

HÁDANKA 

Soutěžte s námi
o láhev výtečného rumu
z Dominikánské republiky!

yourK

Magazín společnosti KVADOS

JARO / LÉTO 2017



**ÚSPĚCH
CESTOU
PRŮKOPNÍKŮ**

JARNÍ A LETNÍ KLÍČ na straně 10



The English version of the magazine is available here

KVADOS slaví pětadvacátiny,

a tak je celé toto vydání yourK speciální. Hned v několika rubrikách se z různých úhlů věnuje inovacím, které jsou pro naši společnost jedním z pilířů filozofie i úspěchu. V rubrice Klíč příběh o cestě kvadosáckých inovací vypráví zakladatel Miroslav Hampel.



24

LEPORELO

Polsko: Země plná překvapení

Polsko je nezávislá země a Poláci svou zemi milují. Stejně tak si ji zamiloval i Petr Gregor, ředitel pro mezinárodní obchod, který ji dlouhá léta navštěvuje nejen pracovně. Dozvíte se, jak se s Poláky uzavírají obchody i jaká místa stojí za to navštívit.

44

FOCUS

Přijít procesům na kobytku

Jak nejlépe zjistit, co klienti potřebují? Podívat se na proces jejich očima! Proto jsme se vydali do terénu a navštívili prodejnu expert Elektro GOLA, kde jsme si na vlastní kůži vyzkoušeli, jak obchodníci pracují s pokladním systémem myCASH®.

- 4** VIZE
Úžasná jízda na vlně inovací
- 6** REPORT
- 8** AUTOGRAM
Lahůdka z vývojové kuchyně
- 9** FLASHBACK
1833 Tajemství tekutých krystalů
- 10** KLÍČ
ÚSPĚCH CESTOU PRŮKOPNÍKŮ
- 20** KNOW-HOW
Inovace podporují také krásu
- 23** MILNÍK
Workflow není zaklínadlo
- 24** LEPORELO
Polsko: Země plná překvapení
- 28** IN
Praktická výkonnost v kompaktním balení
- 30** VÁŠEŇ
HANA PRAUZKOVÁ
KVADOS potřebuje být silnou značkou
- 35** POSTŘEH
Jak se vytváří centrální mozek firmy a proč je potřeba
- 36** ZASTÁVKA
Steakové nebe v Bernie's
- 39** APETÝT
Rum Presidente 23 Años
- 40** ESENCE
Láska na první pohled
- 44** FOCUS
Přijít procesům na kobytku

yourK your key to KVADOS

Magazín společnosti KVADOS – Jaro / léto 2017

Vydavatel: KVADOS, a. s. Pivovarská 4/10, 702 00 Ostrava-Moravská Ostrava, IČO: 25826654

www.kvados.cz, office@kvados.cz, +420 596 126 210 (211)

Adresa redakce: Novoveská 1139/22, 709 00 Ostrava-Mariánské Hory

Redakční rada: yourk@kvados.cz

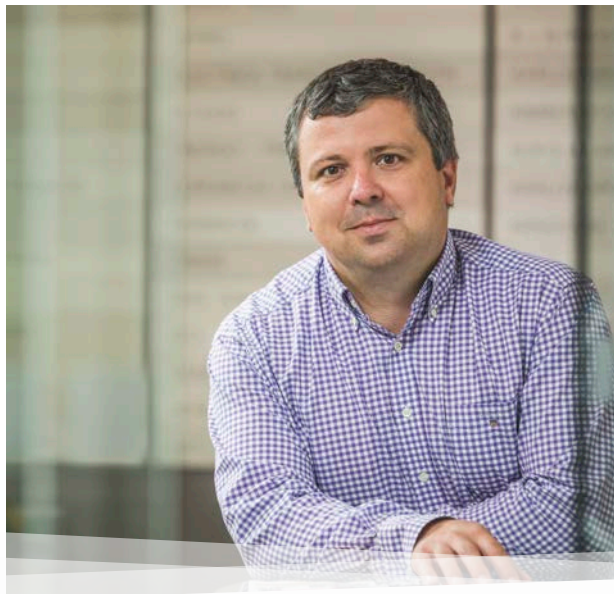
Autorské fotografie: Jiří Zerzoň, Tomáš Drozd

Evidenční číslo: MK ČR E 19859

Vychází zdarma dvakrát ročně | Vydáno: 25. 5. 2017



Elektronická verze yourK



ÚŽASNÁ JÍZDA NA VLNĚ INOVACÍ

Vážené čtenářky, vážení čtenáři magazínu yourK,

opět na mě vyšel úvodník našeho časopisu. Nebo vlastně spíše vašeho. A nikoliv náhodou. V letošním roce totiž KVADOS slaví krásné jubileum. Ze spousty důvodů mám ke společnosti velmi osobní vztah, a to nejen proto, že jsem ji založil. Ve stejném roce jsem se i oženil. A po 25 letech obou svazků je vhodný čas na komplexnější bilancování.

To soukromé si nechám na posezení s mou milovanou ženou a nejbližšími přáteli. S vámi všemi se ale podělím o úvahy pracovní. I když přiznávám, odlišit soukromí a práci je pro mě často obtížné. KVADOS mi do života vstoupil tak, že je složité definovat hranici vymezující podnikání. Z mnoha obchodních partnerů se stali mí dobří přátelé a řada porad probíhá jako příjemný oběd nebo večere. Jsem tomu rád a zároveň poctěn.

„KVADOS mi do života vstoupil tak, že je složité definovat hranici vymezující podnikání. Z mnoha obchodních partnerů se stali mí dobří přátelé...“

V mých vzpomínkách je práce s odpočinkem natolik propojena, že se o samostatné hodnocení ani nebudu pokoušet. Prostě uvnitř tohoto speciálního čísla yourK zavzpomínám na příběhy, radosti i starosti, které těch 25 let KVADOSu přineslo.

Mottem je užasná jízda KVADOSu na vlně inovací. Protože jsme technologická a softwarová společnost, je to především draví inovací produktů a řešení. Ale inovací jsme v KVADOSu zažili nespočet i v jiných oblastech. Patří k nim třeba tento časopis, který byl při svém vzniku naším pokusem o další komunikační platformu. Když mi kdysi kolegové myšlenku představili, měl jsem obavy... Zda o něco takového bude zájem, zda to dokážeme dělat dostatečně zajímavě. Vyšlo to, magazín si našel věrné čtenáře. Kromě toho získal i ocenění odborné veřejnosti a přidal se k nejlepším tuzemským firemním publikacím. A to už znamenalo velkou odpovědnost, aby každé nové číslo nezklamalo, a pokud možno, bylo ještě lepší než předešlé.

Letos yourK vstupuje do svého osmého roku a v dalším období se jej pokusíme více využít jako náš hlas směrem k potenciálním klientům. Budeme usilovat o to, aby byl stále nástrojem k prezentaci našich řešení a nápadů, ale také k představení vás. Věřím, že svých úspěchů dosahujete i s naší podporou, a rádi se o příběhy spolupráce podělíme s ostatními.

Stejně jako produkty a technologie i časopis inovujeme. Od tohoto čísla jsme se rozhodli rozdělit českou a anglickou verzi, a to především proto, abyste se v článcích snáze orientovali a našli si pohodlně cestu ke svým oblíbeným rubrikám. Zároveň bychom vám rádi představili i rubriky nové. Snad si oblibu získá třeba gurmánská Zastávka, jejíž název si možná vybavujete z dřívějšíka. Nyní se v ní budu snažit být vaším průvodcem po restauracích, kam mě život zavál a které stojí za návštěvu. Budu rád, pokud se ke mně se svými zážitky ze světa vůní a chutí přidáte. Absolutní novinkou je rubrika Postřeh, věnovaná radám k byznysu a technologiím.

Uplynulá léta rovněž ukázala, že je KVADOS místem pro rozvoj nápadů a kariéry. Poté, co do vrcholových pozic dorostli kolegové v projektové kanceláři i vývoji a výzkumu, se letos ujala řízení obchodního a marketingového oddělení Hana Prauzková. Nastoupila k nám hned po škole a do začátku jsme jí svěřili telefonní prodej. Postupně získala zkušenosti a s nimi i respekt v typicky chlapeckém IT světě. V rozhovoru vám představí myšlenky a cíle v rozvoji obchodu a inovace v naší marketingové komunikaci, na nichž pracuje se svým týmem. Jsem přesvědčen, že to pro vás bude inspirující a zajímavé čtení.

Toto číslo yourK vychází v rámci tradičního KVADOS DAY 2017, který se z původně klasické klientské konference stal očekávaným setkáním přátel, místem pohody a zábavy, ale také příležitostí představit novinky s revolučními inovacemi. Snad vás ani letos nezklameme.

Zavzpomínejte se mnou na čtvrtstoletí existence KVADOSu a oslavujte s námi. Přeji vám příjemné čtení. A pokud máte po ruce sklenku něčeho dobrého, přijívejte na zdraví a úspěch naší spolupráce a nejen obchodního přátelství.

Súctou váš neúnavný inovátor

Miroslav Hampel
generální a statutární ředitel

Videoupoutávka k novému vydání newsletteru myRELEASE

Protože chceme, abyste byli neustále v obraze a měli přehled o všech softwarových novinkách a vylepšeních, které připravujeme, vydáváme produktový newsletter myRELEASE. Připravujeme ho pro vás čtvrtletně a vždy se snažíme, aby byl až po okraj naplněný tématy, na kterých jsme v minulém období pracovali, a vy jste se tak mohli na jednom místě dozvědět ty nejzásadnější změny a inovace v našich produktech.

Na novinky prezentované v newsletteru myRELEASE se můžete nechat nalákat také videoupoutávkou, ve které poodhalujeme ty nejzajímavější zprávy. Doufáme, že vás videa budou bavit alespoň tak, jako nás baví jejich natáčení!

Pokud jste myRELEASE ještě neobdrželi a měli byste zájem, napište nám na e-mail obchod@kvados.cz.

Video naleznete zde:



Problematikou EET se zabýváme komplexně

Elektronická evidence tržeb (EET) stále patří k tématům často skloňovaným nejen v médiích, ale i našimi zákazníky. Všechna kvadosácká řešení, kterých se EET týká, jsou na nové podmínky velmi dobře připravena. A to i na případy, kdy konkrétní postup není zodpovědnou autoritou ještě zcela přesně stanoven. Jak už to u legislativních změn bývá, nebylo do poslední chvíle jasné, jak se bude řešit například problematika EET v oblasti velkoobchodních procesů, B2C prodejních portálů nebo evidence možných výpadků.

Abychom kontrolu plnění legislativních povinností souvisejících s EET našim zákazníkům ještě více usnadnili, navrhli jsme a připravili nové sestavy jak pro řešení myCASH®, tak pro VENTUS®. Nástroj sleduje zaevidování tržeb, informuje o nekorektních stavech při komunikaci se serverem finanční správy a umožňuje kdykoli do přehledu evidovaných tržeb nahlédnout a kontrolovat je.

Do produktu VENTUS® jsme doplnili automatickou funkci, která se v případě neúspěšně zaevidované tržby pokusí položku opětovně zaevidovat, a to každou hodinu. Nezdaří-li se tak automaticky v intervalu tří hodin, bude o této skutečnosti zákazník informován prostřednictvím e-mailu.

Porovnávat tržby evidované v systému VENTUS® s tržbami evidovanými na serveru finanční správy lze nyní s pomocí nové kontrolní sestavy EET. Po zadání požadovaného období se uživateli zobrazí celkový počet evidovaných tržeb a celková suma za zaevidované tržby.

PRODUKTOVÉ NOVINKY U KLIENTŮ



Výrobce medových pochoutek MARLENKA international rozšiřuje řady našich zákazníků

Řady zákazníků KVADOSu rozšiřuje společnost MARLENKA international. K řízení projektů a vnitropodnikovému sdílení informací a úkolů začala využívat řešení myTEAM®.

Zavedení nového softwaru přinese především zefektivnění v oblasti řízení projektů, ať už se jedná o zavedení nových výrobků, stavební úpravy, nebo třeba otevření nové linky na výrobu dortů. Vedle implementace myTEAM® plánují také zavedení dalšího z kvadosáckých řešení, a to systému mySTOCK® WMS pro řízení skladovacích procesů.

Slovenská legislativa ukládá provozovatelům e-shopů povinnost zařazovat různé typy daňových dokladů do správných sekcí kontrolního hlášení DPH. Díky potřebným úpravám dokáže VENTUS® z údajů na objednávce lehce rozpoznat, o kterou z určených sekcí kontrolního hlášení DPH se jedná, a daňový doklad správně zařadí. Novou úpravu již využívají například v knihkupectví Panta Rhei.

Obsluha zákazníků při placení je nyní díky úpravě pokladního systému myCASH® zase o něco rychlejší. Ve společnosti PEMIC pracují s inovovaným multifunkčním oknem, které dovoluje sloučit položky několika účtů, případně sloučit všechny účty.

S novými funkcemi systému mySTOCK® WMS pracují také ve společnosti PEMIC. Produkt byl rozšířen o možnost sledování záznamu událostí realizovaných v PDA. Vedoucí pracovníci tak získají záznamy o aktivitách a výkonech uživatelů jednotlivých zařízení a mohou je využít při dalším plánování a vyhodnocování.

V produktu myAVIS® NG byly doplněny nové zákaznické reporty pro United Bakeries v rámci probíhající implementace softwaru.

myAVIS® NG podporuje strukturované informace (metadata) pro každou fotografii, a to včetně nové logiky pojmenovávání. S novinkou již pracují ve společnosti Tchibo. Aktuálně si lze vybrat ze tří variant, jak bude snímek pojmenován. Je možné definovat si vlastní formát názvu i vybrat si z přednastavených formátů.

