

## Fusio pro ARPEX MORAVA s.r.o. funguje jako centrální systém pro řízení zakázek i moha dalších agend.

[Případová studie; 07/2025]



### Představení zákazníka

Společnost ARPEX MORAVA s.r.o. je elektro a energomontážní firma s velkým podílem stavebních prací, jejíž hlavní činností je realizace zakázek. Jejich největšími klienty jsou distribuční a energetické společnosti, pro kterého zajišťují realizaci zakázek projekčních a dodavatelských prací poptávaných jak prostřednictvím elektronických aukcí tak výběrovým řízením Pracují také pro širší portfolio zákazníků, kdy obchodní proces probíhá přímým obchodním jednáním založeným na historické spolupráci. ARPEX MORAVA s.r.o. v současné době využívá 38 licencí Fusio a plánuje rozšíření, přičemž všichni uživatelé systém aktivně používají.

### Když je potřeba udělat změnu:

Před implementací Fusio čelila firma ARPEX MORAVA s.r.o. několika klíčovým problémům:

- **Řízení termínů a evidence**
- **Finanční ztráty**
- **Nepřehlednost procesů**

Pro společnost ARPEX MORAVA s.r.o. se stal systém Fusio nástrojem, který změnil způsob řízení celé firmy. Rozhodli se pro jeho zavedení, aby mohli opustit zastaralý a neudržovaný software, centralizovat procesy, získat kontrolu nad ekonomikou a termíny zakázek přinést přehled i pořádek do každodenního fungování. Přechod na Fusio zahrnoval převod všech dosavadních dat z excelovských tabulek i původního firemního systému, a nakonec také propojení s účetním systémem Pohoda. Díky postupné implementaci a flexibilitě mohou nyní jednotlivé moduly rozvíjet podle skutečných potřeb firmy, bez nutnosti dělat kompromisy.



*„Díky Fusio nám přestaly unikat peníze a konečně máme přehled. Je to systém, který nám pomohl přejít z amatérského řízení do poloprofesionální ligy. A když víte, co potřebujete a máte ve firmě někoho, kdo s tím bude žít, Fusio vám vyřeší všechno.“*

**Milan Krotil, výkonný ředitel ve společnosti ARPEX MORAVA s.r.o.**



# 1. Obchodní případy

Modul **Obchodní případy** představuje pro společnost ARPEX klíčový nástroj pro řízení poptávek a nabídek – tedy samotný začátek každé budoucí zakázky.

Před nasazením systému Fusio firma bojovala s neefektivní evidencí a sledováním termínů, což často vedlo k neúčasti ve výběrových řízeních a ztrátě zakázek.

## Kategorizace a vstupní evidence

- Projektová dokumentace
- Realizace

Evidenci nového obchodního případu provádí asistentka, která zároveň přiřazuje odpovědné osoby – typicky projektanty nebo techniky.

## Procesní řízení a napojení na aukce

Každý obchodní případ má ve Fusio definované klíčové parametry – prioritu, okres a termíny pro podání nabídky. Nabídky se podávají různými způsoby a ne vždy se jedná o elektronickou aukci.

Fusio není přímo propojeno s aukčními portály, proto přihlašování probíhá ručně přes portál. Samotná evidence a řízení obchodních případů však probíhá kompletně v systému Fusio.

## Výsledek a převod do zakázky

Každý obchodní případ je uzavřen stavem „**vyhráno**“ nebo „**nevyhráno**“, přičemž evidence je vedena i pro neúspěšné nabídky. V případě výhry lze jediným kliknutím převést obchodní případ na plnohodnotnou realizační zakázku. Díky modulu **Obchodní případy** získal ARPEX plnou kontrolu nad poptávkami a eliminoval ztráty způsobené neúplnou evidencí nebo neúčasti ve výběru.

