

yourK

Magazín společnosti KVADOS

PODZIM / ZIMA 2019

VNITŘNÍ VESMÍR DOKUMENTŮ

PODZIMNÍ A ZIMNÍ KLÍČ na straně 10



The English version of the magazine is available here

10 KLÍČ VNITŘNÍ VESMÍR DOKUMENTŮ

Firemní dokumenty si často žijí svým vlastním životem. Obíhají jednotlivá pracoviště v různě dlouhých cyklech a některá schvalovací razítka se zdají být až miliardy světelných let vzdálená. Čím více se vzdálenosti a velikosti pracovišť zvětšují, tím méně je manažer schopen dohlédnout na to, že vše probíhá podle pravidel a v termínu. Jak ale uhlídat tak důležité dokumenty, jakými jsou smlouvy a směrnice? Jejich oběžnou dráhou vás bezpečně provede myTEAM®.



24

IN Chytrý a odolný pomocník

Dnešní ekonomika je založena na vysoké poptávce a dodávkách materiálu či zboží téhož či následujícího dne. Očekává se, že provoz bude rychlý a efektivní. Zebra představuje mimořádně odolný mobilní počítač, jenž vám pomůže udržet krok. Pracovníci mohou tuto výhodu využít v kontaktu se zákazníkem.

34

ESENCE

Elektrizující jízda

Nový Jaguar získal přes 67 národních a mezinárodních ocenění. Na automobilový svět má novinka doslova elektrizující účinek. Co v něm skutečně vězí, ale I-PACE s výhradně elektrickým pohonem ukazuje až mimo přehlídková mola, na silnici.



4	VIZE Následujeme trend standardizace	24	IN Chytrý a odolný pomocník
6	REPORT	27	VÁŠEŇ JAROSLAV POUL Rozhovor s vůní tabáku
8	AUTOGRAM Chytré platby	29	POSTŘEH Péče o produkt
9	FLASHBACK 1990 Místnost plná počítačů	30	ZASTÁVKA Sushi a steak: Japonsko na talíři
10	KLÍČ VNITŘNÍ VESMÍR DOKUMENTŮ	33	APETYT Rum Depaz XO Cuvée Prestige
20	KNOW-HOW myCASH v trafice	34	ESENCE Elektrizující jízda
23	MILNÍK Kvalitní WMS je standard	38	FOCUS Ke klientům i ve volném čase

yourK your key to KVADOS

Magazín společnosti KVADOS – Podzim / zima 2019

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

Evidenční číslo: MK ČR E 19859

Vychází zdarma dvakrát ročně | Vydáno: 2. 12. 2019



Elektronická verze yourK



NÁSLEDUJEME TREND STANDARDIZACE

Vážení čtenáři,

KVADOS už mnoho let patří k významným producentům a dodavatelům softwarových řešení nejen v Česku, ale vnímá nás tak i řada našich zahraničních klientů. Za dobu, kterou na trhu působíme, jsme nasbírali spoustu zkušeností. Část z nich na vlastní kůži, například pro systém manažerského řízení myTEAM® jsme sami sobě typickým zákazníkem. Zároveň jsme vždy považovali za důležité, abychom zůstali otevření námětům našich klientů a s každou implementací rozšířili naše know-how.

Dříve jsme se zaměřovali téměř výhradně na specializovaná řešení, která jsme našim klientům šili na míru. Výhody měl tento přístup nesporné. Námi připravované návrhy kopírovaly přesně potřeby klienta, ohýbali jsme je podle aktuální situace a procesů, které klient realizoval. Se stále rostoucími zkušenostmi jsme však přicházeli na to, že naši klienti mají spoustu problémů společných.

Podívejme se třeba na naše WMS řešení mySTOCK®, které bylo donedávna typickým zástupcem takzvané enterprise třídy kvadosích produktů, tedy těch upravovaných na míru. Realizované projekty nás postupně přivedly k závěru, že pro mnoho klientů lze významnou část operací ve skladu standardizovat a jejich funkčnost parametrizovat. Tím, že se klient těmto připraveným procesům přizpůsobí, může získat řešení za nižší cenu a rychleji.

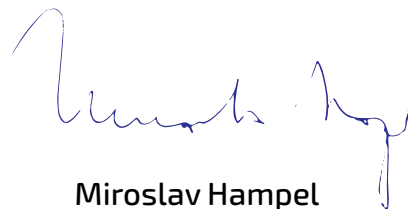
„Se stále rostoucími zkušenostmi jsme přicházeli na to, že naši klienti mají spoustu problémů společných.“

Rostoucí poptávka právě po těchto standardizovaných řešeních nás přesvědčila, že jsme se vydali správným směrem. Co byly hlavní argumenty klientů poptávajících WMS? Chtěli ho využít i pro menší sklady nebo standardizované sklady bez požadavků na specifické úpravy. Velice často zazníval také fakt, že zoufalá personální situace na trhu neumožňuje mít dostatečnou kapacitu odborných pracovníků. Pro mnoho firem neřešitelný problém.

Naší odpovědí na tuto poptávku byl vývoj nového produktu mySTOCK® WMS Standard, do kterého jsme soustředili naše rozsáhlé zkušenosti z realizací náročných WMS řešení, a vybrali jsme procesy a funkčnosti, které se nejvíce osvědčily. Klienti této standardizované verze tak získávají řešení ověřené praxí a tím odpadá značná část vstupních definic toho, co by mělo, či nemělo WMS ve skladu řešit.

mySTOCK® WMS Standard si krátce po uvedení na trh získal celou řadu nových klientů a my v KVADOSu věříme, že jej čeká další slibný rozvoj a že posílí naši pozici na trhu jako specialisty pro dodávku komplexních řešení pro logistiku. Díky našim zkušenostem, nabídce poradenství a realizaci logistických studií a auditů jsme i v tomto segmentu nasadili velmi vysokou laťku konkurenci.

V tomto čísle se o našem novém produktu dozvíte více a věříme, že o něm ještě hodně uslyšíte.



Miroslav Hampel
generální ředitel

Vydali jsme podzimní číslo newsletteru myRELEASE

Je za námi další čtvrtletí a s ním i pravidelná dávka produktových novinek. Aktuální číslo newsletteru jsme věnovali především našemu kvadosímu WMS mySTOCK®. Donedávna jsme ke každému projektu přistupovali individuálně a připravovali systém klientovi na míru. To má své výhody, na druhé straně nás a naše zákazníky brzdila delší doba implementace a vyšší pořizovací náklady. Nová verze mySTOCK® Standard vychází z dlouholeté zkušenosti, že 80 procent základních procesů ve skladu funguje obdobně. Neváhejte si přečíst speciální přílohu, která se tomuto tématu věnuje podrobněji!

Ve videoupoutávce k newsletteru můžete zhlédnout to nejzajímavější z jeho obsahu. Pokud k vám nové vydání myRELEASE ještě nedorazilo, napište si o něj na obchod@kvados.cz.

Video naleznete zde:



PRODUKTOVÉ NOVINKY U KLIENTŮ



Společnost RETEX novým klientem KVADOSu

Dynamická firma RETEX se zaměřuje na vývoj a produkci netkaných textilií, které jsou určeny zejména k výrobě komponent pro automobilový průmysl a stavebnictví. Kromě standardního WMS řešení, kam spadá mobilní úkolování skladníka, skladová evidence či centrální zásobování, pracujeme na speciálním požadavku – evidenci návinů. Skladník potřebuje informace o konkrétní roli textilie (například o délce, která je u každé role jiná). Pro klienta právě dokončujeme návrh řešení a ladíme požadavky na konkurenční interface napojení. Od počátku prosince zahajujeme procesní testování, školení uživatelů a začátkem roku najedeme na produkční provoz.

Řešení myAVIS® jsme implementovali u nového klienta ITALY STYLE LINEA. Obchodní zástupci společnosti tak získali nástroj pro podporu obchodníků v terénu, a to skrze mobilní CRM myAVIS®. Od řešení očekávají zrychlení objednávek, jednodušší reportování obchodních aktivit a hlavně pomocníka při plánování schůzek. Nasazení myAVIS® probíhá také ve společnosti Global Wines & Spirits, která patří mezi největší dovozce a distributory vín a destilátů v České republice.

V rámci aktualizací, implementací a nových nasazení nezapomínáme ani na naše stále klienty. Ve společnostech PANTA RHEI a VETRO-PLUS došlo k nasazení eKasy. Jedná se o legislativní úpravu slovenského systému EET, díky kterému se budou zasílat data pro lepší kontrolu na centrální server. Nově jsme také nasadili rozsáhlou agendu zálohových faktur pro řešení VENTUS® u našeho klienta Démos trade.

Zaměřit se svými prodejny na Slovensko se rozhodl klient **AMERIGO**. Své maloobchody bude řídit prostřednictvím robustního řešení **myCASH®**, které dokáže plně respektovat obchodní specifikta společnosti. Spuštění proběhne v prvním kvartále roku 2020 a my přejeme prodejnám hodně úspěchů.

Úspěchy sklízíme i se systémem pro řízení logistiky a skladových procesů **mySTOCK®**. U již etablovaného klienta **QANTO** právě probíhá analýza a příprava projektu s nájedem od března příštího roku. Jedná se o přechod starého skladu na nový. Od nasazení standardního softwaru **mySTOCK®** očekávají úsporu nákladů na skladování a zvýšení efektivity logistických procesů.

Mezi uživateli **mySTOCK®** jsme přivítali i nového klienta **MAKA THERM CZ**, dodavatele sanitární techniky a topení. Máme za sebou přijetí analýzy skladového řešení, nyní nastává fáze nákupní techniky a instalace testové verze. Společnost přechází z papírového skladu na zautomatizovaný, který obsluhuje sedm skladníků. Součástí implementace řešení bude i prvotní nákup PDA. V tuto chvíli klient testuje práci se zapůjčenou technikou, aby zjistil funkčnost a vyzkoušel manipulaci.

OČIMA ODBORNÍKA



Vojtěch Kotík

Do procesu řízení zásob vstupuje umělá inteligence

Správná výše zásob v čase je dlouhodobým cílem každé firmy podnikající jak v oblasti výroby, tak v oblasti velkoobchodu nebo maloobchodu. Pokud v minulosti stačilo mít data o historických prodejích od zkušeného zásobovače, v současné době je tomu jinak. Mnoho společností zjišťuje, že tradiční nástroje pro řízení stavu zásob dle takzvaných limitních stavů nedostačují.