OČIMA ODBORNÍKA

Za našimi produkty stojí tým odborníků, kteří přicházejí s inovativními nápady, připravují řešení šitá přímo na míru zákazníkům a posouvají svět softwarových řešení stále dál. Jaká témata přinesla odborná periodika v předchozím období?



Miroslav Hampel
Trendy v oblasti ERP

V březnovém čísle CIO Business World jste si mohli přečíst zajímavý článek k trendům v oblasti ERP. Během svého vývoje se ERP systémy významně proměnily a čím dál častěji poskytují i funkce, které byly dříve typické třeba pro manažerské informační systémy. Trendy se nevyhýbají ani českým dodavatelům a Miroslav Hampel, generální ředitel společnosti, se rozpovídal o tom, jaká očekávání mají zákazníci vzhledem k novinkám. Jako zásadní inovaci vidí predikci budoucí poptávky, díky které jsme v KVADOSu mohli posunout automatizaci procesů mezi objednávkou a dodávkou s podporou elektronického zpracování. Další směr vývoje představuje odklon od evidence mnoha údajů ke komplexnímu zaměření na procesy, kdy se většina agend rozšiřuje o procesní podporu. Rostou také požadavky na snadné a přehledné informace prezentované pomocí KPI ukazatelů a stoupá poptávka po vizualizaci dat s integrací na geografické podklady.



Martin Špok
Jak vypadá práce obchodníka v éře CRM?

Inovacemi se pro IT Systems zabýval také Martin Špok, manažer pro klíčové zákazníky, a zaměřil se na to, jak se mění svět obchodu s nástupem systémů CRM. Pracovní náplň obchodního zástupce dnešní doby se zásadně proměnila. Vedle role prodejce zastává úlohu marketingového specialisty, psychologa, merchandisera, pracuje se skladem nebo řídí celý obchodní proces. To měli naši vývojáři při navrhování funkcionalit na paměti. myAVIS® NG tyto aktivity obchodníka plně pokrývá – během jedné obchodní návštěvy ho provede všemi vybranými agendami a pohlídá, že splnil veškeré důležité úkoly. Data ovládají svět. Jen informovaný obchodník obstojí v náročném konkurenčním prostředí. Lidé v terénu představují oči, uši, ruce své firmy. Vše, co vidí, se musí přenést jako strukturovaná informace zpět na centrálu. Řešení myAVIS® NG je koncipováno tak, aby ve všech detailech vycházelo z uvažování a logiky obchodníka (nikoli programátora) a respektovalo jeho potřeby, způsob práce a myšlení.

Sdílíme zkušenosti s partnery na konferencích

Jako partneři se účastníme také odborných konferencí, kde se dělíme o své zkušenosti, nebo naopak nasáváme zajímavosti z aktuálního dění v našem oboru. Na konferenci Digitalizace a průmysl 4.0 v praxi, která se konala 27. dubna 2017, vystoupil náš zástupce Petr Gregor, ředitel pro mezinárodní obchod, s příspěvkem k problematice WMS systémů a hledal odpověď na otázku, proč by mělo být řízení logistiky a skladových procesů nezbytnou součástí řízení podniku. Kromě vývoje vlastních produktů se také podílíme na výzkumném projektu RODOS, který se zabývá sledováním mobility osob a vozidel, a proto jsme nesměli chybět na konferenci Nástroje pro mobilitu 21. století, která se uskutečnila 24. dubna 2017 v Praze. Spolu s dalšími partnery jsme hovořili o tom, kam projekt směřuje a jaké jsou jeho další cíle.

LAHŮDKA Z VÝVOJOVÉ KUCHYNĚ

myTEAM® si úspěšně razí svou cestu. Roste počet jeho uživatelů i dostupných modulů. Potvrdil se náš předpoklad, že procesní a projektové řízení společně s problematikou DMS (správy dokumentů) potřebují řešit společnosti napříč různými obory podnikání.

Svět technologií se čím dál více zrychluje a kdo nenaskočí do vlaku inovací včas, velmi těžko bude náskok jiných dohánět. Aby nám jakkoliv – natož technologicky – vlak neujel, už přes rok pracujeme na nové verzi produktu. Stav prací pokročil tak daleko, že vám můžeme poodhalit pohled do vývojové „kuchyně“.

Určitě nejviditelnější změnou je nové komplexní uživatelské rozhraní. Založeno je na unikátní technologii KVADOSu (nazýváme ji QASwebCLIENT) a filozofii ovládání prostřednictvím panelů místo oken. Shodnou technologii má myVENTUS, nově vyvíjená verze našeho primárního ERP systému představená vloni. Asi nikoho nepřekvapí, že plánujeme stejné rozhraní využít v celé rodině našich produktů pro kancelářské uživatele.

Toto jedinečné rozhraní nabízí nové možnosti zobrazování dat a práce se vzájemně propojenými informacemi – současně v několika panelech, bez nutnosti zavírat konkrétní okna v klasickém rozhraní. Způsob ovládání je skutečně revoluční. Po více než 20 letech opouštíme „okna“. Ať žijí panely!

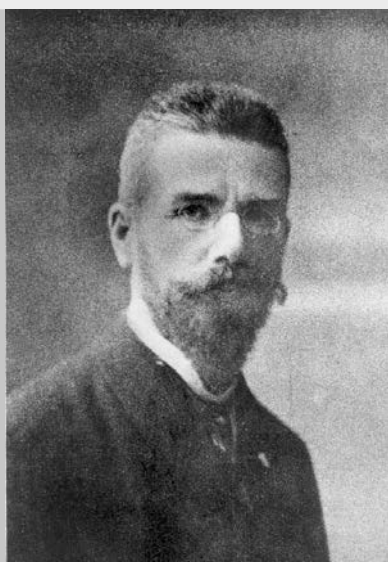


Přestože jde o opravdu zásadní změnu, příjemně nás překvapilo, jak rychle si ovládání oblíbili první uživatelé, kteří jej otestovali. Chystaná verze myTEAM® ale není jen o jiném rozhraní. Je to zcela nový produkt jak z pohledu architektury, tak technologií. Z předchůdce přebírá pouze znalosti a zkušenosti, jak věci evidovat, spravovat a řídit. Data jsou vrácena zpět do relační databáze SQL, a proto mizí výkonové problémy s jejich ukládáním do struktur platformy SharePoint. Nový produkt již není napsán přímo v Sharepointu, ale je plánován a připravován pro integraci s jeho aplikačními funkcemi jak v nejnovější verzi 2016 (v lokální instalaci i v cloudu), tak zpětně pro verzi 2013.

Věříme, že se těšíte na další informace a možnost osobního seznámení.

TAJEMSTVÍ TEKUTÝCH KRYSTALŮ

Cesta za LCD displejem



Friedrich Richard Reinitzer

Počítače se vplížily do našeho každodenního života tak, že si to mnohdy ani neuvědomujeme. Je pro nás zcela běžné při nákupu kontrolovat u pokladny na LCD monitoru zadávané položky a jako samozřejmost bereme účtenku s přehledně vypsány a sečtenými položkami. Už nám nepřijde zvláštní, že kasa není ryze mechanická, necinká a mnohdy vypadá velmi podobně jako přístroj, od kterého jsme před chvílí vstali v kanceláři.


Cesta k LCD monitoru – a tím pádem ani k pokladním terminálům v současné podobě – ale nebyla vůbec jednoduchá. Začala už před více než 180 lety, kdy chemici Mettenheimer, Virchow a Valentin dělali pokusy s nervovým vláknem. Při vložení do vody vytvořila látka myelin podivnou substanci, s níž si zpočátku nevěděli rady. Stačilo však posvítit na ni polarizovaným světlem a zjistili, že vzniklo něco převratného. V té době však nevyužitelného.

Dalším krokem za objevem tekutých krystalů se staly experimenty botanika Friedricha Reinitzera s deriváty cholesterolu. Zajímal ho bod tání a změny uspořádání a nevědomky narazil na kapalně krystaly. S tímto pojmenováním ovšem přichází teprve fyzik Otto Lehmann. Ten objevil, že jedna fáze při přechodu z kapalně do tuhé vytvoří mezifázi. Ona mezifáze je právě tekutý krystal. A v roce 1922 francouzský mineralog a krystalograf Georges Friedel přišel na to, že molekuly tekutých krystalů se orientují ve směru elektrického pole.

Trvalo to dalších pět desítek let pokusů, než se v roce 1970 podařilo vyrobit stabilní a velmi levný krystal. Uplatnění našel v monochromatických displejích kalkulaček i různých měřicích zařízení. A samozřejmě v maloobchodech u pokladen. Ale vývoj šel dál, směrem k plnohodnotným, plnobarevným LCD displejům. Jejich malé prostorové a energetické nároky, později doplněné ekonomickou výhodností, z nich udělaly vítěze při řešení vizuálních výstupů u notebooků a telekomunikačních zařízení. Byla by škoda je tedy nevyužít pro prezentaci přímo v místě prodeje a zobrazovat nakupujícím pouze jména a ceny položek z košíku. Proto se i v kvadosáckém řešení myCASH® loučíme s dvouřádkovými zákaznickými displeji a nahrazujeme je plnohodnotnými dotykovými displeji vhodnými také pro přehrávání promo videí.

ÚSPĚCH CESTOU PRŮKOPNÍKŮ

Jak se měří úspěch a co je tou tajnou ingrediencí, která ho přináší? Říká se, že osmdesát procent úspěchu je v hlavě, dvacet procent v realizaci. Dvacet pět let nesporného rozvoje společnosti je příležitostí se na chvíli zastavit, ohlédnout a zhodnotit dosažené. Za KVADOS tak učinil jeho generální ředitel a majitel Miroslav Hampel.



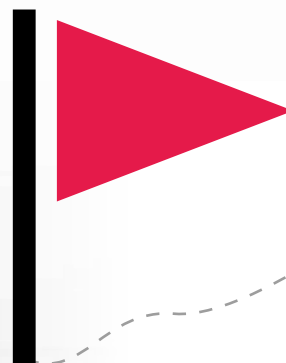
„...chci připomenout milníky inovací, nových nápadů a nestydím se použít i výraz revolucí, které na trh přinesl tým KVADOSu.“

S dětmi jsou starosti

Můj pohled bude samozřejmě silně subjektivní, protože jsem nejen zakladatelem a dosud jediným dlouholetým generálním ředitelem společnosti. KVADOS je pro mě něco jako dítě, které mi rostlo pod rukama. Někdy dělalo velkou radost, ale také znamenalo dny a noci plné starostí a obav. Ale tak už to prostě s dětmi bývá.

Když jsem se ohlédl za minulostí naposled, bylo to k 20. výročí KVADOSu a zaměřil jsem se na přelomové okamžiky z jiného úhlu, než bych to chtěl udělat dnes. Tehdy jsem vzpomínal na úspěšné projekty, zákazníky, ale také trochu i na produkty. Nyní chci připomenout milníky inovací, nových nápadů a nestydím se použít i výraz revolucí, které na trh přinesl tým KVADOSu.

Občas dostávám otázku: „Co bylo vlastně impulzem pro zrod KVADOSu?“ Když pomínu okouzlení výpočetní technikou a prvními počítači firem ATARI a Commodore Amiga, pak ryze obchodním podnětem byly moje „startovní“ pracovní zkušenosti. Postavení správce neexistující počítačové sítě mě naučilo, že nemít v práci co dělat, je horší než padat únavou. Služby v oblasti implementace softwaru jsem začal prodávat od roku 1992, kdy jsem nastoupil do společnosti TH systém Havířov na místo obchodně-technického konzultanta. Nabízel jsem ekonomické systémy. Dveře k samostatnému podnikání na plný úvazek mi otevřelo v závěru roku 1993 rozhodnutí zaměstnavatele o ukončení těchto aktivit.



