

2 | 2009

zaostřeno na průmysl



téma: Proč je důležité mít DRP

Rozmary počasí nás pronásledují v dnešních dnech, kdy se střídá chladno s teplými dny, stejně jako v létě. Tehdy je měli, bohužel, možnost poznat někteří naši spoluobčané a v nemálo případech i firmy. Opět se potvrdilo, že přírodní katastrofy jako například záplavy nejsou nic výjimečného a i podniky u nás s nimi musí počítat.



Předpokladem pro úspěšné zvládnutí důsledků katastrof je DRP – Disaster Recovery Planning. Disaster Recovery jsou procesy, pravidla a postupy pro obnovu nebo udržení provozu technologické infrastruktury kritické pro organizaci po přírodních katastrofách nebo po katastrofách vyvolaných či zaviněných člověkem. Disaster Recovery Planning je podmnožinou rozsáhlejšího procesu známého jako Business Continuity Planning (BCP) a zahrnuje plánování pro zachování či obnovu provozu aplikací, dat hardware, komunikací a další IT infrastruktury.

Business Continuity Planning (BCP) zahrnuje plánování „ne IT aspektů“, takových jako jsou

klíčové osoby, vybavení, krizovou komunikaci a obnovu důvěry obchodních partnerů. Vzhledem k našemu zaměření nás zajímá především část BCP zaměřená na informační technologie tj. DRP.

Proč je DRP důležité?

Se zvyšujícím se významem informačních technologií pro chod podniku, rostoucími nároky zákazníků na včasnost a plynulost dodávek a neposlední řadě i centralizaci a konsolidaci IT (kdy lokální katastrofa v centrále způsobí i výpadek v jinak nezasažených pobočkách) roste i význam udržení či rychlého obnovení provozu. Odhaduje se, že největší společnosti vynaloží

mezi 2% až 4% svého IT rozpočtu na DRP, s cílem vyhnout se podstatně větším ztrátám v důsledku případného přerušení nebo omezení chodu podniků kvůli ztrátě IT infrastruktury a dat. Podle statistik (Jim Hoffer, „Backing Up Business - Industry Trend or Event.“ Health Management Technology) 43% společností, které ztratily svá data, nebylo schopno již vůbec obnovit provoz, 51% z nich ukončilo činnost do dvou let a pouze 6% z nich přežilo v dlouhodobějším období.

Katastrofy můžeme rozdělit do dvou základních kategorií: přírodní katastrofy a člověkem způsobené katastrofy.

>> pokračování na straně 2

úvodník / editorial

Vážení čtenáři,

dovolím si krátké ohlednutí zpět do letních měsíců, kdy některé regiony naší republiky čelily několikadenním záplavám a mnohdy bylo potřeba zapojit síly při likvidaci škod na domácím poli i v zaměstnání. Při živelné katastrofě se mnohdy prověřilo, jak je důležité mít zpracovanou metodiku Disaster Recovery Plannig (DRP) začleněnou do řízení informační bezpečnosti a IT managementu. O DRP pojednává článek v části Téma, jenž doporučuji k přečtení hlavně IT managerům.

Ráda bych upozornila na sérii regionálních seminářů v části Stalo se/Stane se, které připravujeme pro výrobní podniky menší a střední velikosti ve spolupráci s CzechInvestem a CVIS Consulting. Cílem je předání praktických rad a zkušeností managementu podniků uvažujících o čerpání dotace z programu ICT v podnicích na pořízení informačního systému. Na seminářích zazní rady, tipy a zkušenosti od zástupce CzechInvestu, poradce z CVIS a odborníků dodavatele podnikových aplikací – Minerva ČR. Ta má za sebou několik úspěšných IT projektů čerpajících dotace ze strukturálních fondů EU. Přinášíme nový pohled a jsem přesvědčená, že vás zaujme. V době, kdy budete číst druhé číslo časopisu Zaostřeno na průmysl, bude již oficiálně vyhlášena třetí výzva programu ICT v podnicích a připraven první seminář ze série.

