

Money ERP

News

Informační zpravodaj pro uživatele Money ERP

- + Novinky
- + Rozhovory
- + Případové studie
- + Legislativa



Obsah magazínu

Editorial	4	V Bioenergo – Komplex zkrátili schvalování přijatých faktur ze dnů na hodiny. Díky propojení Money ERP a nástroje Datarios	16
Prehľad novinek za rok 2024	5		
Jak přilákat kvalitní kandidáty a posílit zaměstnavatelskou značku	11	Baví ma hľadať riešenia na požiadavky zákazníkov	19
Veľký prehľad noviniek v DPH platný od 1. 1. 2025 na Slovensku	14	Money ERP minimalizovalo v Agroteame Prešov chybovosť v sklade a zlepšilo obchodné výsledky	22

Kontakty

📍 Praha

Sokolovská 695/115b
186 00 Praha 8 – Karlín
+420 244 001 288
obchod@moneyerp.cz

📍 Brno

Okružní 732/5, pasáž B
638 00 Brno – Lesná
+420 549 522 511
obchod@moneyerp.cz

📍 Bratislava

Plynárenská 7/C
821 09 Bratislava
+421 249 212 323
obchod@moneyerp.sk

📍 Prešov

Kúpeľná 3
080 01 Prešov
+421 517 732 908
obchod@moneyerp.sk



 **Martin Cígler**
| CEO Seyfor

Editorial

Kam kráčí Seyfor

Milí přátelé, partneři a zákazníci,

rád bych se dnes na tomto místě s Vámi podělil o svou vizi, kam směřuje Seyfor a Vy s ním. Když jsme před 10 lety zakládali Soliteu, dali jsme si za cíl, že chceme jednou patřit mezi nejvýznamnější střeoevropské IT společnosti. Teď, po uplynutí celé dekády, už můžeme hrdě říct, že Seyfor mezi ně opravdu patří. Stali jsme se lídry trhu v česko-slovenském i balkánském regionu, řadíme se mezi nejvýrazněji rostoucí IT společnosti, ve vývoji postupujeme rychleji než většina naší konkurence. Naše portfolio zahrnuje širokou škálu produktů od fakturačních přes podnikové, pokladní a mzdové systémy až po CRM a datovou analytiku. Naši zákazníci s námi mohou růst obrazně od plenek až po silné společnosti vyžadující složité systémy na klíč. A určitě se nebojím říct, že máme v Seyforu jedny z nejlepších IT odborníků, skvělou pracovní atmosféru a nadstandardní vztahy se zákazníky, a právě tento mix stojí za naším úspěchem.

Pokud chceme být podobně úspěšní i v budoucnosti, pak musíme patřit mezi silně inovativní společnosti. Musíme využít nové technologie a trendy a na nich postavit náš rozvoj. Také musíme vycházet vstříc všem zákazníkům, být jim partnery, naslouchat jejich požadavkům, předjímat všechny jejich potřeby a sladit je s prudkým vývojem technologií.

Byl bych moc rád, aby si pod značkou Seyfor každý představil kvalitní produkty a kopec dobře vykonané práce. A zdá se mi, že se nám to daří. Když měříme NPS (Net Promoter Score) mezi našimi zákazníky, dostáváme většinou nadprůměrné hodnocení. A kladné doporučení, to je ta nejlepší reklama.

Kam tedy povedou naše další kroky? Určitě do práce a přípravy produktů zapojíme umělou inteligenci, která dokáže v řadě oblastí pomoci s laděním produktů.

Evergreenem doby je už více než dekádu cloud. Zaměříme se tedy na vývoj nových produktů postavených na této technologii. Nám to umožní lépe monetizovat práci a Vám, zákazníkům, díky němu můžeme nabídnout zcela nové možnosti.

Také budeme pokračovat v akvizičním růstu. Hodně se zaměříme na východní Evropu, kde vnímáme dost zajímavých příležitostí ke konsolidaci trhu a v řadě případů i v možnosti pustit některé lokální produkty do další země, zejména ty, které nejsou příliš úzce vázané na legislativu.

No a konečně chceme investovat i sami do sebe. Plánujeme zefektivnit vnitřní procesy, které jsou v řadě případů buď komplikované, nebo přestávají stačit naší velikosti. Současně bych si přál zachovat vysokou míru samostatnosti divízi a business unit. Právě tímto se totiž odlišujeme od podobně velkých společností, umíme se rychle rozhodovat a reagovat na tržní trendy i na zákaznické požadavky.

Jak se nám naše vize rozvoje daří v perspektivě zúženého pohledu na Money ERP, to si můžete přečíst v tomto newsletteru. Najdete v něm opravdu rozsáhlý přehled letošních novinek, z nichž je jednoznačně nejzajímavější zcela nový systém cenotvorby. V několika případových studiích se dozvíte zkušenosti, jaké mají s implementací české i slovenské firmy. A v neposlední řadě Vám představíme, co Vás čeká v příštím roce. Určitě to nebude jednoduchý rok z pohledu legislativy. Zejména na Slovensku se předpokládá turbulentní vývoj, ale určitě Vám na tomto místě můžu slíbit, že na všechny očekávané i mimořádné legislativní změny budeme včas a pružně reagovat.

Přeji Vám pěkné čtení

Martin Cígler, CEO

02

Prehľad novinek za rok 2024

Tento rok sme pre vás doslova „prekopali“ cenotvorbu v Money ERP čoho výsledkom je množstvo nových údajov, ktoré sa evidujú, aby ste mohli rýchlo reagovať či už na zmenu nákupných cien alebo na ceny vašej konkurencie.

Nadalej sa plánujeme venovať prepájaniu Money ERP s inými systémami a aplikáciami prostredníctvom rozširovania API a integrácií.

Aby vám nič dôležité neuniklo, pripravili sme pre vás súhrn všetkých dôležitých novinek za tento rok.

Účtovníctvo

- Pri hromadnej úhrade položiek bankových výpisov je doplnený *Názov firmy z dokladu*.
- V zozname pokladní si viete **skryť nepoužívané pokladne**.
- V sprievodcovi Priznaním a uzávierkou DPH je nové zaškrťavacie pole *Uložiť zoznamy dokladov*. Ak dané pole nie je zaškrtnuté, vygeneruje sa len dátová veta pre vlastné priznanie, čím sa proces tvorby Priznania výrazne zrýchli.
- V skupinách *Faktúr vystavených* v časti export tlačových zostáv pribudol zástupný znak *Dátum vytvorenia záznamu*, ktorý vám umožní rozlíšiť novo exportovaný súbor.
- Výmena dát vo formáte **ISDOC** bola rozšírená aj na import prijatých faktúr. Do exportu faktúr vystavených možno pripojiť aj odpočet záloh.
- Do ponuky **automatických akcií** pribudli nové funkcie:
 - **Faktúra zo zálohovej faktúry vrátane odpočtu**
 - **Opravný daňový doklad – dobropis**
 - **Storno dokladu**
 - **Reverse charge**
 - **Validácia identifikačného čísla na doklade** – funkčnosť využijú napr. prevádzkovatelia e-shopu pri importe objednávok. Money ERP automaticky skontroluje správnosť IČO a DIČ, ktoré uviedol zákazník na objednávke.
- V CZ legislatíve sme zapracovali zmenu sadzieb DPH platnú od 1. 1. 2024. Na Slovensku nás zmena sadzieb DPH čaká na budúci rok.
- **Jednotná registrácia k DPH OSS** umožní používať pre všetky doklady domácu registráciu. Program samostatne vygeneruje všetky registrácie krajín EU

s potrebným nastavením. Na doklad prideli správne členenie DPH a podľa štátu konečného príjemcu ho zaradí do priznania OSS.

- Registrácia k DPH sa dá meniť aj na dokladoch s položkami.
- V module *Online bankovníctvo* je nové prepojenie na Citibank, Raiffeisenbank a Komerčnú banku.