Inspirace z třípokojáku

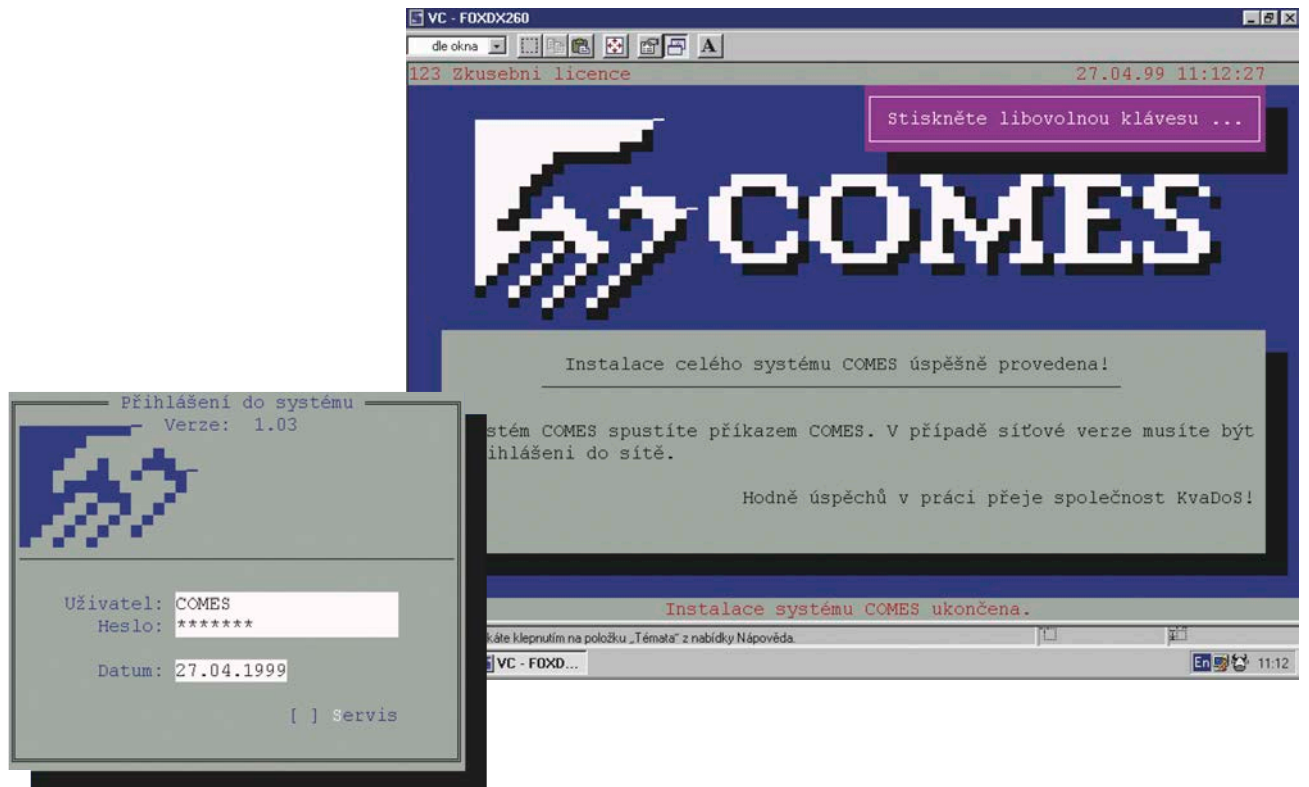
Starověký Řím se rozkládal na sedmi pahorcích a jeho středem bylo Forum Romanum, které sloužilo k všemožným schůzím a setkáním. Podle pověsti mělo být město měst založeno v roce 753 před naším letopočtem. Jeho stavební skvosty, jako jsou Koloseum, Andělský hrad, Trajánův sloup, zbytky lázní, chrámů a náhrobků, obdivují lidé dodneška. A pro mnohé je doba antiky neustálou inspirací.

Důležité softwarové a technologické firmy často vznikaly v garážích, jejichž architektura je většinou pro historii bezvýznamná. Zato přínos bývá nesporný. Ovšem KVADOS nikdy nebyl jako ostatní softwarové společnosti a je od počátku odlišný. Jeho první kancelář nebyla v tradiční garáži, ale v jedné z místností třípokojového bytu zakladatele.

Převzal jsem pod svou firmu péči o klienty, které se mi za více než rok zaměstnání podařilo získat. Měl jsem štěstí, že jsem se od prvního dne svého podnikání začal věnovat středním a větším firmám. Byly to společnosti od přibližně 50 do 2 000 zaměstnanců. V duchu jsem si tehdy říkal, jak si mohou kupovat služby od 22letého kluka a studentské firmy. Ale byla taková doba. Privatizovalo se, vznikaly nové firmy a na trhu toho v tomto oboru skutečně moc nebylo. Nadšení a chuť ke spolupráci vytvořily správnou esenci úspěchu.

V prvním období podnikání jsme dodávali software, který KVADOS sice nevyráběl, ale ke kterému jsme poskytovali služby, konzultace, servis. Objevoval se také „nějaký“ vlastní vývoj. A já už píši v množném čísle, protože v tomto období se ke mně postupně připojili kolegové z řad mých spolužáků. Ti ještě při studiu vysoké školy pro mne začali pracovat.

„V duchu jsem si tehdy říkal, jak si mohou kupovat služby od 22letého kluka.“



▶ První byl COMES

„Neustále nás omezovalo, že software nebyl náš.“

Od klientů jsme dostávali velmi zajímavé požadavky a velmi jsme si přáli je řešit. Neustále nás však omezovalo, že software nebyl náš. A tak přichází první milník v inovacích KVADOSu – rok 1994. Tehdy ještě v programovacím jazyce FoxPro vzniká první vlastní produkt COMES. Jednalo se o software pro maloobchodní prodejnu a navazující skladový systém. Mezi jeho uživatele dlouhá léta patřila Česká pošta, maloobchodní síť expert ČR a řada dalších.

Běžela léta, posun v informatice i v oblasti informačních systémů byl ohromný. A my jsme si začali uvědomovat limity dosavadního programovacího jazyka, navíc pod operačním systémem MS DOS. Na trhu zahájil svou úspěšnou dráhu operační systém Windows. Velmi jsme tehdy zvažovali přechod FoxPro (v té době už ve vlastnictví Microsoftu) pod Windows. Osobně jsem prosazoval, aby KVADOS šel technologicky dál a hledali jsme robustnější jazyk a platformu. Po úvahách a testech padlo rozhodnutí pro programovací jazyk PowerBuilder od společnosti Sybase a s využitím databáze opět od Sybase, a to v levnější verzi ASA a vyšší verzi ASE. Tehdy zazněla památná věta mého kolegy, do dnešních dnů kvadosáckého technologického mága, Milana Dadoka: „Neblázni, licence databáze nebude nikdy kupovat, když jsou ve foxce zadarmo!“ Odvětil jsem, že jeho starostí je věci naprogramovat a moje prodat.

Vlajková loď VENTUS

Ze svého týmu jsme vyčlenili první programátory, aby se věnovali vývoji knihoven pro náš nový informační systém ve vývojovém prostředí PowerBuilder. Tak v letech 1995–96 začaly vnikat první části naší vlajkové lodi VENTUS®.

Drobná odbočka

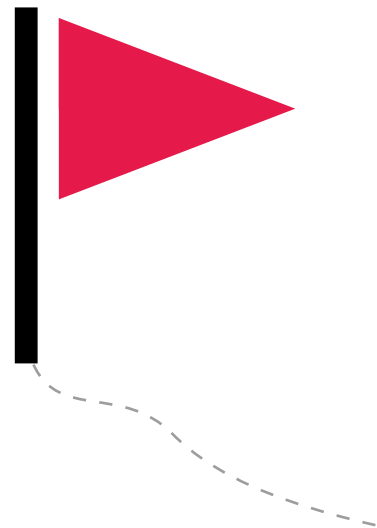
Osobně mám od dětství rád starověkou historii, antiku, především pak dobu Říše římské, a tak se naše servery vždy jmenovaly po římských císařích, hrdinech a filozofech. I názvy našich produktů mají svůj základ v latině. „Ventus“ je latinský výraz pro vítr, takový lehký vánek – a my chtěli, aby náš VENTUS® přinesl čerstvý vánek na trh tehdejších informačních systémů. Myslím, že se mu to podařilo.

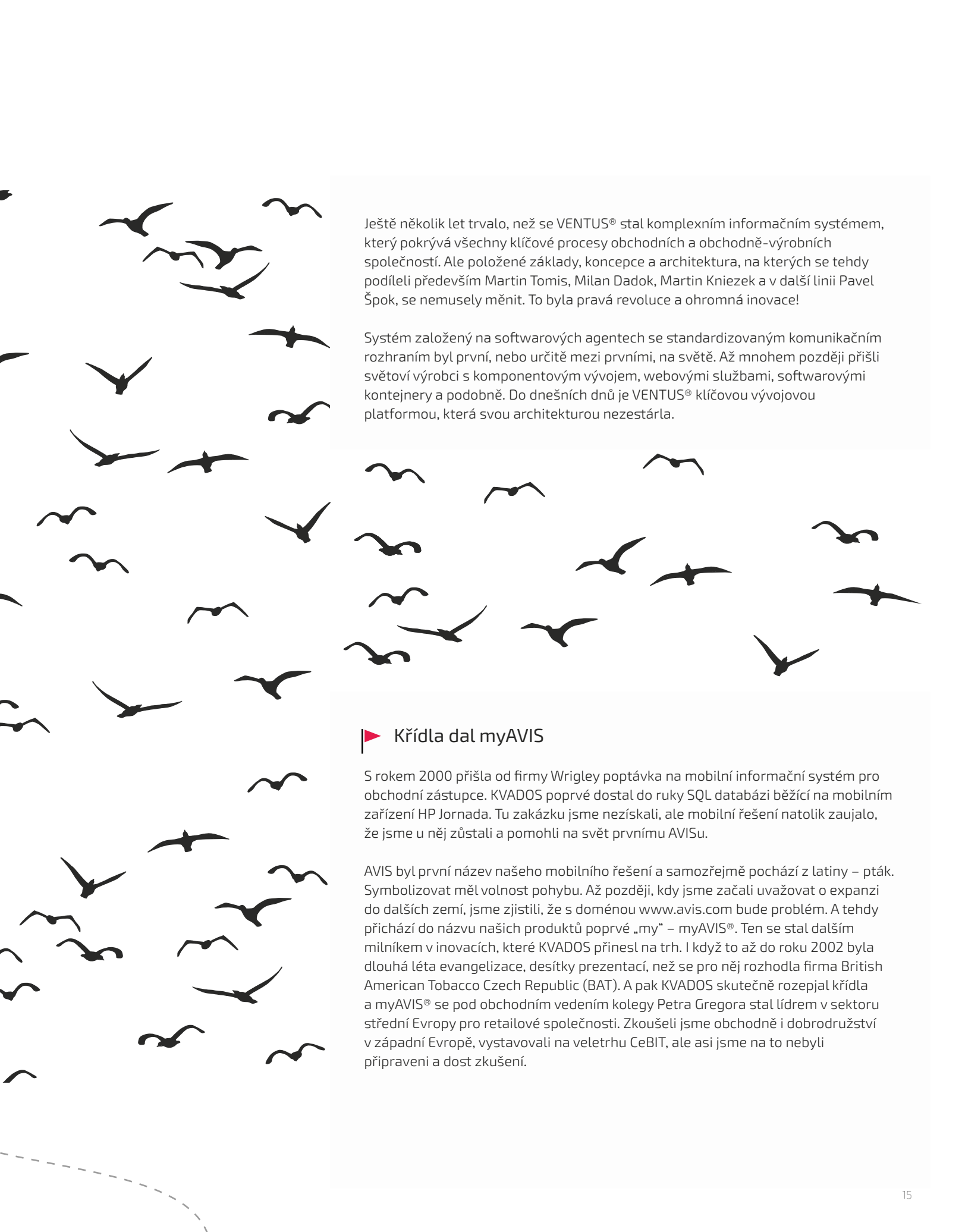
V roce 1996 jsme měli napsaný první modul – Centrální katalog. Byl tak revoluční a inovační, že se pro něj rozhodla tehdejší retailová dvojka na trhu firma PRONTO PLUS. Poptávala centrální nástroj pro správu sortimentu, cen a dodacích podmínek pro své dva hypermarkety. Byly to opravdu první hypermarkety v České i Slovenské republice, ale expanze se nezdařila a skupinu převzala nejdříve firma Julius Meinl, později AHOLD. KVADOS však získal možnost vyzkoušet si VENTUS® naostro a pro rozsáhlý sortiment hned v prvním kroku.

Cesta inovací a vývoje pokračovala v roce 1998, kdy jsme jako malá firma zvítězili ve výběrovém řízení pro skupinu K + B Progres. Zákazník požadoval komplexní systém pro řízení maloobchodu, velkoobchodu a celé účetnictví. To byla výzva! Na vývoj robustního řešení VENTUS® – Odbyt, Sklad – jsme měli pár týdnů, takže každý, kdo měl ruce, nohy, na tom pracoval.

Programátoři zabojovali a od 5. května 1999 KVADOS zprovoznil velkoobchodní systém VENTUS® pro K + B v centrálním skladě v Klíčanech do ostrého provozu. Poslední dny přes spuštěním nikdo nespál, přes den se pomáhalo s provozem a školením uživatelů a v noci kontrolovala a opravovala data. Řešení bylo na světě a VENTUS® se na úspěšném tažení nepodařilo nikomu zastavit.

„...základy, koncepce a architektura, na kterých se tehdy podíleli především Martin Tomis, Milan Dadok, Martin Kniezek a v další linii Pavel Špok, se nemusely měnit. To byla pravá revoluce a ohromná inovace.“





Ještě několik let trvalo, než se VENTUS® stal komplexním informačním systémem, který pokrývá všechny klíčové procesy obchodních a obchodně-výrobních společností. Ale položené základy, koncepce a architektura, na kterých se tehdy podíleli především Martin Tomis, Milan Dadok, Martin Kniezek a v další linii Pavel Špok, se nemusely měnit. To byla pravá revoluce a ohromná inovace!

Systém založený na softwarových agentech se standardizovaným komunikačním rozhraním byl první, nebo určitě mezi prvními, na světě. Až mnohem později přišli světoví výrobci s komponentovým vývojem, webovými službami, softwarovými kontejnery a podobně. Do dnešních dnů je VENTUS® klíčovou vývojovou platformou, která svou architekturou nezestárla.

▶ Křídla dal myAVIS

S rokem 2000 přišla od firmy Wrigley poptávka na mobilní informační systém pro obchodní zástupce. KVADOS poprvé dostal do ruky SQL databázi běžící na mobilním zařízení HP Jornada. Tu zakázku jsme nezískali, ale mobilní řešení natolik zaujalo, že jsme u něj zůstali a pomohli na svět prvnímu AVISu.