V oblasti řízení zásob působí celá řada faktorů, jako je sezonnost, počasí, spotřebitelské akce, ale i dnes tak populární prodejní akce. Ty ovlivňují jak požadavky na výši zásob sortimentu v akci, tak i zásoby zboží, které v akci sice není, ale je s ní nějakým způsobem propojeno. V současnosti je pro zásobovače až nereálné pracovat s daty z minulosti, pokud odpovědi na výše uvedené otázky nezná.

Popsané faktory se nezasazují do výpočtu snadno, protože jejich vzájemné vztahy nejsou lineární a uchopitelné jednoduchým vzorcem. To je důvod, proč se slova ujímá umělá inteligence, big data a neuronové sítě. Maximální množství dostupných dat čerpaných jednak z tradičních informačních systémů typu ERP, jednak z dalších zdrojů, jako je evidence prodejních akcí, nebo dokonce předpověď počasí, vstupuje do algoritmů, jež opakovaně přepočítávají neuronové sítě. Jejich předností je vysoký výpočetní výkon a schopnost vyhledávat souvislosti. Čím více informací má systém k dispozici, tím přesněji se učí predikovat.

Vhodný software se tak stává významným a mnohdy nezbytným pomocníkem zásobovačů. Dokáže přesně řídit stav zásob pro většinu položek sortimentu a pracovníkům poskytuje časový prostor věnovat se novinkám a položkám, pro jejichž predikci nemá systém dostatek dat.

My v **KVADOSu** se těmto oblastem věnujeme řadu let, spolupracujeme s matematiky na vysokých školách, ale také konzultujeme s našimi klienty jejich zkušenosti a potřeby. Již dnes dostupné nástroje tak postupně vstupují do reálné práce nejen zásobovačů, ale také marketérů, obchodníků a managementu.

Nová generace myTEAM má další uživatele

Pro **JANKA Radotín**, předního evropského výrobce a komplexního dodavatele komfortní vzduchotechniky, průmyslového chlazení a klimatizací, jsme implementovali oporu v podobě kvadosího řešení **myTEAM®**. **JANKA** bude pro začátek využívat modul podatelna, objednávky vydané a faktury přijaté a očekává se, že díky novému nástroji se vnitřní procesy zefektivní a zrychlí. Nasazení softwaru proběhlo také ve společnosti **IBG Česko**, která si **myTEAM®** vybrala jako nástroj pro podporu manažerského řízení a spolupráce jednotlivých pracovníků. V tuto chvíli již v **IBG Česko** využívají řízení úkolů na strategické i operativní úrovni, v **myTEAM®** vedou a řídí své porady a část uživatelů má k dispozici také mobilní úkolovník, aby měli odkudkoli přehled o všech vlastních i zadaných povinnostech. V další fázi přibude řízení smluv a automatizace a řízení směrnic ve společnosti.

CHYTRÉ PLATBY

Pokrok v technologiích je stále rychlejší a lidé si s jejich pomocí snaží ušetřit práci, kde to jen jde. Významně se zjednodušil také proces placení. Hotovost u sebe nosí málokdo z nás a zvykli jsme si na pohodlnost bezkontaktní platební karty. Ve světě se poslední dobou rozmohl trend platit mobilním telefonem, tabletem, chytrými hodinkami a v případě značky Apple i iMacem. Zareagovali jsme na něj i my v KVADOSu a umožnili našim zákazníkům tato zařízení plně využívat při platbách v aplikaci myCASH®.

Pokladní systém myCASH® akceptuje platby zadané prostřednictvím aplikací, jako jsou Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, a mnoha dalších, jež si vyvíjejí například i národní banky. Při placení softwaru využívají specifické číslo zařízení a jedinečný kód transakce. Číslo platební karty se neukládá v zařízení ani nikde na serveru. Proto je tento způsob placení zcela bezpečný, nehrozí žádné riziko úniku citlivých dat a je tak v souladu s nařízením GDPR.

Abyste popisovaný způsob placení mohli využít, musíte mít bezkontaktní debetní nebo kreditní platební kartu. Kartu si nahrajete do zařízení, pomocí kterého budete chtít platit, a můžete vyrazit na nákupy. Skoro všechny banky už tuto platební metodu akceptují, avšak je nutné, aby byl obchodník vybaven bezkontaktním platebním terminálem. Pokud obchodník terminál vlastní, domluví si s poskytovatelem zapnutí této platební metody.

V aplikaci myCASH® pak není nutné provádět žádná uživatelská nastavení. Příslušné transakce uvidíte v reportech tak, jak jste byli zvyklí, a to jako bezkontaktní platby s typem platební karty, jež byla spárována se zařízením použitým k platbě. Pro obsluhu se tedy nic nemění a není nutné žádné speciální zaškolení vašich pracovníků. Stačí je jen informovat, že zákazník může tuto metodu využít. V KVADOSu stále dbáme na to, aby vaši zákazníci byli maximálně spokojeni, a proto budeme i nadále sledovat veškeré dostupné způsoby, jak jim dopřát co největší pohodlí během nákupu.



MÍSTNOST PLNÁ POČÍTAČŮ

Počátky datových center

Místnost napěchovaná počítači a kabely. Tak si mnozí serverovnu nebo datové centrum představují. A vlastně to tak je. V samostatné menší či větší místnosti tiše vrní a blikají servery a nepřetržitě chroustají data. Ovšem historie serveroven sahá až do raných dob počítačových, kdy se rodily první sálové počítače. Právě ony potřebovaly pro své fungování speciální prostor, tak aby se tam naskládaly nezbytné komponenty, zejména kabely, kterých bylo opravdu požehnaně.

Právě kvůli velkému množství kabelů bylo nezbytné vytvořit standardizovaný systém jejich propojování a popsat metody jejich vedení, s využitím rozvaděčových skříní (takzvaných racků), zdvojených podlah či kabelových žlabů. Kabelové žlaby mohou být umístěny buď u stropu, nebo pod zvýšenou podlahou. Už tehdy se muselo řešit také chlazení, aby nedocházelo k přehřátí systému.

Stejně jako dnes bylo u těchto historických serveroven nutné ošetřit také bezpečnost. Počítače tehdy

často sloužily vojenským účelům, a proto k nim neměl přístup kdokoli a kdykoli. Naopak byla nastavena jasná pravidla, kdo může v objektu pracovat, a tak to vlastně funguje dodnes.

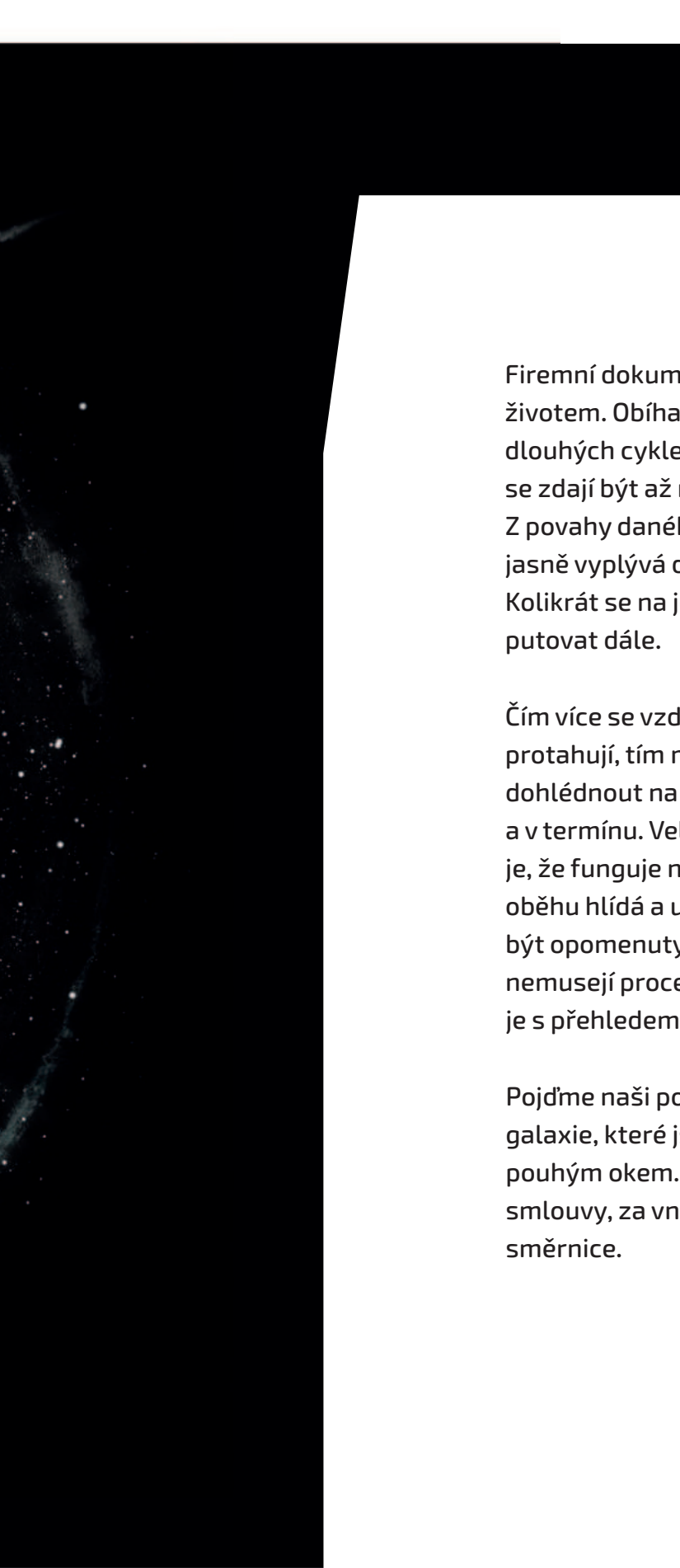
Serverovny, tak jak je známe, začaly vznikat někdy po roce 1990. Je to doba, kdy začíná ustupovat MS-DOS a střídá ho operační systém Windows, Linux a další. Síťová zařízení byla tehdy už dobře dostupná a firmy či organizace postupně vyhrazovaly pro uložení serverů samostatné místnosti. O pár let později s masovým nástupem internetu už rostly serverovny jak houby po dešti.

Dalším milníkem ve vývoji serveroven je příchod cloud computingu, tedy využívání služeb a programů prostřednictvím serverů dostupných z internetu, kdy k nim uživatelé mohou přistupovat vzdáleně. Stále více společností proto upouští od budování vlastních datových center a namísto toho hledají spolehlivé a bezpečné prostředí, v němž by jejich firemní aplikace a data mohly hostovat.