The screenshot shows the 'Obchodní případy' form in the Fusio system. The form is organized into several sections:

- Header:** Includes navigation tabs for 'Obchodní případy' and 'Obchodní případy (Editace)', and a toolbar with buttons for 'OK', 'Zrušit', 'Použít', 'Aktualizovat', 'Nastavit', and 'Tisk'.
- Main Form:**
  - Druh obchodního případu:** Aukce
  - Vyřizuje:** Krotil Milan Ing.
  - Kategorie:** REALIZACE
  - Typ poptávky:** IV stavby
  - Interní číslo OP:** OP/2025/0531
  - Číslo stavby:** V-08-200258
  - Název akce - označení:** K\_VS Zlín Kratochvilová
  - Zadavatel OP (poptávající):** AB energie, spol. s.r.o.
  - Technik:** Dan Pospíšil
  - Zpracovatel PD:** (empty)
  - Popis:** (empty text area)
  - Předpokládaná/vyvolávací cena:** 341 026,00
  - Cena 1. kolo:** (empty)
  - Cena 2. kolo / Aukce (startovací cena):** 321 229,00
  - Vyhrál:** Elektron s.r.o.
- Right Panel:**
  - Stav obchodního případu:** Zamítnuto (nevýhra)
  - Priorita:** Normální
  - Přijato (zapsáno):** 19. 12. 2024
  - Okres:** Zlín
  - Termín 1. kolo:** 08. 01. 2025
  - Subdodavatel:** (empty)
  - Termín 2. kolo / Aukce:** 08. 01. 2025, 10:00
  - Termín PD:** Zadejte datum
  - Termín realizace:** 15. 07. 2024
  - Datum pro statistiku:** 05. 01. 2025
  - Šablona úkolů:** (empty)
  - Založil:** Kovářová Sára



Díky modulu **Obchodní případy** získal ARPEX plnou kontrolu nad poptávkami a eliminoval ztráty způsobené neúplnou evidencí nebo neúčasti ve výběru.

## 2. Zakázky

Zakázky mohou vznikat nejen z obchodních případů, ale i nezávisle – například pro zákazníky objedávající realizaci na přímo.

Ve společnosti ARPEX MORAVA s.r.o. jsou zakázky považovány za „jádro“ celého systému, kolem kterého se soustředí veškeré další řízení.

### Typy zakázek:

- Projektová dokumentace (projekce)
- Realizace
- Věcná břemena

### Řízení pomocí úkolů

Zakázky jsou řízeny primárně prostřednictvím úkolů, které jsou k nim navázány. Pro různé typy a stavy zakázek existují předpřipravené šablony úkolů, které mohou generovat jednotlivé úkoly automaticky při splnění stanovených podmínek. Zobrazení informací je vždy přizpůsobeno oprávnění uživatele a aktuálnímu stavu zakázky viz barevné označení.

Zobrazení informací je vždy přizpůsobeno oprávnění uživatele a aktuálnímu stavu zakázky viz barevné označení.

Záhlaví zakázky vidí všichni účastníci

Projekt vidí oddělení projekce a vedení včetně záhlaví

Realizaci vidí oddělení techniků a vedení včetně záhlaví

Věcná břemena vidí pouze vedení

### 3. Úkoly

Úkoly propojují řízení pracovních procesů, sledování termínů a evidenci nákladů – a tvoří nedílnou součást fungování systému Fusio.