AVIS byl první název našeho mobilního řešení a samozřejmě pochází z latiny – pták. Symbolizovat měl volnost pohybu. Až později, kdy jsme začali uvažovat o expanzi do dalších zemí, jsme zjistili, že s doménou www.avis.com bude problém. A tehdy přichází do názvu našich produktů poprvé „my“ – myAVIS®. Ten se stal dalším milníkem v inovacích, které KVADOS přinesl na trh. I když to až do roku 2002 byla dlouhá léta evangelizace, desítky prezentací, než se pro něj rozhodla firma British American Tobacco Czech Republic (BAT). A pak KVADOS skutečně rozepjal křídla a myAVIS® se pod obchodním vedením kolegy Petra Gregora stal lídrem v sektoru střední Evropy pro retailové společnosti. Zkoušeli jsme obchodně i dobrodružství v západní Evropě, vystavovali na veletrhu CeBIT, ale asi jsme na to nebyli připraveni a dost zkušení.



Inovace jako základ stavby

Římané stavěli z betonu, který nebyl tak pevný jako ten současný. Přesto římské betonové stavby vydržely celá tisíciletí. Díky inovacím. Beton se dnes vyrábí z cementu, písku, vody a případně štěrku. Římský beton měl jiné složení. Základní směs tvořilo pálené vápno smíchané s vodou. Do této směsi se přidával sopečný popel. Podle dochovaných textů římského stavitele Vitruvia připadly na jeden díl vápna tři díly sopečného popela. Podobné stavební hmoty založené na páleném vápně se vyráběly už ve starém Řecku. K římským inovacím patřil přídavek cihel nebo tufu. To předtím nikdo nedělal.

▶ Naše inovace definovaly standard pro ostatní

V historii inovací v KVADOSu nelze opomenout myCASH®. Vývoj na platformě .NET přinesl nové možnosti designu aplikace, snadnější integrace periferií a nový pokladní terminál umožnil prodej na dotyk. Pro klienty to byla opět revoluce v maloobchodním prodeji. Dvouřádkové zákaznické displeje nahradil plnohodnotný druhý monitor pro přehrávání videí, komplexní ovládání se přesunulo na dotykový displej a obraz z kamer rozmístěných po prodejně se integroval do zorného pole obsluhy. Co je dnes běžným standardem, byla v roce 2007 nevídaná novinka, velká inovace.

*„Co je dnes
běžným
standardem,
byla v roce 2007
nevídaná
novinka.“*

„Naučili jsme se nejen komunikovat s válečkovými dopravníky, na svět přišel mobilní klient na PDA.“

▶ Učili jsme se řídit sklady

Na klientské konferenci KVADOS DAY v roce 2008 jsme poprvé prezentovali myšlenku procesního systému na platformě Microsoft SharePoint, ale tehdy nám nejspíše nikdo moc nerozuměl. I my jsme ještě asi hledali tu zásadní inovaci, kterou přinesl až SharePoint ve verzi 2010 a náš myTEAM®. Rok 2008 byl pro nás důležitý díky inovaci v našem portfoliu. Na základě požadavku a zadání významného klienta Démos trade jsme se začali učit řídit sklady – ne evidovat, ale skutečně řídit, a tak přichází náš mySTOCK® WMS. Naučili jsme se nejen komunikovat s válečkovými dopravníky, na svět přišel mobilní klient na PDA.

Jak už to v KVADOSu bývá, ucítili jsme velkou příležitost. A tak jsme se učili, pátrali, vymýšleli a také nabízeli a prezentovali, až se z našeho WMS stal jeden z klíčových produktů na intenzivně se rozvíjejícím trhu řízených skladů. Co jsme se v řešení pro Démos trade teprve učili, to jsme zúročili v projektech pro společnosti PEMIC BOOKS, K + B Progres, RUDOLF JELÍNEK, HET, GCE, ASSA ABLOY – FAB a řadu dalších.

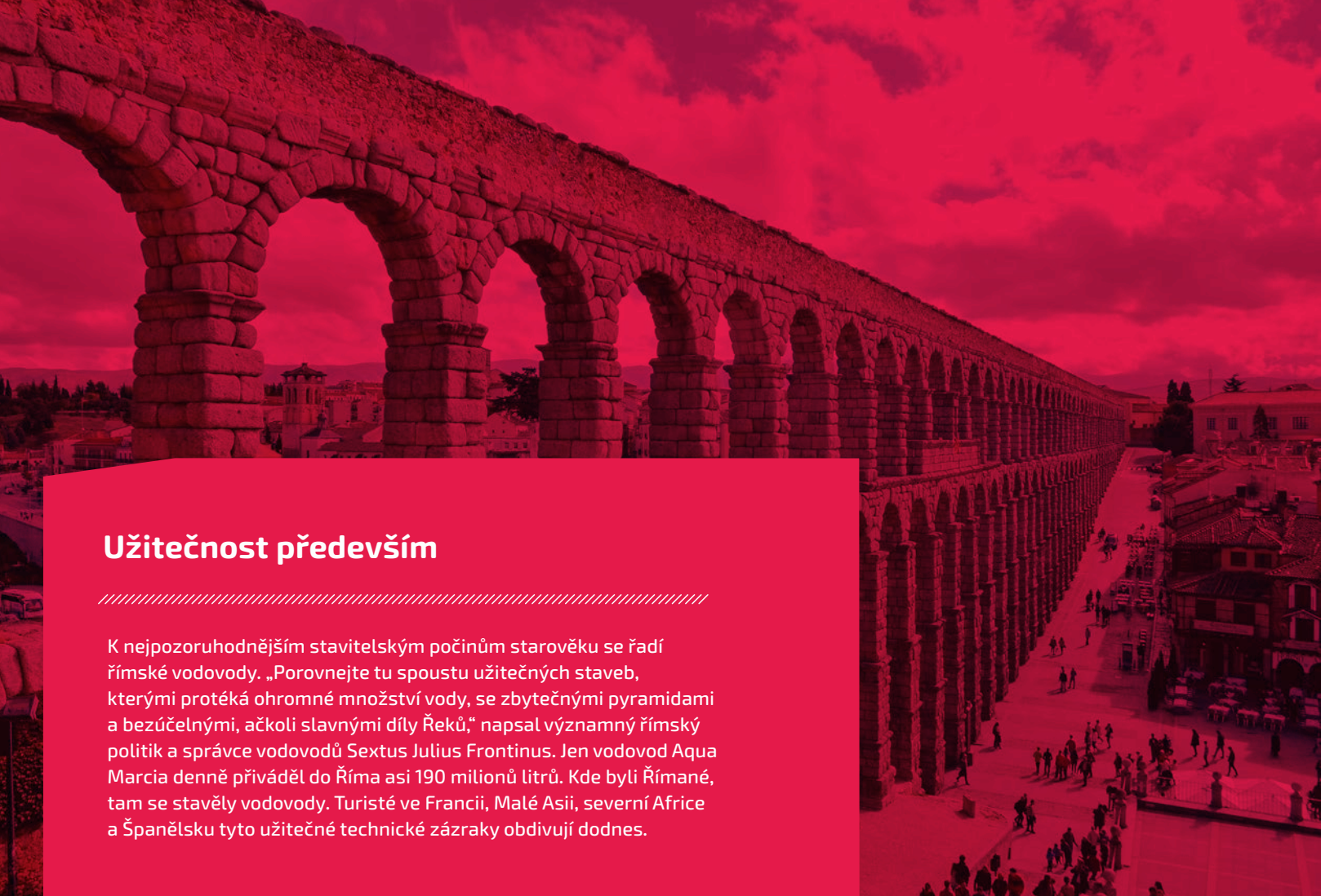
▶ Technologická revoluce

Roky ubíhaly, my se hřáli na výsluní úspěchu, ale trh se začal měnit. Dominantní postavení Windows Mobile na poli operačních systémů pro PDA začal ohrožovat nejdříve nenápadný Android, pak BlackBerry a nakonec i Apple se svými přístroji iPhone a iPad. Co byla tehdy Nokia v mobilních telefonech, to bylo HP, DELL, Motorola v PDA. A co KVADOS? Kam by se měl orientovat? Přiznám se, že jsme tehdy chvíli tápali. Pokud nám neměl ujet vlak, museli jsme se rozhodnout rychle. Začala se rodit další revoluce.

myAVIS® NG jsme slavnostně uvedli v roce 2014 na KVADOS DAY s mottem „Technologická revoluce je zde“. Tento produkt pomohl společnosti udržet si a posílit postavení v mobilních řešeních. Byl prvním řešením, které jsme začali vyvíjet nejen jako technologicky vyspělé a inovační. Chtěli jsme, aby byl myAVIS® NG krásný, uživatelsky přívětivý. Interně jsme říkali „sexy“. Proto se do jeho designu zapojil grafik a mnoho hodin jsme věnovali pozornost každému detailu. Povedlo se, myAVIS® NG se líbil a líbí se dodnes.

Inovační pozornost jsme poté zaměřili na myTEAM®. Snažili jsme se, aby lépe vypadal, byl intuitivnější. Prostě jsme chtěli, aby byl také sexy. Věnovali jsme mu značné úsilí, ale museli jsme akceptovat i některé limity. V designu jsme dosáhli maxima a náš myTEAM® začal svou úspěšnou dráhu komplexního procesního systému. Díky němu se KVADOS naučil myšlenku efektivního řízení, úkolování, workflow a pochopil sílu moderního ukládání dat s využitím DMS (řízení správy dokumentů). To vše se následně ukázalo jako směr určující další cestu inovace.

Náš klíčový produkt VENTUS® jsme průběžně modernizovali, naučili jej využívat nejmodernější databáze SQL, doplnili o MIS (Manažerský informační systém) a moderní sestavy v nástroji Reporting Services. Propojili jsme ho s naším nejnovějším aplikačním serverem QAS, ale v oblasti nového klienta jsme dlouho váhali a hledali. Například produktová řada myFABER® s QASem využívá našeho Smart Clienta – stále zatím „tlustého klienta“. Přinesl sice nové rozhraní, grafiku a možnosti, ale ještě pořád to nebyla ta zásadní inovace, kterou jsme chtěli.



Užitečnost především

K nejpozoruhodnějším stavitelským počínům starověku se řadí římské vodovody. „Porovnejte tu spoustu užitečných staveb, kterými protéká ohromné množství vody, se zbytečnými pyramidami a bezúčelnými, ačkoli slavnými díly Řeků,“ napsal významný římský politik a správce vodovodů Sextus Julius Frontinus. Jen vodovod Aqua Marcia denně přiváděl do Říma asi 190 milionů litrů. Kde byli Římané, tam se stavěly vodovody. Turisté ve Francii, Malé Asii, severní Africe a Španělsku tyto užitečné technické zázraky obdivují dodnes.

▶ Panely jedou

V roce 2015 jsme při konání zákaznické konference KVADOS DAY předstoupili před klienty s novou inovační myšlenkou – uživatelským rozhraním myVENTUS. Rozhraní připravené na grafice, webovém klientovi, myšlence práce s ERP přes úkoly a procesy. Už jsme si byli jisti, že to je ono. Zákazníci nám sice plně nerozuměli, ale souhlasili s navrženou filozofií a cestou.

Stále jsme však cítili, že něco chybí. Chtělo to nápad. Hledali jsme zásadnější inovaci v uživatelském rozhraní. I konkurence kolem nás začala inovovat a přicházela s příjemnějším GUI (grafickým uživatelským rozhraním). Microsoft zvažuje, jak dále s Windows 10. A pak to přišlo. Prostě se to spojilo – potřebovali jsme jednotné rozhraní pro naše všechny klíčové serverové aplikace, chtěli jsme navázat na naše dlouholeté zkušenosti s kvalitním databázovým nástrojem a potřebovali jsme maximálně sdílet vývojové i implementační zdroje.

Podařilo se nám v týmu výzkumu a vývoje navrhnout nové uživatelské rozhraní založené na myšlence panelů. Toto řešení jsme rozvinuli a objevili jeho téměř neomezené možnosti pro snadné ovládání a publikování dat. A nebyla to jediná inovace – rozhraní jsme byli schopni integrovat pro VENTUS®, myAVIS® Server i pro myTEAM®. Pro řízení a správu datového modelu přispěl VENTUS®, myTEAM® dodal procesní řízení na filozofii workflow a nový webový klient dodal uživatelské rozhraní.



▶ Jít za intuicí

Po měsících usilovné práce technologického týmu opět nastoupil grafik a následně architekt GUI. Pod vedením kolegy Martina Tomise a za technologické podpory Tondy Vaněčka se zrodila další velká technologická inovace. Jsme přesvědčeni, že bude na dlouhá léta zásadním kamenem úspěchu KVADOSu a bude také zásadní inovací na poli uživatelského rozhraní. Svou roli sehrála i moje maličkost a moje houževnatá snaha, odmítání malé inovace a hledání zásadnější, cíl nespojit se s malým krokem, ale přijít s ambicí velké změny. Velmi mne tehdy inspirovala slova zakladatele a výkonného ředitele firmy Apple Computer Steva Jobse, že lidé často nevědí, co chtějí, dokud jim to neukážete.

A tak po měsících hledání, vývoje, mazlení designu přišel KVADOS DAY 2016 a my šli s kůží na trh. Ukázali jsme naše dítě, nabídli první možnost si nové rozhraní a myšlenku osahat. Odezva byla kladná, potvrdilo se, že v hledání inovací je KVADOS úspěšný.

Čeká nás ještě mnoho práce. Ale víme, kam jít, jak to dělat, a věříme, že jsme konkurenci utekli o řadu let. Čas ukáže a prověří to, na čem právě pracujeme. Byl to vždy trh, nároční zákazníci a hospodářský výsledek, kdo nakonec zhodnotili naše snažení. Rok 2016 přinesl první klienty, kteří se rozhodli tuto inovaci nasadit – a to nás utvrzuje, že cesta a směr jsou správné.