Závěrem ještě zmíním dvě novinky na logistickém poli, jenž se projeví především počínaje příštím rokem a jsou výsledkem aktivit evropské automobilové organizace Odette. Jedná se o uvolnění třetí verze celosvětového standardu MMOG/LE (Materials Management Operations Guideline / Logistics Evaluation), se kterým pracují převážně dodavatelé automobilového průmyslu. Využívají jej nejen ve vztahu ke svým zákazníkům, ale také jako sebehodnotící nástroj k neustálému zlepšování podnikových procesů. Druhou novinkou je vytvoření protokolu OFTP2 (Odette File Transfer Protocol). Verze 2 zahrnuje nově využití efakturace (eInvoicing) splňující legislativní požadavky států EU, včetně ČR a SR. Tento protokol, v současné podobě OFTP, využívají k přenosu dat společnosti v automobilovém průmyslu desítky let. Jako první společnost, která zavede do konce roku 2009 používání protokolu je Škoda Auto, a.s.

Přeji vám příjemné a užitečné čtení s druhým číslem Zaostřeno na průmysl.

Alena Pribišová
Vedoucí marketingu, Minerva ČR, a.s.



stalo se | stane se...

22.9.2009

Seminář MMOG/LE pro dodavatele automobilky Ford. Místo konání: hotel Centro, Hustopeče u Brna

21.10.2009

Minerva se opakovaně stala hlavním partnerem konference **Očekávaný vývoj automobilového průmyslu v ČR a střední Evropě** v Brně. Cílem konference je vzájemná výměna zkušeností a názorů představitelů výrobců vozidel, výrobců dílů a příslušenství, ekonomů, odborníků a zástupců podniků, které se podílejí na rozvoji automobilového průmyslu.

Listopad 2009 – březen 2010

Série seminářů pro výrobní podniky: **Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému!**

Jedinečný seminář pro výrobní společnosti od agentury CzechInvest, firmy Minerva ČR a poradenské společnosti CVIS Consulting.

Minerva Česká republika oznamuje spojení tří subjektů na časově omezený projekt série regionálních seminářů určených k čerpání dotací ze strukturálních fondů programu ICT v podnicích. Seminář s názvem „**Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému!**“ přinese tři jedinečné pohledy na projekty programu na jednom místě. První pohled od zástupce agentury **CzechInvest** Pavla Štěrby přinese informace o aktuální třetí výzvě programu ICT v podnicích včetně termínů a nového rozšíření. Pan Štěrba připomene i chyby v žádostech z předchozích výzev. Druhý pohled se bude věnovat zásadám úspěšné realizace projektu a zkušenostem z praxe a přednese jej Petr Sodomka ze společnosti **CVIS Consulting**.

Vladimír Bartoš ze společnosti **Minerva Česká republika** dodá třetí pohled dodavatele na projekty programu. V příspěvcích zazní zásady výběru vhodného informačního systému a zkušenosti z úspěšně zrealizovaných projektů.

Protagonisti nabídnou seminář zejména zástupcům top managementu výrobních společností do jedenácti krajů **od listopadu 2009 do března 2010**. První ze seminářů, který odstartuje celou sérii, budou mít možnost účastníci navštívit **25. listopadu 2009 v Brně**. Další semináře proběhnou v krajích a městech: Zlínský (Zlín), Moravskoslezský (Ostrava), Olomoucký (Olomouc), Pardubický (Pardubice), Královéhradecký (Hradec Králové), Středočeský a Praha (Praha), Ústecký a Karlovarský (Ústí nad Labem), Liberecký (Liberec), Vysočina (Jihlava) a Jihočeský s Plzeňským (České Budějovice).



JEDINEČNÝ SEMINÁŘ PRO VÝROBNÍ SPOLEČNOSTI OD AGENTURY CZECHINVEST, FIRMY MINERVA ČR A PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI CVIS CONSULTING.

Minerva Česká republika oznamuje spojení tří subjektů na časově omezený projekt série regionálních seminářů určených k čerpání dotací ze strukturálních fondů programu ICT v podnicích. Seminář s názvem „**Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému!**“ přinese tři jedinečné pohledy na projekty programu na jednom místě. První pohled od zástupce agentury **CzechInvest** Pavla Štěrby přinese informace o aktuální třetí výzvě programu ICT v podnicích včetně termínů a nového rozšíření. Pan Štěrba připomene i chyby v žádostech z předchozích výzev. Druhý pohled se bude věnovat zásadám úspěšné realizace projektu a zkušenostem z praxe a přednese jej Petr Sodomka ze společnosti **CVIS Consulting**. Vladimír Bartoš z **Minervy ČR** dodá třetí pohled dodavatele na projekty programu. V příspěvcích zazní zásady výběru vhodného informačního systému a zkušenosti z úspěšně zrealizovaných projektů.