Sklad

- V záložke E-shop na katalógovej karte (modul E-shop konektor PLUS) je nové pole *Trvalý odkaz*. Môžete si tu uložiť akýkoľvek **hyperlinkový odkaz** napr. na danú položku priamo na vašom webe, takže priamo z Money ERP si môžete danú stránku ihneď otvoriť.
- Rozšírila sa kontrola na **zásoby s Výdajom do mínusu** v prípade dodatočnej zmeny dátumu na dokladoch. U zásob, ktoré už evidujú skladový pohyb, nie je umožnené bežným používateľom meniť nastavenie poľa *Výdaj do mínusu* u zásob.
- V skladových zásobách si viete zobrazit **Množstvo zásob v predajnej a Množstvo zásob v nákupnej jednotke**.
- **Výpočet obratovej zásoby** si môžete nastaviť cez tlačidlo *Zmena obratovej zásoby* v zozname *Skladové zásoby* alebo prostredníctvom novej automatickej akcie.
- V sprievodcovi **Generovania objednávok** sme rozšírili *Obdobie* pre výpočet obratovej zásoby o položky *Mínus 30/60/90/180 dní späť od aktuálneho dňa*.
- *Poznámka v Objednávke prijatej* bola rozdelená na **poznámku pre zákazníkov a na internú poznámku**. Oba texty sa zobrazujú v detaile, a môžete podľa nich filtrovať. Internú poznámku môžete pridať na objednávky aj *Hromadnou operáciou*.

Objednávky prijaté						
Objednávky prijaté						
Číslo dokladu	Vybavené	Fakturačná adresa názov	Poznámka	Interná poznámka	Existuje poznámka	
OBJP2000238	<input checked="" type="checkbox"/>	Demo Firma, s.r.o.	text poznámky od zákazníka	text internej poznámky	<input checked="" type="checkbox"/>	
OBJP2000239	<input checked="" type="checkbox"/>	Rastislav Ondrovič				
OBJP2000240	<input checked="" type="checkbox"/>	Rastislav Ondrovič				
OBJP2000241	<input checked="" type="checkbox"/>	Mak Jozef				
OBJP2000242	<input type="checkbox"/>	qiqiqashiqasha				

Poznámka

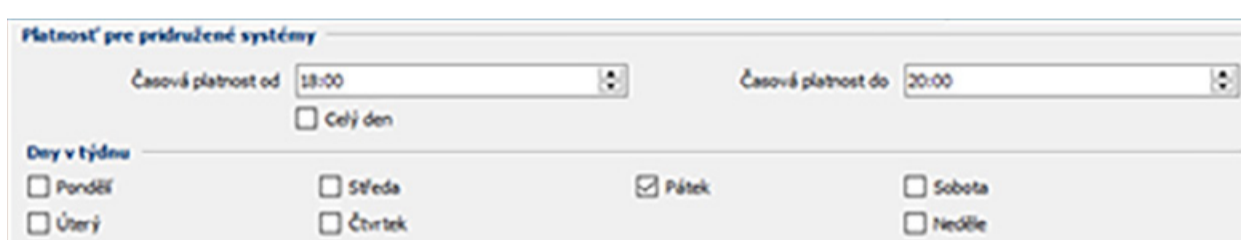
Poznámka Interná poznámka

- Nad zoznamom *Položiek objednávok prijatých* je nové tlačidlo **Hromadné vybavenie**, takže dokážete vybavovať len časť objednávok.
- Pre **API** boli sprístupnené nové objekty ohľadne účtovných dokladov a skupín dokladov. Aktuálny zoznam dostupných objektov nájdete **TU**. 
- Pri aktualizácii cien na dokladoch cez tlačidlo *Výpočet ceny* pribudla voľba *Zachovať zľavu na položkách*, čím sa aktualizácia cien nedotkne individuálne poskytnutých zliav na položkách dokladu.
- *Intrastat* – došlo k úprave plnenia výkazu v prípade trojstranných obchodov, keď je kupujúci odlišný od príjemcu tovaru a aktualizácii kódov kombinovanej nomenklatúry.

Cenotvorba

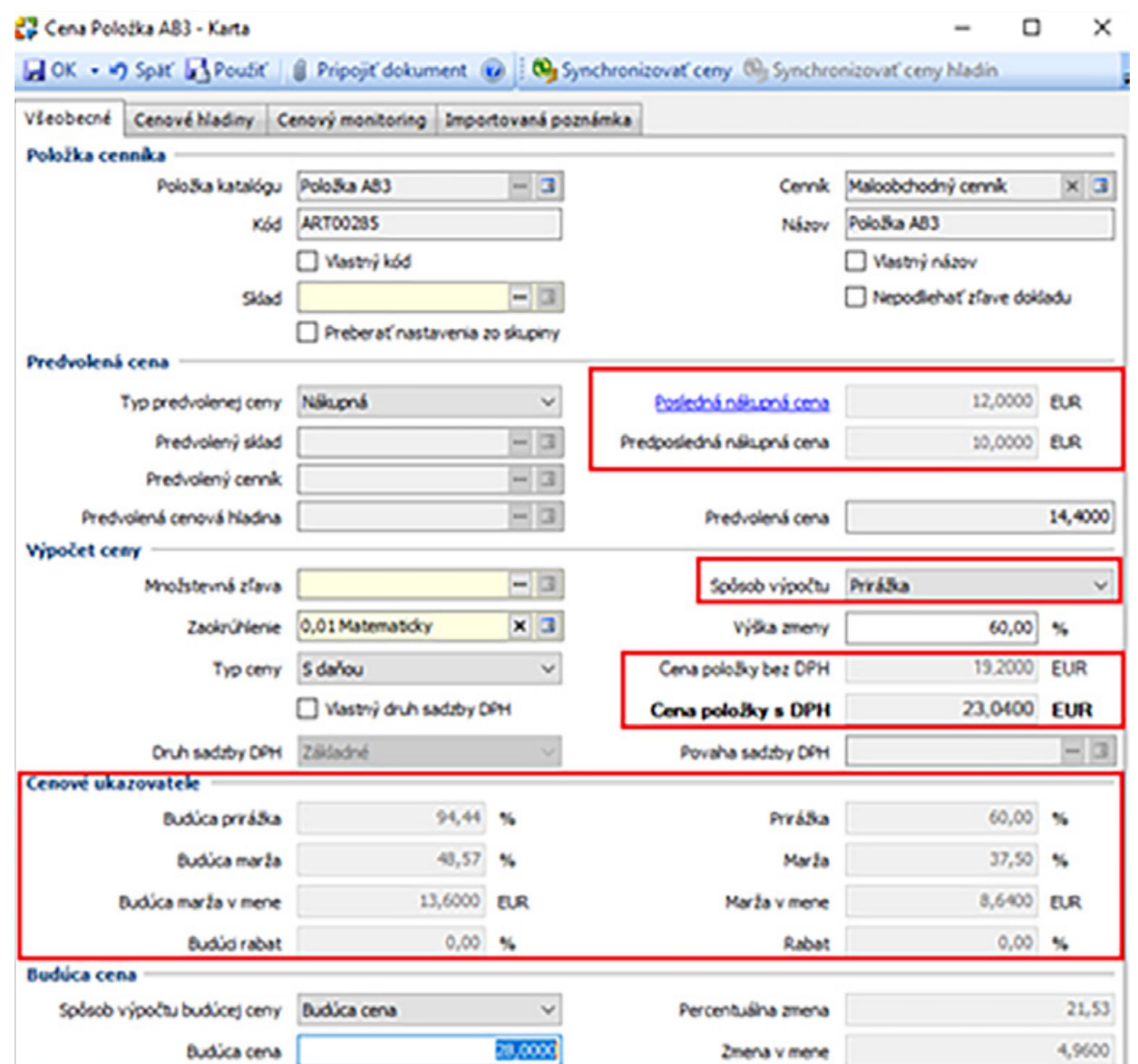
Tento rok sme venovali rozsiahlym zmenám v cenotvorbe, aby ste mali rýchly prehľad o zmenách nákupných cien a mohli jednoducho aktualizovať predajné ceny. Zmeny v cenotvorbe sa dotkli týchto oblastí:

- Platnosť cenníkov bola rozšírená o nastavenie **časovej platnosti** s presnosťou na minúty a **pre konkrétne dni**.