Co KVADOSu popřát k jeho krásnému jubileu? Přeji mu tým s vášní pro jeho produkty, tu partu lidí, která se v čase mění a doplňuje, ale kterou léta charakterizuje inovační DNA. A samozřejmě odvážné klienty a jejich manažery, kteří se nebojí použít inovativní produkty KVADOSu pro úspěch svého podnikání. A až tohle vše dohromady je tou úžasnou cestou úspěchu inovace.

Miroslav Hampel

INOVACE PODPORUJÍ TAKÉ KRÁSU

Divize Beauty Care společnosti Henkel je v České republice po 10 let uživatelem mobilního řešení myAVIS®. V jejích službách byla v minulosti verze pro PDA i tablety se systémem Windows. Během roku 2015 se pak na základě předchozích dobrých zkušeností Henkel zařadil k prvním zákazníkům produktu myAVIS® NG. A netrvalo dlouho, než jej začali využívat i slovenští kolegové.

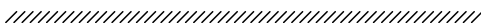


O zkušenostech s původním myAVIS® SFA i aktuálním myAVIS® NG hovořil Field Manager Miloslav Sehnal v našem magazínu několikrát. Už s původní verzí SFA byla jeho společnost spokojená, ale protože trh s lidskou krásou jde dopředu mílovými kroky, je nasnadě, že právě moderní a inovační nástroj myAVIS® NG, měnící přístup k práci obchodních zástupců, je klíčem k tomu zůstat v byznysu na čele. Samotný projekt implementace

myAVIS® NG probíhal pod vedením Nadi Antošové hladce a rychle. Výhodou byl odběr v podstatě standardního produktu, odlišovaly se jen objednávky a prodejní akce. Analytická jednání se uskutečnila v květnu 2015 a na konci června byl ze strany Henkelu akceptován cílový koncept. V polovině srpna začali systém testovat pilotní uživatelé a od září jej už zkoušeli všichni obchodníci. Další měsíc byl spuštěn produkční provoz.



HENKEL ČR



Henkel je celosvětová společnost, jejíž značky a technologie působí ve třech oblastech: Laundry & Home Care (prací a čisticí prostředky), Beauty Care (kosmetika) a Adhesive Technologies (lepidla a technologie). Od založení v roce 1876 zaujímá vedoucí postavení na trhu, a to zejména se značkami jako Persil, Schwarzkopf a Loctite. V České republice působí od roku 1992 HENKEL ČR, a to ve všech třech strategických oblastech. Na českém trhu prodává produkty více než 50 značek.

Spokojeností k rozšíření na Slovensko

Naklonění změně byli i samotní uživatelé. Jednak brali myAVIS® jako pomocníka pro svou práci, ale také se těšili na nové uživatelské prostředí. Grafika „engéčka“ prostě udělala skvělý první dojem a očekávání dalších výhod se naplnila záhy. Podnikání Henkelu je založeno na tom, že o sebe lidé pečují. I my o vzhled myAVIS® NG dbáme. U softwaru krása samozřejmě není rozhodujícím kritériem, ale pracovat s hezkou aplikací je prostě příjemnější.

Protože se pro divizi Beauty Care rozhodl Henkel řídit z České republiky i obchodní aktivity na Slovensku, začal se na jaře 2016 připravovat takzvaný roll-out. Slovenská

divize předtím myAVIS® neměla. V rámci roll-outu se rozhodla pro řešení implementované v Česku, a to bez dalších úprav. Z hlediska administrace systému bylo zvoleno sdílení jedné databáze oběma divizemi.

Slovenské uživatele jsme v červnu 2016 proškolili, klíčoví z nich poté začali aplikaci v červenci testovat. Zkušební provoz pro ostatní naběhnul na konci srpna a od konce září se rozjel produkční provoz. K původním 25 českým uživatelům se tak definitivně přidalo 11 slovenských.

K úspěchu obou projektů velkou měrou přispěl také přístup zákazníka. Henkel je přátelská a komunikativní firma, která pro řešení čehokoliv preferuje efektivitu. Díky mnohaletým zkušenostem již dopředu společnost věděla, co od projektů očekává a co jejich realizace obnáší. To zrychlilo jak veškerou komunikaci, tak samotnou implementaci našeho myAVIS® NG.

WORKFLOW

NENÍ ZAKLÍNADLO

Workflow – dnes velmi módní pojem. Často se používá, ale ne vždy si pod ním lidé vybavují něco konkrétního. A tak ho vysvětlíme. Pro nás v KVADOSu je totiž zásadní. Patří k nám i k našim řešením naprosto neodmyslitelně. V překladu do češtiny znamená „pracovní postup“. Proč je to tedy slovo, které se skloňuje až v posledních několika letech? Copak předešlé verze informačních systémů neměly pracovní postupy?

Ale nejprve definice. Workflow chápeme jako jasně a srozumitelně určený způsob reakce informačního systému na přesně daný stav a hodnoty v evidenci (tedy opět definované v konkrétní agendě – tabulce informačního systému). Systém může reagovat například posláním e-mailu, vygenerováním úkolu nebo změnou stavu záznamu nebo u nějakého záznamu změnit barvu a zvýraznit jej.

Nehlíďte, co zvládne systém sám

Pro lepší představu máme příklad z praxe: obchodník vloží do systému CRM informaci o obchodní příležitosti u vašeho zákazníka, který chce nakoupit produkty za milion korun. Informace je uložena v systému, ale protože je natolik důležitá, je definováno, že ji dostane váš obchodní ředitel e-mailem. Systém se podle určených pravidel chová aktivně a informaci okamžitě odesílá, takže obchodní ředitel nemusí do systému s workflow vstupovat a filtrovat si zakázky, jako by to dělal v systému tradičním. Podobných příkladů lze uvést řadu. Užitečná je třeba reakce informačního systému na skutečnost, že

problematický zákazník má faktury po splatnosti nad 100 tisíc korun a déle než 5 dnů. Systém přitom nemusí pouze vygenerovat další informační e-mail, ale zvládne vytvořit úkol odpovědnému obchodníkovi, který má situaci okamžitě řešit. Anebo může systém rovnou automaticky zablokovat partnera pro expedici, čímž nebude klient schopen odebrat další zboží a dlužit vám více.

Ve všech zmíněných případech přicházejí ke slovu workflow. Pokud máme k jejich definování vhodný nástroj, můžeme určit, na jaký stav chceme reagovat a co se má při splnění podmínek stát. Pak už pracovní postup takzvaně „vypublikujeme“ a další nástroj se pravidelně postará o vyhodnocení, zda ke spouštěcímu stavu došlo.

Právě takové nástroje v KVADOSu pro naše produkty vyvíjíme a workflow rozšiřujeme do našich řešení. Chceme, abyste nemuseli tak často „chodit“ do systému a spouštět si informační sestavy, zda vám někdo z klientů nedluží nebo jestli není velká objednávka nevyřízená. Prostě se snažíme, abyste nemuseli vy a vaši lidé hlídat něco, co systém zvládne sám. Stačí, když zkušenosti a postupy svěříte workflow, a usnadníte si život. Není to zaklínadlo, ale další užitečný pomocník.

LEPORELO

POLSKO

Země plná překvapení

Poláci milují svou vlast. Za „ojczyzna”, její nezávislost, jsou ochotni obětovat mnohé. Petr Gregor, ředitel KVADOSu pro mezinárodní prodej, představuje své milované Polsko, jak ho zná za mnoho let nejen profesního působení.



KVADOS má na polském trhu dlouhodobé reference a jeho produkty jsou zde žádané. Významný národní producent mléčných výrobků Bakoma využívá myAVIS® 11 let. Farmacol S.A., jeden z největších výrobců léků, spoléhá na myAVIS® 9 let. Abyste s Poláky mohli spolupracovat, musejí vás vzít mezi sebe. Musíte se stát jedním z nich – znát dobře polský jazyk, rozumět jejich kultuře a pochopit jejich povahu. Stále zde platí, že dané slovo a potřesení rukou je stejně hodnotné a závazné pro obě strany jako písemná smlouva.



Varšava

Velký svět s východoevropskou příchutí. Nenechtejte si ujít Staré Město, Královskou cestu, Chopinovo muzeum i dřívější židovské ghetto.

Živé obchodní centrum se pyšní mrakodrapy a obrovský Palác kultury a vědy je dar od Stalina.

Navzdory pověrám můžete v Polsku i dobře pojet. Tradiční bigos, polévka žurek, placek ziemniaczany či golonka patří do polského jídelníčku stejně neodmyslitelně jako v Česku svíčková.

Porce jsou obvykle gigantické. Sníst žurek s plackem ziemniaczanym w gulaszu je téměř nemožné i pro velkého jedlíka.

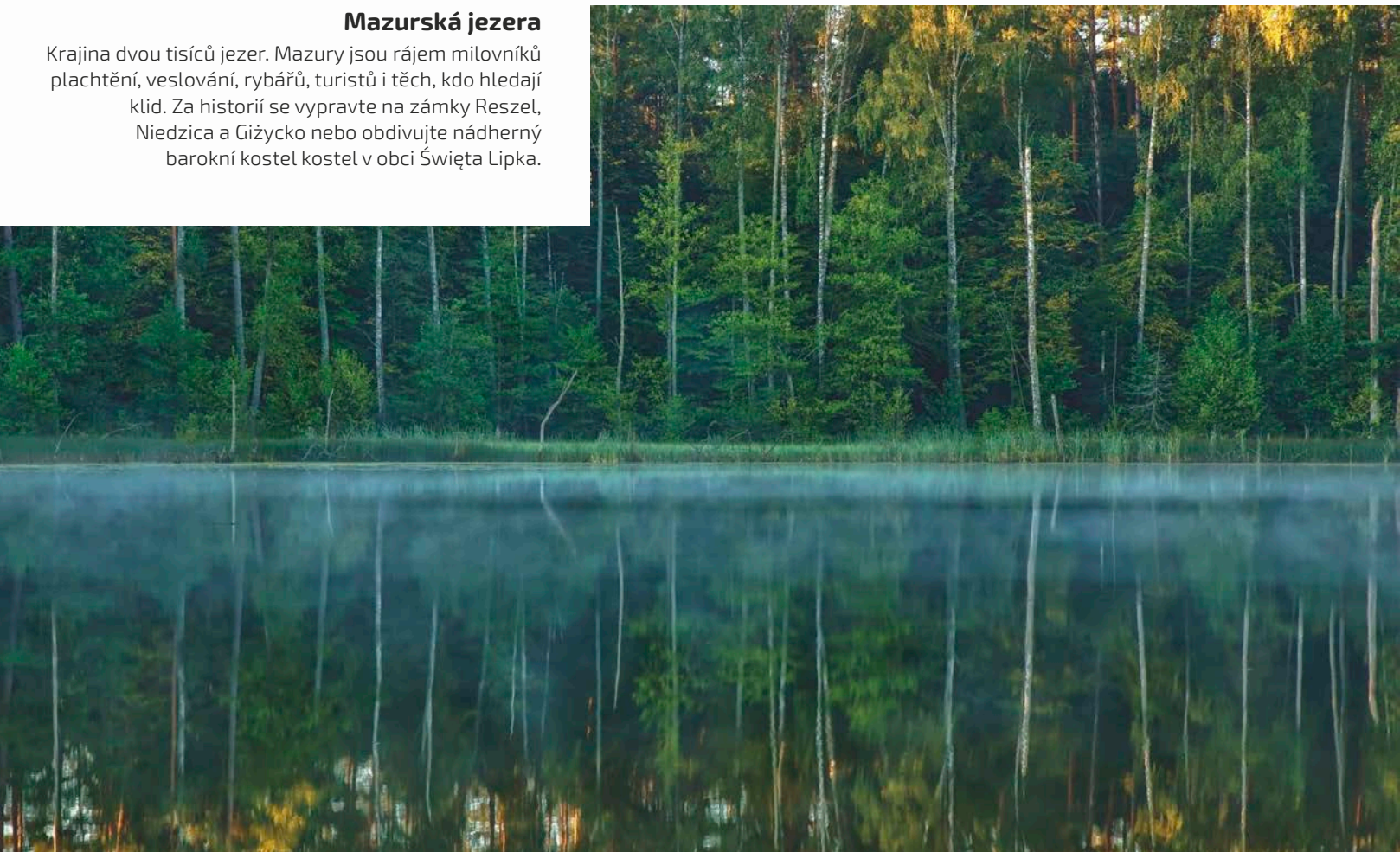


Wawel

Říká se, že Wawel v Krakově přetéká historií jako žádné jiné místo v Polsku. Není divu, protože hrad postavený na stejnojmenné vyvýšenině byl po více než 500 let sídlem králů. Za návštěvu určitě stojí soukromé apartmány, královské komnaty či pokladnice. Zde je k vidění třeba korunovační meč – Szczerbiec. Ve zbrojnici jsou zase vystaveny vzácné zbraně ukořistěné v roce 1410 v bitvě u Grunwaldu.