Řešení pro bezpečný provoz firemních aplikací s garantovanou péčí o data a infrastrukturu a se zárukou vysoké dostupnosti a provozuschopnosti klientských aplikací nabízíme i my v KVADOSu. Naše myDATACENTER® se nachází v lokalitě mimo záplavovou oblast, je vodotěsně a protipožárně odděleno od zbytku budovy, má dvojitou podlahu i strop. Zároveň disponuje vysokou úrovní objektové bezpečnosti a protipožární ochrany. Na ploše 70 metrů čtverečných jsou v rámci 18 racků provozovány servery, diskové subsystémy a související komunikační technologie. Elektrická energie je dodávána vlastní oddělenou trafostanicí, zálohována bateriemi a jištěna motorovým agregátem. Konektivitu pak zajišťují dvě nezávislé optické linky s odděleným vedením a poskytovateli. A navíc, technologické teplo, které myDATACENTER® produkuje, nám pěkně vytápí budovu.



VNITŘNÍ VESMÍR DOKUMENTŮ



Firemní dokumenty si často žijí svým vlastním životem. Obíhají jednotlivá pracoviště v různých dlouhých cyklech a některá schvalovací razítka se zdají být až miliardy světelných let vzdálená. Z povahy daného typu dokumentu však zcela jasně vyplývá dráha, kterou by měl oběhnout. Kolikrát se na jednom stole otočit a ke komu putovat dále.

Čím více se vzdálenosti a velikosti pracovišť protahují, tím méně je manažer schopen dohlédnout na to, že vše probíhá podle pravidel a v termínu. Velkou výhodou systému myTEAM® je, že funguje nejen jako DMS, ale celý proces oběhu hlídá a určuje další kroky, které nesmějí být opomenuty. Uživatelé systému tak nemusejí procesy podrobně znát, přesto je s přehledem zvládnou.

Pojďme naši pozornost přesunout na dvě galaxie, které jsou pozorovatelné každodenně pouhým okem. Směrem ven z firmy jsou to smlouvy, za vnitrofiremní pravidla potom směrnice.

Běh obchodu řídí smlouvy

Smlouvy jsou přitahovány silou mocnější, než je gravitace – poutají k sobě finance. Proto by jim v každé společnosti měla být věnována zvláštní pozornost. Ať už jde o oblast služeb, nebo výroby, s rozvojem společnosti se rozvíjejí také obchodní vztahy, které je nutné formálně podložit. Čím více takových vztahů je, tím víc smluv se hromadí. Jak čas plyne, může se stát, že bez náležitě péče smlouva tak říkajíc vychladne a návaznosti se řeší na poslední chvíli. Smlouvy jsou jedním ze základních stavebních kamenů byznysu. Znamenají někdy i letité snahy a podporují nastavenou strategii ve společnosti, protože nejčastěji popisují dlouhodobou spolupráci.

*Čím více takových vztahů je,
tím víc smluv se hromadí.
Jak čas plyne, může se stát,
že bez náležitě péče smlouva
tak říkajíc vychladne
a návaznosti se řeší
na poslední chvíli.*

Z druhé strany je smlouva závazek, který je nejen kvůli udržení důvěryhodnosti nutné za každou cenu dodržet. Proto je přirozené, že se vedení společnosti v určité chvíli začne rozhlížet po softwaru, který by tuto agendu dokázal zefektivnit v přípravné fázi a zároveň dokázal hlídat, aby smlouvy nekončily svoji platnost bez řádné revize a nutných kroků vedoucích k prodloužení smlouvy nebo navázání obchodu s někým jiným. Modul smluv v systému myTEAM® všechny tyto oblasti pokrývá a návrh přidává centrální řešení úkolů, s nimiž lze pracovat na jednom místě, a také plnohodnotné DMS, pomocí kterého mohou uživatelé pracovat se všemi podklady pod danou smlouvou.



Zrození smlouvy

Vše začíná po obchodním jednání, kde se dohodne sepsání smlouvy. Strana, která návrh smlouvy připravuje, nese na svých bedrech velkou zodpovědnost. Je nezbytné zajistit, aby všechny zainteresované osoby souhlasily s jejím obsahem a také ověřily, že podmínky plynoucí ze smlouvy je možné ustát a bez problémů dodržet po celou dobu její platnosti. Proto se ke smlouvám nejčastěji vyjadřují právníci, ale je prakticky nutné zahrnout do připomínkovacího procesu i management a experty na provozní problematiku.

Začínáme-li vytvářet smlouvu, je nutné nejdříve vytvořit tzv. hlavičku smlouvy, která bude sloužit pro zobrazování nejdůležitějších informací. Systém myTEAM® následně umožní díky těmto údajům smlouvu snadno najít pomocí fulltextového vyhledávání nebo filtrů. Hlavičku lze chápat jako složku, respektive spis, který obsahuje veškeré přidružené dokumenty, a je na ní nadepsáno, v jaké organizační jednotce společnosti vznikla a kdo se podílel na jejím vytváření. V hlavičce smlouvy je navíc uvedena nejen historie všeho, co se v procesu vytváření smlouvy stalo, ale také veškeré osoby, kterým přišla pod ruku.

VZNIK HVĚZDY

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

Ve starověku se astronomové domnívali, že hvězdy vůči sobě polohu nemění, považovali je za stálice. Toto přesvědčení převládalo kvůli tomu, že měli příležitost sledovat pouhý zlomek života hvězdy. Co se lidskému oku jevílo jako stabilní a neměnná poloha, bylo ale ve skutečnosti pravým opakem. Cyklus života hvězdy a celý její vývoj je dynamický proces, během kterého hvězda projde radikálními změnami. Čas, po který se hvězda vyvíjí, je závislý na její hmotnosti a může trvat v rozsahu od milionů až po triliony let.



Bezpečný pohyb

Skrze přístupová práva lze definovat, kdo se k dané smlouvě dostane, kdo ji může číst a kdo upravovat. To všechno můžete nastavit ještě před tím, než samotná smlouva vznikne, a i po jejím vzniku se práva dynamicky mění na základě toho, kdo smlouvu připomínkuje nebo schvaluje.

Námitka!

Po vytvoření hlavičky je možné postoupit smlouvu k připomínkování, což je proces, kdy se jednotliví experti za různé obory ke smlouvě vyjadřují a dopisují své komentáře a doplňující informace. V tuto chvíli se totiž začíná smlouva přímo vytvářet, a to nejčastěji v klasickém textovém dokumentu (Word). Ten může být vytvořen ze šablony nebo se může začít na zelené louce.

Osoby, které mohou smlouvu vytvářet či se k ní vyjadřovat, lze definovat dvěma způsoby: podpisovým řádem nebo ad hoc. Podpisový řád slouží obecně k nastavování pravidel, podle kterých se chovají různé procesy v myTEAM®.

Komplexita, s jakou můžeme proces připomínkování nastavit, je velká, a protože podpisový řád je ze své podstaty škálovatelný, není problém procesy nastavit jak pro malou, tak velkou firmu. Po připomínkovacím řízení se připomínky zapracují. Kolečko připomínkování a zapracování se může protočit vícekrát, než je pracovní skupina s výsledkem spokojena. A následuje schválení smlouvy.

Když se shodneme

Schvalování funguje na podobném principu jako připomínkování, jen je striktnější a bývá nastavováno tak, aby smlouvu schválili opravdu všichni zainteresovaní. Dá se zde také pracovat s hodnotou smlouvy, takže například finanční ředitel ve větší společnosti se nemusí starat o nákup balančních balónů za pár tisíc, takovou smlouvu schválí třeba jen vedoucí oddělení.

Pokud byla smlouva zamítnuta z formálních důvodů, může se znovu začít s připomínkovacím procesem a pracovní skupina může důvod zamítnutí odstranit. Pokud byla smlouvě vystavena jasná červená, může se smlouva zrušit a její příběh končí. Pokud ale byla schválena, je procesně vyřešeno, aby byla včas distribuována dalším podepisujícím stranám (např. tisk smlouvy a její odeslání přes doporučené psaní) a podepsána.

Smlouva často existuje i v papírové podobě, takže se po podepsání založí do příslušného pořadače a šanonu – i to lze poznačit do hlavičky a po uložení smlouva čeká (někdy i několik let) na svou revizi nebo konec své platnosti.



TAKE ME HOME

Astronauti jsou při opuštění rakety nebo kosmické stanice vystaveni obrovskému riziku. Pohyb ve volném vesmíru je podmíněn náročným výcvikem, i přesto může docházet k situacím, kdy astronaut ve vesmíru uvízne. V současnosti jsou astronauti jištěni dvojím způsobem – jsou k lodi připevněni speciálním kabelem, takže je může posádka kdykoliv stáhnout zpět, navíc mají k dispozici zařízení nazvané SAFER, které vypadá jako jakýsi batoh s tryskami. Ovládání tohoto zařízení ale může být ztíženo dezorientací. Proto se vědci zaměřili na vývoj bezpečnostního systému, který astronauta v případě nouze dopraví bezpečně zpět na stanici. Pracovně se toto zařízení jmenuje Take Me Home a na jeho vývoji pracuje společnost Draper za finanční podpory NASA. Jedná se o kombinaci hardwaru a softwaru, který by měl být zabudován do skafandru a zvýšit bezpečnost výletů do volného vesmíru.



ODVRÁCENÁ STRANA MĚSÍCE

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

Můžeme mít něco přímo před očima, a přesto to nikdy nezahlednout v celé své kráse. Vlivem vázané rotace můžeme ze Země pozorovat pouze jednu stranu Měsíce a jen asi 9 procent povrchu jeho odvrácené strany. Ta je často nazývána jako temná strana, přesto jí světlo rozhodně neschází, jak dokázala sovětská sonda Luna 3. Poprvé prozkoumala tuto část Měsíce před 60 lety. Na rozdíl od přivrácené strany je mnohem hornatější a nenajdeme na ní tolik tzv. měsíčních moří, což jsou menší hladké planiny.

Vzájemné propojení

Během životnosti smlouvy k ní můžete přiřadit faktury, jiné smlouvy nebo ji lze odeslat přes podatelnu obchodnímu partnerovi či do registru smluv. Pomocí faktur můžete uskutečňovat finanční plnění smlouvy, vše je přehledně zobrazeno v grafech. Takto lze sledovat například dodavatelské smlouvy nebo smlouvy o službách.