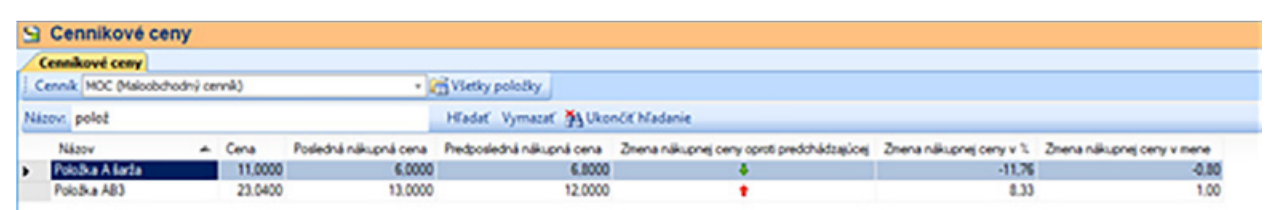
- K dispozícii sú **upravené spôsoby výpočtu cien**: prirážka, marža, rabat, ktoré rozširujú súčasnú ponuku výpočtu cien.
- V množstevných cenách je možné použiť **pevnú cenu**.
- Na karte *Ceny položky* bol oddiel *Nákupná cena* a *Marža/rabat* premenovaný na **Cenové ukazovatele** a boli doplnené nové polia: *Budúca prirážka*, *Budúca marža*, *Budúci rabat*, ktoré sa počítajú z budúcej predajnej ceny a polia: *Prirážka*, *Marža* a *Rabat* ktoré sa počítajú z aktuálnych cien. Nad Zoznamom cenníkových cien je nové tlačidlo **Aktualizovať cenové ukazovatele**.

- Na kartách *Cien* je pole *Cena* nahradené dvoma údajmi: **Cena položky s DPH** a **Cena položky bez DPH**. Rozhodujúci Typ ceny (s/bez dane) zadaný na karte je zvýraznený tučným písmom, zatiaľ čo druhé pole je informatívne a nie je možné ho upravovať.



Cenové ukazovatele			
Budúca prirážka	94,41 %	Prirážka	60,00 %
Budúca marža	48,57 %	Marža	37,50 %
Budúca marža v mene	13,6000 EUR	Marža v mene	8,6400 EUR
Budúci rabat	0,00 %	Rabat	0,00 %

- V novej záložke **Cenový monitoring** na karte *Ceny* si môžete zobraziť hyperlink s adresou cenového porovnávača – máte tak možnosť online porovnávať vaše ceny s konkurenciou.
- Do zoznamu a filtrov v *Cenníkových cenách* pribudli **nové stĺpce**: *Cena* v predajnej jednotke, *Cena* v nákupnej jednotke, *Zmena ceny* oproti prechádzajúcej, *Prirážka*, *Marža*, *Rabat*, *Budúca prirážka*, *Budúca marža*, *Budúci rabat*.
- Vďaka novým stĺpcom **Zmena nákupnej ceny v %**, **Zmena nákupnej ceny v mene** si ľahko vyfiltrujete položky, kde sa nákupná cena zmenila napr. o viac ako 10 % alebo viac ako 5 €, aby ste na nich upravili predajnú cenu.
- Doplnili sme **grafické znázornenie** pohybu nákupných a predajných cien.



Název	Cena	Posledná nákupná cena	Predposledná nákupná cena	Zmena nákupnej ceny oproti predchádzajúcej	Zmena nákupnej ceny v %	Zmena nákupnej ceny v mene
Položka A larla	11,0000	6,0000	6,0000		-11,76	-0,80
Položka AB3	23,0400	13,0000	12,0000		8,33	1,00

- V zozname **Cenníkových cien** je nová tlačová zostava **Zoznam porovnania cenníkových cien**, ktorý vám uľahčí automatizácie cien. Nájdete tu budúcu a súčasnú cenu a vyčíslenie ich absolútneho a percentuálneho rozdielu.

- Do predajných dokladov sme pridali nové údaje o cenách. V záložke Zisk sa nachádza nový stĺpec s percentuálnymi hodnotami zisku, vďaka ktorému môžete

kontrolovať, či nepredávate tovar pod cenu. V Nastaveniach jednotlivých zoznamov si určíte, či do výpočtu zahrnúť aj zisk zo služieb a neskladových položiek.

Faktúra vystavená FVT12000228 - Karta

Všeobecné Pripojené dokumenty Texty Výkazy Poznámka Upomienky Zisk Smlouva DPH						
Typ nákladov	Skutočná obstarávací cena výdaja					
	Výnosy	Náklady	Zisk		Zisk [%]	
Skladový tovar	65,27	50,61	14,66	EUR	28,97	
Služby	210,00	0,00	210,00	EUR	100,00	
Celkom	275,27	50,61	224,66	EUR	443,90	
Neskladové	0,00	0,00	0,00	EUR	100,00	
Celkom	275,27	50,61	224,66	EUR	443,90	

- Na položky nákupných dokladov sme do záložky Položka katalógu pridali novú sekciu s informáciami o posledných nákupných cenách. Z položky nákup-

ného dokladu sa môžete priamo prekliknúť do ceníkov a hneď pri zmene nákupnej ceny aktualizovať predajnú cenu.

Položka faktúry prijatej - Karta

Všeobecné Výkazy Poznámka Smlouva

Názov: Položka A83

Katalóg: []

Počet MJ: 1,0000 MJ: ks

Vypočítať cenu z komponentov Vraha

Cena: 13,0000 Cena celkom: 13,00

Dodatočné náklady: 0,0000 Dodatočné náklady: 0,00

Obstarávací cena: 13,0000 Obstarávací cena: 13,00

Typ ceny: Bez dane Sadzba DPH: 20 %

Aktualizov... Nepodlieha celkov...

Zľava [%]: 0,00

Predkontácia: Rozúčtovanie PPO06 x [] Predkontácia: Rozúčtovanie sklado... 50001 x []

Účet MD: [] Účet MD: []

Účet dal: [] Účet dal: []

Položka katalógu: Stav zásoby **Cenníky**

Položka katalógu: Položka A83 x [] Jednotka: ks

Sklad: Hlavný Sklad x [] Množstvo: 1,0000

Skladová pozícia: [] Jednotková cena: 13,00

Druh položky: tovar x [] Celková cena: 13,00

Aktuálny stav: 9,0000 Cenník: []

Vypočítať cenu Cenová Nádna: []

	Základ	DPH	Vrátane DPH
Za MJ	13,0000	2,6000	15,6000
Celkom	13,00	2,60	15,60

Mena: EUR DPH editované používateľom Nákladová položka

Číselník DPH: [] Podrobnosti

Párovací symbol: [] Stredisko: []

ISO: [] Základka: []

Poradie: 1 Činnosť: []

Pôvodný doklad: []

Typ záruky: Nie je žiadna záruka

Záručná lehota: 0

Druh pohybu: []

Druh skladového ...: []

Posledná nákupná cena	12,0000	EUR
Predposledná nákupná cena	10,0000	EUR
Zmena nákupnej ceny	2,00	EUR
Zmena aktuálnej nákupnej ceny	1,00	EUR
Typ výnosov	Posledná predajná cen...	
Potenciálny zisk	6,20	EUR
Potenciálny zisk [%]	47,69	

- Pre lepší prehľad o zľavách a rýchlejšiu reakciu na ne si môžete v zoznamoch položiek predajných dokladov zobrazit stĺpce Zisk a Zisk %.

- V prístupových právach viete jednotlivým používateľom povoliť/zakázať zobrazenie údajov o cenotvorbe, predaj pod minimálnu cenu a zobrazenie zisku na doklade. Po aktualizácii budú mať všetci používatelia túto možnosť povolenú a je potrebné ju nastaviť individuálne.

- Adresy si môžete filtrovať podľa výšky zľavy.
- CRM plus – nová funkcia **Creditcheck** vám umožní overiť kredibilitu zákazníkov.
- Aktivity sa dajú označovať farebnými vlajkami v stĺpci *Príznak*.
- Celkovú hmotnosť dokladu nájdete po novom aj v Ponukách, Dodacích listoch vystavených a Vystavených faktúrach. Tento údaj využijete pre kuriérov prípadne samotné nacenenie prepravy.
- Na hlavnú stránku Money ERP Servera sme doplnili službu **Webhook**, ktorá v súčinnosti s modulom *Integrácie* umožňuje prijímať notifikácie externých systémov.
- V ponuke klientov v module *Integrácie* je nová položka **Fronta importu XML REST API klient** – tento klient zaistí odoslanie dotazu na externé API a preloženie návratovej informácie do XML a jej následné vloženie do fronty importu z XML, kde bude čakať na ďalšie spracovanie.
- Aktualizáciu vybraných databáz môžete urobiť samostatne, pri zlyhaní aktualizácie sa do pôvodného stavu vráti len problematická databáza.
- PPL (platí iba pre CZ): So zavedením nového rozhrania MyAPI(2) REST sa zmenil systém expedície zásielok. Uzávierky môžu prebiehať automaticky a dajú sa stornovať.