ČESKÁ SPOLEČNOST PRO SYSTÉMOVOU INTEGRACI ROZŠÍŘILA SVOU ČLENSKOU ZÁKLADNU O IT SPOLEČNOST MINERVA ČESKÁ REPUBLIKA

Minerva ČR oznamuje, že vstoupila do České společnosti pro systémovou integraci (ČSSI) a stala se partnerem Centra pro výzkum informačních systémů (CVIS). Minerva se jako nový kolektivní člen bude podílet na aktivitách a záměrech ČSSI v oblasti informačních technologií. Posláním odborné sekce CVIS je posilovat informační a znalostní bázi v oboru podnikové informatiky, podpořit a rozvíjet dosavadní činnost ČSSI v této oblasti.

MINERVA NEZIŠTNĚ POMÁHALA PŘI OBNOVĚ SYSTÉMU PŘI LETOŠNÍ POVODNI

Při letošních letních povodních, které postihly opakovaně několik regionů České republiky, zasáhla i společnost Minerva. Neváhala okamžitě a nezištně pomoci při živelné katastrofě, která způsobila škody u zákazníka United Polymers na severní Moravě.

K zásahu Minervy se vyjádřil finanční ředitel United Polymers, Ing. Roman Raška: „Řešení krizových situací jakou byla letošní povodeň v naší společnosti, prověří nejen propracovanost krizového plánu, ale i odhalí, na které zaměstnance a externí partnery se může firma sto procentně spolehnout. Na tomto místě bych chtěl ještě jednou společnosti Minerva a především panu Dryákoví ze systémové podpory poděkovat za rychlou a naprosto profesionální pomoc při obnově a znovuzprovoznění našeho ERP systému.“

MINERVA ČESKÁ REPUBLIKA VYHLÁSILA ŠKOLENÍ STANDARDU MMOG/LE PRO DODAVATELE

Minerva ČR vyhlásila podzemní školení standardu MMOG/LE, které proběhlo ve dnech **23. a 24. září 2009** v prostorách hotelu Centro v Hustopečích u Brna. Minerva je členem automobilového sdružení Odette ČR a je tímto sdružením autorizovaná pro školení a služby související s MMOG/LE. Školení bylo určeno pro dodavatele automobilového průmyslu, především pro zaměstnance na vedoucích pozicích v oddělení logistiky a řízení kvality.

Více najdete na www.minerva-is.eu



téma: Proč je důležité mítí DRP

>> pokračování ze strany 1

PŘÍRODNÍ KATASTROFY

Je velmi obtížné předcházet přírodním katastrofám, ale je možné udělat efektivní opatření pro zmírnění jejich důsledků. Tyto katastrofy zahrnují v našich oblastech nejčastěji záplavy a požáry, větrné smrště a atmosférické výboje (případně jejich kombinaci). Naštěstí se u nás nevyskytují další typy katastrof jako například ničivé zemětřesení.

ČLOVĚKEM ZPŮSOBENÉ KATASTROFY

Člověkem způsobené katastrofy bývají hlavními příčinami výpadku. Lidské chyby a zásahy ať záměrné nebo neúmyslné mohou způsobit masivní výpadky. Patří mezi ně nehody, sabotáže, krádeže, hackerské průniky, virové útoky atd.

DOPORUČENÝ POSTUP PRO VYTVOŘENÍ BCP/DRP:

1. Na základě analýzy rizik určete rozsah BCP
2. Určete dopady případných destruktivních událostí a následné finanční ztráty
3. Vytvořte BCP/DRP
4. Realizujte BCP/DRP
5. Pravidelně testujte a ověřujte BCP/DRP
6. Udržujte BCP/DRP aktuální

Při návrhu konkrétních opatření je základem určení Recovery Point Objective (RPO) and Recovery Time Objective (RTO) pro různé business procesy – jednotlivá opatření pak zajišťují dosažení těchto parametrů.

RTO (Recovery Time Objective) – maximální doba tolerovaného výpadku udává maximální přípustnou dobu výpadku od okamžiku tohoto výpadku až po obnovení obchodních procesů.

RPO (Recovery Point Objective) – maximální ztráta dat udává nejbližší bod v čase, ke kterému je akceptovatelná obnova dat po

výpadku. Součástí může být kvantifikace maximálně přípustného množství dat ztraceného při havárii.

Pojmy RPO a RTO jsme se zabývali na prezentaci „Zvýšená dostupnost QAD EA“ na letošní uživatelské konferenci v červnu.