Neustálý dohled

myTEAM® hlídá všechny smlouvy v systému a kontroluje jejich platnost nebo nastavené revize. V hlavičce si totiž lze nastavit krom klasického hlídání platnosti také periodické revidování smlouvy, třeba roční revizi. To se nejvíce hodí u smluv, které jsou na dobu neurčitou – je dobré čas od času přehodnotit jejich přínos společnosti.

myTEAM® hlídá všechny smlouvy v systému a kontroluje jejich platnost nebo nastavené revize.

Když se den sejde se dnem, systém vygeneruje úkol na správce smluv, který může začít zpracovávat její dodatek. Pokud již smlouvě dochází platnost, pak je správce smluv upozorněn a může rozhodnout o jejím prodloužení, revizi nebo ukončení.



ODKLADIŠTĚ DRUŽIC

Zemí obíhají tisíce družic. Když doslouží, je třeba zajistit, aby nepoškodily ostatní satelity v okolí. Pokud jsou svou oběžnou drahou blízko k Zemi, vstoupí po konci své životnosti, což je asi po 25 letech, znovu do atmosféry a shoří. Pro satelity, které jsou vzdálenější, to však není řešením. Pro návrat do zemské atmosféry by totiž potřebovaly obrovské množství paliva, což by znamenalo velké zvýšení hmotnosti. Jsou proto umístěny na takzvané „hřbitovní“ orbitu hlouběji ve vesmíru, která je v bezpečné vzdálenosti od oběžných drah satelitů. Družic na hřbitovní oběžné dráze bychom napočítali stovky. A protože stále neklesá množství družic nových, může se jednou místo jejich posledního odpočinku stát přeplněným.

Vesmírný řád i na pracovišti



Profesionální prostředí vzniká na základě předem stanovených pravidel, aby se do provozních záležitostí nemohly promítat osobní pocity a emoce. Pořádek dělá přátele, říká se – a u pracovních vztahů to platí dvojnásob. Do toho navíc vstupuje zákon a legislativní nařízení, jež je nutné bezpodmínečně dodržovat. Proto na pracovištích vznikají pravidla, která bývají promítnuta do směrnic. Směrnice nejenže umožňují formálně dodržovat zákon, ale řídí každodenní činnosti na pracovišti a chrání jak zaměstnance, tak zaměstnavatele.

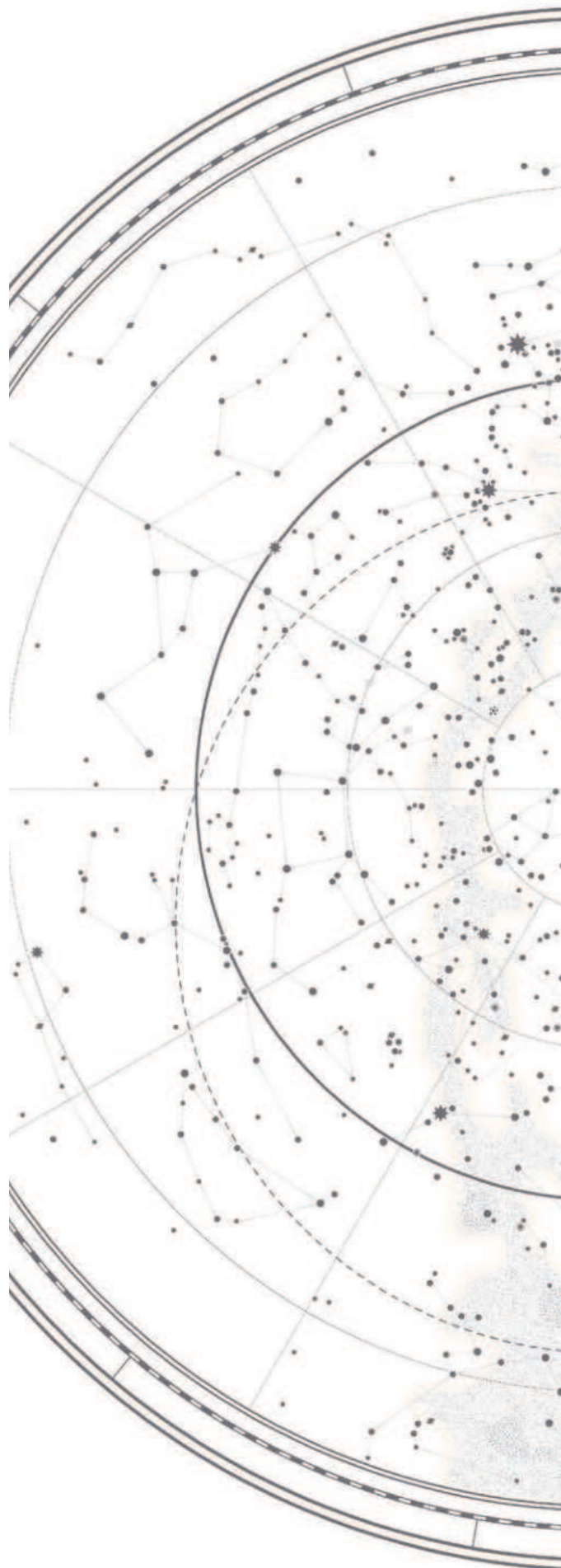
Hladké zapojení do oběhu


Aplikace myTEAM® se o proces komunikace mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem stará od samotného počátku. Když do firmy nastoupí nový člověk, založí se mu v systému karta zaměstnance. Tam má nastavenou pozici a role, které bude v organizaci zastávat. Podle toho mu systém zobrazí směrnice, které se ho týkají. Jakmile je některá směrnice zaktualizovaná, pohlídná myTEAM®, aby zaměstnanec dostal upozornění formou úkolu.

Směrnice jsou odlišné od smluv tím, že jsou určeny z drtivé většiny pro interní použití a vznikají a používají se v různých místech firemní struktury.

Princip vzniku směrnice je v zásadě stejný jako u smluv. Nejprve je nutné zřídit pracovní skupinu, která se bude podílet na vytváření směrnice, aby byla v pořádku jak po legislativně-právní stránce, tak po stránce věcné a odborné. Směrnice jsou odlišné od smluv tím, že jsou určeny z drtivé většiny pro interní použití a vznikají a používají se v různých místech firemní struktury (zatímco smlouvy většinou „promlouvají“ od vedení společnosti směrem ven).

Po vytvoření hlavičky s potřebnými informacemi je spuštěn připomínkový a schvalovací proces. O přechod k dalšímu kroku se stará správně nastavené workflow, díky kterému nemůžete na žádnou z fází zapomenout. Je důležité dobře nastavit podpisový řád, který, stejně jako u smluv, předurčuje podle daných pravidel, kdo je povinná osoba pro připomínky a kdo pro schválení. To lze opět nastavovat nad různými organizačními jednotkami, rolemi a druhy směrnic. Po dokončení a schválení směrnice následuje publikace.





Na vědomost se dává

Publikování je možno komplexně nastavit definicí, kdo se má s danou směrnicí seznámit: lze přidat konkrétní osobu, roli, určit směrnici pro celou firmu nebo jen vybranou organizační jednotku. Tuto evidenci můžete v průběhu platnosti směrnice rozšiřovat nebo ponechat a přidávat nové zaměstnance do rolí a organizačních jednotek. Protože se úkoly pro seznámení generují každou noc, mají je noví zaměstnanci k dispozici hned následujícího dne po přidání do organizační struktury. Odpadá tedy nutnost neustálé kontroly, směrnice jsou automaticky distribuovány ve chvílích, kdy je to nutné. Systém vygeneruje úkoly, které zaměstnanci splní tím, že si přečtou směrnici a potvrdí – jednoduché!

Odpadá tedy nutnost neustálé kontroly, směrnice jsou automaticky distribuovány ve chvílích, kdy je to nutné.

myTEAM® podporuje také seznamování písemnou formou, pokud je to vyžadováno. Zde je postup trochu jiný: příslušní pracovníci dostanou úkol, aby seznámení zajistili písemně. V úkolu na ně bude čekat sestava, kterou si vytisknou, nechají podepsat seznámení a podepsanou sestavu nahrají do systému, kde seznámení potvrdí za dané pracovníky.

KOMUNIKACE SE ZEMÍ

Vesmírné mise by se neobešly bez kvalitní komunikace a výměny informací. Jsou přenášeny stále větší objemy dat a nároky se zvyšují. NASA proto zahájila výzkum jiných možností komunikace, než umožňuje současná radiofrekvenční technologie. Největší naděje nyní vložila do nového projektu, který experimentálně testuje možnosti laserového spojení. V kosmickém prostoru by totiž mohlo být vhodnější – je mnohem rychlejší a umožňuje přenos daleko větších objemů dat. Velký důraz je však kladen na přesná zařízení, která by zvládla směřovat laserový paprsek. Nová technologie by usnadnila komunikaci Země se sondami či s posádkami, které se v budoucnosti vydají na Měsíc nebo Mars.



ZKRACOVÁNÍ VZDÁLENOSTÍ



Jak daleko se umíme podívat do vesmíru? Neustálé technologické inovace umožňují pozorování stále vzdálenějších oblastí, ze kterých k Zemi putuje světlo delší dobu. Hubbleův vesmírný teleskop nahlédl doposud nejdále do historie vesmíru – lidé tak mohli pozorovat, co se odehrávalo před 13,2 miliardami let. Vědci využili jednu z Einsteinových teorií a objevili téměř 3 000 malých galaxií. Při této „cestě v čase“ zjistili, že galaxie tehdy byly menší, jasně modré a blíže u sebe, kosmické procesy byly rychlejší.

Sestavy a reporty

Pokud vás zajímá, v jakém stavu je seznamování s danou směrnicí, můžete si to zobrazit hned několika způsoby. Nejobecnější pohled je přímo na konkrétní směrnici, kde lze zhlédnout graf stavu seznamování včetně číselné hodnoty. Další možností je prohlédnout si seznam všech osob, které se mají aktuálně seznámit se směrnicí. Filtrem lze zobrazit jen ty, kteří již byli, nebo nebyli seznámeni. Poslední variantou je zobrazení komplexní sestavy seznámení se směrnicí, která nabízí hned několik úhlů pohledu. Můžete se například podívat, s jakými směrnicemi se zatím seznámila zvolená osoba a jaké směrnice jí ještě chybí. Nebo se podívat na konkrétní směrnici a pro tuto si zobrazit, kdo se s ní již seznámil. Lze si také zobrazit seznamování pro celou organizační jednotku, a tak dále, a tak dále...

