň určuje, z jakého materiálu se vyrábí a jakým nástrojem se vyrábí. Modul poskytuje uživatelům i další dílčí informace.

Dříve se informace o výrobcích ručně zapisovaly do protokolů, ale zaznamenávaly se pouze u základních výrobků či polotovarů, které se případně musely ještě sestavit

dohromady. O nástrojích a materiálu však nebyl přehled. Objednávaly se těsně před tím, než byly vyčerpány. Často teprve, když během pracovního procesu došly, upozornila obsluha strojů mistra ve výrobě, že konkrétní materiál či nástroj chybí. Mistr pověřil nákupčího, aby vystavil objednávku.

Často se tedy stávalo, že se z uvedených důvodů zastavila celá výroba. Postupem času se objednávání chybějícího materiálu zdokonalovalo, a to za pomoci modulu v systému BYZNYs.

Program modulu umožňuje vytvořit několik druhů skladů. Proto firma KNOMI založila pro lepší přehlednost skladů několik. Jsou to: Sklad výrobků, Sklad výkovků, Sklad trubek, Sklad pro prodejnu, Sklad galvaniky, Sklad montáž, Sklad zmetků, Sklad materiálu, Sklad nástrojů.

Rozdělení skladů je důležité pro přehlednost. Nyní lze za pomoci systému přesně určit, na kterém místě ve skladu se jednotlivé položky nacházejí.

Sklad nástrojů se zakládal později, v souvislosti se zřízením pozice skladníka nástrojů. Tehdy bylo nutné zadat všechny nástroje do systému. Pouze tak bylo možné získat přehled a zároveň s těmito informacemi dále pracovat. Tyto informace používá skladník především pro vydávání nástrojů do výroby nebo pro informace nákupčímu, které nástroje potřeba doplnit.

Modul rovněž umožňuje manažerovi výroby zadávat objednávky do výroby. K tomu slouží Sklad výrobků poskytující informace, kolik je na skladě výrobků, které mají podlimitní stav. Tyto výrobky systém hlídá automaticky. Systém jejich seznam zobrazí manažerovi, a ten může s těmito informacemi dále pracovat.

Minimum výrobků se určuje podle obratu za předchozí tři měsíce a násobí se čtyřmi, aby byl znám předpokládaný počet výrobků na celý rok.

Modul je přínosem i pro vedoucího skladu; umožňuje, aby u každého výrobku nemusel vypisovat na výdejku ze skladu každou z položek konkrétního výrobku. Při zadání výrobků k výdeji ze skladu používá kategorii výrobek. Označení kategorie výrobku umožní, že se automaticky zobrazí všechny díly výrobku (pokud se z více dílů skládá). Například: Rychlospojka- zásuvka ISO-12 M18 panel se skládá z tělesa zásuvky ISO-12, kužele ISO-

12, vložky ISO-12, šroubení zásuvky M18 na panel, pružiny kuželky malé, pružiny přesuvky, vodička ISO 12,5, kuliček 12kusů, o kroužku, plochého kroužku a přesuvky.

Mezi další možnost patří přesun mezi sklady. Příslušný doklad může nahradit doklady výdejku a příjemku mezi sklady.

Nyní bych se ráda věnovala přínosům a nákladům na tento modul.

**Tabulka 3: Předpokládané přínosy a náklady na modul Skladové hospodářství**

Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Skladové hospodářství	
Úspora v pořizování nástrojů	210 066
Racionalizace skladu	196 545
Licenční náklady na vedení modulu za dva roky	17 000

Zdroj: Vlastní zpracování interních informací firma KNOMI

Před zavedením skladu nástrojů byly během jednoho roku pořízeny nástroje za 1 207 917 Kč. Vzhledem k tomu, že nebyly správně evidovány, docházelo často k jejich ztrátě nebo předčasnému opotřebením. Nikdo ze zaměstnanců za ně nenesl hmotnou odpovědnost. Po zavedení evidence a správného určení opotřebenosti nástrojů, při přepočtu na stejný objem výroby, došlo ke snížení nákladů za nákup nástrojů na 997 851 Kč. Vznikl rozdíl 210 066 Kč.

Zavedením racionalizace ve skladu došlo ke snížení hodnoty skladovaných výrobků z původních 30 710 217 Kč na 25 796 583 Kč. Díky racionalizaci se nyní nehromadí na skladu výrobky několik let, ale v optimálním případě jsou zde maximálně jeden rok. Pomocí racionalizace došlo k úspoře 196 545Kč, tyto peníze by firma zaplatila, aby mohla pokrýt bankovní úvěr, který by musel mít hodnotu 4 913 634Kč a byl by zúročen 4%.

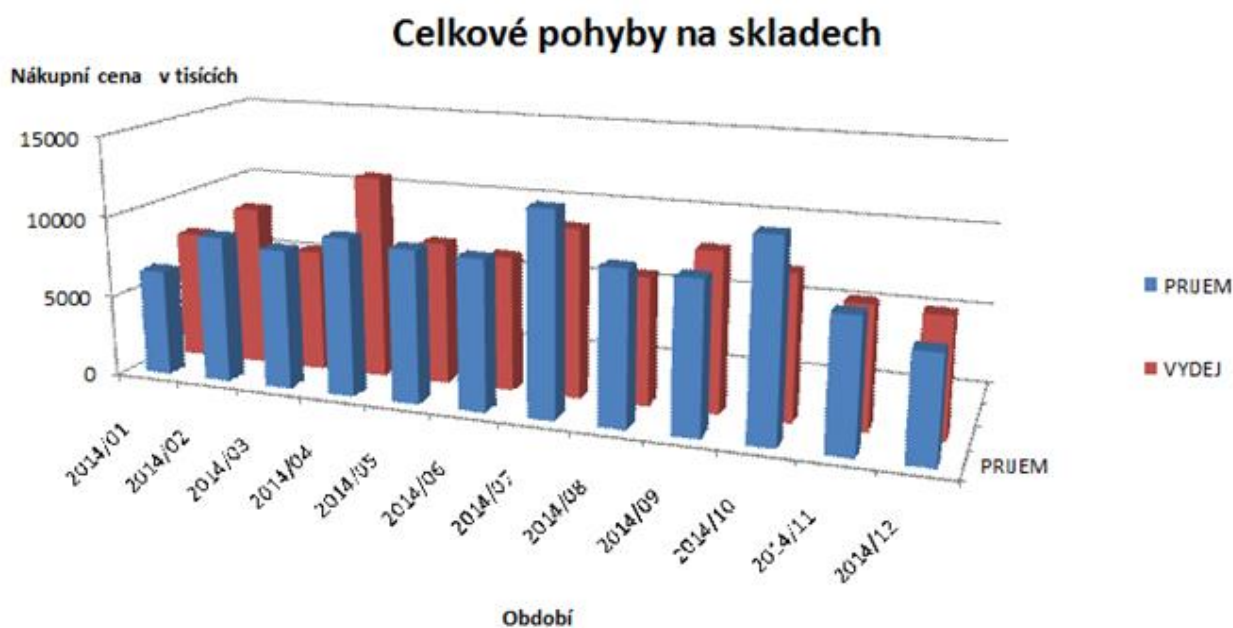
Hodnotu úspory jsem určila součtem úspor při pořizování nástrojů a úspor vzniklých racionalizací skladu, od čehož jsem odečetla cenu licenčních poplatků za dva roky. (Racionalizace a zavedení skladu nástrojů probíhaly během dvou let.) Provoz modulu Skladové hospodářství během dvou let, kdy byla zavedena racionalizace a Sklad nástrojů, ušetřil, po započítání dvou licenčních poplatků za modul, **389 611 Kč**.

Modul dovoluje manažerovi, mimo jiné, také zpracovávat informace graficky a s nimi dále pracovat na vývoji výroby. Na základě informací posledních několik let vytváří potřebné analýzy. V tomto mu pomáhá modul, který automaticky vytváří níže uvedené grafy.

- Pohyby na skladech
- Struktura zásob dle skupin
- Podíl skladů na ceně zásob
- Ziskovost prodeje
- Rentabilita prodej
- Obrátkovost zásob

Jako ukázkou jsem vybrala graf: „Pohyby na skladech“

**Graf 3: Celkové pohyby na skladech**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

## 5.5 Mzdy a personalistika

Při konzultaci s účetní firmy KNOMI jsem se dověděla, že systém BYZNYS znamenal pro zpracovávání mezd a personálních údajů velký přínos. Před zavedením tohoto systému se personální listy vyplňovaly ručně. U každého zaměstnance se zaznamenávaly údaje jako

jméno, příjmení, rodné číslo, bydliště, rodinný stav či informace o vyživovaných dětech. Na tyto formuláře se také každý měsíc vypisovaly částky mzdy, odpracované hodiny, základ daně či příspěvky na děti. (viz. Příloha 1) Každý rok se tedy musely sepisovat nové listy všech zaměstnanců. Mzdy se před systémem zpracovávaly několik dní, protože se počítaly na kalkulačce a všechny údaje (včetně odvodů) se ručně zaznamenávaly na papír. Případné chyby tak v účtárně hledali i několik hodin, než všechny tyto údaje prohlédli.

S příchodem systému BYZNYS se vše postupně zjednodušilo, nemusely se každý rok vypisovat nové listy zaměstnanců, mzdy se také přestaly počítat ručně, kdy každý měsíc po doplnění informací (jako např. odpracované hodiny) systém vypočítává mzdy automaticky. S vývojem legislativy se systém zdokonaloval až do dnešní podoby, kdy (pomocí elektronické docházky a zaznamenávání zhotovených výrobků pomocí čárových čteček) vypočítává mzdy sám a vyplňuje i příkazy k úhradě na zaměstnancův účet. Díky tomu nyní stačí, aby se mzdám věnovala ve firmě jediná osoba (navíc pouze několik hodin), která zadává pouze svátky či dovolenou.

Modul Mzdy a personalistika má proto pro firmu KNOMI velký přínos: Především znamená ušetřený čas, který systém poskytuje mzdové účetní při její práci. Velmi důležitá je skutečnost, že systém sleduje sám platnou legislativu, která se s každou aktualizací obnovuje.

Dalším přínosem pro účetní je pomoc při ročním vyúčtování daní (před zavedením systému musela rovněž vše počítat a nyní si výsledky pouze ze systému vytiskne).

Velmi důležitým přínosem je propojenost s ostatními moduly, ale také s ostatními programy, například s již zmiňovaným docházkovým systémem a čtecími zařízeními na zaznamenávání úkolů při výrobě. Pomocí těchto systémů jsou pracovníci peněžně ohodnoceni, v modulu Skladové hospodářství jsou zaznamenávány již vyrobené výrobky či zaznamenávána stadia výroby. Pomocí BYZNYSU jsou tato data automaticky načítána a nemusejí se tedy ručně zadávat, což by znamenalo mnoho času navíc při vytváření mezd. Tato propojenost má tedy přínos jak v modulu Mzdy a personalistika tak i ve Skladovém hospodářství, který ukazuje přehled výrobků na skladě ale i jednotlivé kroky ve výrobě.



Nyní bych se ráda věnovala nákladům na pořízení a řízení modulu Mzdy a personalistika.

**Tabulka 4: Náklady na modul Mzdy a personalistika**

Náklady na modul Mzdy a personalistika	
Nový modul a zavedení v korunách	30000
Roční poplatky za vedení v korunách	11000
Měsíční poplatek z vedení v korunách	916
Náklady zaměstnavatele na vytváření mezd za hodinu v korunách	226
Počet hodin vytváření mezd bez systému	112
Počet hodin vytváření mezd se systémem	8

Zdroj: Vlastní zpracování interních informací

Před zavedením systému BYZNYS trvalo vypočítání mezd 14 dní. Bohužel nejde jednoduše porovnat tehdejší a současné náklady, protože náklady zaměstnavatele činila v roce 1993 přibližně 45 korun, a v letošním roce je to 226 Kč za měsíc.

Náklady zaměstnavatele na výpočet mezd jsou následující: hodinová základní mzda pracovníka + sociální a zdravotní poplatky, které platí zaměstnavatel. Po konzultaci s účetní firmy jsem vypočítala, že tyto náklady činí 226 Kč za hodinu.

Vytváření mezd před zavedením systému by přišlo podnik na  $112 \times 226 = 25\,312$  Kč za měsíc a 303 774 za kalendářní rok.

Vytváření mezd se systémem BYZNYS stojí zaměstnavatele  $8 \times 226 + 916 = 2\,724$  Kč za měsíc, a to včetně poplatku za provoz systému BYZNYS. Roční náklady zaměstnavatele i s poplatky jsou 32 688 Kč.