Technologie pro zajištění požadovaných RTO a RPO jsou v případě DRP obdobné jako technologie pro zajištění vysoké dostupnosti v případě výpadku IT infrastruktury s tím rozdílem, že je potřeba zohlednit výpadek nejenom jednotlivých subsystémů, ale všech subsystémů v dané lokalitě.

NEJČASTĚJŠÍ CHYBY V DRP, SE KTERÝMI SE SETKÁVÁME

I když pracovníci v organizaci mají obecné představy, jaké jsou hrozby a jak důsledky těchto hrozeb řešit, neexistuje formalizované DRP. Neexistence formalizovaného DRP pak v případě výskytu katastrofy vede k neefektivnímu procesu obnovy, takže ztráty jsou vyšší než by musely být.

Podstatným důsledkem neexistence formalizovaného DRP je skutečnost, že neexistuje pravidelné ověřování opatření pro obnovu po katastrofě. To může vést (a často vede) ke zjištění, že přijatá opatření jsou neúčinná. Typickým příkladem je, že nedochází k ověřování funkčnosti zálohovaných dat a při pokusu o obnovení se v kritické situaci zjistí, že data není možné obnovit!

Přílišné spoléhání na jednu technologii, kdy se nepředpokládá její selhání. Ovšem žádná technologie není úplně spolehlivá.

Příčinou neexistence formalizovaného DRP a neověřování opatření pro obnovení provozu

bývá obvykle nedostatek času kompetentních pracovníků v důsledku jejich přetížení jinými úkoly.

Proto vidíme jako příležitost současnou situaci, kdy se snížilo zatížení těchto pracovníků a ve spolupráci s odborníky z Minervy je možné realizovat vypracování DRP včetně realizace příslušných opatření pro DRP i pro zajištění dostupnosti v případě výpadku hardware. S ohledem na vývoj technologií je možné opatření pro obnovu po katastrofě spolu s opatřeními pro zvýšení dostupnosti při výpadku HW v dnešní době realizovat za velmi přijatelné náklady.

ZÁVĚREM SHRNUTÍ A DOPORUČENÍ:

Pravidelně kontrolujte funkčnost záloh, minimálně sledováním logu s výsledkem testu záloh. Ideální případ je pravidelně zkoušet rozbalit zálohy na jiném serveru.

Používejte alespoň 20 médií a střídajte je podle rozpisu. Intenzivněji používané nejdříve po 1 roce měnit.

Při každé změně konfigurace souborového systému přehodnotte úplnost záloh.

Důležité servery umístěte v racku co nejvýše – zvětšíte jejich šance na přežití.

Snažte se zálohovat na síťový disk v jiné budově, než je server. Umístěte jej co nejvýše. Jde o levné, ale spolehlivé řešení pro případ selhání pásek.

Kombinujte zálohy na různé druhy médií, které lze odnést z areálu firmy, kromě pásek zapisujte důležitá data například také na DVD. Vícenásobné zálohy z jednoho dne pak ukládejte odděleně od sebe, nejlépe mimo areál firmy.

Příběh z praxe - přírodní katastrofa

Finanční ředitel United Polymers, Ing. Roman Raška: „Řešení krizových situací jakou byla letošní povodeň v naší společnosti, prověří nejen propracovanost krizového plánu, ale i odhalí, na které zaměstnance a externí partnery se může firma sto procentně spolehnout. Na tomto místě bych chtěl ještě jednou společnosti Minerva a především panu Dryákoví ze systémové podpory poděkovat za rychlou a naprosto profesionální pomoc při obnově a znovuzprovoznění našeho ERP systému.“

Je čtvrtek, den po „velké vodě“, v zasaženém podniku United Polymers, který vyrábí automobilové součástky v Hranicích na Moravě. Servery i většina ostatní techniky neuniklo koupeli ve vodě smíchané s bahnem. Zaměstnanci se ještě vzpomínají a zjišťují škody. Jsou naštěstí jen materiální, i když nechybělo mnoho a mohly být i na zdraví. Naštěstí byl na místě duchapřítomný člověk, který vypnul hlavní přívod proudu a tím zabránil jeho kontaktu s vodou, která je všude kolem. Možná tím pomohl zachránit i daleko více, ale o tom později. V průběhu dne jsou vydefinovány dvě priority: obnovit výrobu a zprovoznit informační systém. Obě mají shodnou prioritu – pokud není co prodávat, je informační systém zbytečný. Pokud ale nevím co pro koho vyrobit a vybavit příslušnými dokumenty, pak je i plný sklad výrobků zbytečný.