Směrnici můžete samozřejmě také revidovat, čas od času je to určitě žádoucí, abyste zohlednili aktuální dění ve firmě. V hlavičce si můžete nastavit periodické revize a systém vás upozorní, stejně jako u smluv.

Dokumentů, jako jsou smlouvy nebo směrnice, se ve firmě nezbavíte. Můžete si ale co nejvíce usnadnit práci s nimi a uvolnit ruce pro důležitější úkoly. Automatizace ovládla dnešní dobu a už dávno není záležitostí jen složitých technologií. Vstoupila do každodenního osobního i pracovního života. Možná se zítra nechystáte přistát na Marsu, ale „jen“ vést svou společnost či oddělení. Nemusíte se však spokojit s tím, jak jsou procesy nastaveny jenom proto, že už to tak je odnepaměti. Udělejte první krok, myTEAM® vás na oběžné dráze bezpečně povede.



myCASH V TRAFICE

Kvadosáckému pokladnímu systému myCASH® se v maloobchodních prodejnách velmi daří a nově se usídlil také v trafikách. Pro svou síť prodejen TOBACCO DanCzek a Tobacco Moravia si jej vybrala společnost DanCzek, přední český distributor tabákových výrobků a tiskovin. Od srpna letošního roku je myCASH® využíván v celkem 50 pobočkách po celé republice.

Kromě implementace pokladního řešení bylo součástí projektu také zavedení systému VENTUS® – Ekonomika ve třech společnostech ve skupině. VENTUS® zde spolupracuje s ERP systémem společnosti DanCzek a přebírá od něj kmenová data z velkoobchodní evidence, i toto musel šestičlenný projektový tým KVADOSu nastavit.

První etapu měl jako projektový manažer na starosti Radim Sýkora, ve druhé fázi postupně předává štafetu Vojtovi Kotíčkovi, který bude realizovat další dohodnuté úpravy některých funkcí. O to, aby myCASH® i VENTUS® v pobočkách TOBACCO dobře fungovaly, se dále starali konzultant Josef Richter, tester Petr Ďuríšek a programátoři Martin Jaskevič, Petr Řepečký a Vojta Bilas.

„Veškeré procesy maloobchodního prodeje má myCASH dobře zmačknuté, ovšem nově bylo třeba ošetřit některé specifické požadavky související s tabákovým průmyslem a prodejem tiskovin,“ popisuje premiéru myCASH® v trafikách Radim. Bylo třeba vyřešit například evidenci takzvaných předchůdců a následovníků nebo reprezentantů určitého sortimentu. *„Třeba zapalovač prodávaný za jednu cenu může mít několik barevných variant. V myCASH je jedna karta tohoto sortimentu napojena na několik dodavatelských kódů, protože při prodeji nebo třeba při inventarizaci není potřeba barevné varianty rozlišovat. Při objednávání zboží je to ale naopak důležité,“* vysvětluje Radim. U tiskovin myCASH® také nově eviduje číslo dílu nebo vydání, týdeníky, měsíčníky, navíc umí pracovat s takzvanými remitendami, což jsou neprodané výtisky periodického tisku, které se vrací zpět vydavateli.

Dalším požadavkem zákazníka bylo například to, aby konkrétní zboží bylo možné objednávat a prodávat pouze na určitých prodejnách. *„Konkrétně nanuky a zmrzliny tam, kde prodejna disponuje mrazicím boxem. Nebo třeba určitou značku doutníků pouze v prodejnách, které jsou vybaveny speciální schránkou zamezující pronikání vlhkosti,“* upřesňuje Vojtěch Kotík. Na pořadu dne byla i úprava vzhledu kvadosáckého řešení tak, aby se dobře zobrazovalo na menších monitorech, s nimiž na pobočkách TOBACCA pracují.

Od svého startu v polovině roku 2018 se zavádění systému myCASH® rozrostlo o další úpravy vyplývající z rozšiřujícího se pole působnosti společností TOBACCO DanCzek a Tobacco Moravia. Ať už se jedná o prodej elektronických cigaret, rozlévaných vín, budování minikaváren přímo v prodejnách, nebo třeba o zefektivnění inventur s využitím zařízení PDA a za pomoci mobilního klienta myCASH®. Na to všechno projektový tým KVADOSu postupně reaguje a pracuje na dalších vychytávkách, aby prodejcům jejich každodenní činnosti co nejvíce usnadnil.



DanCzek Teplice

Společnost je předním distributorem doutníků, cigarill, vybraných typů cigaret, tabáků a dalšího sortimentu pro tabákové obchody a vznikla v roce 1991. Zpočátku se zaměřovala zejména na obchod mezi Dánskem a Československou republikou. Po jejím rozdělení v roce 1993 byla společnost přejmenována na DanCzek Czech Republic a v roce 1996 na DanCzek Teplice. Dnes je DanCzek Teplice řídicí osobou několika dalších společností zabývajících se prodejem a distribucí tabákových výrobků, a to jak v Česku, tak na Slovensku, v Rakousku či v Maďarsku s tržbami v rámci všech dceřiných společností či menšinových podílů blížícími se 20 mld. korun.

KVALITNÍ WMS JE STANDARD

Standardizace se stala často skloňovaným pojmem i u nás v KVADOSu. V poslední době především v souvislosti s naším WMS řešením mySTOCK®. Výsledkem je rychlejší implementace a nižší pořizovací náklady. A bude to mít vliv na funkci? Nebojte, nebude.

Vynikající Standard

Verze Standard je plnohodnotným nástrojem pro skutečné řízení skladu. Obsahuje optimalizační nástroje pro řízení zaskladnění, které umožní rychlou a efektivní expedici. Možná mnohé překvapí rozsahem funkcí a variantami rozšíření, například o elektronické napojení na dopravce a tisk dopravních štítků nebo o možnost integrace s automatickými zakladači Kardex.

Součástí standardizované verze je také dispečerské rozhraní, které poskytuje přehled nad provozem skladu z jediného místa, ale většinou bez nutnosti větších zásahů do automatizovaně generovaných procesů a úkolů pro jednotlivé skladníky. A to pro všechny procesy příjmu a naskladnění, vyskladnění do expedice, kontroly, inventarizace, ale také přeskladnění dle ABC analýzy.

*Nasazení verze Standard
šetří nejen vstupní investici,
ale zkracuje i čas uvedení
do provozu.*

Reporting

Samostatným modulem je rozsáhlý reporting, který poskytuje přehledy o skladovém výkonu, využití skladových prostor, obrátce skladu, ale také podklady pro hodnocení skladníků. Dnes není problém sbírat a evidovat mnoho dat o veškerých pohybech na skladě. Náročnější však bývá tato data zpracovat tak, aby obsahovala potřebné informace pro management – tyto výstupy zajímají vedení skladu, obchodu i samotné majitele společnosti. Díky propracovaným reportům založeným na technologii Report serveru jsme schopni vizualizovat a barevně indikovat stav obsazení skladových pozic nebo také obrátku zásob.

Oborové varianty

V aktuální verzi produktu mySTOCK® WMS Standard máme připraveny dvě oborové varianty. Jedna je zaměřena na logistické procesy obchodních firem a druhá více řeší procesy výrobních společností. V druhém případě je to například vnitřní vyskladnění na základě výrobních příkazů, evidence materiálu, polotovaru, ale také finálních výrobků. Konfigurace sortimentu podporuje evidenci dle výrobních čísel, šarží, data spotřeby, kvality...

Nasazení této standardní verze šetří nejen vstupní investici a zkracuje čas uvedení do provozu na 3–6 měsíců, ale také umožňuje nižší náklady na samotné provozování. A věříme, že benefitem standardní verze bude i rychlost inovací a rozšiřování funkcionality, kterou bude možné nasadit hned po uvolnění další aktualizované verze.

CHYTRÝ A ODOLNÝ POMOCNÍK



Mobilní terminál Zebra MC9300

Splňte požadavky
zakázkové ekonomiky

Dnešní ekonomika je založena na rychlosti a efektivitě. Očekává se, že zákazník obdrží zboží ještě v den objednávky, nanejvýš v den následující. Celý proces dodání tak musí šlapat jak na drátkách. Udržet krok s tímto trendem vám může pomoci i dobrý hardwarový pomocník, třeba mimořádně odolný mobilní počítač Zebra MC9300.

Se starším modelem Zebra řady MC9000 pracují více než 3 miliony zaměstnanců skladů a výrobních závodů po celém světě. Patří tak k nejprodávanějším a nejdůvěryhodnějším zařízením na trhu. A nyní se do záře reflektorů dostává jeho vylepšená verze MC9300.

Vydrží všechno, vydrží dlouho

Největší předností nového modelu je bezesporu odolnost. Klade si za cíl překonat ve výdrži všechna ostatní zařízení v téže třídě. Hodí se prakticky do každého prostředí –

standardní provedení poslouží pro běžnou agendu, ovšem MC9300 nabízí také kvalitní chlazení, bezpečnost v hořlavém prostředí, lze s ním pracovat v prostorách s nebezpečnými materiály.

Zařízení je vystavěno na platformě Android, kterou vaši pracovníci už dobře znají, systém je rozšířený a jednoduchý. To prakticky eliminuje nutnost školení. Díky téměř dvojnásobné výdrži baterie oproti modelům předchozí generace nedojde energie ani při nejdelší směně, přičemž nabíjení je opravdu rychlé. Stav baterie a průběh nabíjení popisuje podrobná statistika a poskytuje tak uživatelům potřebné informace, aby nedocházelo k výpadkům, které mohou narušit produktivitu práce a kvalitu služeb zákazníkům.

Softwarové vychtávky

S pomocí konzole PowerPrecision – zdarma dostupného počítačového nástroje Mobility DNA – lze snadno identifikovat a odebrat stárnoucí baterie PowerPrecision+, které již neudrží plné nabití. Díky technologii 2x2 Multiple-User Multiple Input Multiple Output (MU-MIMO) a rovněž bezplatnému nástroji WorryFree wifi získáte vyšší rychlost připojení wifi a lepší dosah, bezkonkurenční roaming, jenž zabrání výpadkům připojení, a síťovou diagnostiku, potřebnou k zachování provozu sítě wifi při plném zatížení. S technologií LifeGuard™ for Android™ pak zůstávají vaše zařízení každý provozní den v bezpečí, vždy máte kontrolu nad aktualizacemi a obdržíte podporu pro další dvě verze systému Android (P a Q).