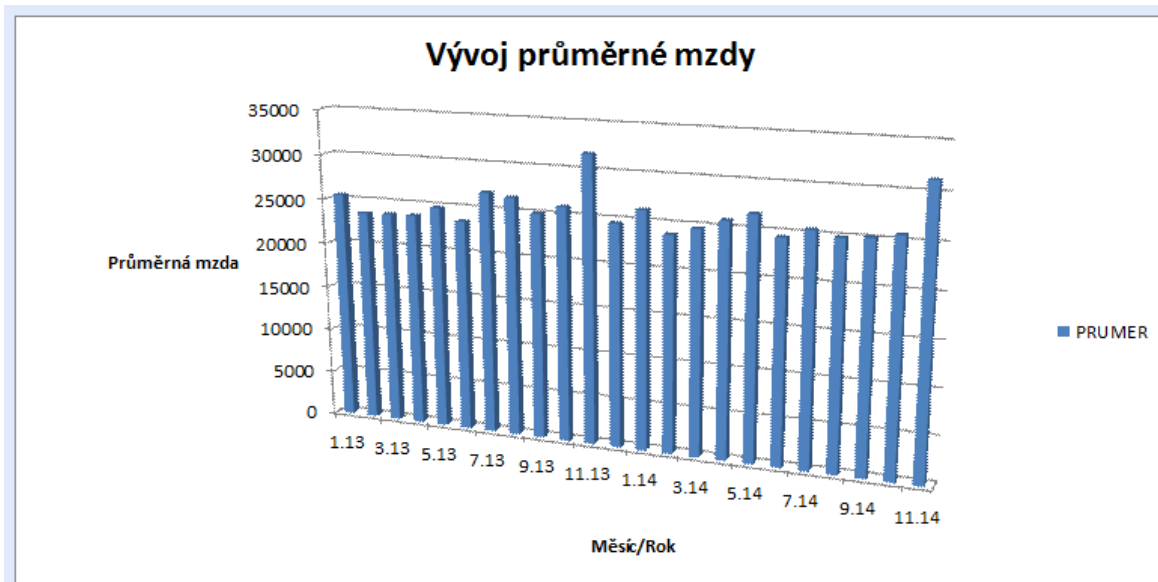
Rozdíl, který zaměstnavatel ušetří, je tedy **271 086** Kč.

Manažer má i v tomto modulu grafická zpracování. Jsou jimi:

- Průměrná mzda
- Čistá mzda
- Úkolové mzdy
- Objem mzdových nákladů
- Struktura zaměstnanosti
- Struktura hrubých mezd
- Dovolené v roce

Jako první ukázkou jsem si vybrala grafické zpracování „Průměrné mzdy“ v letech 2013 a 2014 po měsících.

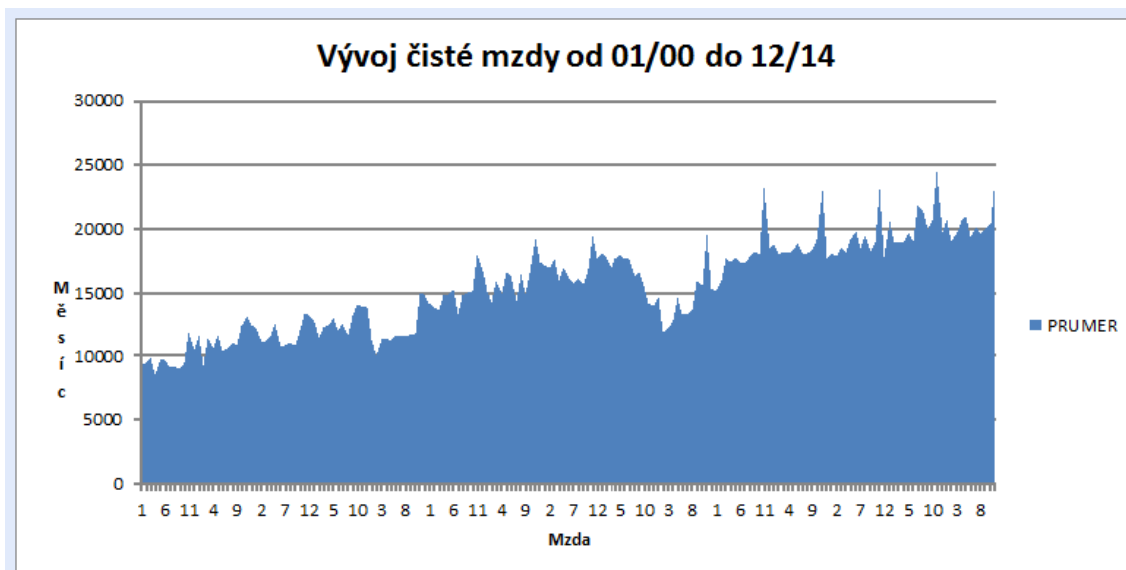
**Graf 4: Vývoj průměrné mzdy ve firmě**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

Druhou ukázkou grafického zobrazení, jsem si vybrala „Vývoj čisté mzdy“. Zobrazeno v letech 2000 až 2014.

**Graf 5: Vývoj čisté mzdy ve firmě od roku 2000 do 2014**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

## 5.6 Doprava

Modul Doprava patří mezi novější moduly ve firmě KNOMI; slouží především pro přehlednost využívání služebních automobilů.

Firma KNOMI disponuje několika služebními automobily a před zavedením tohoto modulu se stávalo, že vznikal zmatek v jejich půjčování. Bylo nepřehledné, kdy je potřeba zařídit STK nebo pravidelné prohlídky v servisu.

Obchodní oddělení zaměstnává v současné době tři pracovníky, kteří používají jeden automobil. Následkem špatné komunikace docházelo k situaci, kdy si všichni sjednali obchodní jednání na různých místech v jediný den. Jiný automobil si například půjčují čtyři zaměstnanci a nebylo přehledně určené, kdo se stará o stav vozidla nebo kdo z nich ho použil naposledy.

Některé cesty jsou pouze na několik hodin, ale jiné trvají i několik dnů. Délku trvání krátkodobých cest (trvajících maximálně několik hodin) nelze vždy přesně odhadnout (a naplánovat) a někdy se plánují pouze s několikahodinovým předstihem. Dlouhodobé cesty jsou však hlášeny několik dnů dopředu. Ve firmě proto musí zůstat minimálně jedno auto pro náhodné krátkodobé cesty.

Sami zaměstnanci uznávají, že zavedení nového systému bylo nezbytné. Přešle zavedené systémy však spočívaly pouze v tom, že zaměstnanec informoval kolegu, že si auto půjčuje nebo tuto skutečnost zapsal na tabuli. Tento systém byl však nepřehledný i proto, že firma je rozdělena na dvě střediska, takže proto bylo nutné zavést jeden integrovaný systém, do kterého by měla přístup obě střediska a zlepšit tak přehled o tom, kdo jaké auto momentálně používá.

Díky modulu Doprava se tyto problémy vyřešily. Každý automobil má svůj kalendář, do kterého se zapisuje, na který den si kdo rezervoval konkrétní automobil. Po zadání poznávací značky se zobrazí kalendář, který je rozdělen barevně. Zelená barva je barva víkendu, modrá označuje začátek nebo konec neschválené rezervace. Fialová barva pak začátek a konec schválené rezervace, žlutě podbarvená pole označují dny mezi počátkem a dnem konce rezervace. Tmavě žluté pole označuje víkend během rezervace a červená nově zaznamenanou rezervaci.

**Obrázek 2: Kalendář automobilu**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Leden	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po
Únor	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po			
Březen	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt
Duben	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne
Květen	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út
Červen	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	
Červenec	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne
Srpen	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st
Září	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	
Říjen	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po
Listopad	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	
Prosinec	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so	ne	po	út	st	čt	pá	so

Zdroj: Převzato od firmy J.K.R

Každý, kdo má přístup k služebnímu automobilu, si musí kontrolovat stav vozidla. Pomáhá při tom i tento systém, který hlídá mj. sledování a vyhodnocování statistik – STK, výměnu olejů a pneumatik. Nedílnou součástí je plánování školení řidičů, sledování dodržení norem, automatické převedení transakcí z platebních karet CCS do systému. Možné je rovněž sledování opotřebení pneumatik pomocí navigačního systému GPS.

Tento systém rovněž umožňuje manažerovi či majiteli prověřit podezření, že zaměstnanec používá automobil nevhodným způsobem. (Je např. možné zjistit nadměrné opotřebení automobilu vlivem nesprávného způsobu jízdy nebo pohyb vozidla v místě, kde by se neměl nacházet.)

Mezi další přínosy, které systém po zavedení umožnil, je sledování knihy jízd, a tak je možné mít přehled o cestě jednotlivých vozidel.

V tomto modulu tudíž jde především o kontrolu - stejně, jako u některých jiných modulů (například modul Finanční účetnictví).

Rada bych se nyní věnovala nákladům a přínosům na modul.

**Tabulka 5: Předpokládané přínosy a náklady na modul Doprava**

<b>Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Doprava</b>	
Meziroční snížení nákladů na pohonné hmoty	4 000
Nákup modulu	20 000

Zdroj: Vytvořeno z interních informací firmy KNOMI

Modul Doprava patří mezi poslední zakoupené moduly a jeho ekonomický přínos ještě není zcela prokázán. V současné době u tohoto modulu převažují náklady, protože byl zakoupen teprve v minulém roce. Náklady na pořízení tohoto modulu se firmě zatím ještě nevrátily. Díky jeho zavedení a důsledné kontrole pohybu vozidel při služebních cestách došlo k meziročnímu snížení nákladů na pohonné hmoty o cca 4 000 Kč.

Současný přínos je sice záporné číslo **-16 000** Kč, ale vedení firmy předpokládá, že investice do modulu se během následujících čtyř let vrátí.

## 5.7 Výroba

Modul Výroba byl zaveden jako jeden z prvních modulů v systému BYZNYS. Před jeho zavedením se výroba plánovala v Excelu. Do té doby často docházelo k problémům, protože o tom kdo a co objednával, existoval záznam pouze na papíru. Často se stávalo, že se výrobek nedal naplánovat do výroby, jelikož se písemný záznam s objednávkou od zákazníka ztratil a objednávka nebyla vyřízena.

S vývojem firmy se musel vyvíjet i systém na zavádění výrobků do výroby aby už k podobným problémům nedocházelo. Dalším důvodem pro koupi tohoto modulu bylo i rozšiřování firmy a pořizování nových strojů. Na začátku firma vlastnila pět strojů, nyní jich už má dvacet. Proto je velice důležité, aby byly všechny výrobky správně a rychle naplánovány do výroby a jejich výrobě nic nebránilo.

Modul lze rozdělit do dvou samostatných částí. První částí je technická příprava výroby, kterou můžeme označit pro zjednodušení jako TPV. Druhou částí je řízení výroby.

### 5.7.1 TPV

Slouží k vytváření a uchování informací o jednotlivých výrobních postupech výrobků firmy KNOMI. Informace v systému umožňují zjistit přesné rozměry konkrétních výrobků a použité technologie při jejich výrobě. Pomocí nich a na základě znalostí tvarové a technologické podobnosti může manažer díky systému snáze připravit plán výroby a určit finanční i časovou náročnost při přípravě výroby nových typů výrobků. V modulu se nacházejí všechny pracovní postupy, nejvíce se manažer však zajímá o aktuální předpisy, které systém zobrazuje jako první a slouží jako předpis pro výrobu daného výrobku. V této části se zaznamenávají důležité změny v popisu výrobku či technologií. Správnou interpretací výsledků systém manažerovi pomáhá při rozhodování, zda je výhodnější nakoupit od dodavatele a kterou část je výhodné vyrobit vlastními silami.

Důležitou částí TPV je i technologický postup. Ten se skládá z posloupnosti operací, které obsahují důležité údaje pro plánování výroby a určování časové i finanční náročnosti jednotlivých výkonů, popisují jednotlivé části výroby a vyjmenovávají všechny potřebné pomůcky a veškeré strojní vybavení k výrobě konkrétního výrobku.

Pracovní postupy a montáže jsou aktualizovány i několikrát do roka, a proto je důležité, aby se v systému stále aktualizovaly a seřizovač si mohl tyto aktualizace otevřít v systému a pracovat podle nich. Pokud by se nedostala aktualizovaná verze k seřizovači, mohl by špatně seřídít stroj a výrobky by byly nepoužitelné.

Pokud by se tyto dokumenty předávaly pouze v tištěné formě, mohly by se ztratit či založit v první směně, a tak by seřizovač na druhé směně o změně již nevěděl a špatně by seřídil stroj.