Mzdy (platí iba pre CZ)

- Bol zavedený **nový spôsob výpočtu nároku na platenú dovolenku** pri práci na dohodu.
- Došlo k zmene zaokrúhľovania úhrnu vymeriavacích základov.
- Obdobie platnosti zliav je dostupné na karte Zamestnanca aj Mzdy. Program upozorní na situáciu, keď mzda obsahuje zľavu, ktorej ukončenie spadá do uzatváraného obdobia.

Predajňa ERP

- Do *Predajne* sa exportuje *Minimálny predajný cenník*.
- Pri exporte cenníkov pribudlo nastavenie časovej platnosti pre vybrané dni s presnosťou na minúty.
- Pri predaji sa zobrazujú súčasti kompletu.
- Nastavte si kontrolu doplnenia kontroľingových premenných pri predaji.
- Do *Predajne ERP* sa prenáša okrem obchodnej adresy aj fakturačná adresa a adresa prevádzky.
- Môžete si nastaviť časové parametre pre spustenie dennej uzávierky Z.
- Na predajné doklady sa dosadzuje činnosť z adresy.
- Doplnili sme nové tlačidlo na dodatočnú zmenu množstva predávanej položky.
- Pri predaji sa kontroluje výdaj pod dostupné množstvo.
- Na položku dokladu sme doplnili činnosť z katalógu.
- Pridali sme upozornenie pri predaji pod minimálne, poistné a dostupné množstvo.
- Na pokladni sa zobrazuje legenda s vysvetlením vlastností zobrazenej položky (záporné množstvo, zľava, iná cena).
- Z Money ERP sa prenáša aj identifikátor firmy *Zaradiť ako*.

Jak přilákat kvalitní kandidáty a posílit zaměstnavatelskou značku

Rozhovor se Štěpánem Bartyzalem

Najít kvalitní kandidáty pro pracovní pozice je dnes na trhu práce stále náročnější. Štěpán Bartyzal, odborník na modernizaci a digitalizaci náboru, preboardingu a onboardingu zaměstnanců, prozradil, jak mohou firmy nejen přilákat více talentovaných uchazečů o zaměstnání, ale také posílit svou pověst jako atraktivního zaměstnavatele. Dále se podělil o své zkušenosti s využitím moderních technologií a ATS systémů, jako je Recruitis, a vysvětlil, jak tyto systémy mohou pomoci firmám zefektivnit náborové a adaptační procesy a udržet krok s nejnovějšími trendy v oblasti náboru.



Jak dnes mohou firmy přilákat kvalitní kandidáty a zajistit si tak, že se k nim hlásí opravdu ti nejlepší uchazeči ?

„Klíčovým faktorem je pochopení, že strategie se liší podle typu pozic a odvětví. Jinak musí postupovat firma hledající IT odborníky a jinak společnost shánějící pracovníky do výroby. Co je ale pro všechny společné, je **potřeba investovat do budování silné zaměstnavatelské značky**. Podobně jako při prodeji produktů potřebujete e-shop, při náboru je nutné mít kvalitní kariérní web. Tento web by měl zřetelně komunikovat, čím je firma jako zaměstnavatel výjimečná – od pracovního prostředí přes benefity až po firemní kulturu a hodnoty.“

Kariérní stránky jsou určitě důležité, ale samy o sobě často nestačí. Co dalšího by měly firmy dělat ?

„To je pravda. Kariérní web je jen jedním z kroků v celkovém náborovém procesu. Stejně jako e-shop nezvyšší prodeje bez propagace, kariérní stránky musí být podpořeny dalšími aktivitami. Firmy by měly investovat do cílených kampaní, např. na sociálních sítích jako Facebook, nebo do PPC kampaní, které cílí na konkrétní klíčová slova. Tím zvýší povědomí o svých nabídkách a přilákají relevantní kandidáty.“

Důležité je také **diverzifikovat inzerci**. Neomezovat se pouze na tradiční pracovní portály jako Práce.cz nebo Jobs.cz, ale zvážit i specializované platformy. Pro technické pozice může být například vhodný StartupJobs.cz, zatímco pro manuální nebo brigádnické práce jsou ideální portály jako Fajn-brigady.cz, JenPráce.cz nebo Dobraprace.cz. Existují i butikové portály typu Cocuma.cz nebo Welcome to the Jungle. Každý portál má své specifické publikum, což umožňuje cílit na různé skupiny uchazečů.“

„Recruitis automaticky shromažďuje všechny kandidáty na jednom přehledném místě, kde můžete spolupracovat s kolegy, zaznamenávat si poznámky z pohovorů, hodnotit uchazeče a řídit celý proces náboru systematicky a přehledně.“

„Podobně jako při prodeji produktů potřebujete e-shop, při náboru je nutné mít kvalitní kariérní web.“

Kromě kvalitních kariérních stránek, propagace a inzerce, jaké další kroky by firmy měly zvážit ?

„Velmi důležité, a často podceňované, je **aktivní vyhledávání kandidátů** – tzv. sourcing. Firmy by neměly čekat, až se jim kandidáti sami ozvou, ale měly by je samy aktivně oslovovat. Na platformách jako LinkedIn můžete snadno najít odborníky podle jejich dovedností či regionu a přímo je kontaktovat. Tento přístup je obzvláště užitečný u pasivních kandidátů – lidí, kteří momentálně nehledají práci, ale většinou jsou otevření zajímavým nabídkám práce. Díky tomu mohou firmy oslovit kvalitní talenty, kteří by se jinak sami do výběrového řízení nepřihlásili.“

V neposlední řadě bych rozhodně ještě zmínil **referral programy**. To znamená, že stávající zaměstnanci doporučují firmě kandidáty ze svého okolí. Zaměstnanci často znají lidi, kteří by mohli být pro danou pozici vhodní, a takové osobní doporučení bývá velmi účinné. Firmy navíc často nabízejí nejen finanční odměnu pro zaměstnance, pokud jimi doporučený kandidát uspěje. Tento přístup nejen šetří čas a náklady, ale také zvyšuje šanci, že nový zaměstnanec zapadne do firemní kultury.“

Nebude celý proces náročný a chaotický, když jako firma budu používat tolik různých kanálů – od pracovních portálů přes sourcing až po referral programy ?

„Ano, je pravda, že využívání různých náborových kanálů může působit komplikovaně, zvláště pokud firmy nemají jasný systém, jak vše řídit. Tady přichází na scénu **Recruitis**, náš **ATS** (Applicant Tracking System), tedy náborový software, který pomáhá celý proces zjednodušit a propojit všechny kroky na jednom místě.“

S Recruitis můžete jednoduše spravovat sourcing – systém vám umožní přenést kandidáty z platform jako LinkedIn přímo do systému bez nutnosti ručního přepisování. Stejně snadno si nastavíte referral programy, díky

kterým mohou vaši zaměstnanci snadno doporučovat nové kandidáty. Největší výhodou je, že **všechny zdroje kandidátů** – pracovní portály, sociální sítě i interní doporučení – **jsou propojeny do jednoho systému**.

Tím pádem nemusíte sledovat každou odpověď zvlášť z různých míst. Recruitis automaticky shromažďuje všechny kandidáty na jednom přehledném místě, kde můžete spolupracovat s kolegy, zaznamenávat si poznámky z pohovorů, hodnotit uchazeče a řídit celý proces nábory systematicky a přehledně. Výsledkem je, že firmy ušetří čas a náborové aktivity jsou mnohem efektivnější.“

Řekněme, že máme nyní kandidáty v ATS a náborový proces je dokončen. Jak do budoucna zlepšovat kvalitu, rychlost a budování silné zaměstnavatelské značky?

„Je mylné se domnívat, že náborový proces končí tím, že najdete vhodného kandidáta. Je zásadní se retrospektivně podívat na celý průběh nábory. Jsou dvě klíčové metriky, které je nutné neustále sledovat, **kvalita a rychlost nábory** – a samozřejmě také náklady.

Recruitis např. nabízí funkci měření kvality náborového procesu prostřednictvím **Net Promoter Score (NPS)**, což je skvělý nástroj, který umožňuje kandidátům hodnotit jejich spokojenost s průběhem nábory. Tento zpětný pohled je cenný pro pochopení, jak kvalitní váš proces skutečně je z pohledu kandidátů.