Migrace z Windows na Android nemůže být snazší: software All Touch Terminal Emulation v systému Zebra usnadňuje převod aktuální aplikace terminálové emulace (TE) do modernějšího a intuitivnějšího grafického uživatelského rozhraní. Jelikož zařízení MC9300 má dotykovou obrazovku a malou klávesnici, pracovníci mohou přejít na interaktivní verzi aplikací TE vlastním tempem. Lze zvolit klávesnici, která maximálně zjednoduší vkládání dat, klávesnice je možné měnit přímo ve vašem závodě. Můžete je tak aktualizovat podle potřeb nových aplikací nebo opravit porouchanou klávesnici bez zasílání zařízení do servisního střediska.



Ať už vaše prostředí zahrnuje mrazničky, chladničky, nebo přítomnost nebezpečných materiálů, model MC9300 splní vaše potřeby. Pro hlučné provozy je připraven volitelný režim vibrací.

Vše pro pohodlí uživatele

S pomocí větší, pokročilejší 4,3palcové dotykové obrazovky WVGA uvidí uživatelé více firemních dat, snadno mohou číst na obrazovce ve vnitřních i venkovních prostorách a interagovat s obrazovkou, i když je mokrá. A výčet výhod nekončí. Prostřednictvím technologie Bluetooth Low Energy (BLE) 5.0 získáte dvojnásobnou rychlost a čtyřnásobný dosah, přičemž periferní zařízení Bluetooth potřebují méně energie. A integrovaná technologie NFC dovoluje jediným ťuknutím spárovat zařízení MC9300 s prstovými čtečkami Zebra, mobilními tiskárnami, náhlavními soupravami ...

Volitelná 13MP barevná zadní kamera umožňuje zdokumentovat podmínky, soulad s předpisy a další skutečnosti prostým stisknutím tlačítka. Pokud uvažujete o nejnovější komunikační technologii VLC (Visible Light Communications), zařízení MC9300 je připraveno ji podpořit pomocí volitelné přední 5MP kamery. V otázce skenování zvládne MC9300 vše – zachycení 1rozměrných i 2rozměrných čárových kódů na krátkou, střední i velkou vzdálenost v jakémkoli prostředí, od 3 palců až do 70 stop. A s modelem DPM je možné rychle, snadno a levně snímat i nejproblematictější přímé značky. Že skenování proběhlo úspěšně, může pracovníkům signalizovat volitelný vibrační režim – ideální řešení v hlučných skladech. Bez úprav zvládne zařízení MC9300 také funkce vysílačky, je v něm totiž předem nahrána platforma Zebra PTT Express i s licencí.



Zorné pole kamery a skeneru jsou dobře odděleny, což eliminuje jakékoliv zásahy v průběhu sběru dat.

Zebra MC9300	
Rozměry	240 × 88 × 189 mm (délka × šířka × výška)
Displej	4,3" se sklem Gorilla Glass se vzduchovou mezerou
Hmotnost	765 g s baterií
Baterie	Li-Ion: 3,6 V, 7 000 mAh, rychlé nabíjení (až 2,4 A)
Klávesnice	58klávesová alfanumerická, 34klávesová numerická / funkční, 29klávesová numerická / výpočetní
Procesor	Qualcomm Snapdragon™ 660, osmijádrový, 2,2 GHz
Operační systém	Android 8.1 Oreo
Odolnost proti pádu	standard: pády z výšky 2,4 m na beton v celém teplotním rozsahu podle normy MIL-STD-810G
Stupeň krytí	IP67 a IP65 podle platných standardů IEC
Skenování	1rozměrné / 2rozměrné snímání, snímání přímého značení (DPM), 1rozměrný / 2rozměrný snímač s rozšířeným rozsahem

JAROSLAV POUL

ROZHOVOR S VŮNÍ TABÁKU

Když vedete rozhovor s předsedou představenstva společnosti, která patří k nejvýznamnějším distributorům doutníků, cigarill a vybraných značek cigaret na českém trhu, jen stěží odoláte otázce na jeho osobní vztah k tabáku a cigaretám. My jsme neodolali a Jaroslava Poula ze společnosti DanCzek jsme se zeptali. Ptali jsme se ovšem i na řadu dalších zajímavých témat z tabákového odvětví, třeba jak podle něj vypadá ideální trafika, nebo jak se trh s tabákovými výrobky během posledních let proměnil.

Na počátku se vaše společnost zaměřovala zejména na obchodování s Dánskem. Odtud zřejmě i název. Proč právě Dánsko?

Moje sestra se v roce 1986 do Dánska provdala. Švagr tam měl malou společnost, proto jsme se v roce 1991, na počátku našeho podnikání, začali orientovat právě tam.

Na jaký sortiment jste se v té době zaměřovali?

V devadesátých letech jsme měli podstatně širší záběr než dnes. Obchodovali jsme s plastovými výlisky, svářecí technikou, ale dováželi jsme také nábytek nebo potraviny a nápoje. Postupem času se naše portfolio zúžilo zejména na doutníky a cigarilly, vybrané typy cigaret, cigaretových i dýmkových tabáků a doplňků do tabákových obchodů. Od roku 2017 se pak společnost věnuje rozvoji vlastní maloobchodní sítě TOBACCO a rozšiřování velkoobchodní činnosti o veškeré dostupné značky cigaret a tabáků na českém trhu. Působíme také na Slovensku, v Rakousku a v Maďarsku.

Jak se trh s tabákovými výrobky za těch více než 25 let proměnil?

Největší změny se udály zejména kvůli omezení kouření v různých prostorách. Cena cigaret postupně sleduje navyšování příjmů a počet uživatelů se historicky příliš nemění. Většími změnami pak začíná trh procházet v posledních několika letech díky diverzifikaci přijímání nikotinu formou e-cigaret, žvýkacích tabáků, zahřívaných tabáků a podobně.

Žije v Česku hodně doutníkářů či znalců doutníků?

Doutníky tvoří v Evropské unii asi jedno procento spotřeby tabákových výrobků a podobně je to i v České republice. Takže nejde o nikterak vysoké číslo.

Těžko se nezeptat, kouříte?

Nejsem pravidelný kuřák. Občas si zapálím doutník typu long filler, který si ale skutečně vychutnám.

„Věříme, že po finalizaci a doladění všech procesů půjde o stabilní a robustní řešení.“

Jak podle vás vypadá ideální trafika?

Pojem ideální trafika asi neexistuje. Záleží na mnoha faktorech. Lokalita, místo v rámci lokality, „traffic“ zákazníků... To vše determinuje, zda trafika je, či není úspěšná. Navíc časy se opravdu mění, a co stačilo před pár lety, tak dnes již nestačí. Sortiment musí být mnohem pestřejší, a to jak v oblasti tabákových výrobků, tak i v oblasti ostatních doplňků a služeb. Jednoduše by se dalo říci, že ideální trafika je taková, která si i v současné legislativně složité době na sebe vydělá. Co se sortimentu týče, tak z obchodního hlediska začínají být velmi zajímavé technologie na bázi zahřívaného tabáku nebo elektronické cigarety. Ovšem prodejům stále vévodí cigarety.

O jaké doplňkové služby, které klasická trafika nenabízí, mají zákazníci zájem?

Trendy jsou různé. Trafiky dnes mohou nabízet občerstvení, kavárenské zázemí, zásilkové služby, různé druhy pojištění... Tyto aktivity vycházejí z potřeby dostat do trafiky další zákazníky, zvýšit tržby na zboží a službách s větší marží a dosáhnout tak udržitelného fungování provozovny.

Od letošního srpna využívá celkem padesát vašich maloobchodních prodejen řešení myCASH. V čem je pro vaše pracovníky na prodejních i pro vaši společnost nejvíc přínosné?

Systém stále ještě ladíme, takže požadované přínosy v tuto chvíli vnímáme jen okrajově. Ale věříme, že po finalizaci a doladění všech procesů půjde o stabilní, robustní řešení, které bude splňovat všechny požadavky spojené s prodejem, inventurami, naskladňováním zboží a tak dále.

Ve třech společnostech vaší skupiny běží nově také systém VENTUS – Ekonomika. Jaké oblasti má kvadosácké ERP řešení konkrétně na starosti?

V současné době využíváme téměř kompletní modul pro obchod a logistiku, v rámci ekonomického modulu především účetnictví a evidenci majetku a také manažerský reporting (MIS). Vzhledem k tomu, že VENTUS je systém šitý uživatelům takzvaně na míru, stále společně s týmem kvadosáků pracujeme na změnách a úpravách, které budou vyhovovat právě našim požadavkům.

Sortiment vašich maloobchodních prodejen stále rozšiřujete, stejně jako nabízené doplňkové služby. Jakým směrem se budou vaše prodejny v blízké budoucnosti ubírat a jak vám v tom mohou pomáhat kvadosácká řešení?

Určitě nechceme zůstat pozadu. Proto aktivně sledujeme nové trendy a reagujeme na ně. Jak jsem již zmínil, týká se to zejména nových elektronických cigaret, zařízení k užívání zahřívaného tabáku nebo nových žvýkacích tabáků. Nejvíce nám pak KVADOS pomůže, když jeho řešení budou bezchybně fungovat ve všech oblastech, které jsme si společně vydefinovali.

PÉČE O PRODUKT

Vývoj softwarového produktu je dlouhý a náročný proces. Začíná nápadem a končí až otestováním a nasazením změn do aktuální verze. Délka vývoje je dynamická, odvíjí se od složitosti řešení, trvá od týdnů po měsíce, v některých případech i roky. Klíčovou roli v celém procesu hraje produktový manažer. Jeho vedení rozhoduje o úspěchu, či neúspěchu vývojových změn.



POSTŘEH RADOSLAVA REVENDY

Aby se mohl produktový manažer správně a rychle rozhodovat a kvalitně řídit inovaci produktu, potřebuje sadu dovedností, jako jsou vizionářské smýšlení, zákaznický přístup, procesní a analytické myšlení, týmová spolupráce, zodpovědnost, schopnost delegování, řízení rizik, manažerské řízení, komunikační a prezentační schopnosti... V neposlední řadě by měl mít také obchodního ducha. Většinu těchto dovedností trénují naši lidé v praxi, některé z kompetencí cíleně rozvíjejí formou vzdělávání a školení. Kromě toho pořádáme pravidelné produktové, analytické, výrobní a vývojové porady, kde se vzájemně informujeme a radíme, jak co nejefektivněji nové úkoly realizovat.