### 5.7.2 Řízení výroby

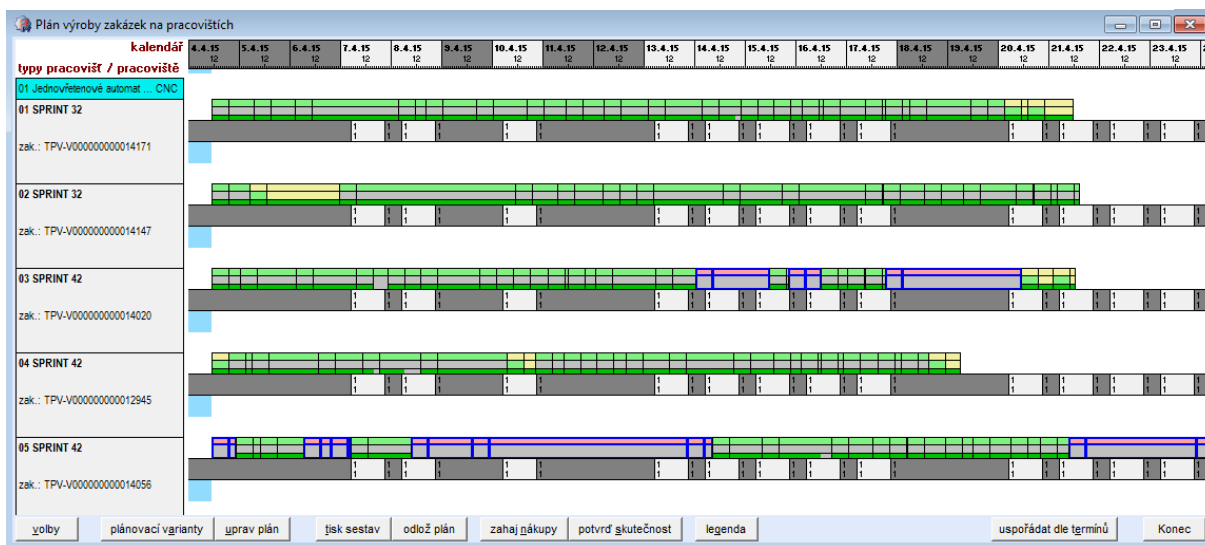
Dělí se na přípravu výroby, plánování výroby a sledování výroby. Systém vyhodnocuje manažerovi požadavky na výrobu, které se získávají z modulu Skladové hospodářství; manažer pak za pomoci systému určuje prioritu jednotlivých objednávek. Převod do výroby probíhá v několika fázích. Na začátku se zjistí, zda existují již schválené technologické postupy v TPV a případně se vybere nejvýhodnější z nabízených možností.

V další fázi systém umožňuje plánování výroby na jednotlivá pracoviště. Určí se návaznost výroby na jednotlivých pracovištích a termíny dokončení jednotlivých operací. V konečné fázi určí manažer odpovědnou osobu k seřízení určitých strojů, vyskladnění materiálu a osobu zodpovědnou za dodržování konkrétních termínů. Podle stupně automatizace výroby na jednotlivých pracovištích se vše děje automaticky nebo je nutná osobní účast zainteresovaných pracovníků.

Prostřednictvím výrobních příkazů, průvodky a soupisů materiálu je možné neustále sledovat výrobu a určit stupeň rozpracovanosti jednotlivých výrobků a jednotlivých sérií. Systém tak manažerovi zobrazuje aktuální stav výroby. Informace se do systému mohou zadávat pomocí snímačů čárových kódů. Čárové kódy mají k dispozici osoby zodpovědné za výrobu konkrétního výrobku a za danou zakázku. Toto sledování zároveň umožňuje operativní změny plánu výroby v případě, že se výrazně odlišuje skutečná výroba od předpokladu. Zároveň jsou zde vytvářeny podklady pro mzdy jednotlivých zaměstnanců, kteří jsou vypláceni úkolově. Tyto údaje jsou pomocí čtecích zařízení zavedeny do systému Výroba a systém si informace automaticky převádí do modulu Mzdy a personalistika.

Tento modul umožňuje plánování výroby na jednotlivá místa, stroje a časy, ale také pro kontrolu procesu výroby. Je nedílnou součástí práce manažera výroby.

**Obrázek 3: Plánování na jednotlivé stroje**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

Bez tohoto modulu by nebylo v dnešní době plánování snadné. TPV manažerovi pomáhá při rozlišování a objednávání zakázek na výrobu a nezmizí, dokud nejsou naplánovány v části modulu Řízení výroby, a tak se dá říct, že se již nemůže opakovat problém z minulosti, kdy některý zákazník nedostal objednané zboží.

Řízení výroby tak umožnilo manažerovi výroby / mistrovi nejen plánování výroby na jednotlivá místa, ale i kontrolu stavu daných zakázek a kontrolu např. produktivity určitého zaměstnance nebo celkové produktivity ranní či odpolední směny. Na základě těchto zjištění je možné přerozdělit jednotlivé zaměstnance do opačné směny, aby se zvýšila nebo srovnala produktivita jednotlivých směn.

Nedílnou součástí tohoto modulu, která slouží pro kontrolu jednotlivých let, mohou být i grafické výstupy. Systém umožnil srovnávat letošní rok s roky předešlými a zjišťovat tak produktivitu práce ve firmě v porovnání s minulostí. Tyto výstupy slouží nejen pro manažera výroby ale i pro majitele firmy při zhodnocování produktivity firmy. Grafická zobrazení se dají využívat například i ve zhodnocení ve výroční zprávě firmy.

Mezi grafy, které se využívají při zhodnocení produktivity práce, patří například:

- Přehled nákladů na zakázky
- Využití pracovišť výrobou
- Plnění původního plánu po zakázkách
- Plnění původního plánu po pracovištích
- Vytížení výrobních pracovišť
- Stav zpracování zakázek
- Výskyty vad po pracovištích
- Výskyty vad po vadách

Náklady a přínosy modulu:

**Tabulka 6: Předpokládané přínosy a náklady modulu Výroba**

<b>Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Výroba</b>	
Úspora pracovní síly na rok	372 600
Finanční úspora díky plynulosti výroby za rok	525 000
Licenční roční náklady na modul	8 500

Zdroj: Vlastní zpracování interních informací firmy KNOMI



Před zavedením modulu Výroba plánovali dva zaměstnanci výrobu pomocí tabulky v programu Excel. Zavedením programu došlo k výraznému zjednodušení, zpřesnění a zrychlení plánování. V současné době stačí na tuto funkci pouze jeden pracovník a druhý byl převeden na jinou pozici. Úspora díky programu je tedy celý plat tohoto pracovníka na jeden rok, což činí 372 600.

Zavedení modulu Výroba umožnilo větší plynulost plánování a zároveň manažerovi poskytuje přehled o výrobě v delším časovém horizontu. V TPV je možné určit počet používaných nástrojů s předstihem, a tak se již nestává, že se chod některého stroje zastaví kvůli jejich nedostatku. Dříve k tomu docházelo několikrát, průměrně sedmkrát do roka u každého stroje. Průměrná doba dodání potřebných nástrojů byla jeden a půl dne. Cena prostroje jednoho stroje je průměrně 5 000 Kč za den. Ukládání informací do TPV se začalo používat od doby, kdy firma vlastnila deset strojů. Přínos modulu je tedy možné vypočítat jako součin počtu strojů, doby jejich odstavení a ceny odstavení za den, to znamená  $10 \times 7 \times 5\,000 \times 1,5 = 525\,000$ .

Přínos modulu Výroba po odečtení nákladů na licenci tedy činí: **889 100 Kč**.

Nejdůležitějším přínosem tohoto modulu je zvýšení produktivity výroby, takřka hned po zavedení modulu.

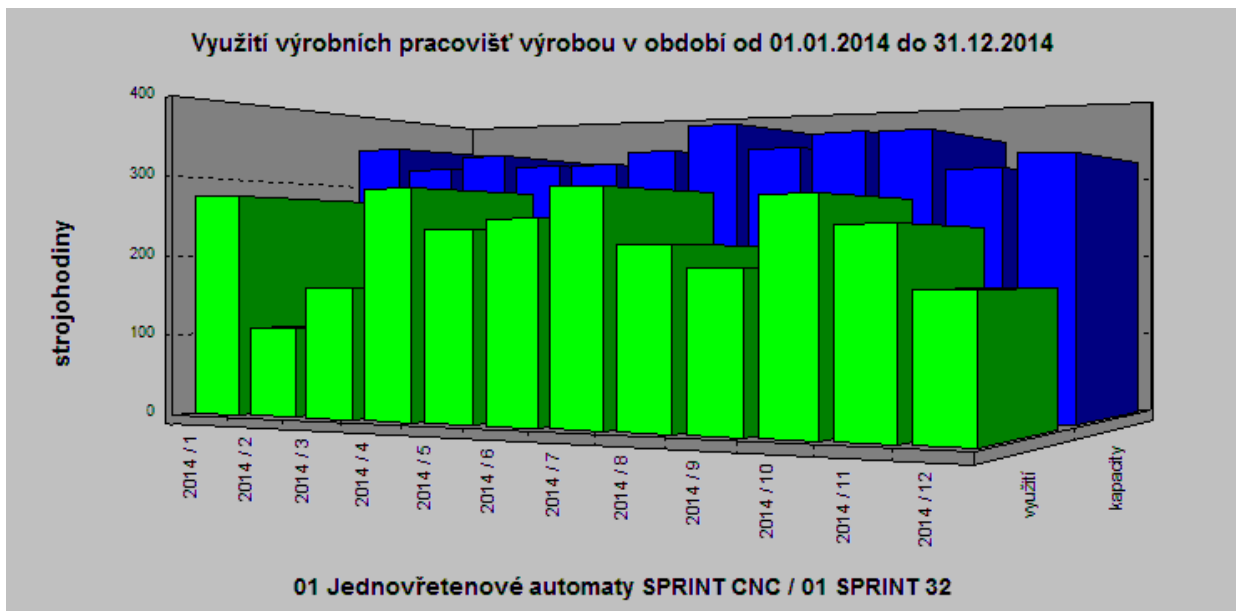
System umožňuje manažerovi výroby plánovat výrobu na jednotlivé stroje, tak aby výroba různých typů výrobků navazovala s nejmenšími časovými ztrátami. Tyto mezery jsou určovány potřebným časem na seřizování strojem, proto se na daný stroj zařazují co nejpodobnější výrobky, aby se tyto časy co nejvíce zkrátily a výroba tak mohla pokračovat.

Dalším přínosem systému pro manažera je přehlednost výroby. System umožňuje rychlý a přesný přehled o tom, kolik výrobků bylo vyrobeno, očištěno a připraveno, aby byly poslány na Galvanické ošetření. TPV je přínosem v tom, že jsou zde umístěny vždy aktuální pracovní postupy a montáže a jejich upřesňování, a tak má seřizovač vždy přístup k tomu, jak je třeba daný stroj pro výrobek seřídít bez toho, aby musel hledat v již vytištěných papírech.

V budoucnu by firma KNOMI chtěla přejít k tomu, aby byl BYZNYS k dispozici v tabletu či v mobilním zařízení, a tak by se již nemusely tyto informace tisknout na papír a seřizovači měli trvalý přístup k těmto datům.

Jako ukázkou grafického zpracování jsem vybrala „Využití výrobních pracovišť“. V období od 1. 1. 2014 do 31. 12. 2014. U jednovřetenového automatu.

**Graf 6: Využití jednovřetenového automatu**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

## 5.8 Manažer

Modul manažer patří mezi jeden z posledních nakupovaných modulů. Tento model umožňuje zobrazit manažerovi všechny ekonomické a výrobní ukazatele na jednom místě. Všechny tyto informace se používají buď pro vnitřní potřebu, nebo pro výkazy státních orgánů.

Před zavedením toho systému se musely některé ekonomické výkazy vytvářet ručně, a proto docházelo často k chybám. Navíc bylo k jejich vytvoření zapotřebí několika pracovníků, protože ne každý měl a má přístup do jednotlivých modulů.

Systém nyní manažerovi umožnil sestavit tyto ekonomické ukazatele během pár minut a nepotřebuje k tomu ani další osoby, protože tento modul má automatický přístup ke všem datům. Vzhledem k tomu, že není možné data přepisovat, je zde odstraněná možnost lidské chyby. Systém tak vytvoří přehledy nezkreslené.

Pokud se domnívá, že některý ukazatel není správný, musí hledat chybu v jiných modulech. Vzhledem k tomu, že moduly jsou vzájemně provázány, nemůže dojít k tomu, že některý pracovník poupraví data ve svých výkazech tak, aby se zdála správná a ve skutečnosti byla špatná nebo nepravdivá.

Manažer má zde možnost několika druhů ukazatelů, a to z Ekonomiky, Obchodu a Provozu.

V oddílu Ekonomika může manažer mimo získání informací o ekonomických ukazatelích vytvářet také tabulky pro jednotlivé úřady:

- Hospodářský výsledek
- Rozvahu
- Výkaz zisků a ztrát
- Přehled DPH

Tyto ukazatele jsou každoročně používány pro přiznání daně právnických osob nebo pro komunikaci s bankou.