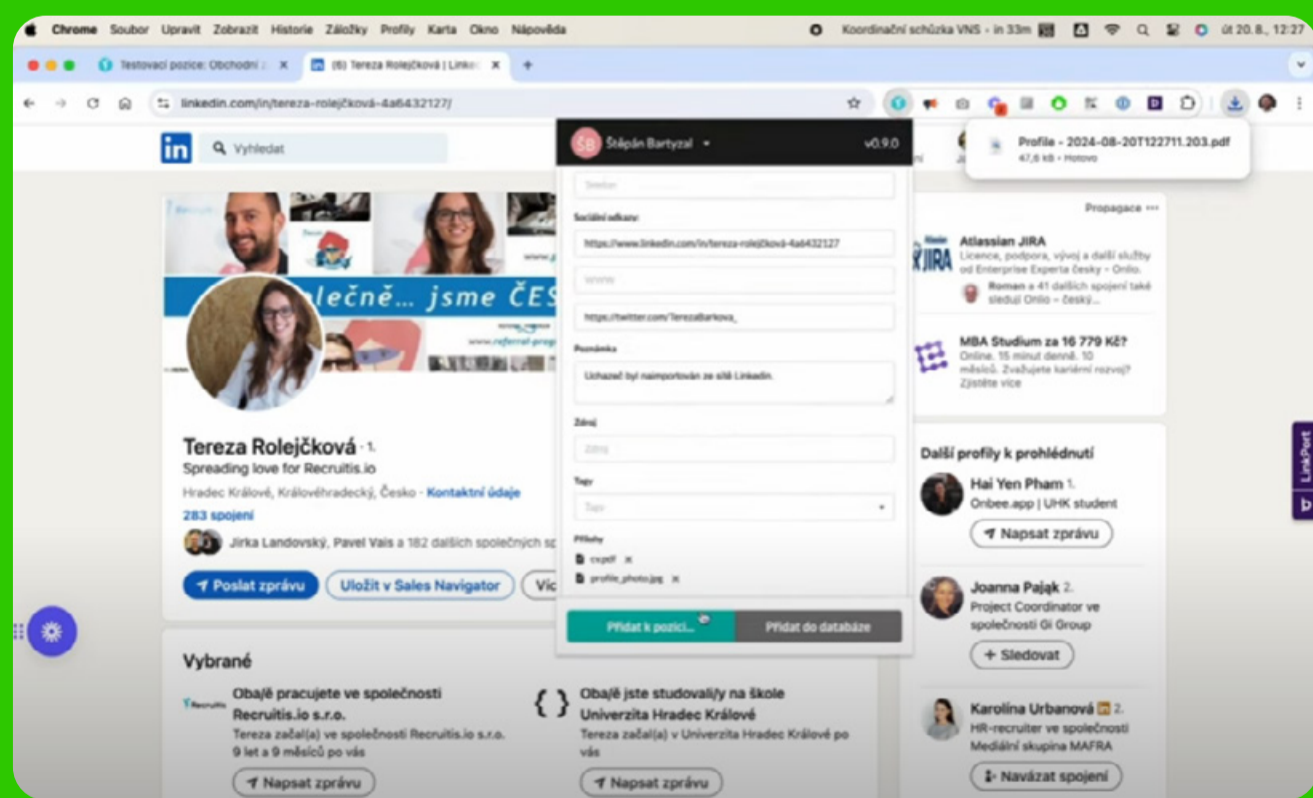
Je také důležité sledovat rychlost procesu, ale nepamínat, že **rychlost nesmí jít na úkor kvality**. Pokud kandidáti nejsou dostatečně informovaní, nebo na odpověď čekají příliš dlouho, může to negativně ovlivnit jejich vnímání firmy. A nejen ti, kteří byli přijati – i odmítnutí kandidáti mají vliv na to, jak je vaše značka vnímána. Ti, kteří zažili špatný náborový proces, mohou šířit negativní zprávy o firmě, což může ovlivnit vaši pověst.

Firmy, které udržují konzistentní, férový a transparentní přístup ke všem kandidátům, budou dlouhodobě na trhu práce vnímány pozitivně. Dobrý náborový proces posiluje nejen vaše šance na nalezení talentů, ale i budování silné zaměstnavatelské značky.“



Doprovodné video ukázky:

- **60s:** <https://youtu.be/8icAoid2jw8>
- **22m:** <https://youtu.be/s4Oo486QBZM>
- **5m:** <https://youtu.be/XAEoWPiVsOE>



Recruitis je od července 2024 součástí portfolia společnosti Seyfor, která tímto krokem rozšířila svou nabídku produktů o moderní HR řešení zaměřené na efektivní nábor a správu talentů.



Veľký prehľad noviniek v DPH platný od 1. 1. 2025 na Slovensku

Zákon o dani z pridanej hodnoty (DPH)¹ prešiel v roku 2024 niekoľkými novelizáciami.² Cieľom článku je poskytnúť komplexný pohľad na najdôležitejšie zmeny a novinky a pripraviť tak podnikateľov a odbornú verejnosť na nové legislatívne požiadavky, ktoré ich čakajú v nadchádzajúcom roku.

¹ Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov („Zákon o DPH“).

² Zákon č. 102/2024 Z. z., zákon č. 278/2024 Z. z. a návrh zákona ČPT 501 v Národnej rade SR

Zmeny v sadzbách DPH

Hlavné zmeny možno zhrnúť do nasledovnej tabuľky:

	Nová sadzba	Pôvodná sadzba
1. Zníženie sadzby DPH		
Základné potraviny	5 %	10 %
Ostatné potraviny	19 %	20 %
Jedlo podávané v rámci reštauračných a stravovacích službách	5 %	10 %
Lieky a zdravotnícke pomôcky	5 %	10 %
Elektronické knihy	5 %	20 %
Knihy a časopisy	5 %	10 %
Ubytovacie služby	5 %	10 %
Vstupné na športové podujatia	5 %	20 %
Vstupné do fitnesscentier	5 %	10 %
Elektrická energia	19 %	20 %
2. Zvýšenie sadzby DPH		
Základná sadzba (Ostatné, nemenované položky)	23 %	20 %
Podávanie nealkoholických nápojov	19 %	10 %
Lyžiarske vleky a vstupné do športových zariadení, ako sú kúpaliská	23 %	10 %
3. Bez zmeny sadzby		
Nájomné byty	5 %	5 %

Registrácia platiteľa DPH po novom

Novelou sa mení **system registrácie platiteľov DPH**. Zdaniteľná osoba, ako napr. podnikateľ alebo obchodná spoločnosť, sa po novom stáva platiteľom automaticky zo zákona už v momente, keď prekročí stanovený obrat, a nie až na základe rozhodnutia daňového úradu, ako je tomu v súčasnosti. Výnimkou zostáva **dobrovoľná registrácia**, pri ktorej sa osoba stáva platiteľom na základe rozhodnutia daňového úradu.

Ak v priebehu kalendárneho roka dosiahne zdaniteľná osoba:

- **obrat 50 000 eur**, stane sa platiteľom od 1. januára nasledujúceho roka,
- **ak prekročí obrat 62 500 eur** v príslušnom kalendárnom roku, stáva sa platiteľom automaticky už dodaním tovaru, ktorým tento obrat prekročila.

Zdaniteľná osoba je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň **do 5 pracovných dní od dosiahnutia obratu 50 000 eur alebo 62 500 eur**. Daňový úrad vydá rozhodnutie o registrácii **do 10 dní od prijatia žiadosti**.

Zdaniteľná osoba sa tiež stáva platiteľom DPH automaticky v prípadoch, keď sa stane právnym nástupcom platiteľa, ktorý zanikol bez likvidácie, nadobudne majetok v rámci nadobudnutia podniku alebo jeho časti, pri odštiepení spoločností alebo dodaním stavby alebo stavebného pozemku s hodnotou nad 62 500 eur.

Po nadobudnutí statusu platiteľa DPH je zdaniteľná osoba - platiteľ DPH povinný uplatňovať DPH na svoje dodávky a vystavovať faktúry so všetkými náležitosťami v súlade so zákonom o DPH. Z praktického hľadiska môže byť preto výhodnejšie registrovať sa ako dobrovoľný platiteľ DPH už pred dosiahnutím stanoveného obratu a pripraviť sa na plnenie povinností vopred.

Zmeny v zjednodušených faktúrach

Zákon o DPH umožňuje, aby **faktúra v určitých prípadoch nemusela obsahovať všetky predpísané údaje**; takýto doklad sa nazýva zjednodušená faktúra. Novelou sa stanovilo, že doklad z e-kasy alebo tankovacieho automatu bude považovaný za zjednodušenú faktúru, ak jeho suma nepresiahne 400 eur.

