



Helios Green pro distribuci digitálních snů

Akciová společnost Bontonfilm distribuuje filmy do kin a na nosičích DVD. Nově se věnuje i poslední novince v oblasti domácí zábavy a vydává filmy ve vysokém rozlišení na discích Blue-ray. Jedním z prvních BD, které v Česku vyšlo, byla zatím poslední „bondovka“ Casino Royale. BD stále přibývá, připravují se i první české filmy na tomto nosiči, který umožňuje opravdu vysokou technickou kvalitu obrazu a zvuku, a v současné době se počet BD v distribuci Bontonfilmu počítá už na desítky.

Ze zahraničních studií Bontonfilm zastupuje například Universal, Dream-Works, Paramount, 20th Century Fox, MGM, ale distribuuje i filmy produkované nezávislými evropskými i mimoevropskými producenty. Velkou pozornost věnuje uvádění českých a slovenských filmů. A tak diváci mohli vidět v kinech a na DVD filmy Nudu v Brně, Štěstí, komedii Chyťte doktora nebo kinopremiéru nejdražšího českého filmu v historii naší kinematografie - Bathory režiséra Juraje Jakubiska. Z dalších českých připravovaných filmů je to výpravně pojatá báseň Máj v režii F. A. Brabce nebo nejnovější snímek Bohdana Slámy Venkovský učitel. Ze zahraničních filmů si diváci oblíbili například animované filmy Shrek nebo Doba ledová, romantický Titanic a nebo třeba nezávislé snímky Než Ďábel zjistí, že seš mrtvej a Na druhé straně. V letošním roce se filmoví nadšenci mohou těšit ještě na Katyň Andrzeje Wajdy nebo čtvrté pokračování Indiany Jonese.

Postaru už vážně ne!

Při takové šíři záběru je s podivem, že až do roku 2006 dokázala společnost fungovat bez podpory komplexního informačního systému. „Používali jsme starší software, u něhož byl mimo jiné problém s podporou,“ vzpomíná Jan Lánský, technický ředitel společnosti Bontonfilm a.s. „Vlastně šlo o souběžné využívání několika softwarů. Distribuční program byl nasažen na centrále, s jiným programem se pracovalo ve skladě v Nučicích, jiný používali naši dealeri. Přitom i hardwarové vybavení dealerů bylo velmi zastaralé – staré notebooky, staré tiskárny... Dealeri Bontonfilmu tehdy neznali aktuální stavy skladů a vedení firmy nemělo průběžné informace o prodeji. Vždy jednou měsíčně proběhla uzávěrka, kvůli níž musel dealer osobně přijet na pobočku. Prakticky u všeho musela proběhnout několikanásobná evidence. Prostě stav, který se postupem doby už stal skutečně neudržitelným,“ dodává Jan Lánský.

Tehdejší software Bontonfilmu byl navíc velmi špatně propojen na distribuční programy a na software, používaný ve skladě v Nučicích. Pokud zavolal zákazník, byl problém zjistit, v jakém stavu je v danou chvíli jeho objednávka či jaký je aktuální stav skladů. Co však bylo u tak velké a významné firmy bezmála šokující – v důsledku špatného technického vybavení psala část dealerů veškeré dokumenty ručně. Neúnosnost situace si vedení Bontonfilmu uvědomovalo stále palčivěji. Proto se v roce



Helios Green v Bontonfilmu

Shrek, Simpsonovi, Oscarový film Once a mnohé další filmové hity jsou v posledních měsících hlavními náměty hovoru lidí každého věku. O kom však, na rozdíl od hlavních hrdinů stříbrného plátna, běžná populace příliš nemluví, je firma, jejíž zásluhou je na plátnech našich kin i na domácích obrazovkách můžeme spatřit. Je to společnost Bontonfilm, a.s., nejsilnější filmový distributor v České republice. Nespecializuje se však pouze na filmy hollywoodských společností. Vedle nich uvádí i filmy nezávislé produkce a je největším distributorem DVD a nově i Blue-ray disků jak do videopůjčoven, tak do volného prodeje.

2005 rozhodlo vypsat výběrové řízení na dodávku komplexního podnikového informačního systému, který by nahradil neúplný software a sjednotil procesy ve firmě.

Jeden ze třiceti

Výběrové řízení proběhlo celkem ve třech kolech. Bontonfilm oslovil skutečně úctyhodné množství potenciálních dodavatelů, z nichž se vlastního výběru nakonec zúčastnilo třicet firem. Odpovědní pracovníci se všemi absolvovali krátkou informační schůzku, na základě které pak uchazeči poslali první nabídku. Po vyhodnocení nabídek bylo do druhého kola pozváno deset firem, z nichž posléze do finále postoupily čtyři. S každou z nich pak proběhlo zhruba půl denní jednání, jehož hlavní náplní byla ukázka práce systému za účasti konzultantů. Z této náročné soutěže vyšel jako vítěz systém Helios Green společnosti LCS.