Pro vnitřní záležitosti pak má manažer možnost vytvářet

- Soupis nákladů a výnosů po obdobích
- Zisk po obdobích
- Vývoj účtů

Ukazatele pro vnitřní rozbor stejně jako ukazatele pro úřady jsou vytvářeny každoročně či měsíčně pro zhodnocení vývoje podniku. Pro vnitřní záležitosti jsou vytvářeny i ekonomické ukazatele.

Ekonomické ukazatele:

- Ukazatele rentability
  - Rentabilita vloženého kapitálu
  - Rentabilita vlastního kapitálu
  - Rentabilita tržeb
- Ukazatele aktivit
  - Doba obratu zásob
  - Doba obratu pohledávek

- Ukazatele likvidity
  - Běžná likvidita
  - Pohotová likvidita
  - Okamžitá likvidita
- Ukazatele kap. Struktury a zadluženosti
  - Ukazatel věřitelského rizika – celková zadluženost
  - Zadluženost vlastního kapitálu
  - Ukazatel úrokového krytí
  - Schopnost splácet úvěr
  - Ukazatel pod kapitalizování podniku
- Ukazatele na bázi CASH FLOW
  - Rentabilita tržeb z hlediska ČPK
  - Rentabilita ČPK
  - Podíl ČPK na aktivech
- Doplnkové ukazatele
  - Zisk na jednoho pracovníka
  - Obrat na jednoho pracovníka
  - Náklady na jednoho pracovníka
  - Obrat zásob
  - Nákladovost
  - Nákladovost dle složek
  - Obrat dlouhodobého majetku
  - Obrat pohledávek
  - Průměrné mzdy
  - Podíl mzdových nákladů na celkových nákladech
  - Měsíční růst zisku
  - Meziroční růst čistého zisku

Minimálně jednou ročně se sejde celé obchodní oddělení, zástupce prodejny a vedení firmy. Jsou zde rozebrány jejich roční přínosy a stavy výroby a obchodu. Obchodního oddělení sdělí plány na nejbližší i vzdálenou budoucnost.

Pro zhodnocení těchto přínosů si zástupce prodejny přinese přehled tržeb za poslední období, který umožnil vytvořit systém. Tento stav je zhodnocen a určí se, zda je možné či reálné měnit ceny v prodejně pro dosažení větších zisků.

Zástupci obchodního oddělení pak pomocí systému vytvoří přehled odběratelů podle jejich odběru a sortimentu. Údaje získané ze systému jsou na poradě vyhodnocovány a je rozhodováno, zda se musí zvýšit či snížit intenzita návštěv u jednotlivých odběratelů, případně poskytování slev na určitý sortiment.

Jako ukázkou jsem si vybrala „Tržby za období“ v roce 2014.

#### **Obrázek 4: Přehled tržeb za období**

##### **Přehled tržeb za období**

<b>Zdroj</b>	<b>Nedaňové</b>	<b>Osvobozeno V základní sazbě</b>	<b>Ve snížené sazbě</b>	<b>Ve 2. snížené sazbě</b>	<b>Celkem</b>
Fakturace	0,00	8 788 325,00	75 492 666,90	251,00	84 281 253,50
Pokladna	0,00	0,00	151 554,00	2 457,50	154 029,70
<b>Celkem</b>	<b>0,00</b>	<b>8 788 325,00</b>	<b>75 644 220,90</b>	<b>2 708,50</b>	<b>84 435 283,20</b>

Zdroj: Převzato z interních zdrojů firmy KNOMI

## **5.9 Excellent**

Modul Excellent je nadstavbový manažerský modul. Není součástí základního prodejního balíčku, proto si musí jednotlivé firmy tento modul dokupovat zvlášť.

Hlavním úkolem tohoto modulu je úspora času manažerů při řízení firmy. Excellent pracuje s daty z modulu Finančního účetnictví a automaticky provádí finanční analýzu.

Modul umožňuje vytvořit přehledné zákonné výkazy, provádět nákladovou optimalizaci, meziroční srovnání u vybraných údajů a vyhodnotit vývoj firemní ekonomiky oproti předešlému roku. Zároveň poskytuje možnost zpřehlednění jednotlivých položek jednoduchou volbou barevného rozlišení. Pomocí červené barvy jsou znázorněny náklady, pomocí hnědé barvy výnosy, modrá barva představuje aktiva, žlutá pasiva, zelená barva označuje peněžní toky. (viz. Příloha 2)

Základní částí modulu je základní finanční analýza, která poskytuje informace o okamžitém stavu firmy. Najdeme zde číselné i grafické vyjádření stavu ekonomiky firmy. Modul umožnil najít manažerovi informace o nákladech, tržbách, výnosech a hospodářském výsledku firmy po jednotlivých měsících a kumulativně za celé období. Hodnoty v tabulce základní analýzy jsou sečteny z důvodu maximálního zjednodušení a

přehlednosti výkazu. V případě, že manažer chce zjistit, z čeho se údaje skládají, může si pomocí kurzoru zobrazit podrobnou analýzu, která mu umožňuje rozklad až na položky jednotlivých faktur.

System umožnil manažerovi sestavit finanční analýzu nejen pro celou firmu ale i pro jednotlivá střediska, čímž zjistí podrobné informace o jejich hospodaření.

Nedílnou součástí Excellentu jsou grafy a přehledy. Modul poskytuje manažerovi možnost vytvářet grafy a tabulky i pouze z dílčích údajů nebo z vybraných údajů z loňského roku a vytvořit jejich porovnání, což před zavedením tohoto systému možné nebylo. V modulu Excellent je možné přizpůsobit většinu výkazů potřebám konkrétní firmy - např. pro přehlednost lze zobrazovat některé tabulky a výkazy v hodnotách zaokrouhlených na tisíce korun, zatímco pro potřeby finančního úřadu a pro kontrolu jsou k dispozici výkazy a tabulky s přesností na dvě desetinná místa.

Excellent slouží pro analýzy v ISO 9001, jako jsou například Měření a hodnocení celopodnikového řízení, Měření a hodnocení spokojnosti zákazníka a Zpráva o hodnocení systému managementu kvality. Všechny tyto zprávy jsou zpracovávány pomocí výstupní tabulky Excellentu.

Měření a hodnocení celopodnikového řízení se ve firmě KNOMI vypracovává každý rok již od roku 2002. Toto měření sleduje postavení organizace na trhu a nákladovost výrobních procesů. Sledování těchto ukazatelů slouží hlavně pro vedení organizace, ale i pro zákazníky, kteří vyžadují ISO 9001, dále pomáhá při rozhodování a řízení firmy a zlepšování pozice firmy na trhu. Sběr informací je prováděn stejným způsobem již několik let. Znamená pomoc také při srovnávání výsledků z minulých let.

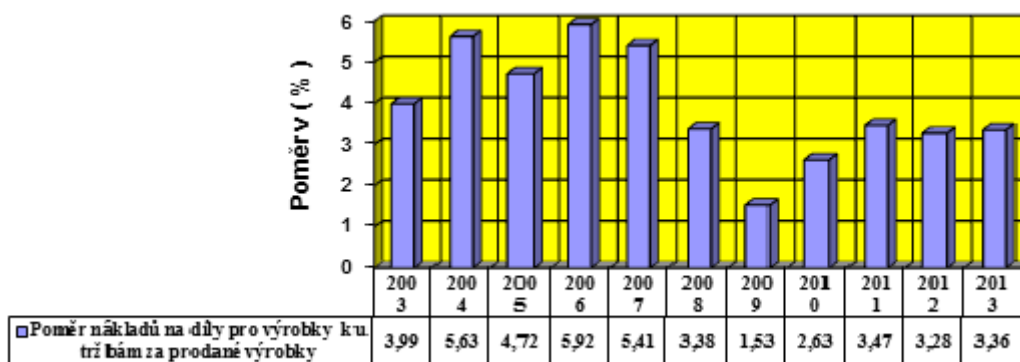
V tomto hodnocení se vytváří 14 ukazatelů firmy. Ukazatele jsou:

- Tržby za výrobky
- Náklady na materiál pro výrobu
- Náklady na díly k výrobkům
- Náklady na nákup zboží
- Náklady na zinkování
- Náklady na režijní materiál pro výrobu
- Náklady na nástroje, přípravky, měřidla atd.

- Náklady na elektrickou energii
- Náklady na oleje, pohonné hmoty
- Náklady na opravy a údržbu strojů
- Náklady na opravy a údržbu budov a jejich zařízení
- Náklady na osobní náklady
- Náklady na dopravné
- Náklady na leasing

Všechna tato hodnocení jsou graficky znázorněna od roku 2003 až do posledního provedeného měření. V následujícím grafu je zobrazena ukázka z analýzy Měření a hodnocení „Celopodnikového řízení“ pro rok 2013 - ukazatel číslo 3: „Náklady na díly k výrobkům“

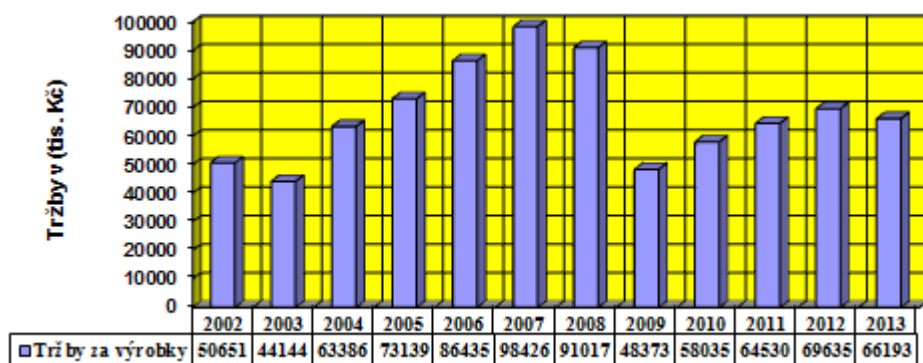
**Graf 7: Náklady na díly k výrobkům**



Zdroj: Převzato z interních zdrojů firmy KNOMI

Druhým ukazatelem, je ukazatel „Tržby za výrobky“. Na tomto grafu můžeme například vidět, jak firmu KNOMI, společnost s ručeným omezeným, ovlivnila finanční krize, a jak se firma snaží vrátit na svoji pozici, kterou měla v roce 2007.

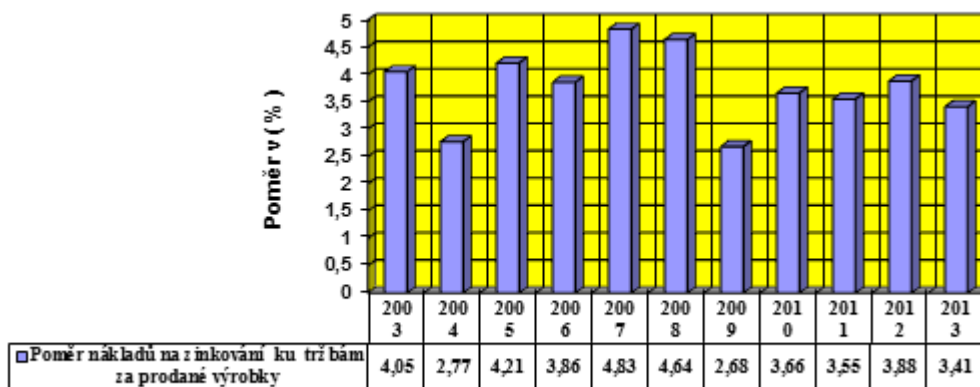
**Graf 8: Tržby za výrobky**



Zdroj: Převzato z interních zdrojů firmy KNOMI

Jako třetí ukazatel v tomto měření jsem zvolila ukazatel: „Náklady na zinkování“

**Graf 9: Náklady na zinkování**



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

Dalším výstupem z Excellentu pro ISO 9001 může být Měření a hodnocení procesu Spokojenost zákazníka jako u dalšího měření toho měření funguje již od roku 2002 až do roku 2013. Za rok 2014 nebylo ještě vytvořeno měření. V tomto měření se seskupily moduly Excellet a CRM (Customer Relationship Management). Mezi ukazatele tohoto měření patří:

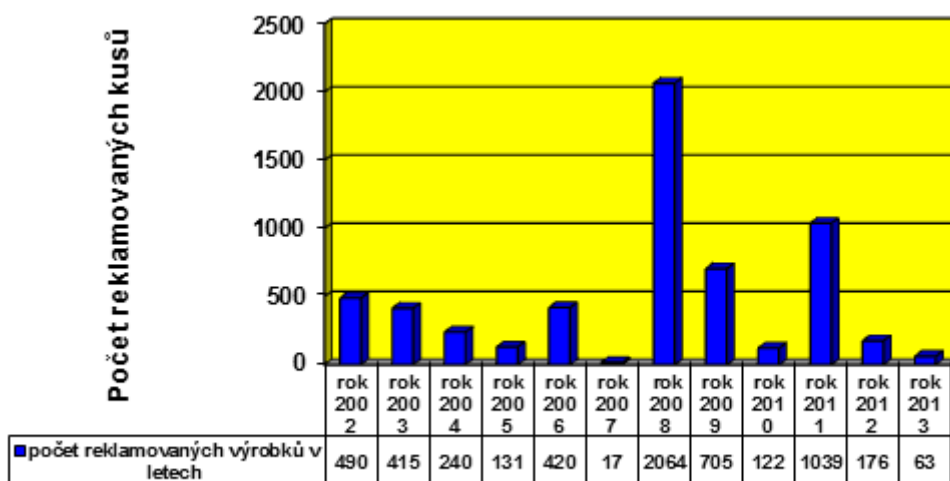
- Vyhodnocení ukazatele „Počet reklamovaných výrobků“



- Vyhodnocení ukazatele „Poměr RV/DV“ celkem
  - Tento ukazatel vyjadřuje poměr mezi počtem reklamovaných výrobků (RV) a celkovým počtem dodaných výrobků (DV) za jeden rok.
- Vyhodnocení pomocného ukazatele „Poměr RV/DV“ pro jednotlivé druhy výrobků
  - Tento ukazatel vyjadřuje poměr mezi počtem reklamovaných výrobků (RV) a celkovým počtem dodaných výrobků (DV) pro jednotlivé druhy výrobků z výrobního sortimentu.<sup>1</sup>

Grafické zpracování prvního ukazatele u Měření spokojenosti zákazníka – „Počet reklamovaných výrobků“. Od roku 2002 do roku 2013

**Graf 10: Počet reklamovaných výrobků**

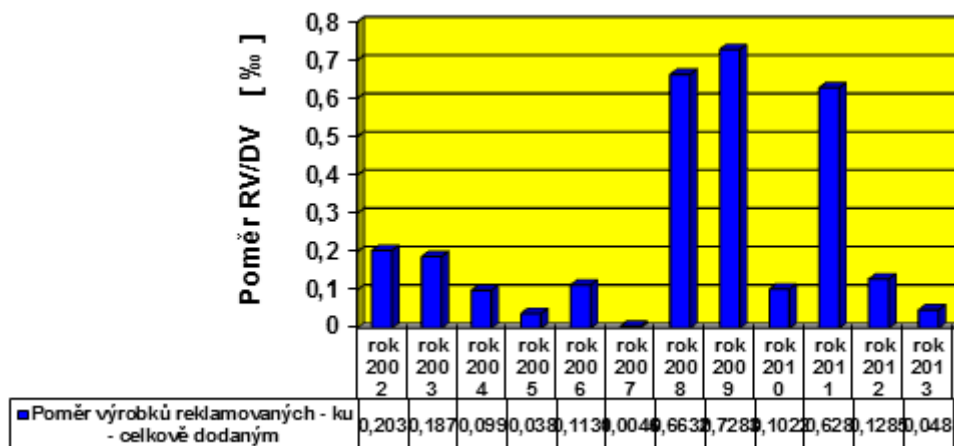


Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

<sup>1</sup> Převzato z interních zdrojů firmy

Druhým ukazatelem je ukazatel „Poměr RV/DV“ celkem.

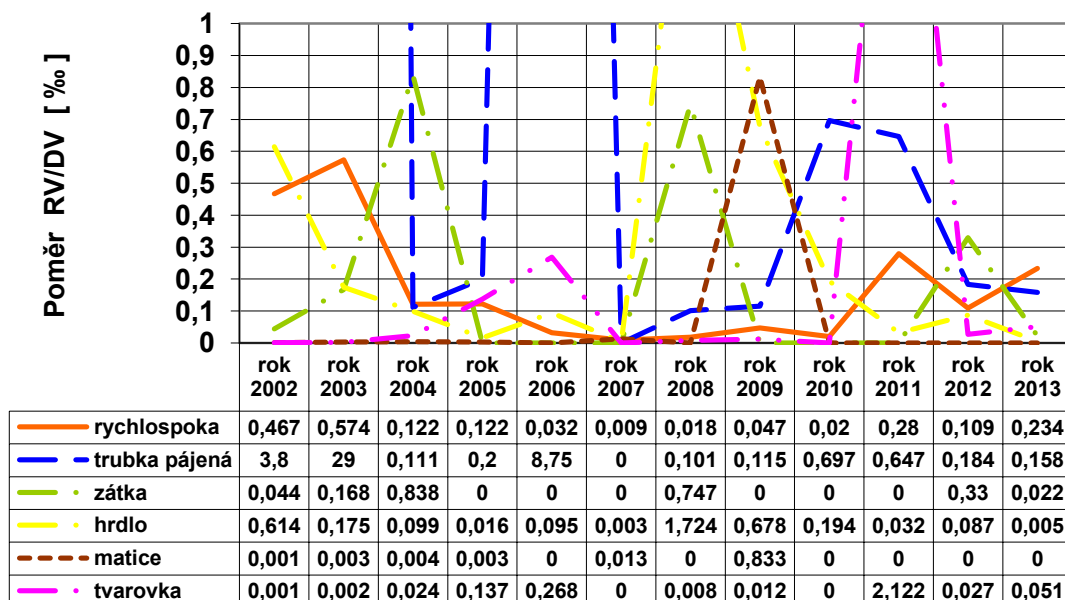
Graf 11: Poměr RV/DV



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

Třetí vyhodnocení pomocného ukazatele od roku 2002 až po rok 2013.

Graf 12: Poměr RV/DV 2.



Zdroj: Převzato z interních informací firmy KNOMI

K dalšímu zjednodušení práce manažerů slouží také automatické doplňování do výkazu pro úřady (např. pro statistický úřad).

Mezi statistické výkazy patří například:

- Roční výkaz ekonomických subjektů vybraných produkčních odvětví
- Měsíční výkaz v průmyslu
- Čtvrtletní výkaz pro ekonomické subjekty vybraných produkčních odvětví
- Čtvrtletní výkaz o dovozu a vývozu služeb
- Roční výkaz pro malé ekonomické subjekty vybraných produkčních odvětví
- Čtvrtletní výkaz o finančních ukazatelích

Zde bych chtěla zobrazit vyčíslení nákladů a přínosů systému.

**Tabulka 7: Předpokládání přínosy a náklady na modul Excellent**

<b>Předpokládané peněžní přínosy a náklady na modul Excellent</b>	
Licenční roční náklady na modul	3 000
Počet ušetřených hodin	40
Náklady zaměstnavatele na zaměstnance za hodinu	260

Zdroj: Vlastní zpracování interních informací firmy KNOMI

Náklady na modul Excellent jsou ročně 3 000 Kč.

Jeho hlavní předností je to, že usnadňuje manažerovi vytváření statistik a přehledů. Před zavedením modulu strávil manažer vytvářením statistik a přehledů 50 hodin ročně. Při použití modulu Excellent mu tyto statistiky zaberou 10 hodin ročně.

Přínosy modulu tedy činí 10 400 po odečtení nákladů na roční licenci je ekonomický přínos **7 400** Kč ročně.

## 6 Přínosy systému jednotlivým pracovníkům

Během zpracovávání své Bakalářské práce jsem vedla s některými pracovníky firmy KNOMI strukturované rozhovory. Pro tyto rozhovory jsem si vybrala pracovníky, kteří s programem BYZNYS pracují. Strukturovaný rozhovor jsme použila pro výhody, které spočívají hlavně ve variabilitě otázek, jež mohu v průběhu rozhovoru přizpůsobovat konkrétnímu pracovnímu zařazení zaměstnance. Při rozhovorech jsem vždy pokládala stejné otázky, pouze při rozhovorech se zaměstnanci z obchodního oddělení jsem rozhovor více rozvinula (viz. Příloha 3, Příloha 4). Nespornou výhodou je i osobní kontakt s respondentem. Na základě rozhovoru s jednotlivými zaměstnanci jsem se seznámila s jejich konkrétní pracovní náplní a výhodami, které jim systém přináší. Rozhovory se zaměstnanci jsou autentické pouze stylisticky upravené.

**Skladník nástrojů** – na základě rozhovoru jsem zjistila, že má na starosti skladování nástrojů pro výrobu na strojích. Je velmi důležité, aby měl přehled a mohl rychle zjistit, kolik je aktuálně nástrojů na skladě. Pokud by některý nástroj na skladě chyběl, mohlo by v důsledku toho dojít k zastavení výroby a firma by přicházela o zisk.

Přínos systému je podle něj tedy v tom, že poskytuje přehled o tom, kolik nástrojů se na skladě nachází. Systém umožňuje, aby se při snížení počtu na minimum, ukázalo, které nástroje se ocitly pod tímto minimálním stavem ihned po přihlášení do systému, takže je pak může okamžitě objednat. Před zavedením systému nebylo jasné, kolik nástrojů na skladu je, pokud se fyzicky nepřepočítaly.

Zavedení systému tedy poskytuje stálý přehled a zobrazuje, když počet nástrojů klesne na minimální hranici. Nemůže tedy docházet ke zbytečným prostojům ve výrobě, z důvodu nedostatku nástrojů. (viz. Příloha 5)

**Manažer výroby / mistr** – má pravomoc používat moduly Skladové hospodářství, Výroba a Informace.

Přínosy systému BYZNYS vidí v tom, že poskytuje větší přehlednost při vytváření výrobního plánu.

V minulosti byly problémy při vytváření tohoto plánu. Vzhledem k nedostatkům a chybám v předešlém systému plánování výroby docházelo k tomu, že se ztrácely doklady k výrobě,

a proto se často stávalo, že se do výroby nenaplánovalo vše, co bylo objednáno. Nový systém tento problém úplně vyřešil.

Druhým přínosem je podle něj kontrola stavu výrobků ve výrobě.

Jako třetí přínos by označil přehlednost stavu materiálu na skladě, kdy na rozdíl od minulosti již nemusí obcházet každý týden sklad materiálu a počítat tyčovinu.

Čtvrtým přínosem je hodnocení zaměstnanců, kdy (opět na rozdíl oproti minulosti), nemusí obcházet jednotlivé zaměstnance a sbírat záznamy, a ručně vypisovat kolik a jakých výrobků zaměstnanec vyrobil za směnu. Nyní mu systém umožňuje, aby se všechny tyto informace dostávaly do systému automaticky, protože každý zaměstnanec zadává počet hotových výrobků do systému pomocí čtecích zařízení a modul Mzdy a personalistika si celý tento přehled načte do výpočtu mezd jednotlivých zaměstnanců automaticky. (viz Příloha 6)

**Majitelé firmy** – dotazováním u majitelů jsem zjistila, že všichni mají přístup ke každému modulu v systému BYZNYS.

Při rozhovorech uvedli, že každý má na starosti jiné oddělení.

Jeden z majitelů má na starosti ekonomickou stránku chodu firmy. Hlavním přínosem systému je podle něj provázanost všech modulů, a tak i úspora času při některých operacích, jako například zasílání měsíčních či ročních výkazů; vzhledem k tomu, že systém sestavuje tyto výkazy automaticky z dat, které zadávají určené zaměstnanci, se doba vytváření těchto výkazů zásadně zkrátila.

Jako druhý přínos vidí evidenci majetku, kde systém vypočítává odpisy automaticky po zadání, zda se bude jednat o účetní nebo daňové odpisy; před zavedením tohoto modulu tyto částky musel počítat ručně.

Posledním, ale neméně důležitým přínosem systému pro majitele, je kontrola jednotlivých zaměstnanců, pracovišť a středisek.

**Obchodní oddělení** – v tomto oddělení mají přístup k modulům Výroba, Skladové hospodářství, Fakturace, Doprava, Zakázky a Manažer.

Na základě rozhovoru jsem zjistila, že prvním přínosem pro obchodní oddělení je, že jsou všechny informace o obchodním partnerovi uvedené srozumitelně a přehledně na jednom

místě. Například po každé návštěvě u obchodního partnera sem zanesou stručný popis své návštěvy, a uvedou, jakou mu učinili nabídku. Tak se všichni zainteresovaní dozvědí, že na daném místě již obchodník byl a nemusí tam jet jiný. V případě další návštěvy lze již navázat na předchozí jednání.

Jako druhý přínos označil, že u záznamu každého obchodního partnera vidí jeho nákupy za posledních několik let a tak vědí, co odebíral a mohou se na tyto výrobky u něj soustředit.

Za třetí přínos považuje zavedení modulu Doprava, který výrazně zpřehledňuje používání služebních aut. Nemůže se již tedy stát, aby automobil požadovali na služební cestu dva obchodníci zároveň.

Čtvrtý přínos pro obchodní oddělení spatřuje v zavedení Skladového hospodářství. Jsou zde přehledně uvedeny všechny výrobky, výkresy a počet výrobků na skladě. Po několika málo kliknutích mohou okamžitě zákazníkovi odpovědět, zda je výrobek na skladě či zda není například ve výrobě, a to pomocí přístupu k modulu Výroba.