Leasing

Prijatá úprava mení doterajšie daňové posúdenie odovzdania tovaru na základe nájomných alebo podobných zmlúv, kde nebolo zrejmé, či vlastníctvo prejde na nájomcu najneskôr po zaplatení poslednej splátky. Podľa

nového ustanovenia sa za dodanie tovaru pre účely DPH považuje aj odovzdanie tovaru na základe nájomnej zmluvy s opciou kúpy, ak je pre nájomcu z ekonomického hľadiska racionálne túto možnosť využiť. Z uvedeného potom vyplýva, že **povinnosť odvieť DPH vzniká na začiatku nájomnej zmluvy pri odovzdaní predmetu nájmu** (t. j. dodaním tovaru) a nie postupne počas leasingu (t. j. ako pri službe).

Samozdanenie pri dovoze tovaru

Samozdanenie pri dovoze tovaru predstavuje mechanizmus, pri ktorom sa daňová povinnosť prenáša na platiteľa DPH. V praxi to znamená, že **platiteľ nezaplatí DPH colnému úradu, ale túto daň si samozdanením prizná a odpočíta (ak mu vznikne nárok na odpočet) v daňovom priznaní k DPH**. Tento postup môže významne zlepšiť likviditu platiteľov.

Tento inštitút bol zavedený do zákona o DPH dávnejšie, avšak doposiaľ nenadobudol účinnosť. Príslušné ustanovenie bolo novelizované s účinnosťou od 1. 7. 2025. Aby sa platiteľ mohol kvalifikovať na samozdanenie pri dovoze, musí mať pridelené IČ DPH podľa § 4 alebo § 4b zákona o DPH a vydané povolenie schváleného hospodárskeho subjektu (AEO - *Authorized Economic Operator*).

Pripravovaná novela

Aktuálne je v *Národnej rade SR* na schvaľovaní ďalšia novela zákona o DPH. Majú sa ňou **rozšíriť prípady, kedy bude platiteľ povinný opraviť (vrátiť) už odpočítanú DPH**. Ďalej sa **zmenia pravidlá pre úpravu odpočítanej dane pri investičnom majetku**. Účinnosť tejto novely je plánovaná od 1. 1. 2025.

Vladimíra Mačuhová

pôsobí v daňovo-
poradenskej spoločnosti
Flatiron Tax. Je členka
metodicke-legislatívnych
komisií pre daň z príjmov
právnických osôb a pre
daň z pridanej hodnoty
**Slovenskej komory
daňových poradcov**. Venuje
sa lektorskej a metodickéj
činnosti a pripomienkuje
daňovú legislatívu.



05

V Bioenergo – Komplex zkrátili schvalování přijatých faktur ze dnů na hodiny. Díky propojení Money ERP a nástroje Datarios

Společnost Bioenergo – Komplex z Polabí provozuje lisovnu olejnin a elektrárnu pro výrobu zelené energie spalováním biomasy. Měsíčně jim od dodavatelů chodí stovky přijatých dokladů a administrativa spojená s jejich zpracováním a schvalováním už začínala být neúnosná. Proto propojili svůj informační systém Money ERP s nástrojem Datarios a veškerou práci s přijatými doklady zrychlili, zjednodušili a zbavili chyb.



Jan Šimon,
výkonný ředitel
Bioenergo – Komplex

Rozšířit účetní oddělení, nebo automatizovat?

K zautomatizování příjmu a schvalování dokladů přiměla Bioenergo – Komplex především úspora času. Měsíčně jim přijde průměrně **300 přijatých faktur** a počet stále roste. Schvalování trvalo dlouho, faktury zůstávaly ležet na stolech a občas i někam zapadly. Stáli proto před rozhodnutím, zda rozšířit účetní oddělení a stále vše odbavovat ručně, nebo **proces automatizovat**.

„Věděl jsem, že ve firmách právě nastává boom nástrojů, které automaticky vyčítají data z faktur, aby je zaměstnanci nemuseli přepisovat. Proto jsem se začal po podobném řešení poohlížet,“ říká Jan Šimon, výkonný ředitel Bioenergo – Komplex.

Vyzkoušeli několik dodavatelů systémů, až nakonec zvolili Datarios, který jako jediný zvládl hladké propojení s informačním systémem Money ERP. Ten v Bioenergo – Komplex už **12 let využívají k řízení firmy**.

„Implementace řešení byla za měsíc hotová a prakticky jsme hned šli do ostrého provozu. Chtěli jsme jen doplnit pár dílčích funkcí, které jsou pro výrobní firmy specifické, a Datarios je měl za pár dní hotové,“ říká Jan Šimon.

Z e-mailové schránky přímo ke schvalovatelům

Důležitým krokem pro automatizaci přijatých dokladů bylo v Bioenergo – Komplex založení **sběrného e-mailu**. Tedy speciální schránky, do které všichni dodavatelé posílají faktury. Datarios z dokladů ve schránce vyčte údaje a připraví je na schválení a zaúčtování do Money ERP. Pokud je součástí faktury také příloha, asistentka ji nejprve s fakturou spojí a nechá vyčíst.

Řešení vyčte data z faktur ve formátech jako **PDF, ISDOC nebo XML**. U naskenovaných nebo vyfocených faktur je přesnost nižší – proto dodavatele vyzvali, ať faktury neskenují, ale posílají je ve stejném formátu, v jakém jim je exportuje účetní nebo fakturační nástroj.



„Většina dodavatelů si na naše nové procesy rychle zvykla. Stačilo jim říct, že přecházíme na digitální účetnictví. Když nám časem fakturu poslali v novém formátu či struktuře, Datarios vytvořil šablonu, aby mohl automaticky vyčítat i tyto doklady,“ popisuje Jan Šimon.

Co dřív schvalovali několik dní, mají dnes za hodinu

Jakmile Datarios data vyčte, pošle je do schvalovacího kolečka dle předem připravených scénářů. Podle toho, zda je faktura určena pro údržbu, obchodní nebo třeba ekonomické oddělení, ji předá příslušným schvalovatelům. Těm **přijde notifikace na e-mail**.

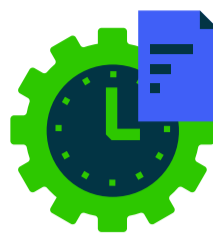
Některé doklady mají nastavené jednokrokové schvalování, některé postupně schválí více lidí. Schvalovatelům se faktura zobrazí v rozhraní aplikace Datarios, kde jen očima zkontrolují plnění či další důležité údaje a **na jedno kliknutí ji pošlou dalšímu schvalovateli** nebo rovnou do účtárny.

„ Implementace řešení byla za měsíc hotová a prakticky jsme hned šli do ostrého provozu.“

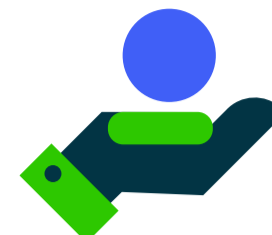
Přínosy Money ERP a Datarios pro firmu Bioenergo – Komplex



Řešení automaticky
zpracuje 300 přijatých
faktur měsíčně



Průměrná doba schválení
faktury se zkrátila
ze 3 dnů na pár hodin



Odstranění papírových
procesů ušetří zhruba
10 000 Kč měsíčně

Hlavní zjednodušení celého procesu spočívá v tom, že asistentky **nemusí přijaté faktury tisknout** a obíhat s nimi schvalovatele, kterým často leží na stole, než se dostanou k dalšímu v pořadí.

„Schvalovací proces se zrychlil enormně. Dřív přišla faktura a věděl jsem, že bude trvat 3 dny, než se dostane do systému. Dnes se za hodinu podívám a mám ji v účetnictví. Navíc jsme ušetřili výrazné částky za administrativní materiál nebo poštu – před elektronickým schvalováním nás vyšly na tisíce korun měsíčně,“ popisuje Jan Šimon.

Výhodou je také to, že vedoucí mohou faktury **schvalovat odkudkoliv**. I když jsou například na služební cestě nebo na home office, schvalovací proces jede dál.

Účetní faktury nepřepisují, ale pouze kontrolují

Po schvalovacím kolečku putují vyčtené faktury do desktopové verze aplikace Datarios, kde účetní provedou formální kontrolu a případně doplní chybějící předkontaci. U pravidelných režijních faktur (např. za energie či paušální služby) systém **doplní předkontace sám**. Následně se doklady automaticky přesunou do Money ERP, uloží a zaúčtují.