K základní výbavě produktového manažera patří výborná orientace na trhu, monitorování aktuálních trendů a jejich identifikace ve vztahu k produktu, za který nese odpovědnost. U většiny softwarových řešení je potřeba sledovat i legislativní změny, tak abychom je včas dokázali zapracovat.

Naší mapou na cestě řízení vývoje aplikací je produktový plán. Do něj zaznamenáváme možné inovace

a seznam požadavků na nové funkce či vlastnosti, případně jejich úpravy. Jeho důležitou součástí je vývoj technologií a komponent, které posouvají produkt vpřed. Plán průběžně doplňujeme o náměty našich zákazníků, často tak máme podklady na mnoho měsíců i let dopředu. Sledujeme i konkurenci, která, jak víte sami, nikdy nespí. Jako správní hospodáři si po schválení plánu stanovíme rozpočty a průběžně sledujeme plnění. Pro vývoj nových technologií se snažíme využívat rovněž granty, protože se jedná o časově a finančně náročné projekty. V této oblasti spolupracujeme s vysokými školami, například při využití neuronové sítě v řízení skladových zásob.

Pokud je produktový plán mapou, pak kormidlem je správné projektové řízení. Na co všechno musí produktový manažer dohlédnout? S analytikem vytváří návrh uživatelského prostředí, ten potom detailněji popíše funkcionalitu a dopad na procesy a technologie. Následně předání do výroby řídí pak projektový manažer dle priorit pro danou verzi s ohledem na zákaznické potřeby a legislativu. A samozřejmě, bez otestování, případně zapojení robotů

pro automatické testy, by kvalitu našich produktů nebylo možné udržet. Když všechno dobře „upeče“, pomáhá i s prodejem. Zákazníkům, novým i těm stávajícím, vysvětluje, jak jim změny mohou ulehčit každodenní práci. Podpora u zákazníků je nedílnou součástí práce každého našeho produktového manažera.

Zároveň musí velmi často rozhodovat, co je standardní funkce a co už je specifická zákaznická úprava. Není to vždy jednoznačné a snadné rozhodnutí. Vodítkem je produktový a vývojový plán, dalším kritériem je opakovatelnost využití nové funkcionality do budoucna.

Produktový manažer je nositelem myšlenky a hnacím motorem, který zajišťuje realizaci nápadů. Jeho hybnou silou je vášeň pro produkt, bez níž bychom nemohli náš software posouvat stále dál. I proto si uvědomujeme, jak zásadní úlohu produktový manažer ve firmě sehrává.

Radoslav Revenda
produktový ředitel

ZASTÁVKA MIROSLAVA HAMPLA



SUSHI A STEAK: JAPONSKO NA TALÍŘI

A je tu další zastávka naší gastrotour, tentokrát pražská. Nebo vlastně japonská. Dovolím si pozvat vás do pobočky sítě KOBE přímo na Václavském náměstí. Už dlouhá léta patří tato restaurace k mým oblíbeným. Vstup ve spodní části náměstí je celkem nenápadný s dlouhou chodbou, která vás dovede do sklepních prostor. Interiér ani jídelniček se tu příliš nemění a vysokou úroveň si drží i kvalita jídel. Milovníci japonské kuchyně si tu rozhodně smlsnou.





Prostor restaurace je celkem rozlehlý. Tvoří jej vyvýšené patro určené především pro společné stolování dvojic, do hlavního prostoru se pak pohodlně vejdu i větší skupiny. Já se obvykle uchyluji do boxů na pravé stěně, které poskytují příjemné soukromí pro obchodní jednání.

Steak z „červeného zlata“

Restaurace se hlásí k japonské kuchyni a zaměřuje se především na sushi a steaky. Co se steaků týče, vybírat můžete z nabídky masa steakařských velmocí, jako je Uruguay, Austrálie nebo Argentina. Specialitou jsou pak steaky z nabídky Kobe style. Maso pochází z japonského plemene wagyu chovaného především v USA, kříženého s plemenem aberdeen angus. A chcete-li ochutnat opravdu

výjimečný druh masa, pak zvolte steak z exkluzivního masa z Kobe, které znalci považují za nejkvalitnější hovězí na světě. Možná jste zachytili informaci, že se maso vyprodukováné v Kobe nesmí z Japonska vyvážet, to už ale nějakou dobu neplatí. Každopádně míst, kde můžete ochutnat originál steak Kobe, není zase tolik. Maso má skutečně nezaměnitelnou chuť a unikátní mramorovou strukturu. Není to pokrm pro dennodenní konzumaci, což je patrné i z jeho ceny. Ale určitě stojí za to aspoň jednou v životě steak Kobe ochutnat.

Steaky si můžete objednat z jemného filetu nebo ze zajímavějšího nízkého či vysokého roštěnce. Zvolíte-li „Kobe mix grill pro dvě osoby“, ochutnáte více druhů mas po 100 gramech a budete mít možnost porovnat



maso pocházející z několika zemí. Přinesou vám také místní miniburger, který vám už navždy změní názor na hamburgery. Doporučuji doobjednat si omáčky, ať už klasickou pepřovou z růžového pepře a koňaku, nebo houbovou, případně jemně krémovou ze smržů. Jako přílohu nezapomeňte ochutnat domácí hranolky a grilovanou zeleninu, kterou zde dělají skutečně výtečnou.

Japonská klasika

Na ty, kdo dávají přednost japonské klasice, čeká široká nabídka sushi, sashimi, uramaki nebo rolek a sushi kuliček. Lze volit tradiční způsob přípravy se syrovými mořskými rybami a plody, který vyžaduje maximální čerstvost surovin. Já kvůli své alergii preferuji variantu z tepelně upravených ryb nebo také s kaviárem z lososa či



létajících ryb, z mušlí, vynikající je i zeleninové sushi. Výhodou při nelehkém rozhodování je přehledné menu s ilustrativními obrázky. Speciality z mořských ryb můžete mít jako předkrm nebo si objednat větší porci jako syté hlavní jídlo. Zdejší sushi doporučuji i těm, kdo je běžně nevyhledávají nebo je ještě neochutnali. V KOBE je skutečně autentické a velmi chutné.

Jídlo je pečlivě servírováno a podáváno na břidlicové destičce s kvalitním závorem a wasabi pastou. Pokud si troufáte na hůlky, není problém, využít můžete i přiložený klasický příbor. Nikdy nechybí miska se sójovou omáčkou, objednat si můžete silnější i méně sladkou chuť.

V menu toho samozřejmě naleznete mnohonásobně víc. Výborné polévky, třeba mírně pikantní „Tom Yum Specials“ s kuřecím masem, skleněnými nudlemi, dochucenou kokosovým mlékem nebo rybí vývar s krevetami „Ebi“. Dále třeba oblíbená hovězí líčka, vepřová žebírka, vykostěné jehněčí kolínko a řadu klasičtějších jídel včetně ryb. Ale KOBE je přece jen vyhlášený steak and sushi restaurant.



Vína ani obsluha nezklamou

Pustil jsem se do menu tak vášnivě, že jsem vás ještě neupozornil na vinný lístek. Ten jistě uspokojí i náročného hosta a znalce. Vedle italských, rakouských, německých a francouzských vín obsahuje i nabídku vín z USA, Argentiny nebo Austrálie. K sushi jako předkrmu se hodí víno bílé, záleží jen na tom, jakou odrůdu preferujete. Já často volím německý Riesling pro jeho příjemnou minerální chuť. Ke steakům lahodí některé z červených vín, ať už více ovocných, nebo plnějších chutí. K mým oblíbeným patří Shiraz z jižní Afriky nebo argentinský Malbec.

Na závěr musím pochválit vzornou obsluhu, je profesionální, umí doporučit a poradit. I při delším

pobytu hostů je stále pozorná, ale na druhou stranu poskytnete dostatek soukromí.

Věřím, že k návštěvě KOBE restaurantu jsem dostatečně navnadil nejen milovníky japonské kuchyně, ale i všechny ostatní gurmány. A už se spolu s vámi těším na další zastávku. Ti, kdo mě znají, vědí, že o vegetariánské menu se jednat nebude.

Váš průvodce chuťovými zážitky
Mirek

KOBE STEAK GRILL SUSHI

Václavské nám. 837/11, Praha 1
50.0833472N, 14.4252625E
+420 224 267248
koberestaurant.cz

Depaz XO Cuvée Prestige

Palírna Depaz byla založena prvním guvernérem Martiniku Jacquesem du Parquetem v polovině 17. století. Plantáž s cukrovou třtinou byla zcela zničena v roce 1902 při obrovské sopečné erupci. O sedm let později ji znovu obnovil Victor Depaz, který jako jediný z rodiny majitelů palírny katastrofu přežil. Ačkoliv výbuch sopky znamenal absolutní zkázu pro tehdejší hlavní město Saint-Pierre, tak právě díky vulkanické půdě se zde dnes pěstuje velmi kvalitní cukrová třtina. A v ní spočívá tajemství jedinečné chuti rumů Depaz.

V blízkosti hory Mont Pelée má tato plodina vše, co potřebuje, aby prospívala a byla schopná ze sebe vydat to nejlepší. Výjimečný slunečný svit, dostatek srážek, které jsou klimaticky ovlivňovány přítomností sopky tyčící se do výšky 1 395 m nad mořem, a k tomu mladou, lehkou a dobře propustnou půdu, díky níž mohou rostliny zakořenit hluboko a využít naplno svoji schopnost hromadit cukr. Proto je cukrová třtina z oblasti Depaz jednou z nejkvalitnějších na celém Martiniku. V roce 1996 bylo území, na němž se cukrová třtina pěstuje, zařazeno mezi oblasti s označením původu zboží – Martinique AOC. Toto označení vyjadřuje unikátní souhrn přírodních podmínek (voda, slunce, půda) a odborných znalostí a dlouholetých zkušeností zdejších mužů a žen, které přispívají ke vzniku jedinečného rumu Depaz.

Rum Depaz Cuvée Prestige je směsí rumů zrajících alespoň devět let v pečlivě vybraných malých dubových sudech. Chuť tohoto rumu je typická pro Depaz terroir – dokonale vyvážená harmonie ovocných a minerálních

tónů. Aroma sušeného ovoce se mísí s růžovou marmeládou, vůní doutníků a s vanilkou. Úžasně plný rum s jasnými tóny je zároveň velmi jemný a jeho chuť zahřeje. V závěru ucítíte příjemné tóny lískového oříšku a koření. A jak ho pít? Rum Depaz Cuvée Prestige si nejlépe vychutnáte samotný ve whiskey skleničce zahřáté na teplotu vaší dlaně.