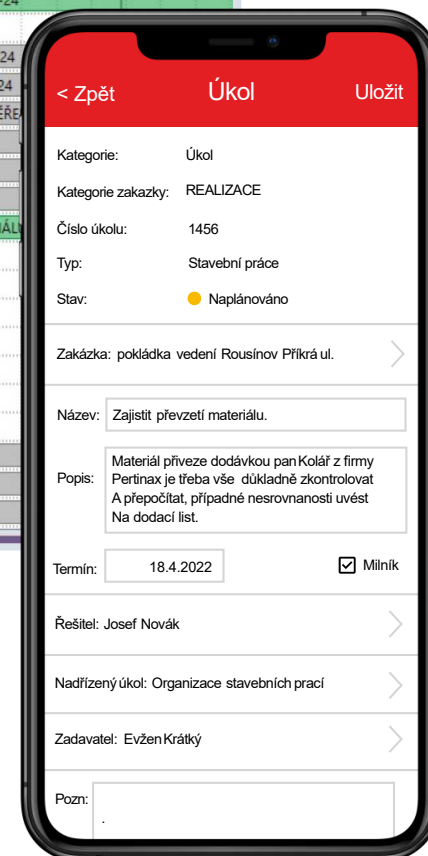
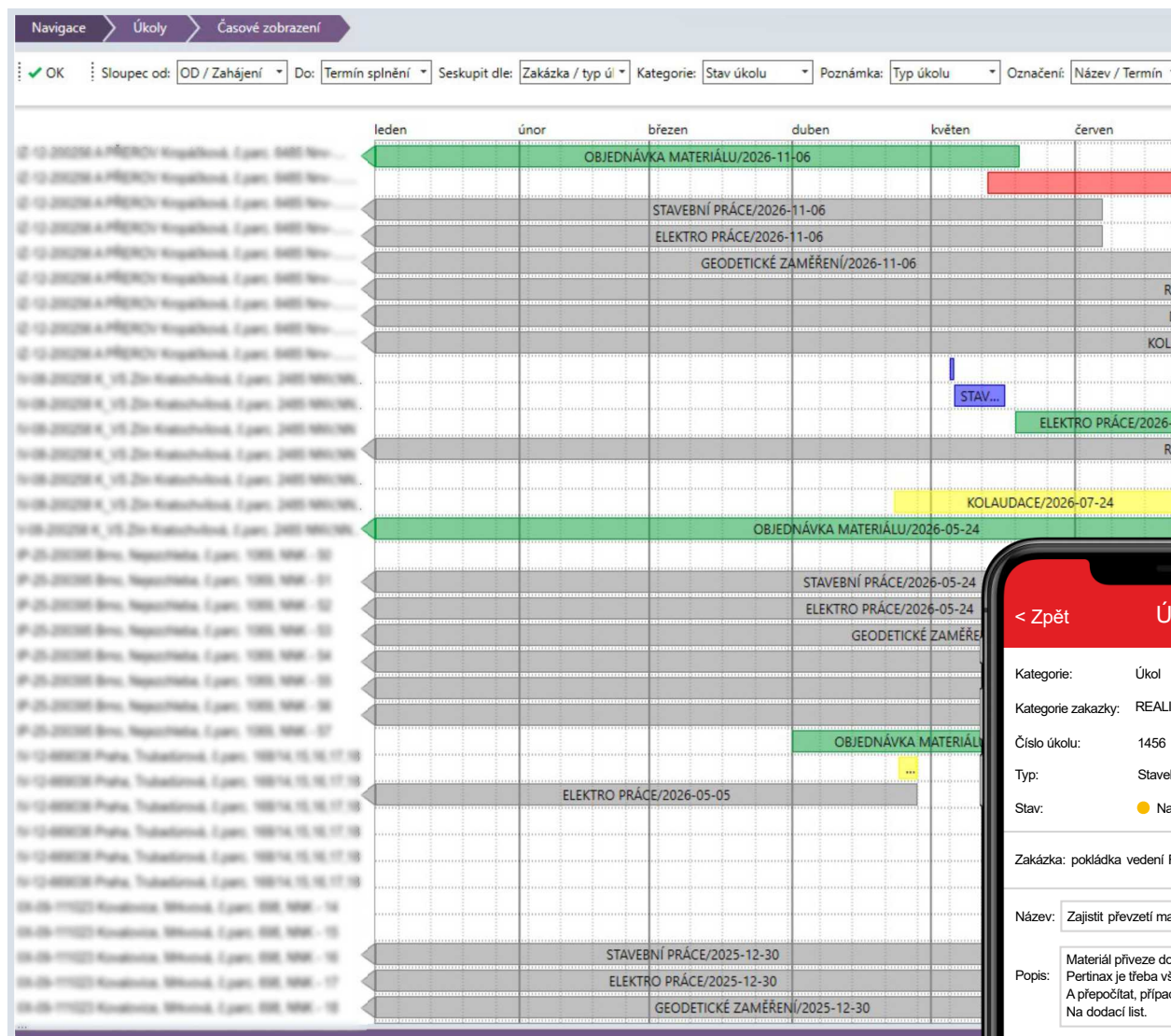
Pokud jsou splněny určité podmínky (např. konkrétní stav zakázky nebo přiřazený řešitel), systém dokáže automaticky vygenerovat sadu úkolů z předpřipravené šablony. Úkoly lze samozřejmě přidávat i individuálně dle potřeby. Automaticky vznikají také úkoly pro objednávky subdodávek, pokud je část zakázky realizována externě.