Mazurská jezera

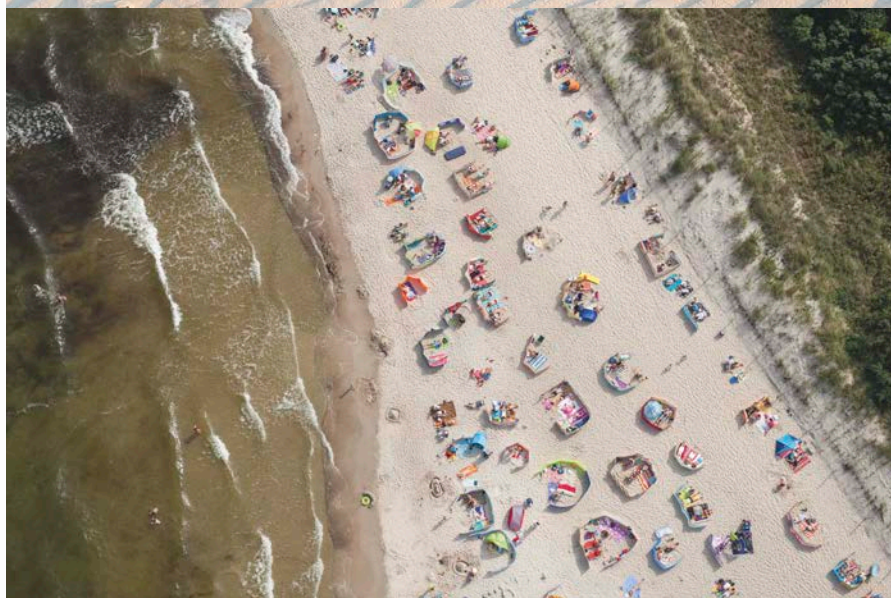
Krajina dvou tisíců jezer. Mazury jsou rájem milovníků plachtění, veslování, rybářů, turistů i těch, kdo hledají klid. Za historií se vypravte na zámky Reszel, Niedzica a Giżycko nebo obdivujte nádherný barokní kostel v obci Świąta Lipka.





Pobřeží Baltu

Moře. Bílé, stovky metrů široké písčité pláže, pohádkové borové lesy. Stavby jako ze skandinávského filmu, cihlové gotické kostely, hrázděné statky. To je baltské pobřeží. Poskytuje nekonečnou možnost koupání a opalování. Voda sice není tak teplá jako v jižních mořích, vynahradí vám to ale svěží mořský vzduch a přívětivé, domácky poklidné služby. Malá jazyková bariéra a mnohdy společná historie dělá z Čechů nejbližší přátele Poláků. Jsou zde totiž oblíbení víc než ostatní národy.



PRAKTICKÁ VÝKONNOST V KOMPAKTNÍM BALENÍ

Samsung Galaxy S7 Edge Víc než jen zaoblený displej

Mobilní CRM řešení myAVIS® NG jsme původně vytvářeli pro tablety se systémem Android s úhlopříčkou displeje 7–8 palců. Praxe ukázala, že naše promyšlené uživatelské rozhraní a originální ovládání dovoluje plnohodnotně a zároveň pohodlně aplikaci provozovat i na mobilních telefonech s displejem o úhlopříčce od 5,5 palce.



Nespornou výhodou je, že si uživatelé v terénu vystačí s jediným přístrojem. Vhodným zařízením kombinujícím výkon, technologie, praktičnost a atraktivní design je tak například Samsung Galaxy S7 Edge. To, co odlišuje verzi Edge od „obyčejné“ S7, je větší a na dvou stranách zaoblený displej překrytý sklem Gorilla Glass 4. generace. Nejde o designérský výstřelek, ale o praktickou inovaci oproti ostatním smartphonům. Displej – s úhlopříčkou 5,5 palce a rozlišením 1 440 × 2 560 pixelů – jakoby přechází zleva doprava po úplně celé šířce přístroje a jeho části na bocích jsou využitelné pro speciální panely nebo noční zobrazení hodin. Panely slouží k rychlému spouštění aplikací, přístupu k úkolům a podobně. Nová je také funkce Always-On. Díky ní mohou být upozornění spolu s časem, počasím či kalendářem zobrazena neustále. Funkce těžší z technologie AMOLED, takže displej v pohotovostním režimu zapíná pouze nezbytné pixely, zatímco černé prostě zůstávají zhaslé. Zajímavý vzhled a exkluzivní dojem podtrhují i materiály na zbytku těla zařízení. Zada jsou z tvrzeného skla, rámeček kovový. Celek je odolný vůči vlhkosti podle standardu IP68, zvládne tedy být ponořený ve vodě až 30 minut při hloubce 1,5 metru. V útrokách tepe velmi výkonný hardware zahrnující 8jádrový procesor (mimochodem jeden z nejvýkonnějších současných procesorů pro mobilní přístroje celkově) přímo od Samsungu a 4 GB operační paměti RAM. Pro data je k dispozici 32GB úložiště rozšiřitelné o paměťové karty microSD s kapacitou až 200 GB.

Také další výbava odpovídá nejvyšší kategorii telefonů. Třeba baterie disponuje kapacitou 3 600 mAh, hravě proto utáhne celodenní pracovní nasazení a ještě zbyde dostatek energie na zítřejší dopoledne. Fotoaparát používá 12megapixelový snímač a optiku s výbornou světelností f/1.7, snímky pořizuje ve formátu 4 : 3 a nechybí ani stabilizace obrazu. Některé recenze dokonce Samsung S7 Edge vyzdvihují jako krále fotomobilů. Ostatně fotky je možné ukládat i ve formátu RAW.

Uživatele potěší i bohatá nabídka originálního příslušenství. K dostání jsou nejen různé typy ochranných pouzder, ale rovněž inteligentní hodinky a náramky řady Gear, brýle pro virtuální realitu, nebo dokonce QWERTY klávesnice. I ta je vlastně speciálním krytem složeným ze dvou částí – první kryje celá záda zařízení, přední se nacvakává na spodní část displeje. Jeho rozlišení se poté upraví a fyzická klávesnice nahrazuje původní softwarovou. Přední část je možné kdykoliv odpojit a přichytit na zadní, aby se neztratila.



Galaxy S7 Edge je odolný vůči vlhkosti podle standardu IP68. Zvládne být ponořený ve vodě až 30 minut při hloubce 1,5 metru.

Samsung Galaxy S7 Edge	
Rozměry	151 × 72 × 7,7 mm
Displej	5,5" AMOLED (1 440 × 2 560 px)
Hmotnost	157 g
Baterie	3 600 mAh
CPU	Samsung Exynos 8890 (4× 2,6 GHz + 4× 1,6 GHz)
Paměť	4 GB RAM, 32 GB Flash
OS	Google Android 6 (Marshmallow)

HANA PRAUZKOVÁ:

KVADOS POTŘEBUJE BÝT SILNOU ZNAČKOU

Od Nového roku Hana Prauzková, dosavadní Business Development Director, působí jako Business and Marketing Director. Získala větší kompetence při vedení obchodního a marketingového týmu pro český a slovenský trh, a to včetně strategického řízení. Jaké změny a novinky čekají KVADOS a jeho stávající i potenciální zákazníci, prozrazuje v rozhovoru.



Funkce obchodní a marketingové ředitelky se v této podobě v KVADOSu dosud nikdy nekombinovala.

Co má změna přinést?

Nejedná se o žádnou významnou změnu. Celý loňský rok oba týmy úzce spolupracovaly a toto je další krok k integraci na sebe navazujících činností. Obecně platí, že marketing nemůže fungovat bez obchodu a obchod zase bez marketingu. Obchodníci i marketéři musejí znát situaci na trhu, definovat cílové skupiny zákazníků i segmenty. Intenzivněji se proto soustředíme na systematické propojení obou oblastí. Tomu přizpůsobíme cesty a nástroje, jak zákazníky oslovovat a co jim nabízet. Hodláme produktové portfolio a naše řešení lépe profilovat, a to se zaměřením na specializovaná řešení s vysokou mírou inovací.

Je možné z toho vybrat jeden hlavní přínos?

Hlavním cílem je komplexní a systematický přístup, který významně posílí povědomí o naší společnosti a jejích produktech. Stávající zákazníci i konkurence nás respektují a berou za významného hráče na trhu. Ale pro získání nových klientů musíme značku neustále posilovat, udělat ji ještě známější. Tím spíš, že na trh v současnosti uvádíme inovované verze našich řešení. Například myTEAM cílíme na výrazně širší spektrum potenciálních klientů než kdykoliv v minulosti. A právě komplexní obchodně-marketingový přístup umožní navyšovat prodeje i další budování a prohlubování známosti značky KVADOS.

**„Jsme přesvědčeni
o vysoké kvalitě značky
KVADOS.“**

Co by mělo zafungovat především?

Nehodláme se pouštět například do televizních reklam v hlavním vysílacím čase, ale budeme hledat efektivní marketingové nástroje a prostředky. Marketingovou komunikaci měl KVADOS vždy kvalitní, ať jsou to

konference KVADOS DAY, časopis yourK, newsletter myRELEASE, všechny obchodní materiály, nebo internetovou prezentaci. Máme na co navazovat, ale také se musíme dále rozvíjet. Významná část naší marketingové komunikace zatím mířila především na stávající zákazníky. Proto se chceme věnovat jejímu otevření pro širší odbornou veřejnost a začneme s tím na českém trhu. Paralelně náš ředitel pro mezinárodní prodej Petr Gregor bude připravovat kroky na přenos této strategie na další trhy v regionu střední Evropy, kde mnoho let působíme. Geografické působení KVADOSu tedy zůstává plus minus stejné, budeme se však snažit lépe zmapovat potenciál segmentů. Na cílenou obchodní činnost logicky navazují nové marketingové aktivity. Patří sem i online marketing, sociální sítě a podobně. V minulém období jsme realizovali první kampaně, ty nyní pečlivě vyhodnocujeme. Chceme například navázat na dlouholeté zkušenosti s publikační činností v odborné rovině. Máme mezi sebou hodně profesionálů, kteří se o své zkušenosti mohou inspirativně podělit.

Do dalších zemí se tedy produkty KVADOSu nevydají?

Rozšíření bude záviset na výsledcích analýz, na nichž pracujeme. Ale nyní si myslíme, že bude lepší soustředit se na růst společnosti ve střední Evropě, kde máme zákazníky, reference a základní znalost trhu. Díky cílené segmentaci dokážeme lépe zhodnotit potenciál jednotlivých produktových vertikál. Chceme přenášet tyto znalosti do samotného vývoje řešení – jak je udělat pro cílovou skupinu zajímavější, atraktivnější. Ani u nového produktu myVENTUS neplánujeme působit celoplošně. Chceme však využít jeho oborovou specializaci a konkurenční výhodu mezi nabízenými ERP systémy na trhu pro obchodní společnosti. Budeme dále držet českou, slovenskou, ale také polskou legislativní podporu. Aktuálně dokončujeme komplexní jazykovou podporu celého myVENTUS v polštině a nově budeme také nabízet anglickou jazykovou podporu.

Která řešení mají největší obchodní potenciál?

Ekonomika je stále na vzestupu a vnímáme velký zájem o WMS systémy pro inteligentní logistiku a řízení skladování. Produkt myAVIS si díky verzi NG dále upevňuje pozici a velký potenciál vidíme u myTEAM. Také u ostatních produktů z našeho portfolia se snažíme držet trend



průběžných inovací a vysoké přidané hodnoty pro uživatele. Naši zákazníci stále častěji hledají poradenství a konzultace. Proto se více zaměříme na služby byznys konzultací, abychom klientům uměli pomoci s inovací procesů, jejich nastavením a zaváděním nutných změn. Tomuto tématu se věnuje na stránkách yourK v rubrice Postřeh kolega Radoslav Revenda.

***„Objem trhu pro IT
je více méně daný
a zásadně neporoste.“***

Čekají změny i interní marketing?

Pokládáme jej za jednu ze strategických oblastí. O své lidi pečujeme a chceme podporovat jejich růst a rozvoj. Výhodou je, že mají blízko k tomu, co vyrábějí – naše produkty nejsou určeny pro opačnou stranu zeměkoule. Jsme lokálním zaměstnavatelem, kde mají pracovníci blízko k produktům, vedení společnosti i klientům. Předávat pozitivní zpětnou vazbu od zákazníků tak můžeme zaměstnancům snadno a konkrétně. Velmi se nám osvědčily interní produktové dny, věrnostní program myBENEFITS, ale také třeba exkurze a stáže u našich klientů ve skladech, prodejnách i v terénu. Neustále investujeme do nástrojů pro usnadnění práce i do zlepšení pracovního prostředí.



Letos slaví KVADOS 25. narozeniny. Jak by měla společnost vypadat jako třicetiletá?

Z pohledu managementu má KVADOS nastavenou jasnou strategii a konkrétně definované cíle na období let 2017 až 2020. Ze strategie minulého období se nám něco povedlo více, něco chceme zlepšit. Na konci strategického období bychom chtěli navýšit obrát na 175 milionů korun, což odpovídá růstu o 10 procent ročně. Objem trhu pro IT je však více méně daný a zásadně neporoste. Proto musíme být v růstu agresivnější. Dalším pilířem naší strategie je zaměření se na loajalitu našich lidí. KVADOS potřebuje být dobrá a silná značka i z pohledu lidských zdrojů – jako atraktivní zaměstnavatel. Snažíme se v zaměstnancích vytvářet a podporovat vášeň pro produkt, budovat a posilovat prostředí spolupráce i týmového ducha. Věříme, že za dalších pět let budeme zase o něco větší, silnější a známější, ale stále inovativní a pružná společnost, atraktivní a vyhledávaný dodavatel i zaměstnavatel.

Strategie KVADOS 2017–2020

////////////////////

Strategie společnosti KVADOS je orientována na každoroční růst obrátu i zisku o 10 procent. Pro dosažení tohoto cíle se mimo jiné počítá se specializací produktového portfolia, konkurenčními výhodami z intenzivního vývoje a inovací, sdílením nových technologií. Obchodní a marketingové činnosti budou založeny na cílené segmentaci. Tým personálně posílí a obchodní práce bude dále vést k systematičnosti a dobrému plánování. Cílená marketingová podpora využívající internet, sociální sítě a jiné formy kampaní rozšíří všeobecné povědomí o značce KVADOS.