Nakonec se faktury přenesou do elektronického archivu, který je hned na dvou místech – v Datariosu a v Money ERP. To znamená, že celý proces zpracování přijatých faktur v Bioenergo – Komplex probíhá od příjmu až po archivaci kompletně elektronicky a **bez jediného vytisknutého papíru**.

To je nejen rychlejší, ale také **klesla chybovost** zpracování přijatých faktur téměř na nulu. Díky tomu, že účetní nemusí doklady do Money ERP ručně přepisovat, vymizely chyby, které při přepisování například variabilních symbolů nebo čísel účtu udělá čas od času každý.

„Účetním odpadla nudná rutinní práce, takže se teď více věnují samotným účetním případům a posouvají se k práci s větší přidanou hodnotou,“ popisuje Jan Šimon.

Rychlejší schvalování, nižší náklady, téměř nulová chybovost

Datarios v kombinaci s Money ERP přinesl firmě Bioenergo – Komplex celou řadu zjednodušení a úspor. **Zrychlili schvalovací proces** a tím i celý tok přijatých dokladů, ušetřili na administrativních materiálech, nemuseli rozšiřovat účetní oddělení a díky snížení chybovosti nemusí řešit náklady, které vznikaly například kvůli špatné měně na faktuře.

„Zapojení Datariosu do Money ERP byl jednoznačně krok správným směrem. Zrychlení schvalovacích procesů a úspora na administrativě jsou při našem počtu přijatých dokladů velmi výrazné. Návrat kručnímu zpracování už si nedokážu představit,“ říká Jan Šimon.



BIOENERGO – KOMPLEX, s.r.o.

výroba řepkového oleje

a řepkových výlisků,

výroba elektřiny

www.bioenergo-komplex.cz

Použité řešení:

Money S4



06

Baví ma hľadať riešenia na požiadavky zákazníkov

Rozhovor s Pavlom Petrášom, konzultantom Money ERP

Pavol hľadal pri práci účtovníka novú výzvu. Seyfor mu dal šancu pridať sa k tímu konzultantov, kde pôsobí už šesť rokov. Stojí pri zákazníkoch od úvodných fáz implementácie ERP systému až po ladenie technických detailov pri používaní systému. Za kľúč úspechu považuje jasnú a efektívnu komunikáciu. O implementácií Money ERP, jeho oceňovaných vlastnostiach a práci v Seyfore nám prezradil viac v rozhovore.

Pavol, ako si sa dostal k práci konzultanta ERP systému ?

Pracoval som v Seyfore (predtým Solitea) ako účtovník, ale postupom času ma táto práca prestala naplňovať. Bolo to pre mňa monotónne, vedel som presne, čo ma čaká pri každej faktúre, a už som necítil žiadnu výzvu. Tým nechcem znevažovať prácu účtovníkov, ale som jednoducho akčnejší typ. Raz som sa o tom rozprával s mojím nadriadeným a spolu sme sa dohodli, že by som mohol skúsiť niečo nové – pozíciu konzultanta, kde som už šesť rokov.

Ako sa ti v Seyfore pracuje, ako hodnotíš firemnú kultúru ?

V Seyfore som dokopy už ôsmy rok a musím povedať, že je to fajn. Máme skvelý kolektív, príjemné prostredie a aj množstvo benefitov. Tímová práca je tu na veľmi vysokej úrovni a ľudia sú ochotní si navzájom pomáhať. Je tu celkovo veľmi priateľská atmosféra, ktorú si myslím, že sa nám darí prenášať aj do spolupráce so zákazníkmi.

Môžeš nás skúsiť previesť tvojím bežným pracovným dňom ?

Ráno si zvyčajne preberiem, čo ma počas dňa čaká, a naplánujem si úlohy. Avšak po niekoľkých telefonátoch od zákazníkov sa môj plán takmer vždy zmení. Ako konzultant sa musím neustále prispôbovať potrebám zákazníkov, a veľkú časť môjho dňa preto zaberá komunikácia a stretnutia s nimi. Pomer online a osobných stretnutí je približne 40:60. Po práci si rád zájdem na tréning badmintonu alebo si oddýchnem s priateľmi pri pive.

Čo si myslíš, že je najväčšou výzvou v práci konzultanta ?

Pre mňa osobne je to komunikácia so zákazníkmi. Ako účtovník som nebol zvyknutý na častý kontakt s ľuďmi, ale ako konzultant prichádzam do priameho kontaktu

so zákazníkmi denne. Musel som sa preto naučiť pochopiť ich potreby a vyjadrovať sa jasne a zrozumiteľne. Nie vždy sme totiž na rovnakej vlne, napríklad v terminológii a názvoch funkcií, ktoré si zákazníci prenášajú z minulého systému. U nás ten pojem ale znamená niečo iné, a niekedy trvá aj pol hodinu, kým sa pochopíme (smiech).

Tiež ma stále prekvapuje, aká rôznorodá táto práca je – každý zákazník má svoje špecifické požiadavky a každý projekt so sebou prináša niečo nové.

Čo ťa na práci konzultanta najviac baví a čo naopak nemáš rád ?

Ako človeka ma baví hľadať riešenia, a to mám rád aj pri práci. Keď zákazník príde s problémom, rád hľadám spôsoby ako mu pomôcť. Vždy sa snažím prísť s riešením, ktoré zefektívni jeho postupy. Vďaka tomu neustálemu nachádzaniu nových spôsobov sa v práci nenudím a cítim sa motivovaný. Naopak ale nemám rád, keď zákazníci svoje zadania stále upravujú, hoci tie pôvodné sme už mali hotové. To celú implementáciu dostáva do časového sklzu, s čím nie je spokojná ani jedna strana.

Ako z tvojich skúseností vnímajú zákazníci spoluprácu s konzultantom ?

V prvom rade by som rád zdôraznil, že konzultant nie je nepriateľ, ale partner, ktorý sa snaží nájsť riešenie problémov. Niekedy zákazníci prichádzajú s požiadavkami, ktoré systém nedokáže splniť, a my musíme hľadať alternatívne riešenia. Niektoré problémy vyžadujú individuálny aj kreatívny prístup. Preto je pre nás dôležité, aby boli zákazníci otvorení voči spolupráci s nami a komunikácia prebiehala čo najpriamejšie. Potom dokážeme nájsť riešenie v podstate na akýkoľvek problém. A pokiaľ to nedokážeme sami, radíme sa v rámci skúseného tímu.

Máš nejaké overené tipy, ktorými sa pri komunikácii so zákazníkmi riadiš ?

Ako som spomínal, základom je jasná komunikácia. Je dôležité vedieť, kedy byť profesionálny a kedy uvoľniť napätie neformálnym prístupom. Zákazník by mal cítiť, že spolupráca je o ľudskom prístupe, nie o automatizovaných postupoch. Tiež je potrebné sa vždy sústrediť na podstatu problému a nenechať sa rozptyľovať zbytočnosťami.

Stretávaš sa opakovane s nejakými chybami, ktoré zbytočne zákazníkom Money ERP komplikujú situáciu ?

Pri implementácii sú najčastejším problémom zle pripravené dáta. Zákazníci často prenášajú do nového

„Základom je jasná komunikácia.
Zákazník by mal cítiť, že spolupráca
je o ľudskom prístupe,
nie o automatizovaných postupoch.
Vždy je potrebné sa sústrediť
na podstatu problému a nerozptyľovať
sa zbytočnosťami.“

systemu neporiadok zo starého, čo im potom sťažuje prácu. Moje skúsenosti mi potvrdzujú staré známe, že čím viac času venuje zákazník príprave a organizácii dát, tým plynulejší a ľahší je proces implementácie.

Je však potrebné si uvedomiť, že ja z pozície konzultanta, nemôžem a neviem posúdiť, či sú dáta vyčistené a správne pripravené, to vedia iba ľudia zo zákazníckej firmy. Implementácia nového ERP systému je pre firmu príležitosťou zbaviť sa starých nepotrebných dát a upratať si v systéme, čo je pomerne významný benefit.

Ako vlastne nesprávna príprava dáta ovplyvňuje implementáciu systému ?

Nesprávne alebo neúplné dáta môžu výrazne spomaliť celý proces. Ak zákazník dodá dáta v nesprávnej štruktúre, konzultanti ich musia upravovať, čo predlžuje implementáciu. Kvalitná príprava a spolupráca na začiatku projektu môžu výrazne zjednodušiť celý proces. Naši konzultanti sú, ale aj v tomto otvorení a pripravení zákazníkovi pomôcť. Radi vysvetlíme štruktúru, ktorú potrebujeme a pomôžeme, ak napríklad zákazník nie je tak zdatný v Exceli a podobne.