Manažeři a technici sledují stav zakázek prostřednictvím časového zobrazení **vybraných úkolů**, které využívají například na týdenních poradách. Tento nástroj umožňuje vizuálně kontrolovat průběh prací, přiřazené řešitele a dílčí termíny ve vazbě na konečný termín zakázky.

ARPEX má v plánu plně využít potenciál nástavby k Fusio v podobě aplikace pro zadávání docházky a úkolů v terénu. Fusio navíc dokáže automaticky zasílat e-mailové reporty a notifikace o průběhu a dokončení úkolů.

#### Lze ve Fusio vytvářet k:

- Obchodním případům
- Zakázkám
- Samostatně – například pro interní administrativu



ARPEX má v plánu plně využít potenciál nástavby k Fusio v podobě aplikace pro zadávání docházky a úkolů v terénu. Fusio navíc dokáže automaticky zasílat e-mailové reporty a notifikace o průběhu a dokončení úkolů.

## 4. Ekonomika zakázek

Modul **Náklady a výnosy** poskytuje přehled o finančním výsledku každé zakázky – včetně plánovaných, skutečných a vyhodnocených hodnot v absolutních číslech i procentech.

- **Externí náklady** evidovaných faktur a objednávek
  - **Interní náklady** z docházky a práce na zakázkách
- Majitel tak získává přesný přehled o rentabilitě jednotlivých projektů.

### Faktury a objednávky

Faktury jsou ve Fusio **evidovány a rozpadány na zakázky (realizační a režijní)**, které následně schvalují technici odpovědní za zakázku. Data se následně **exportují do účetního systému Pohoda**.


Navigace		Přehled nákladů a výnosů																		
Od: [ ] Do: [ ]		Filtr: Kontrolováno ANO																Export do XLSX		
Ko	Zakázka	Číslo stavby	Název Stavby	Technik ARPEX	Cena REAL	FIN dodatek	Fakturace REAL	HV	%	Stavební práce	St. práce ARPEX	St. práce SUB	Elektro práce	El. práce ARPEX	ROZP	OBJ	Stavební práce	St. práce ARPEX	St. práce SUB	
									61 %				69 057 Kč	69 057 Kč	33 252 Kč					
									42 %				24 913 Kč	24 913 Kč	18 873 Kč					
									79 %				32 636 Kč	32 636 Kč	10 480 Kč					
									28 %				245 400 Kč	65 400 Kč	307 675 Kč					
									57 %				57 758 Kč	57 758 Kč	37 981 Kč		27 501 Kč			27 501 Kč
									25 %				95 890 Kč	95 890 Kč	90 939 Kč		11 446 Kč			11 446 Kč
													58 063 Kč	58 063 Kč	34 967 Kč					
													139 333 Kč	139 333 Kč	25 843 Kč					
													58 273 Kč	58 273 Kč	9 311 Kč					
													52 709 Kč	52 709 Kč	22 940 Kč					

## 5. Docházka a práce v terénu

ARPEX začínal se zjednodušenou docházkou určenou primárně pro sledování interních nákladů na zakázky. Postupně ji rozšířil na plnohodnotný docházkový systém, který dnes zahrnuje:

- podávání a schvalování žádostí o dovolenou,
- evidenci nepřítomností,
- vykazování práce na konkrétní zakázky,
- výpočet interních nákladů zakázek prostřednictvím položek docházky, oceňovaných nákladovou sazbou, která vstupuje do kalkulace celkových nákladů na zakázku.
- Pro zadávání docházky v terénu byla navržena speciální **mobilní aplikace pro techniky**, která umožňuje rychlý a přímý zápis odpracovaného času mimo kancelář.

Aktuálně firma dokončuje **nový modul pro výpočet mezd**, úzce navázaný na evidovanou docházku. Tento modul zohledňuje: základní hodinovou mzdu, skutečně odpracované hodiny (fond + přesčasy s příplatky 25 %, 50 % a 100 % dle typu), automatické načítání dovolených, svátků a placeného volna (lékař, darování krve apod.), vypočítané dle průměru pro náhrady.

Cílem modulu není nahradit plnohodnotný mzdový systém (ARPEX využívá externí , ale poskytnout majiteli **okamžitý přehled o vývoji mzdových nákladů** jednotlivých zaměstnanců. Údaje z Fusio zároveň slouží jako podklad pro zpracování mezd v externím systému.