Nezbytnou součástí a také přínosem v obchodním oddělení je modul Zakázky. Obchodní prodejci mohou rovnou u obchodního partnera vytvářet zakázky na výrobky. Tyto zakázky se rovnou zobrazí v systému a tak se nestane, že někdo zapomene předat nějakou důležitou informaci. (viz. Příloha 7)

**Skladník** – z rozhovoru se skladníkem jsem se dozvěděla, že nejnovějším přínosem pro vyskladňování výrobků ze skladu podle objednávek je určitě čtecí zařízení. Z BYZNYSu se pomocí systému řadí objednávky do čtecího zařízení. Po otevření objednávky se ve čtecím zařízení zobrazují jednotlivé položky objednávky, počet kusů, kde jsou výrobky na skladě umístěny i jejich počet na skladě. Po načtení čárového kódu se z čtečky odečte tento výrobek a odečte se i v BYZNYSu ve Skladovém hospodářství. Přínosem systému je v tomto případě především snížení počtu chyb způsobených lidským faktorem v procesu vyskladňování. (viz Příloha 8)

**Nákupčí** – během rozhovoru mi vysvětlil, že má na starosti objednávat materiál či pomůcky potřebné pro výrobu. V systému BYZNYS získá přehled o stavu materiálu na skladu a je tak schopen včas zajistit vše potřebné pro následující zakázky, čímž se odstranily dříve časté prodlevy ve výrobě.

**Poradce přes ISO** – na schůzce s poradcem jsem zjistila, že spolupracuje se systémem BYZNYS spíše na platných normách ISO tak, aby byly v celém podniku přístupné všem zaměstnancům. Pomocí modulu Excellent se dostává k potřebným informacím, díky čemuž může zpracovávat analýzy pro statistický úřad nebo pro jiné státní orgány. Většinu statistik však systém automaticky doplňuje.

**Fakturantka** – má přístup k modulům Skladové hospodářství, Fakturace, Pokladna a Zakázky.

Za největší přínos systému označila, že se po zavedení systému zjednodušilo vytváření faktur, když systém umožnil zautomatizování příjmu objednávek z internetového e-shopu. Objednané výrobky se automaticky zapisují do požadavků na sklad. Zde se vytvoří dodací listy a následně vydané faktury. Celý proces probíhá skoro automaticky, prakticky bez zásahu lidské ruky. Tím se výrazně snížila chybovost a nepřesnost při zadávání požadavků do výroby.

Bohužel stále někteří zákazníci e-shop nevyužívají a pro tyto zakázky je potřeba objednávky vytvářet ručně.

Další přínos vidí při účtování vydaných faktur a výdajových dokladů v pokladně. Systém většinu těchto dokladů zúčtovává sám. Tím dochází k zjednodušení procesu zaúčtování. Není potřebná tak vysoká odbornost zaměstnance a významně se snížila i doba potřebná k zavedení faktur do účetnictví.

Třetím přínosem systému je podle ní, že jsou všechny faktury v elektronické podobě, a proto není problém, najít faktury z minulých let. Lze to provést rychle a podle různých kritérií. (viz. Příloha 9)

**Vedoucí skladu** – tento zaměstnanec má na starosti výrobky na skladě, a proto musí mít přístup do modulu na Skladové hospodářství.

Prvním přínosem, který vidí, je rozdíl ve stavu bez systému BYZNYS a se systémem BYZNYS je hlavně v tom, že je přehlednost v jednotlivých výrobcích na skladě. V systému je vidět přesný stav výrobků a jejich přijímání či vydávání. Dřív se tyto příjmy a výdaje psaly na papír u konkrétního výrobku. Problém však byl, že papír někdo mohl vzít a již nevrátit. Výrobky jsou často mastné, což bylo často příčinou pozdější špatné čitelnosti záznamu na papírech.

Dalším přínosem sledává, že u každého výrobku je napsáno, z čeho se skládá a jaký je technologický postup. Díky tomu je možné rychle zjistit všechny komponenty větších celků a při jejich pozdější montáži je snadné vše rychle a bezproblémově dohledat.

**Zaměstnanci oddělení konstrukce** – tito zaměstnanci mají přístup pouze do Skladového hospodářství.

Jejich pracovní náplň není s tímto systémem příliš propojená. Náplň jejich práce je překreslovat a vytvářet výkresy k výrobkům pomocí 3D modulů a ty pak vkládat do systému do části Skladové hospodářství k daným výrobkům, aby se daly využívat i dalším způsobem, například při tvorbě cen.

Podle nich je hlavní přínos tohoto systému v tom, že jsou výkresy ukládány k daným výrobkům a tak jsou ihned k nalezení a nemusejí se překreslovat stále dokola kvůli tomu, že se například ztratí, k čemuž dříve docházelo, když se některý výrobek nějaký čas nevyráběl.

**Účetní** – během rozhovoru jsem zjistila, že účetní tento systém přináší mnoho zjednodušení.

Hlavní, a tedy první přínos systému ale spočívá v tom, že systém je aktualizován, a zároveň vždy propojen s platnou legislativou.

Jako druhý přínos vidí značné ulehčení práce při zadávání faktur a následném zpracování výkazu o DPH rovněž i v zjednodušení účtování.

Třetím významným přínosem je podle ní značné zjednodušení při výpočtu mezd a v možnosti posílání plateb elektronickou cestou, tedy bez nutnosti zadávat příkaz osobně v bance.

Pracuje se systémem BYZNYS již od jeho začátku a celou dobu jí usnadňuje a tím pádem i zefektivňuje její práci.



## 7 Shrnutí výsledků

Ve své studii jsem kromě rozboru systému zaznamenala i názory zaměstnanců, kteří se téměř vždy shodovali v tom, že systém jim je v jejich práci velmi nápomocný, ale na začátku tomu tak vždy nebylo. Pro většinu pracovníků bylo obtížné systém ihned pochopit a naučit se s ním rychle pracovat. Po krátkém či delším zacvičení však většina zaměstnanců práci s programem zvládá, a je schopná jeho příslušnou část bez problému obsluhovat a využívat.

Ve své práci jsem došla k závěru, že volba manažerského informačního systému BYZNYS je pro firmu KNOMI velkým přínosem. Program přinesl řadu ekonomických výhod a to především využíváním modulů: Skladové hospodářství, Výroba, Fakturace a Mzdy a personalistika. Díky většině modulů dochází k finanční úspoře a hlavně k úspoře času. Většinu přínosů lze vyjádřit finančními částkami, ale nezanedbatelným pozitivem je i zpřehlednění Skladového hospodářství, zjednodušení práce, zrychlení a zefektivnění plánování výroby. Zavedení systému umožnilo efektivní rozložení práce některých zaměstnanců nebo jejich přeřazení na jinou, neméně důležitou práci. Druhotným přínosem systému se tak stala vyšší produktivita práce, přestože nebylo nutné vytvářet nová pracovní místa, čímž došlo k výraznému ušetření mzdových nákladů.

Nyní bych chtěla shrnout ekonomické přínosy, které jsem zjistila ve firmě během své bakalářské práce. V předchozích částech jsem podrobně popsala, z jakých částí se přínosy skládají. Zde proto shrnu pouze závěrečné údaje. Modul Fakturace přinesl úsporu v 395 550 Kč. Dalším modulem je Evidence majetku, který ušetřil firmě KNOMI 3 752 Kč. Následujícím modulem Skladové hospodářství firma uspořila 389 611 Kč. Modul Mzdy a Personalistika přinesl úsporu 271 068 Kč. Jediným modulem, který dosud není výnosový je modul Doprava, který byl pořízen jako poslední a zatím se nevrátila investice do něj. Ztráta tohoto modulu je v současné době 16 000 Kč. Největší přínos pro firmu měl modul výroba, který ušetřil náklady v hodnotě 889 100 Kč. Poslední modul Excellent má ekonomický přínos 7 400 Kč. Podle mých zjištěných byla tedy celková úspora firmy KNOMI po zavedení systému BYZNYS 1 940 381 Kč.

Ušetřené finanční prostředky mohla firma věnovat na svůj rozvoj, především na nákup dalších strojů a rozvoji nové technologie.

## Závěr

Hlavním cílem mé práce bylo zjistit vliv manažerského informačního systému při řízení firmy KNOMI. Firma KNOMI využívá tento systém již řadu let a má proto dostatek zkušeností s jeho využitím. Nemá zakoupené licence pro všechny moduly, ale v současné době se o jejich zakoupení uvažuje. Části programu, které jsou ve firmě k dispozici, jsou ve většině případů zcela využívány a mají velký vliv na snížení počtu chyb při administrativních pracích spojených s výrobou i obchodem.

Manažeři firmy mají díky síťovému propojení možnost neustálé kontroly stavu výrobků, rozpracovanosti výroby a zároveň mají přehled o aktuálních finančních možnostech podniku. Při správném a plném využití systému dokáže program výrazně zjednodušit práci v administrativní sféře, v ekonomickém i obchodním úseku, umožňuje snižování lidských chyb a zároveň i snížení nepřímých nákladů spojených převážně s vedením firmy. Přestože systém BYZNYS je důležitým a velmi platným pomocníkem při řízení firmy, zjistila jsem během své práce několik nedostatků, které mohou ovlivnit případné další zájemce o zavedení tohoto systému.

Jedním z nedostatků na všeobecné úrovni je vysoká finanční náročnost jeho pořízení a následné dokupování jednotlivých modulů, ale i aktualizací a servisních prací spojených s implementací systému do podniku a jeho následné spravování.

Neméně významným nedostatkem je uživatelská přehlednost systému. Během své práce jsme se setkala s pracovníky firmy KNOMI, ale i pracovníky z jiné firmy, u které byl systém implementován v minulém roce, kteří nedokázali dostatečně docenit a využít systém, protože zcela nezvládli jeho obsluhu a využití.

Posledním nedostatkem, který jsem u systému zaznamenala, byl problém se správným určením stavu tyčového materiálu na skladu. Systém neumí přiřadit správný počet výrobků na jednu tyč, ze které se výrobek vyrábí, a tím dochází k nepřesnému určení spotřeby tohoto materiálu. Pokud odpovědný pracovník nezaznamená správný počet dobrých a špatných výrobků, dochází k nesprávnému určení počtu tyčí na skladu, což může výrazně ovlivnit jeho koupi na další období.

Při zhodnoceních kladů i záporů systémů jsme došla k závěru, že ve firmě KNOMI je z větší části program využíván efektivně, a proto má značný přínos pro chod a rozvoj firmy.

## Seznam literatury

1. HÁLEK, Vítězslav. *Plánování a organizování*. 1.vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2007, 181 s. ISBN 978-80-7041-3
2. GÁLA, Libor, POUR, Jan, ŠEDIVÁ, Zuzana. *Podniková informatik*. 2.vyd. Praha: Grada Publishing, 2009, 496 s. ISBN 978-80-247-2615-1
3. HINDLS, Richard, HRONOVÁ, Stanislava, NOVÁK, Ilja. *Analýza dat v manažerském rozhodování*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 1999, 258 s. ISBN 80-7169-255-7
4. VOŘÍŠEK, Jiří, POUR, Jan a kol. *Management podnikové informatiky*. 1.vyd. Praha: Professional Publishing, 2012, 311 s. ISBN 978-80-7431-102-4
5. SKLENÁK, Vilém a kol. *Data, informace, znalosti a Internet*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2001, 507 s. ISBN: 80-7179-409-0

## Seznam internetových zdrojů

6. KNOMI. *KNOMI*. [online]. 2015 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://KNOMI.cz/>
7. J.K.R. *J.K.R.* [online]. 2015 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.jkr.cz/>
8. BUSINESSIT. *Lehký úvod do problematiky podnikových informačních systémů* [online]. 2011 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.businessit.cz/cz/podnikovy-informacni-system-uvod-moduly-funkce-nasazeni-vyber.php>
9. SYSTEM ON LINE. *Manažerský informační systém* [online]. 2001 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/manazersky-informacni-system.htm>
10. SYSTEM ON LINE. *Informační systémy v podnikové praxi* [online]. 2011 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/erp/informacni-systemy-v-podnikove-praxi.htm>
11. SYSTEM ON LINE. *Přehled CRM systémů* [online]. 2000 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/prehled-crm-systemu.htm>
12. SYSTEM ON LINE. *Přínosy informačních systémů* [online]. 2000 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/prinosy-informacnich-systemu.htm>