Kde tento rum nabízejí?

Global Wines & Spirits
Václavské nám. 53, Praha 1
+420 221 965 217
eshop@global-wines.cz
global-wines.cz

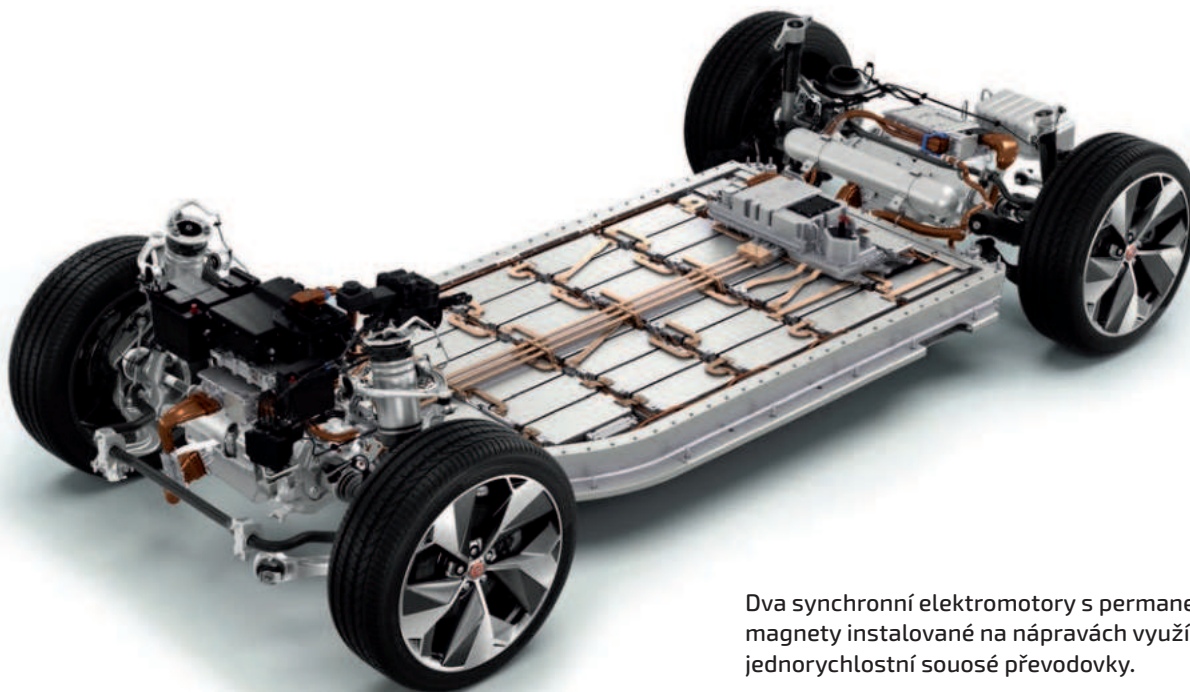


ESENCE

ELEKTRIZUJÍCÍ JÍZDA

Mezi ryze elektrickým modelem Jaguar I-PACE a automobilovými nadšenci to pořádně jiskří – na automobilový svět má novinka doslova elektrizující účinek.





Dva synchronní elektromotory s permanentními magnety instalované na nápravách využívají jednorychlostní souosé převodovky.

Nový Jaguar do této chvíle získal už přes 67 národních a mezinárodních ocenění, mimo jiné World Car of the Year, World Green Car a World Design Car Award. Co v něm skutečně vězí, ale I-PACE s výhradně elektrickým pohonem ukazuje až mimo přehlídková mola, na silnici. Pyšní se výkonem 400 k, točivým momentem 696 Nm a dojezdem až 470 km dle normy WLTP. Kombinuje tak agilnost a potěšení z jízdy, charakteristické pro sportovní automobily, s průkopnickou technikou elektromobilu.

Požitek z jízdy s vozem I-PACE odráží jeho dynamický design. Díky použití prověřeného řešení značky Jaguar s dvojitým lichoběžníkovým zavěšením vpředu a víceprvkovou zadní nápravou se jedná o vůz, který byl stvořen pro skutečné řidiče. Zábavné a příjemné ovládání je v rovnováze s výjimečným jízdním komfortem a kultivovaností.

Pro dosažení maximálního výkonu při nejmenší možné velikosti jsou dva synchronní elektromotory s permanentními magnety instalované na nápravách a využívají souosé jednorychlostní převodovky. Motory jsou navíc ve voze umístěny níže, což přispívá ke snížení těžiště konstrukce a zlepšuje řízení, ovladatelnost a agilitu modelu I-PACE. Umožnily také vytvoření prostorného interiéru a zavazadlového prostoru o objemu 656 litrů.

Revoluční design je věrný duchu značky Jaguar i konceptu I-PACE. Každý designový prvek inspirovaný supersportovními vozy – od výrazných podběhů předních kol po zadní difuzor – umožňuje vozu I-PACE snadno protínat vzduch a zajišťuje mu tak maximální možný dojezd a stabilitu. Výrazný tvar masky chladiče směřuje dovnitř a omezuje odpor vzduchu tím, že ho odvádí výdechem kapoty přes linii střechy, která je zakřivená za účelem dosažení maximální účinnosti. Střechu lze objednat v barvě karoserie, kontrastní černé barvě nebo s panoramatickým střešním oknem. Pro zajištění hladkého proudění vzduchu kolem celého exteriéru je vůz vybaven výsuvnými klikami, které jsou zapuštěny ve dveřích.

Díky štíhlým futuristickým LED světlometům se signaturou ve tvaru dvojitého písmene „J“ dodávanou na přání je vůz I-PACE na silnici nepřehlédnutelný. Pro ještě lepší viditelnost a bezpečnost v noci nabízí výrobce na přání dodávané adaptivní Matrix LED světlometry. Tento systém nepřetržitě využívá dálková světla, ale automaticky upravuje tvar paprsku tak, aby zabránil oslňování protijedoucích vozidel. Elegantní koncová světla používají podobně jako světlometry LED technologii a stejné animované ukazatele směru.



Použité technologie zprostředkovávají bezproblémové spojení s vozem i s okolním světem, rozpoznají vaše preference a pomůžou vyhledat nabíjecí stanice za jízdy. Umožňují i bezpečnou komunikaci s vozem prostřednictvím chytrého telefonu.

Elektrický Jaguar I-PACE získal pět hvězd Euro NCAP v hodnocení bezpečnosti. Výsledky potvrzují, že jde o jeden z nejbezpečnějších modelů na silnici. Elektrické SUV značky Jaguar získalo 91 % v hodnocení ochrany dospělých cestujících, 81 % v ochraně dětí a 81 % získalo v celkovém hodnocení bezpečnostních asistentů. Model I-PACE obdržel maximální počet bodů jak pro náraz z boku, tak pro boční náraz do sloupku s výslednou velmi dobrou ochranou všech kritických oblastí karoserie. SUV má lehkou hliníkovou karoserii s integrovanou baterií tak, aby byla zajištěna maximální ochrana cestujících před nárazem.

V modelu I-PACE je několik pokročilých bezpečnostních technologií, které chrání jak cestující, tak chodce. Patří k nim aktivní kapota a autonomní nouzové brzdění s detekcí chodců a cyklistů. Značka Jaguar také navrhla speciální systém zvukové výstrahy vozidel (AVAS), který varuje chodce, když se vozidlo blíží.

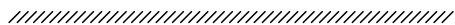
Technologie InControl umožňuje bezproblémové spojení s vozem i s okolním světem. Systém Connect Pro s funkcí Smart Settings rozpozná vaše preference a služby Pro Services jsou ideální pro vyhledávání nabíjecích stanic za jízdy. Paket Smartphone Pack umožňuje snadno používat vybrané aplikace na dotykové obrazovce. Aplikace Remote pak dovoluje bezpečnou komunikaci s vozem prostřednictvím chytrého telefonu.

Abyste i vy mohli vyrazit na svou vlastní jízdu směrem k elektrické budoucnosti, nabízí teď autosalon DAJBYCH nejvíce elektrizující vozidlo ze svého portfolia za 2113 870 Kč včetně DPH.

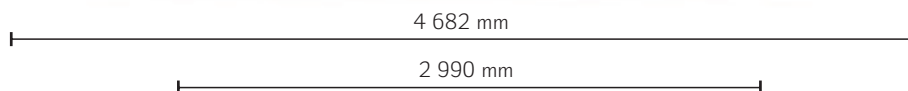


Níže umístěné motory umožnily kromě příznivého rozložení váhy také vytvoření prostorného interiéru a zavazadlového prostoru o objemu 656 litrů.

Jaguar I-PACE pořídíte



AUTOSALON DAJBYCH
 Autorizovaný prodej
 a servis Jaguar Land Rover
 Praha 5 – Motol / Plzeň
dajbych.cz



Jaguar I-PACE	
Motor	2 × elektro
Maximální výkon	294 kW (400 PS)
Nejvyšší točivý moment	696 Nm
Maximální rychlost	200 km/h
Zrychlení 0–100 km/h	4,8 s
Poháněná náprava	obě
Akumulátor	90 kWh
Dojezd	470 km
Nabíjení 50 kW/h	270 km

KE KLIENTŮM I VE VOLNÉM ČASE

Když se nám naskytne příležitost navštívit provoz našeho klienta a dozvědět se tak informace a zajímavosti přímo od zdroje, vezmeme rodiny a přátele a hurá za poznáním. Tentokrát jsme se vydali do firem, kde plynulost a efektivitu skladů zajišťuje software mySTOCK®, do společnosti Démos trade a do společnosti MARLENKA international.



Ve společnosti Démos trade jsme si rozšířili povědomí o logistickém procesu v plně automatizovaném skladu s Kardex zařízeními.



Nedávno jsme měli také možnost podívat se i se svými rodinami na nově vybudovaný chlazený sklad určený pro expedici výrobků a zjistit, jak se medové potěšení společnosti MARLENKA vyrábí. A samozřejmě také nějakou tu dobrotu ochutnat!



Poznat klienta jinak než z prostředí nul a jedniček je pro nás cenná zkušenost. Proto už se těšíme na dobrodružství u dalšího kvadosího klienta.

Logika, pořádek a umělá inteligence do vašeho skladu



mySTOCK[®] WMS
KVADOS SOFTWARE

Komplexní řešení pro řízení a optimalizaci logistiky, procesů
a pracovníků ve skladech, s plnou podporou mobilních zařízení

mySTOCK.CZ