

Od pocitového rozhodování k datové autonomii

Jak Power BI reporting od DataBuddy změnil způsob řízení Papelote

Společnost Papelote s.r.o.	Obor Vývoj, výroba a prodej papírenských produktů	ERP systém Altus Vario
Počet produktů 2 000+	Řešení Power BI + Make.com + OneDrive	Go-live Srpen 2025

Výzva

Papelote je česká značka prémiových papírenských produktů s e-shopem a kamennými prodejnami. S katalogem přes 2 000 položek, silnou sezónností a růstovými ambicemi firma narážela na zásadní problém: získávání konkrétních dat z ERP systému Altus Vario bylo natolik náročné a časově nákladné, že se při operativním rozhodování tým spíše inklinoval k pocitovým odhadům.

Nebylo to o tom, že by data neexistovala. Existovala, ale cesta k nim vedla přes manuální exporty, složité sestavy v Excelu a hodiny práce, které týmové kapacity nedovolovaly vynakládat pravidelně. Důsledky byly konkrétní:

- Objednávky zásob se řídily převážně na základě intuice, nikoliv dat.
- Nebylo možné efektivně identifikovat pomalu obrátkové položky ani reagovat na vyčerpání bestsellerů.
- Sezónní trendy se vyhodnocovaly zpětně, místo aby se na ně aktivně reagovalo.
- S plánovaným otevřením další prodejny a příchodem hlavní sezóny chyběl nástroj pro centrální řízení.

Klíčová nebyla otázka "kolik minut ušetříme", ale "kolik rozhodnutí děláme naslepo, protože se k datům prostě nedostaneme včas".

Řešení

Po nástupu Honzy Pluhaře na pozici Operations Managera v roce 2025 se Papelote začalo systematicky zabývat automatizací reportingu. Po zvážení možností padla volba na společnost DataBuddy, která se specializuje na implementaci Power BI ve firmách.

Co oceňujeme na spolupráci s DataBuddy

Proaktivní přístup založený na know-how. DataBuddy nepřišli jen s realizací našich požadavků. Na základě svých zkušeností z desítek implementací navrhli řadu funkcionalit a metrik, které by nás samotné vůbec nenapadly. Právě tato schopnost přinášet best practice z oboru je něco, co bychom u implementačního partnera těžko nahradili.

Srozumitelný finanční model. Náklady na implementaci byly rozděleny na únosnou jednorázovou částku doplněnou o zbytek nákladů rozložených do několika let. Tento model nám umožnil nasadit profesionální reportingové řešení bez nadměrné jednorázové zátěže rozpočtu.

Technické řešení

Implementace trvala přibližně tři měsíce (květen -- červenec 2025), nasazení proběhlo v srpnu 2025, tedy těsně před hlavní sezónou a otevřením nové prodejny. Architektura řešení je následující:

Krok 1	Automatický denní export dat z Altus Vario na FTP server (produkty, prodeje, sklady, objednávky, výdejky).
Krok 2	Automatizované workflow v Make.com stáhne, normalizuje a nahraje data na OneDrive -- bez manuálních zásahů.
Krok 3	Power BI automaticky refreshuje dashboardy -- tým má každé ráno aktuální data bez jakékoliv další akce.

Řešení bylo postaveno na infrastruktuře, kterou Papelote již využívalo (Office 365, FTP server, Altus Vario), takže nevyžadovalo žádné dodatekové systémy ani nákladné investice do nového prostředí.

Výsledky

Skutečný přínos reportingu nespočívá v počtu ušetřených minut, ale ve fundamentální změně způsobu, jakým Papelote přistupuje k rozhodování.

Od odhadů k datům

Před nasazením Power BI bylo získání konkrétních dat z Altus Vario natolik časově náročné, že se k nim tým dostával zřídka a obvykle zpětně. Mnohá rozhodnutí -- od objednávek zásob po vyhodnocení prodejních kanálů -- se de facto dělala na základě pocitu a zkušeností, nikoliv tvrdých dat.

Po nasazení Power BI jsou data dostupná okamžitě a ve srozumitelné formě. To znamená, že rozhodování už není omezeno na situace, kdy se "vyplatí" investovat hodiny do manuální analýzy. Data jsou součástí každého dne.

Automatizace nových agend

Nejvýznamnějším praktickým dopadem je, že dostupnost dat umožnila automatizovat procesy, které by bez centrálního reportingu nebyly reálně proveditelné. Příkladem je centralizované řízení zásobování prodejen -- agenda, která vyžaduje denní přehled o stavu zásob napříč skladem, e-shopem a kamennými prodejny. Bez Power BI by tento proces zůstal manuální a nahodilý.

Široký přístup k datům v týmu

Power BI licence umožňují přístup k datům širšímu okruhu lidí v týmu. Rozhodování není závislé na jedné osobě, která "ví, jak ten Excel funguje". Každý člen týmu si může sám ověřit aktuální stav prodeje, zásob nebo trendů v rámci přehledných dashboardů.

"Díky DataBuddy se nám podařilo přejít od stavu, kdy jsme se k datům museli pracně prohrabávat, ke stavu, kdy jsou data součástí našeho každého dne. Nejvíc si cením toho, že nám nejen splnili zadání, ale sami navrhli řadu věcí, které nás vůbec nenapadly a které dnes aktivně využíváme."

Honza Pluhař

Operations Manager, Papelote

Co dál

Spolupráce s DataBuddy pokračuje. V roce 2026 plánujeme rozšířit reporting o modul finančního řízení, který propojí prodejní data s finančními analýzami a poskytne komplexnější pohled na ekonomiku firmy.

Papelote vnímá DataBuddy jako partnera, který rozumí nejen technologii, ale především byznysovému kontextu malých a středních firem. Právě tento přístup -- kdy partner přináší vlastní know-how a aktivně navrhuje řešení -- je pro nás klíčový.

O DataBuddy

DataBuddy se specializuje na implementaci Power BI reportingu ve firmách. Nabízí komplexní službu od analýzy dat přes návrh a vývoj až po školení týmu a průběžnou podporu.

info@databuddy.cz | www.databuddy.cz