13. SYSTEM ON LINE. *CRM – klíčová součást informační strategie finanční instituce* [online]. 2001 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/crm-klicova-soucast-informacni-strategie-financni-instituce.htm>
14. SYSTEM ON LINE. *SCM (Supply Chain Management)* [online]. 2001 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/scm-supply-chain-management-1.htm>
15. SYSTEM ON LINE. *Manažerské informační systémy* [online]. 2002 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/manazerske-informacni-systemy.htm>
16. SYSTEM ON LINE. *MIS – nástroj pro strategické řízení* [online]. 2002 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/mis-nastroj-pro-strategicke-rizeni.htm>
17. SYSTEM ON LINE. *Business intelligence jako rozšíření ERP systémů stavebních firem* [online]. 2014 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/business-intelligence/business-intelligence-jako-rozsireni-erp-systemu-stavebnich-firem.htm>
18. SYSTEM ON LINE. *Business intelligence* [online]. 2006 - 2014 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/business-intelligence/>
19. SYSTEM ON LINE. *Manažerský informační systém může výrazně přispět u výrobců autodílů* [online]. 2011 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/automotive-it-pro-automobilovy-prumysl/manazersky-informacni-system-pri-vyrobe-autodilu.htm>
20. ERP FORUM. *Přínos ERP systémů pro malé a střední podniky* [online]. 2011 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.erpforum.cz/erp-systemy/prinos-erp-systemu-pro-male-a-stredni-podniky.html>
21. ERP FORUM. *ERP systém při řízení výroby* [online]. 2011 [cit. 2015-03-07]. Dostupné z: <http://www.erpforum.cz/erp-trendy/erp-systemy-pro-rizeni-vyroby.html>

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Náklady na modul Fakturace .....	34
Tabulka 2: Předpokládané výnosy a náklady na modul Skladové hospodářství .....	37
Tabulka 3: Předpokládané přínosy a náklady na modul Skladové hospodářství .....	40
Tabulka 4: Náklady na modul Mzdy a personalistika .....	43
Tabulka 5: Předpokládané přínosy a náklady na modul Doprava .....	47
Tabulka 6: Předpokládané přínosy a náklady modulu Výroba .....	50
Tabulka 7: Předpokládání přínosy a náklady na modul Excellent .....	61

## Seznam grafů

Graf 1: Objem fakturace po obdobích .....	35
Graf 2: Struktura majetku .....	38
Graf 3: Celkové pohyby na skladech .....	41
Graf 4: Vývoj průměrné mzdy ve firmě .....	44
Graf 5: Vývoj čisté mzdy ve firmě od roku 2000 do 2014 .....	44
Graf 6: Využití jednovřetenového automatu .....	52
Graf 7: Náklady na díly k výrobkům .....	57
Graf 8: Tržby za výrobky .....	58
Graf 9: Náklady na zinkování .....	58
Graf 10: Počet reklamovaných výrobků .....	59
Graf 11: Poměr RV/DV .....	60
Graf 12: Poměr RV/DV 2 .....	60

## Seznam obrázků

Obrázek 1: Struktura firmy KNOMI .....	27
Obrázek 2: Kalendář automobilu .....	46
Obrázek 3: Plánování na jednotlivé stroje .....	49
Obrázek 4: Přehled tržeb za období .....	55

## Seznam příloh

Příloha 1: Mzdové listy z roku 1993 .....	73
Příloha 2: Základní analýza KNOMI .....	75
Příloha 3: Dotazník - obchodní oddělení - vzor .....	76
Příloha 4: Dotazník - manažer výroby - vzor .....	77
Příloha 5: Dotazník - skladník nástrojů .....	78

Příloha 6: Dotazník - manažer výroby .....	80
Příloha 7: Dotazník - obchodní oddělení.....	82
Příloha 8: Dotazník – skladník.....	84
Příloha 9: Dotazník – fakturantka .....	85

Přílohy:

Příloha 1: Mzdové listy z roku 1993

**MZDOVÝ LIST NA ROK 1993**

TURNOV

FIRMA :	<b>K N O M I S. r. o.</b> T E P E R E 61 468 22 ŽELEZNÝ BROD DIČ: 189-46713603 IČO: 46713603 K B J a r o u s e c 1 1 . n . 6 . 1 1 2 1 3 3 4 4 4 6 1 0 0 0	Účvar rodné číslo 650509/0966 osobní číslo
pracovní kategorie	zdravotní klasifikace	PŘÍJMENÍ, JMÉNO, TITUL
ZDR - ZPS - TZP	DŮCHOD	rodinné jméno
PRAC. ÚVAZEK: týdenní	Druh výše Kč	rodinný stav : 8
Tarifní třída	Denní směnnost	rodinné jméno
Mzdový tarif Kč	Osobní ohodnocení	bydliště
hodinový průměr	I. Q	MANŽEL/KA, příjmení, jméno, titul
	II. Q	
	III. Q	
	IV. Q	
Příplatky : název	Kč/hod	CELKEM : změna : RODINNÉ PŘÍDAVKY NA INVALID. DĚTI počet Kč
	Kč/hod	OSOBY PRO UPLATNĚNÍ NEZDANITELNÝCH ČÁSTEK ZÁKLADU DANE
	Kč/měsíc	Příjmení a jméno rodné číslo Důvod Kč zánik
		1. 2. 3. 4. 5.

DOVOLENÁ - dny : nárok ..... poměrná část ..... zůstatek z ..... převod do př.r. .... Mimořádný stav druh ..... doklad ..... nástup ..... ukončení ..... Rodičovský příspěvek Kč ..... Počet vyřv. osob ..... Sml. příspěvek Kč - základní ..... další .....	Datum nástupu 19.93. Datum výstupu	Datum nar. místo nar. číslo OP : datum nar. místo nar.
--	--	--

Započetí a ukončení srážek od ..... do ..... Druh srážek výše ( jméno, adresa )	číslo účtu věřitele	var symbol srážky měšiční částka
--	------------------------	---

S R Á Ž K Y
Poznámka

Kálenď dnů pro ÚDZ	DNP DNP den, díl/va saz % celkem Kč
Druh dávky Důvod číslo měsíc od do dnů	CELKEM

Datum : Datum :	Podpis mzdové účetní : Podpis pracovníka :
--------------------	---

© POKS CHEB 0033 / PA

II.

Hodiny		Započítané příjmy za záväzná činnost								Úhrn všech příjmů podle zákona o daních z příjmů (hrubá mzda) (st. 5 - st. 11)	Nocná a ostatní příjmy	Pojistné do fondu (ze st. 12)		Základ daně z příjmu minus st. 14, 15, 17, 18, 19	Odpočítané položky			Příspěvy na účty nemocenské dávky	Záloha z příjmů (dle tabulky)	Čistá mezdová část minus st. 14, 15, 21	Sazby požadované na celkem erozice	Záloha	Dodatek s 20, 22 minus st. 23, 24		
Opracované dny	Přechas	Prémie a odměny	Příplatek za přechas	Příplatek ostatní	Dovolená Svátky	Náhrady mezd - platu	Naturální položky	Sociální 9%	Základní 4,5%			Vyř. vované díly & 750.	Základní vované díly & 1700.		Dopravné & 200.	Ostatní	1							2	3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
42	50	50	10	5660	255	216	255	216	1255	1255	5810	570	570	570	3000	1900	800	800	450	450	4102	816	4186	4186	1
20	50	50	10	5734	255	216	255	216	1255	1255	5740	570	570	570	3100	1900	800	800	460	460	4702	816	4886	4886	2
20	50	50	10	5308	255	216	255	216	1255	1255	6384	570	570	570	3900	1900	800	800	555	555	4969	816	4985	4985	3
20	50	50	10	4884	255	216	255	216	1255	1255	6441	570	570	570	3400	1900	800	800	565	565	4992	816	4812	4812	4
<p>ROČNÍ ZÚČTOVÁNÍ DANE</p> <p>Roční základ daně : .....</p> <p>Kč : .....</p> <p>Dan z ročního základu : .....</p> <p>Kč : .....</p> <p>Sazbová daň za rok : .....</p> <p>Kč : .....</p> <p>vynakládá : .....</p> <p>Kč : .....</p> <p>Poznámka : .....</p> <p>Podle názvu účteny</p>																									



## Příloha 2: Základní analýza KNOMI

**Základní analýza / KNOMI, společnost s ručením omezeným - 2014K**

	leden 14	únor 14	březen 14	duben 14	květen 14	červen 14	červenec 14	srpen 14	září 14	říjen 14	listopad 14	prosinec 14	SUMA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Tržby za zboží	290 169,42	340 035,62	8 309 346,38	573 599,75	315 596,24	439 832,77	321 697,06	348 509,33	454 480,12	484 849,51	418 330,73	193 138,97	12 489 555,90
Náklady na zboží	241 956,51	375 759,72	5 012 514,39	904 972,38	118 351,88	35 082,30	748 095,51	179 898,14	221 680,76	398 535,08	65 602,73	6 621,00	8 308 860,40
Obchodní marže	48 212,91	-35 724,10	3 296 831,99	-331 372,63	197 234,36	404 750,47	-426 398,45	168 701,19	232 779,36	86 314,43	352 728,00	186 517,97	4 180 695,50
Obchodní marže %	19,93 %	-9,51 %	65,77 %	-36,62 %	166,65 %	115,37 %	-57,00 %	93,82 %	105,01 %	21,66 %	53,67 %	2 817,07 %	50,31 %
Tržby za výrobky a služby	5 574 611,63	6 665 761,17	5 629 216,93	8 867 308,81	5 923 398,55	6 051 477,49	6 990 459,79	5 281 485,57	7 494 392,82	6 988 472,29	4 981 537,48	2 431 002,11	71 863 064,64
Náklady za výrobky a služby	1 618 551,16	1 662 798,47	1 807 143,95	2 674 007,29	1 615 396,72	2 879 862,45	2 575 701,73	2 051 888,35	2 246 004,54	2 191 325,55	1 872 246,31	1 732 184,26	25 251 400,68
Rozpracovanost	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	790,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	790,00
Přidaná hodnota	3 956 060,47	5 002 962,70	3 822 073,08	6 193 301,52	4 107 941,83	3 176 405,04	3 804 758,06	3 229 617,22	5 247 988,28	4 197 146,74	3 109 291,17	698 817,85	46 612 963,96
Přidaná hodnota %	244,42 %	300,88 %	200,61 %	231,61 %	226,28 %	110,60 %	147,72 %	157,40 %	233,62 %	191,53 %	166,07 %	40,34 %	184,59 %
Tržby za prodej majetku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	45 000,00	0,00	0,00	45 000,00
Zůstatková cena prodaného majetku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ostatní výnosy	4 337,50	1 880,00	1 880,00	1 880,00	1 790 270,00	1 880,00	159 480,00	1 880,00	1 676 843,00	1 880,00	40 184,00	2 130,00	3 664 524,50
<b>MARŽE CELKEM</b>	<b>4 008 610,88</b>	<b>4 989 118,60</b>	<b>7 184 785,07</b>	<b>5 863 898,89</b>	<b>6 095 446,19</b>	<b>3 586 035,51</b>	<b>3 537 839,61</b>	<b>3 400 198,41</b>	<b>7 157 610,64</b>	<b>4 330 341,17</b>	<b>3 502 203,17</b>	<b>887 465,82</b>	<b>54 522 463,96</b>
Osobní náklady	1 602 522,00	1 570 307,00	1 631 631,50	1 609 990,00	1 767 803,50	1 657 243,00	1 674 140,00	1 621 379,00	1 613 089,00	1 648 540,00	1 974 507,00	1 601 957,60	20 153 069,60
Spotřeba energií a paliv	103 016,97	117 453,83	162 742,94	294 982,80	154 877,09	180 474,00	178 459,91	172 812,18	141 330,54	322 723,84	159 618,82	159 618,82	1 988 082,92
Náklady na provoz technologií	94 159,91	367 570,67	798 983,57	679 829,12	731 193,90	72 648,01	237 943,44	506 816,41	434 322,97	752 182,73	1 063 820,86	961 588,99	6 701 060,58
Náklady na provoz vozidel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nájemné	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Darce a poplatky	1 500,00	0,00	0,00	2 000,00	2 500,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	2 000,00	0,00	67 970,00	77 970,00
Ostatní provozní režie	633 273,75	685 275,42	940 327,65	737 223,61	1 507 548,47	1 791 500,75	1 302 622,07	1 344 743,17	990 639,18	1 175 786,87	1 168 134,73	612 145,44	12 909 221,11
<b>PROVOZNI REŽIE CELKEM</b>	<b>2 524 472,63</b>	<b>2 740 806,92</b>	<b>3 553 885,66</b>	<b>3 414 025,53</b>	<b>4 163 922,96</b>	<b>3 701 885,76</b>	<b>3 393 185,42</b>	<b>3 645 750,76</b>	<b>3 181 381,69</b>	<b>3 579 509,60</b>	<b>4 529 186,43</b>	<b>3 403 280,85</b>	<b>41 829 834,21</b>
<b>PROVOZNI H V</b>	<b>1 484 138,25</b>	<b>2 228 511,68</b>	<b>3 631 099,41</b>	<b>2 449 783,36</b>	<b>1 831 523,23</b>	<b>-116 830,25</b>	<b>144 674,19</b>	<b>-245 552,35</b>	<b>3 976 248,95</b>	<b>751 831,57</b>	<b>-1 026 983,28</b>	<b>-2 515 615,03</b>	<b>12 692 629,75</b>
Finanční výnosy	9 881,89	9 325,19	2 149,67	405,65	1 676,88	-2 373,37	282,42	773,52	2 693,16	1 849,72	1 452,57	1 265,45	29 982,75
Finanční náklady	102 303,95	40 584,89	227 982,97	67 202,60	149 351,46	152 932,49	70 731,80	60 321,26	82 045,49	57 639,08	48 836,65	466 264,55	1 526 207,19
FINANČNI H V	<b>-92 422,06</b>	<b>-31 259,70</b>	<b>-225 843,30</b>	<b>-66 796,95</b>	<b>-147 674,58</b>	<b>-155 305,86</b>	<b>-70 469,38</b>	<b>-59 547,74</b>	<b>-79 352,33</b>	<b>-55 789,36</b>	<b>-47 384,08</b>	<b>-464 999,10</b>	<b>-1 496 844,44</b>
Mimořádné výnosy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 344,00	0,00	0,00	3 344,00
Mimořádné náklady	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MIMOŘADNÝ H V	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>3 344,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>3 344,00</b>
ODPISY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REZERVY	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DAŇ PRÍJMU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK</b>	<b>1 991 716,19</b>	<b>2 197 251,98</b>	<b>3 405 256,11</b>	<b>2 982 986,41</b>	<b>1 789 848,65</b>	<b>-272 136,11</b>	<b>74 204,81</b>	<b>-305 100,09</b>	<b>3 886 866,62</b>	<b>689 386,21</b>	<b>-1 074 367,34</b>	<b>-11 277 351,21</b>	<b>2 902 592,23</b>
DPH	-1,82	-0,42	-0,18	-0,42	-0,89	0,19	0,03	-1,27	0,30	-0,59	-1,21	157,38	