JAK SE VYTVÁŘÍ CENTRÁLNÍ MOZEK FIRMY A PROČ JE POTŘEBA

V průběhu mé 20leté obchodní praxe se výrazně změnilly podmínky tržního prostředí. Zákazník je dnes mnohem náročnější, má daleko širší nabídku. Vše je rychlejší a dostupnější díky informačním technologiím (IT), které nás obklopují a jsou nedílnou součástí našeho života. V podnikové sféře se staly nástrojem a v mnoha ohledech i nutností pro fungování základních procesů, ale také prostředkem pro efektivní řízení firmy, zdrojem pro získání nových zákazníků a konkurenčních výhod.

Proměnu role IT odvětví sleduji především z mé předešlé pozice šéfa obchodu. Začalo to jednoduchou evidencí návštěv u zákazníků s poznámkovým blokem, pokračovalo řízeným telefonickým centrem, budováním zákaznických portálů, rozvojem chytřejších a propracovanějších informačních systémů přes mobilitu až po aplikační boom při uvedení prvního iPhone na trh.

Logickým vyústěním je, že se IT firmy postupně mění z dodavatelů softwaru na poskytovatele služeb a poradenství ke klíčovým byznys procesům. Společně se svými klienty

budují něco, co můžeme nazvat „centrální mozek firmy“ (CMF). Ten dokáže být dostupný, pružný a zároveň velmi efektivní. Je však důležité, aby lidé zůstali lidmi – úkolem technologií není vytvářet roboty, ale zajistit větší efektivitu a dostupnost spolu se širší nabídkou služeb a možností.

Jak to může vypadat v praxi?
Jak tuto příležitost vnímá KVADOS?

Vstupem do realizační fáze CMF je nejprve byznys konzultace, kde vzájemnou diskuzí nad klíčovými potřebami a procesy upřesníme směry budoucího rozvoje firmy. Je nutné se nejprve bavit o strategii a teprve pak diskutovat o tom, kde se budou data evidovat a co se s nimi má dít.

Zvolit můžeme mezi dvěma základními přístupy. Jeden je komplexnější, druhý zaměřený pouze na řešení aktuálních potřeb a požadavků. Výsledkem společné práce je návrh byznys strategie nebo zadání projektů s akčním plánem realizace.

První přístup znamená širší diskuzi o firemní strategii, vizi, misi a hodnotách přes tržní srovnání až



POSTŘEH RADOŠLAVA REVENDY

po stanovení klíčových rozvojových projektů a úkolů na další období. Dotazy od IT společnosti nejsou „co“, ale spíše „proč“. Druhý – a řekněme si otevřeně, zatím tradiční – přístup je zaměřený na konkrétní situaci či potřebu. Jde například o otevření nového trhu, optimalizaci fungování logistiky nebo lepší zacílení obchodního týmu, kdy se analyzuje, co je potřeba v systému doplnit, přidat, který proces chybí.

Jsem rád, že si KVADOS uvědomuje tuto příležitost a rozhodl se doplnit do svého týmu zdroje a znalosti, které jeho klientům nabídnou právě první zmíněný, komplexnější přístup. Je pro mě velkou osobní motivací se zapojit do tvorby byznys strategie pro vás, zákazníky, a podílet se na vybudování kompetentního týmu i v této oblasti. KVADOSu i v této oblasti. Věřím, že je to velká příležitost pro obě strany, jak být o krok před konkurencí. Zkontaktujte nás třeba přes e-mail obchod@kvados.cz, rádi vám vysvětlíme podrobnosti. Těším se na spolupráci.

Radoslav Revenda
externí business konzultant
a spolupracovník KVADOSu

ZASTÁVKA MIROSLAVA HAMPLA



STEAKOVÉ NEBE V BERNIE'S

Pátráte po restauraci, odkud si odnesete výjimečný kulinářský zážitek? Dál nehledejte. V prvním gurmánském koutku yourK vás generální ředitel KVADOSu Miroslav Hampel zavede na steaky do nedávno otevřeného ostravského grilu a vinárny Bernie's.





V Praze mám hned několik oblíbených restaurací. Ale pozvat vás chci do nově vzniklého podniku v Ostravě, který se specializuje na steaky. Věřte, že na Ostravu je to úctyhodný počin. Majitele Bernie's Grill & Wine Restaurantu Roberta Držkoviče znám nejeden rok a toto je jeho jedinečný gastronomický koncept, jak uspokojit všechny smysly svých hostů. Restaurace se nachází na rohu ulic Poděbradova a vyhlášené Stodolní. Trefit byste sem měli bez problému.

Zraje jako víno

V čem spočívá záruka úspěchu přípravy křehkého, lahodného steaku? Všichni odborníci i milovníci

tohoto pokrmu vědí – základním předpokladem je kvalitní surovina. Traduje se, že hovězí maso na steaky nesmí pokazit čtyři lidé. Chovatel musí dobytče správně vykrmit a vytvořit mu dobré životní podmínky. Stres nesmí zvíře zažít ani při porážce. Třetí v řadě je boudař, který maso správně rozporcuje a nechá vyžrát. A nakonec přichází kuchař a jeho umění. Pokud to byť jeden z nich pokazí, výsledek nebude nikdy špičkový!

V restauraci Bernie's se specializují na maso druhu Black Angus z několika málo vybraných farem amerického středozápadu, v nejvyšším jakostním standardu USDA Prime Beef. Chov probíhá naprosto přirozeně. Samozřejmostí

je vysoká kvalita krmiva na bázi kukuřice, bez hormonů a antibiotik.

Svíčková nebo roštěnec

Kdo si chce na steaku pochutnat, musí umět zvolit správný druh masa. Začátečnickům doporučuji začít svíčkovou – Filet steakem. Jakmile se propracujete k nízkému Striploin nebo vysokému Entrecote roštěnci, na steaku si více pochutnáte. Osobně preferuji pěkný kousek Rib Eye, který je díky vnitřnímu tuku šťavnatější. Ale chce to aspoň ještě jednoho spolustolovníka, abychom si ho nechali připravit minimálně kilogramový. Surovina pochází ze žeberní části, takže si steak objednejte s kostí. Ta dává při přípravě masu výbornou chuť.



Šéfkuchař od Pohlreicha

Kreativní kuchyni v Bernie's má pod taktovkou šéfkuchař Jáchym Pavelek, který vařil v Divinisi u Zdeňka Pohlreicha. Zakládá si na prvotřídním výběru surovin, čerstvosti a jednoduchosti. Kapacita restaurace je 80 míst. Nabízejí zde také oddělený salónek pro 16 osob s audiovizuální technikou a wifi připojením. Steaky připravují v grilu Josper, což je jedinečná kombinace grilu a trouby, vyráběném ve Španělsku. Funguje na 100% spalování dřevěného uhlí a má unikátní uzavřenou grilovací konstrukci. A ještě jedno překvapení. Pro své hosty tu pečou vlastní pečivo i dezerty.

Bernie's Grill & Wine Restaurant
Poděbradova 826/27,
Ostrava-Moravská Ostrava
49.8356236N, 18.2837411E
+420 596 117 639
info@bernies.cz
bernies.cz

Ovšem to stále ještě není všechno. Zvolit musíte délku grilování. Mnozí preferují rare – krvavý steak, ve kterém asi nejvíce vyzní chuť masa. Další, tak jako já, si pochutnají na mediu. Správně připravený pokrm je po okraji pěkně propečený, ale ve středu ještě stále krásně růžový. Nezbytný je nejen dobrý gril, ale také zkušenost. Roli tady totiž hrají i velikost masa, jeho výška, teplota, čas...

Dobrá rada nad zlato

A proto mám ještě jednu radu. Když si steak dáváte někde, kde to nemáte vyzkoušeno, nestyďte se zeptat kuchaře, zda má dobré maso a umí ho udělat jako medium. Jestliže z toho něco chybí, je lépe si vybrat jiné jídlo. Naštěstí v Bernie's se bát nemusíte, zde mají skutečně výborné maso, špičkový gril i zkušené kuchaře.

Máslovou chuť steaku určitě příjemně doplní omáčka – od klasické pepřové demi-glace po variantu s portským vínem. Jako příloha jsou dobré domácí hranolky, grilovaná kukuřice nebo zelenina. Chutné bývá pyré z pečených brambor. Křehký steak se neobejde bez skleničky vynikajícího červeného vína. Zkušený sommelier určitě doporučí to nejhodnější.

Sbíhají se vám sliny? Je na co. Až se totiž před vámi na stole objeví na dřevěném prkénku steak, který kuchař pro vaši pohodlnou konzumaci po upečení nakrájel na plátky, čeká vás skutečný koncert chutí.

PRESIDENTE 23 AÑOS

Když pocta, tak pořádná. A jak tedy uctít vůdčí osobnost kubánského hnutí za nezávislost na Španělsku? Řadou rumů Presidente, která vznikla na počest kubánského revolucionáře, básníka, novináře a spisovatele José Martího. Připravují ji v rodinné firmě Oliver & Oliver v Dominikánské republice.

Jejich prvotřídní kvalita staví na kubánské tradici výroby rumů s nezaměnitelnou chutí. U významných produktů je použito takzvané dvojité zrání, jehož průkopníkem je právě Oliver & Oliver. K němu slouží sudy po prémiové single malt whisky, reposado tequila, sherry i portském. Pro dokonalé skloubení síly a jemnosti zrají rumy v sudech z francouzského i amerického dubu. Specifika ve výrobě vedou k výjimečné kvalitě rumů tmavé až mahagonové barvy, které ne náhodou dlouhá léta získávají významná ocenění z celého světa. Hned čtyři skvosty firmy Oliver & Oliver jsou zařazeny mezi 10 nejlepších rumů světa.

Všechny rumy řady Presidente se vyznačují tóny dubu, tropického ovoce, rozinek, kvalitní čokolády a exkluzivním kouřovým závěrem. Ten jim dodávají silněji vypalované sudy. Presidente 23 Años zraje v sudech po bourbonu a dozrával v silně vypálených sudech po sherry. Jeho barva je tmavě mahagonová až třeshňová. Silná zemitá až kořenitá vůně postupně přechází do tónů medu, vanilky, tmavého karamelu a rozinek. Chuť má spíše sladký charakter a zpočátku působí velmi výrazně tóny dubu a kouře. Ty postupně přecházejí v jemné tóny medu, vanilky, tmavého karamelu a kvalitního kakaa. V závěru se projevuje chuť rozinek. Jedinečný zážitek a opravdová pocta kubánskému revolucionáři José Martímu!

Kde tento výjimečný rum nabízejí?

RUMAKO

Showroom a prodejna, Lidická 1, Praha 5

+420 775 654 011, unicar@unicar.cz

rumako.cz



ESENCE

LÁSKA NA PRVNÍ POHLED

Také auto vás dokáže uchvátit na první pohled. Stačí okamžik a zrodí se dlouhodobý vztah plný oboustranného porozumění a podpory. Vy se na svůj vůz můžete den co den spolehnout a on se vám za pravidelný servis odvděčí spolehlivou, komfortní a bezpečnou službou. Naši obchodní a marketingovou ředitelku Hanu Prauzkovou okouzli model Škoda Superb třetí generace v daleké Číně. Nyní je jejím partnerem a kamarádem na služebních cestách nejen po Česku a Slovensku, ale kamkoliv ji obchodní jednání zavedou.