Zákazníkov sprevádzaš aj po ukončení implementácie. Čo na systéme Money ERP najviac oceňujú ?

Myslím, že jedným z hlavných dôvodov, prečo si zákazníci vyberajú Money ERP, je jeho otvorenosť voči systémom tretích strán. Umožňuje jednoduché prepojenie s e-shopmi, kuriérmi, platobnými bránami, bankami

a ďalšími aplikáciami, vďaka čomu zákazníci nemusia pracne prepisovať dáta z jedného systému do druhého. Navyše, využitie API umožňuje firmám automatizovať rôzne procesy, ako napríklad aktualizácie skladových zásob alebo synchronizáciu objednávok, čo im šetrí čas a energiu.

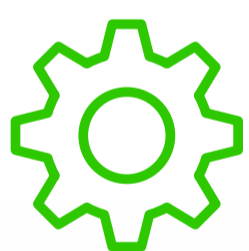
Zákazníci tiež oceňujú mobilné riešenie pre sklady, ktoré im zrýchľuje prácu pri prijímaní, inventúrach a vyskladňovaní, čím znižuje počet chýb a zvyšuje efektivitu práce – s rovnakým počtom zamestnancov dokážu vybaviť väčšie množstvo objednávok. V neposlednom rade kladie Money ERP dôraz na detailné zobrazenie dát. Každá položka a transakcia sú prehľadne zobrazené, čo poskytuje cenné informácie a lepší prehľad o dianí vo firme.

Máš nejaký odkaz pre zákazníkov, ako naplno využívať potenciál Money ERP ?

Odporúčam zákazníkovi sledovať produktové novinky a pravidelne využívať aktualizácie systému. Ak majú otázky alebo problémy, nemali by váhať kontaktovať technickú podporu alebo konzultantov. Máme skvelý tím, a ak jeden človek niečo nevie vyriešiť, požiadavku posunie ďalej. Zákazníkovi, ktorý sa na implementáciu ešte iba chystajú by som odporučil, aby si vyhradili dostatok času.

Ďakujeme za rozhovor.

S Pavlom Petrášom sa rozprávala
Zuzana Gajdošová,
marketingová špecialistka



Čo Pavol odporúča svojim zákazníkom?

Money ERP minimalizovalo v Agroteame Prešov chybovosť v sklade a zlepšilo obchodné výsledky

Agroteam Prešov sa zaoberá maloobchodnou a veľkoobchodnou distribúciou záhradníckych potrieb. V roku 2023 plánovali spustiť e-shop. Preto potrebovali informačný systém, ktorý by s ním mohol byť prepojený. Vybrali si systém Money ERP – to im navyše aj znížilo chybovosť v sklade a prinieslo podrobné dáta, s ktorými majú lepšiu kontrolu nad obchodnými výsledkami.

Starý systém neumožňoval prepojenie s e-shopom

S rastúcim e-commerce trhom dospeli v Agroteame Prešov k rozhodnutiu doplniť svoju maloobchodnú a veľkoobchodnú distribúciu o e-shop, prostredníctvom ktorého si budú zákazníci objednávať tovar online. Zistili však, že ich **súčasný informačný systém neumožňuje prepojenie s internetovým obchodom**. Preto začali hľadať robustnejší systém.



AGROTEAM

„Pri hľadaní nového riešenia som veľmi dal na referencie. Rozprával som sa s majiteľmi firiem v mojom okolí a vyzvedal som, s akými systémami pracujú a ako sú s nimi spokojní. Nakoniec som zúžil výber na dva systémy a Money ERP zvíťazil vďaka svojim funkciám, príjemnému prostrediu a cene,“ hovorí Stanislav Kušnir, konateľ spoločnosti Agroteam Prešov.

Implementácia informačného systému prebehla hladko **v priebehu niekoľkých týždňov**. Spolu s nasadením systému konzultanti zo Seyforu vyškolili aj celý personál pracujúci v Money ERP od skladníkov cez fakturantov až po vedenie spoločnosti.

„Počas implementácie nám veľmi pomohol konzultant zo Seyforu, pán Peter Bachura, ktorý nás previedol nastavením a úvodným školením. Vždy, keď sme v prvých týždňoch narazili na nejaký zádrhel, ochotne nám pomohol,“ hovorí Stanislav Kušnir.

Chybovosť v sklade klesla vďaka čítačkám

Agroteam Prešov nakoniec spustil e-shop v roku 2023 a vďaka Money ERP **zautomatizoval proces vybavovania objednávok** na maximum možného. Keď príde objednávka z e-shopu, okamžite sa zobrazí pracovníkom skladu na čítačkách, aby ju mohli rýchlo vyskladniť a zabaliť. Money ERP medzitým pripraví faktúry, ktoré fakturantky len skontrolujú, v prípade potreby upraví a pridajú k zásielke.

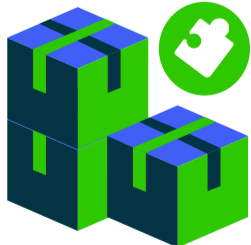
Spolu s Money ERP zaviedol Agroteam Prešov aj **čítačky čiarových kódov**. Tie skladníkom nahradili papier a ceruzky. Okrem toho, že sa zrýchlilo vychystávanie objednávok, výrazne sa znížila aj chybovosť.

„Predtým skladníci pri vychystávaní kontrolovali tovar očami. Keďže predávame záhradnícky sortiment, množstvo nášho tovaru sa podobá, takže dochádzalo k chybám. S čítačkami pripojenými k Money ERP to už

Prínosy Money ERP pre firmu Agroteam Prešov



Prepojenie s e-shopom na mieru a automatická výmena dát medzi oboma systémami



Minimalizácia chýb pri vyskladňovaní tovaru vďaka čítačkám



Zlepšenie obchodných výsledkov vďaka analýzám v Business Intelligence

nehrozí. Po načítaní kódu skladník na displeji vidí, či siahol po správnom kuse,“ vysvetľuje Stanislav Kušnir.

Výhodou čítačiek napojených na Money ERP je tiež to, že po načítaní kódu sa tovar zo skladu **automaticky od-píše**, takže stav skladu v Money ERP a na e-shope vždy odráža realitu.

Dáta ako mocný obchodný nástroj

Agroteam Prešov vo veľkej miere využíva aj analytický modul **Business Intelligence**, ktorý je súčasťou Money ERP. V module majú k dispozícii presné obchodné dáta na **vyhodnotenie každého obchodného prípadu**. Jednoducho napríklad vyfiltrujú každý tovar, koľko ho predaju a s akou maržou, vrátane vývoja predaja u tovaru aj klientov.

„Business Intelligence sa pre mňa stal cenným obchodným nástrojom. Ak napríklad vidím, že predaj zákazníka stagnuje, okamžite ho kontaktujem a môžem situáciu riešiť. Alebo ak vidím, že iný dlhoročný odberateľ stále nakupuje väčšinu svojho sortimentu v rovnakom množstve, ale predaj hnojív klesol, tak hneď tuším, že začal odoberať hnojivá od konkurencie a môžem sa s ním spojiť a situáciu riešiť,“ hovorí Stanislav Kušnir.

Money ERP zlepšilo fungovanie všetkých oddelení

V Agroteame Prešov prešli na Money ERP výlučne kvôli podpore prepojenia s e-shopom, ale nakoniec vďaka systému **zefektívnil procesy naprieč oddeleniami**. Vo vzorkovni pracujú s funkciami pre hotovostný predaj, skladníci používajú skenery a skladové hospodárstvo a v kancelárii vystavujú doklady o príjme a výdaji tovaru. Stanislav Kušnir trávi najviac času v Business Intelligence a tvorbou analytických výstupov.

„Hoci sme boli s predchádzajúcim systémom veľmi spokojní a na Money ERP sme prešli len kvôli prepojeniu s e-shopom, musím uznať, že Money ERP je vo všetkom aspoň o 20 % lepší. Zefektívnil mnohé procesy a vďaka intuitívnemu prostrediu sa v ňom dobre pracuje,“ zhrnul Stanislav Kušnir.



AGROTEAM PREŠOV s.r.o.

distribúcia záhradníckych
a chovateľských potrieb

www.agroteampresov.sk

Použitie riešenie:

Money S4

Stanislav Kušnir,
CEO AGROTEAM