### **Příloha 3: Dotazník - obchodní oddělení - vzor**

**Jméno:**

**Pozice:** Obchodní oddělení

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:**

**Věk:**

**Otázka: Jak jste plánovali obchodní cesty před zavedení systému?**

**Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

**Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

**Otázka: Jaké jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

**Otázka: Víte o tom, že majitelé mají možnost sledovat trasu vaší jízdy? Pokud ano, je vám to nepříjemné?**

#### **Příloha 4: Dotazník - manažer výroby - vzor**

**Jméno:**

**Pozice:** Manažer výroby

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:**

**Věk:**

**Otázka: Jak jste plánoval výrobu před zavedením systému?**

**Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

**Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

**Otázka: Jaká jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

## **Příloha 5: Dotazník - skladník nástrojů**

**Jméno:** Petr Čmuchašek

**Pozice:** skladník nástrojů

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:** 9 let.

**Věk:** 34 let

**Otázka: Jak jste vedl evidenci nástrojů před zavedením systému?**

Když jsem nastoupil do firmy, byl už systém BYZNYS zaveden a plně fungoval. Jediné, co nebylo zavedené v systému, byl sklad nástrojů, který jsem po třech měsících dostal na starost. Sklad jsem do systému musel celý zavést. Předem mnou měl na starost nástroje jiný zaměstnanec, který nástroje vydával, a pak jednotlivým nástrojům do skladové karty zapsal, že nástroj vydal nebo přijal. Proto, abych zjistil, kolik nástrojů je na skladě, musel jsem občas osobně ve skladu přepočítávat, kolik nástrojů se tam právě nachází. Můj předchůdce totiž ne vždy správně spočítal, kolik nástrojů ve skladu zbývá, a tak se často stávalo, že nástrojů byl buď nedostatek, nebo přebytek.

**Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

Nejdřív jsem si musel všechno nechat dvakrát vysvětlit. Když potom vznikl nějaký problém, vše vyřešila, krátká porada s kolegou. Proto si myslím, že jsem se s programem sžil celkem rychle.

**Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

Školení jsem neměl. Všechno mi vysvětlila vedoucí skladu, která už s programem pracovala od začátku.

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

Nepracoval jsem bez programu dlouho, ale teď mám o nástrojích přehled bez toho, abych je musel počítat. Takže mi práci určitě ulehčil.

**Otázka: Jaká jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

Zápor systému vidím v tom, že ze začátku to vypadá celkem složitě. Mezi klady patří ulehčení práce, přehled o nástrojích, program mi sám ukazuje po zapnutí, kterých nástrojů je málo, abych je mohl včas objednat.

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

Nevím, protože se o to nezajímám.

## **Příloha 6: Dotazník - manažer výroby**

**Jméno:** Roman Dubeš

**Pozice:** manažer výroby

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:** 18 let

**Věk:** 42 let

### **Otázka: Jak jste plánoval výrobu před zavedením systému?**

Před zavedením systému jsme vedli tabulku o výrobě v Excelu. Neměli jsme o tom přehled a občas se nám ztrácely papíry s objednávkami, takže se stávalo, že nebylo naplánováno a vyrobeno všechno, co bylo třeba. Na začátku nebyl objem výroby tak velký jako je dnes a tak se to nestávalo tak často.

### **Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

Na začátku to byl problém, protože program nikdo pořádně neznal. Měl jsem sice školení, ale musel jsem často volat na hot – line, aby mi s problémy pomohli. Časem jsem si ho osvojil a běžné věci řeším už sám.

### **Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

Ano na začátku jsme školením prošli všichni.

### **Otázka: Ulehčil vám program práci?**

Určitě ano.

### **Otázka: Jaká jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

Zápory se projevovaly především při zavádění systému, protože není nejjednodušší, ale teď již to pro mě není složité. Za klady považuji zjednodušené plánování výroby. Můžu kdykoli zjistit, v jakém stadiu se výroba nachází, a zaměstnanci už mi nemusejí odevzdávat přehled vyrobených výrobků

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

Často dostávám nabídky různých programů. Protože je ale systém zaveden dlouho, byl by problém přecházet na jiný.

## **Příloha 7: Dotazník - obchodní oddělení**

**Jméno:** Jiří Knotek

**Pozice:** v obchodním oddělení

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:** 5 let

**Věk:** 28 let

**Otázka: Jak jste plánovali obchodní cesty před zavedení systému?**

Obchodní cesty se zaznamenávaly na flipchart a docházelo k tomu, že některý z kolegů zapomněl schůzku na tabuli zaznamenat nebo naopak smazat. Občas docházelo k tomu, že jsme si nasmlouvali schůzky ve stejnou dobu v různých částech republiky. Museli jsme některou ze schůzek odložit či zrušit, nebo použít soukromé vozidlo.

**Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

Do firmy jsem nastoupil, když už byl systém zaveden. Protože mě počítače a vše okolo nich zajímá, neměl jsem se systémem sebemenší problém.

**Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

Školení jsem zatím žádné neabsolvoval, ale příští měsíc se chystám na školení pro programátory tohoto systému, abych ho mohl upravovat.

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

Nyní máme větší přehled o používání služebního vozu.

**Otázka: Jaké jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

U programu žádná negativa nenacházím a jako pozitivum bych uvedl, že všechny informace o odběratelích jsou na jednom místě a v elektronické podobě. Informace stačí přečíst až před konkrétní schůzkou (pokud jich mám víc během jednoho dne) a nepotřebuji k tomu žádné tištěné materiály; stačí mi pouze počítač. Dalším přínosem je určitě i přehlednost v tom, kdo jede kdy na služební cestu.

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**



Ve škole jsem se setkal s několika dalšími systémy, ale myslím, že systém BYZNYS je pro naši firmu vyhovující. Kromě toho by bylo velmi drahé přejít na jiný systém a mnoho zaměstnanců by mělo problém naučit se s novým systémem pracovat.

**Otázka: Víte o tom, že majitelé mají možnost sledovat trasu vaší jízdy? Pokud ano, je vám to nepříjemné?**

Vím o tom, ale protože nejezdím nikam, kam bych neměl, nevadí mi to.

## **Příloha 8: Dotazník – skladník**

**Jméno:** Miloš Vondra

**Pozice:** skladník

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:** 22 let

**Věk:** 65 let

**Otázka: Jak jste vydával výrobky ze skladu před zavedení systému?**

Před zavedení jsme vedli pouze skladové karty, na které jsme zapisovali jen to, kolik jsme vydali výrobků.

**Otázka: Jak jste se s programem sžil?**

Stále jsem se programem pořádně nesžil. Věci, které dělám každý den, umím, ale když při používání systému vznikne nějaký problém, musí mi někdo poradit.

**Otázka: Měl jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

Ano, školení proběhlo na začátku.

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

Ted' už ano.

**Otázka: Jaká jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

Negativa: Podle mě je hodně složitý.

Pozitiva: Ted', když už jsou zavedené čtečky a čárové kódy, už nemusím do programu přímo zasahovat.

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

Ne.

## **Příloha 9: Dotazník – fakturantka**

**Jméno:** Jiřina Nejedlová

**Pozice:** Fakturantka

**Jak dlouho pracujete ve firmě KNOMI:** 20 let

**Věk:** 53 let

**Otázka: Jak jste vytvářela faktury před zavedením systému?**

Faktury jsem vyplňovala v tabulce, v programu Excel. Třikrát jsem je vytiskla, jednu jsem založila k dodacím listům, druhou jsem dala účetní a třetí jsem poslala poštou odběrateli.

**Otázka: Jak jste se s programem sžila?**

Na začátku to bylo obtížné, ale nyní už umím s částí programu (kterou při své práci využívám) dobře zacházet.

**Otázka: Měla jste nějaké školení na práci s BYZNYSEM?**

Na začátku jsem školení měla. Teď již na další školení nejezdím, protože program v rámci možností ovládám.

**Otázka: Ulehčil vám program práci?**

Určitě. Faktury se samy evidují, nemusím je tolikrát tisknout, účetní zpracovává faktura rovnou v programu a já následně fakturu odešlu odběrateli e-mailem.

**Otázka: Jaká jsou podle vás negativa a pozitiva systému?**

Negativa jsou podle mě dlouhé zaučování při zavádění programu, protože program může být pro některé lidi složitý. Jako pozitivum bych viděla výrazné zjednodušení mé práce, protože prostřednictvím čárových kódů se výrobky natahují do faktury a dodacích listů automaticky, ihned po zadání vnitřního čísla objednávky.

**Otázka: Víte o nějakém jiném systému, který by byl vhodnější či lepší pro vaši práci?**

Nevím, o programy se nezajímám



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ

Fakulta informatiky a managementu

Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové, tel: 493 331 111, fax: 493 332 235

## Zadání k závěrečné práci

Jméno a příjmení studenta: **Veronika Knotková**  
Obor studia: **Informační management (3)**  
Jméno a příjmení vedoucího práce: **Vítězslav Hálek**

Název práce:  
**Manažerský informační systém a jeho přínosy pro konkrétní podnik**

Název práce v AJ:  
Management Information System and its benefits for the company

Podtitul práce:

Podtitul práce v AJ:

Cíl práce: Cílem práce je pojednání o přínosu manažerského informačního systému firmy J.K.R. s.r.o. - BYZNYS pro firmu KNOMI s.r.o., vysvětlení provázanosti jednotlivých modulů systému a jeho využití při řízení firmy.

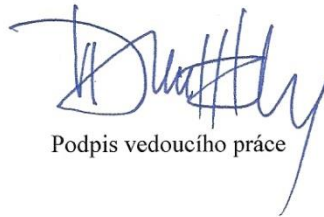
Osnova práce:

1. Úvod
2. Cíl a metodika práce
3. manažerské informační systémy všeobecně
4. J.K.R. s.r.o.
  1. Základní charakteristika podniku
  2. Historie
  3. Zaměření podniku
  4. Partneři společnosti J.K.R
  5. Odběratele
5. BYZNYS
  1. BYZNYS ERP
  2. BYZNYS Win
  3. BYZNYS VR
6. KNOMI s.r.o.
  1. Základní charakteristika podniku
  2. Historie
  3. Zaměření podniku
  4. Výrobní část
  5. Odběratele
  6. Dodavatele
7. Popis modulů manažerského informačního systému
  1. Finanční účetnictví
  2. fakturace
  3. Evidence majetku
  4. Skladové hospodářství

5. Mzdy a personalistika
  6. Zakázky
  7. Doprava
  8. Výroba
  9. Manažer
  10. Excellent
8. Využití manažerského informačního systému
  9. Přínos pro rozvoj firmy
  10. Závěry a doporučení
  11. Literární zdroje
  12. Přílohy

Projednáno dne: 8.6.2014

Podpis studenta



Podpis vedoucího práce