Aby situace nebyla „příliš jednoduchá“ probíhal paralelně s výběrem hlavního informačního systému také výběr software pro mobilní řešení. V tomto případě vybíral Bontonfilm ze tří potenciálních dodavatelů. Z nich bylo nakonec vybráno mobilní řešení mAgent společnosti SunnySoft, která je v této oblasti partnerem systémů Helios.

Ruku v ruce s mAgentem

Které vlastnosti systému Helios Green vedly Bontonfilm k jeho zvolení? „Oslovila nás především jeho robustnost, dostačující potřebám firmy velikosti a rozsahu činností té naší,“ konstatuje Jan Lánský. „Důležitým kritériem pro nás však byla také jeho otevřenost a tedy možnost bezproblémového propojení s mAgentem od Sunnysoftu. A samozřejmě i renomé společnosti LCS, tedy záruka stability dodavatele a také moderní technologie MS .NET, na níž je Helios Green postaven, sehrály v našem rozhodování svou roli,“ dodává Lánský.

V únoru 2006 byla mezi společnostmi Bontonfilm, LCS a Sunnysoft podepsána smlouva a neprodleně byla zahájena implementace systému. Původním záměrem bylo spustit systém od 1. července téhož roku. Avšak ačkoli implementace probíhala bez problémů, ukázalo se toto datum jako z časových důvodů nereálné. „Na naší straně především nebyly připraveny číselníky pro převod dat ze starého systému, a LCS zase nemohla k tomuto datu garantovat dostatečné otestování. Bylo by tedy příliš velkým rizikem systém spustit. Přitom vzhledem k tomu, že v našem oboru největší část prodeje uskutečňujeme od září do prosince, nebylo možné přejít na nový systém např. 1.10., tedy v největší sezoně, neboť jeho případné ladění by ohrožovalo naše prodeje. Proto jsme zvolili nový termín spuštění systému - 1. leden 2007. To se později ukázalo jako správné rozhodnutí.“

Se začátkem roku 2007 se tedy zaměstnanci Bontonfilmu začali učit pracovat s novým pomocníkem, přesněji s pomocníky dvěma: podnikovým informačním systémem Helios Green a s mobilním řešením mAgent.

Z webu rovnou do Nučic

Mobilní řešení, které je napojeno na Helios Green, zahrnuje také například e-shop dvdcinema.cz, který pro Bontonfilm spravuje externí společnost. Díky XML zprávám byla možnost jej velmi elegantně napojit na Helios Green. Všechna vstupní data má tedy firma v hlavním systému a pomocí této technologie jsou přenášeny na web. Jde zejména o tituly, ceny, žánry a obrázky. Pokud si zákazník objedná titul na e-shopu, jeho objednávka automaticky spadne do systému. Poté ji zpracuje sklad v Nučicích. V současné době je ještě řešen tisk čárových kódů na složenky, díky kterému bude při jejich zasílání sníženo poštovné.

„Protože se řešení B2C osvědčilo, rozhodli jsme se dodatečně doplnit naše řešení o B2B, kde jsme jako základ využili XML zprávy z B2C,“ doplňuje Jan Lánský. „Díky tomu zákazník v podstatě on-line vytváří na webu objednávky, které se automaticky přenáší do Heliosu. Zrychlili jsme tím celý distribuční proces, hlavně velcí zákazníci si tuto novou službu pochvalují. Největší výhodou tohoto řešení je eliminace ručního přepisování objednávek, které jsme před tím dostávali mailem. Rozhodli jsme se také využít řešení kreditního systému, které LCS nabízí. Budeme tak mít možnost se maximálně vyvarovat situací, kdy by si zákazník-neplatič objednával stále a stále nové zboží a toto zboží neplatil,“ těší se technický ředitel.

Systém pro mladé i pro starší

„Zajímavé bylo také školení dealerů na PDA, což jsou to většinou pánové staršího data narození, kteří na malý displej PDA už poněkud hůře vidí,“ vzpomíná na dobu implementace Jan Lánský. „Obával jsem se, že to pro ně bude tak náročné a tak velká změna systému práce, že některé slabší povahy nevydrží. Naštěstí se tak nestalo a dnes, po roce ostrého provozu, mohu říci, že se s ovládáním přístroje sžili a většina si už výhody tohoto řešení pochvaluje.“ Nyní, po více než roce práce s novým informačním systémem a s mobilním řešením považuje vedení Bontonfilmu za hlavní přínosy celého řešení především jednotnou databázi na centrále a ve skladě, propojení obchodu a účetnictví a jednotné řešení obchodních zástupců přes PDA.

„Protože každá mince má dvě strany, musím zde připomenout jednu nepříjemnou věc. Tou je aktualizace systému,“ říká Jan Lánský. „Ta je obecně velmi dobře a jednoduše řešena, nicméně chybovost každého patche je nepříjemná. Dá se říci, že každý patch sice jednu předešlou chybu opraví, ale dvě další způsobí. Doporučoval bych společnosti LCS více se zaměřit na testování nových patchů, zbytečně tím ztrácí kredit,“ dodává. To je samozřejmě pro tvůrce systému cenná zpětná vazba. Díky kvalitní komunikaci se zástupci zákazníka má dodavatel možnost podobné dílčí nedostatky co nejrychleji odstranit.