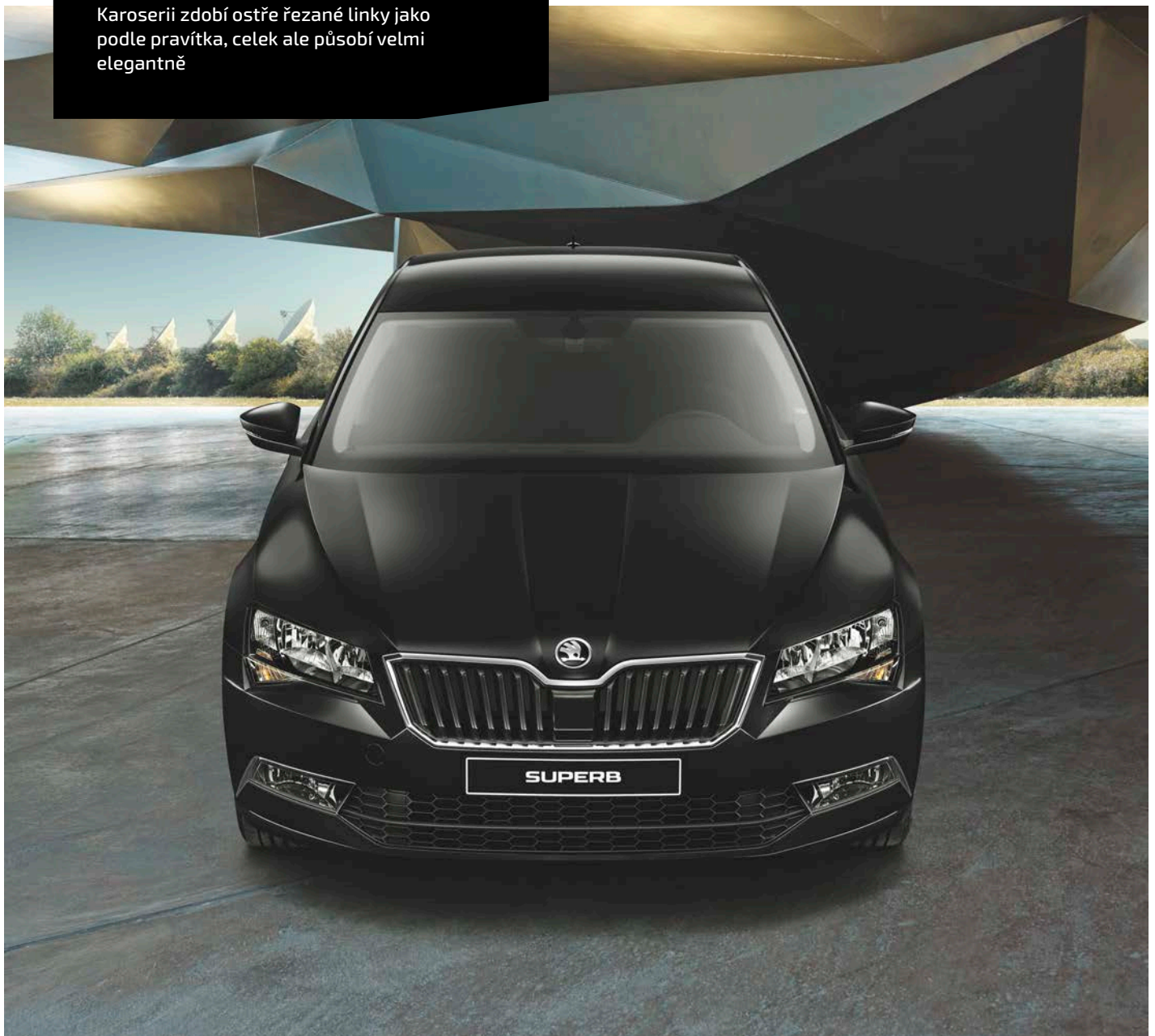


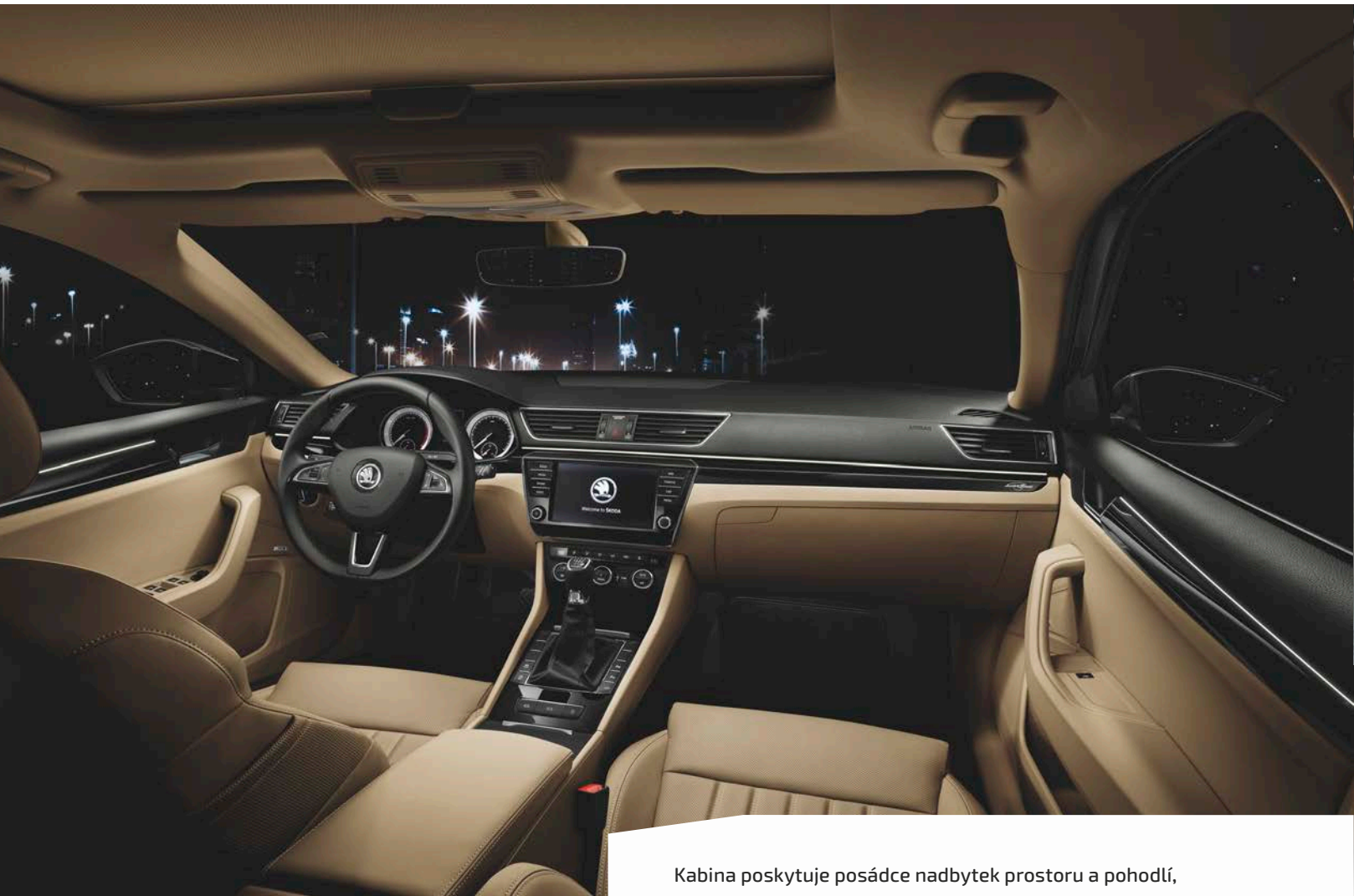
Osudové setkání

„Poprvé jsem shodou okolností viděla novou generaci Superbu na veletrhu Auto Shanghai 2015. Akci jsem navštívila v rámci cesty do Číny s vládní delegací, kdy se KVADOS účastnil technologického veletrhu. Automobilový veletrh byl součástí doprovodného programu,“ popisuje Hana Prauzková první setkání s novou Škodou Superb. Vůz ji okamžitě oslovil. Jakmile nastal čas pro výběr nového služebního auta, měla o značce a modelu rozhodnuto bezváhání.

„Když přišel čas a mohla jsem si vybrat nové služební vozidlo, volba byla jasná. Naštěstí máme v KVADOSu jako manažeři šanci ovlivnit specifikaci vozu a případně si připlatit, pokud se zhlédneme v konfiguraci a výbavě, která překročí určený investiční limit. A tak jsem vybírala a přes konfigurátor na internetových stránkách Škodovky zkoušela různé varianty. Asi si umíte představit beznadějí po několika hodinách klikání. Naštěstí mám kolegy, kteří poradí, a tak brzy přišlo zjednodušení. Výběrem nejvyšší výbavy Laurin & Klement se zbývající varianty dost zúžily,“ vzpomíná Hana Prauzková na začátek cesty k „Laurinkovi“.

Karoserii zdobí ostře řezané linky jako podle pravítka, celek ale působí velmi elegantně





Kabina poskytuje posádce nadbytek prostoru a pohodlí, navíc nabízí řadu praktických „Simply Clever“ řešení

Elegance, pohodlí a čtyřkolka

Nakonfigurovaný, zatím však ještě „virtuální“ automobil záhy zamířil do výrobního procesu, který s ohledem na popularitu mladoboleslavské limuzíny nebyl nejkratší. Čekání se ovšem vyplatilo. Auto působí díky kombinaci černé metalízy a světlého koženého interiéru velmi elegantně. Vnější estetický dojem ještě vylepšují kola lakovaná tmavě šedou barvou. A jízdní vlastnosti za vzhledem samozřejmě nezaostávají.

„Objednání už bylo jednoduché. Potom ovšem nastala dlouhá doba toužebného očekávání, osm měsíců bylo skutečně hodně. V posledních týdnech už ze mě a mé nedočkavosti asi prodejce moc velkou radost neměl. Ale pak to přišlo a můj nový společník na cestách se mi představil v plné kráse,” říká Hana Prauzková.

Auto nejen dobře vypadá, ale stejně skvěle je vybaveno. Pod kapotou mu tepe dvovlitrový naftový agregát. Výkon 190 koní přenáší šestupňová dvojspojková převodovka DSG na obě nápravy pomocí systému Haldex páté generace. Vše je uzpůsobeno pohodlnému, ale také bezpečnému

cestování. V kabině je ticho, utlumeny jsou rušivé zvuky od hnacího ústrojí i podvozku. Ten je adaptivní a má tři úrovně nastavení tlumení: Comfort, Normal a Sport.

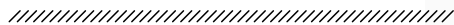
Superb umí uhánět 230 km/h, z toho až z rychlosti 210 km/h zvládne sám zastavit. Je totiž – spojením stupně výbavy, motoru a převodovky – sériově osazen adaptivním tempomatem s funkcí samočinného brždění. Adaptivní tempomat se navíc řídí i podle aut v pravém a levém jízdním pruhu, čímž zabraňuje podjíždění.

„Technické parametry sestavili odborníci na slovo vzatí, já už mohu jen chválit. Auto splnilo všechna má očekávání a poskytuje mi mimořádný komfort i na dlouhých cestách. Má výkon, když ho potřebuji, dává mi opodstatněný pocit bezpečnosti – a to i v zimním období díky pohonu všech čtyř kol. Co mě překvapilo? Jak se ve Škodovce dobře poprali s hlasovým ovládáním. Mně se správnost volby potvrdila a mohu Superb opravdu doporučit,” uzavírá Hana Prauzková.



Výbava Laurin & Klement ve Škodě Superb představuje aktuální vrchol nabídky mladoboleslavské automobilky

Škodu Superb pořídíte



UNICAR

Vítkovická 36

Ostrava

+420 595 694 051

unicar@unicar.cz

skoda-auto.cz/dealers/unicar



4 861 mm

2 841 mm



1 468 mm

1 864 mm

Škoda Superb Laurin & Klement

Motor	2.0 TDI
Převodovka	6A
Zdvihový objem	1 968 cm ³
Válce	4
Maximální výkon	140 kW (190 PS)
Nejvyšší točivý moment	400 Nm
Maximální rychlost	230 km/h
Zrychlení 0–100 km/h	7,6 s
Poháněná náprava	obě / AWD



PŘIJÍT PROCESŮM NA KOBYLKU



Zkušenost je nepřenositelná. Když máte možnost zažít věci na vlastní kůži, osahat si je, přímo je zkoumat, získáte zcela jiný pohled. A platí to i pro výrobce softwaru. Proto KVADOS vysílá v rámci stáží své pracovníky do terénu – do firem a provozů, kde řízení procesů zajišťují právě jeho softwarová řešení. Vývojáři, programátoři a konzultanti tak mohou sledovat fungování softwaru v každodenní praxi a často si odnesou i řadu podnětů, co vylepšit, zrychlit, upravit.



Je před devátou ráno a do prodejny expert Elektro GOLA v Havířově již za chvíli dorazí první dnešní zákazníci. Zaměstnanci se připravují na otevření, přečteňují zboží podle aktuálních akcí, tisknou štítky. Veškeré dění pozorně sleduje Tomáš Macek, Service Desk konzultant z KVADOSu. S pracovníky havířovské prodejny stráví celý den, aby se detailně seznámil s běžným provozem a viděl, jak obchodníci využívají kvadosácký pokladní systém myCASH®.

Vedle činností spojených se samotným prodejem opravdu široké škály elektroniky, počínaje holicími strojkami a konče velkými spotřebiči, jako jsou ledničky, pračky či sušičky, nahlédl Tomáš také do systému objednávání zboží a samozřejmě se podíval i do skladu. Nejhektičtější část dne pak přichází s koncem prodejní doby, kdy se s pomocí myCASH® zpracovávají uzávěrky.

„Při sledování provozu na prodejně jsem například zjistil, že by obchodníci uvítali možnost platit některé faktury v hotovosti. V současné době se tato funkcionálnota už programuje,“ říká Tomáš.

Předností pokladního systému myCASH® je celá řada nástrojů pro řízení motivace koncového spotřebitele k opakovaným nákupům. Jedná se například o věrnostní zákaznické karty – jednu si Tomáš založil i sám pro sebe. Zákazníci mají zájem také o dárkové karty, prodloužené záruky, někteří preferují splátkový prodej, další využívají možnosti nakupovat přes e-shop. S tím vším si myCASH® dokáže poradit.



expert Elektro GOLA

je členem mezinárodní sítě expert ČR, k jejímž největším společníkům patří K + B Expert. Jedná se do slova a do písmene o rodinný podnik, kdy se o hladký chod prodejen ve Frýdku-Místku a Havířově starají rodiče a jejich tři synové.

www.expert.cz/GOLOVI





YEARS of INNOVATION

HÁDANKA

Co znamená
přídomek
RESERVA
na etiketě
rumu?



Patříte taky mezi milovníky kvalitních rumů a znáte správnou odpověď? Soutěžíme o láhev výborného rumu z Dominikánské republiky, o kterém si můžete přečíst více v rubrice Apetyt. Tak neváhejte, na zaslání správných odpovědí máte čas do 30. června. A když už slavíme to jubileum, rozhodli jsme se předat výhru tomu z vás, kdo pošle správnou odpověď na yourk@kvados.cz jako 25. v pořadí.

Hádanku z minulého čísla správně zodpověděl Martin Petrik ze společnosti Studio for IT, který odhalil, že oblíbeným lyžařským rájem Tomáše Kondělky je Sella Ronda.