První pokus o obnovu IS započal v pátek –

provádí se přece zálohování na pásky, tak jen najít vhodný server a na něj zálohy obnovit a můžeme začít fungovat. Jak se ukázalo, byla to pouhá teorie. Funkční zálohy měly být na dvou páskách. Po jejich vložení do páskové mechaniky v na zapůjčeném serveru ze společnosti Magnum Parket optimismus zmizel – ani jedna nešla přečíst. Až později se ukázalo, že problém byl už před časem v mechanickém poškození hlavy v páskové mechanice, která předem vyloučila funkčnost záloh.

Takže v pátek večer je jasné, že zůstává naděje v podobě disků – ty ovšem absolvovaly nedobrou rotnou koupel. Existují firmy, které se zabývají obnovou dat z takto zasažených disků, ale není to hned a ne zadarmo speciálně v případě konfigurace disků v diskovém poli – zde jde vždy o desítky tisíc. Výsledkem diskuse je rozhodnutí zkusit rozjet vykoupané servery s původními disky.

O víkend probíhá důkladná očista několika serverů pomocí tlakové vody a následného sušení horkým vzduchem. Jak se ale ukazuje, není možno všechny části dokonale a zároveň rychle vysušit, takže se servery ukazují být nepoužitelné. Řešením je sehnat stejný server a věřit v kvalitu disků. Pomohla další firma z komunity uživatelů QAD Hranipex SK, kde mají naprosto shodný server. Do Martina je to kousek a v pondělí večer je na místě.

V úterý ráno se rozhodujeme, jestli se pokusíme data z disků obnovit sami. Máme 6 disků bez

znalostí, které patří k sobě. Naštěstí je v případě řadiče IBM ServerRAID 6 konfigurace diskových polí napsána přímo na discích a je možno ji načíst do řadiče. Tak se i stalo a 5 disků z 6 je funkčních! Z nich je možno díky zrcadlení poskládat všechny souborové systémy a následně překopírovat data na pomocné disky. Mezitím je k dispozici náhradní server, kde je nainstalován operační systém Linux, prostředí Progressu a QAD. To vše dokážeme obnovit z instalace v Minervě, která je udržována aktuální. To co chybí, jsou databáze. Ty jsou na zasažených discích. Obnova všech souborů je možná, nakonec jsme nepřišli o žádný z nich.

Ve středu ráno se rozběhnu první lis a ERP systém QAD. Zbývá zprovoznit další systémy a moduly, ale to už je maličkost. Probíhá kopírování také všech souborů z části, která sloužila jak souborový server.

Ve čtvrtek ráno jsou nadefinovány tiskárny, nainstalovány klienti a vytištěny první doklady pro zákazníky. Naplno pracují další dva stroje, pomalu končí úklid a firma se začíná vracet do běžného režimu. Zbývá s díky vrátit server na Slovensko a přát lidem, kteří si sáhli fyzicky i psychicky na dno už jen vše dobré.

Konec dobrý? Věřím, že ano. Dva měsíce po události firma vyrábí a expeduje své výrobky a na povodeň zůstaly už jen vzpomínky.

Konec dobrý? Věřím, že ano. Dva měsíce po události firma vyrábí a expeduje své výrobky a na povodeň zůstaly už jen vzpomínky.

sklad výrobků zbytečný. První pokus o obnovu IS započal v pátek –

je na místě. V úterý ráno se rozhodujeme, jestli se pokusíme data z disků obnovit sami. Máme 6 disků bez



téma: Business Navigation na míru oborům

Václav Houser,
Inekon Systems s.r.o.

Šedesát implementací manažerského systému Business Navigation System (BNS), jejichž významná část pracuje nad ERP systémem QAD a stovky proškolených manažerů či firemních expertů v rámci programu BNS-Training. To jsou zkušenosti, z nichž Inekon Systems vycházel při stanovení definice tzv. branchových modelů.

Každý obor podnikání vyžaduje odlišný přístup při tvorbě jejich datových a procesních modelů ve funkčních oblastech prodeje, nákladovosti, financí a potenciálů.

RYCHLOBRÁTKOVÉ ZBOŽÍ

Konkurenční prostředí a sílicí diktát obchodních řetězců tvoří z výroby zboží rychlých obrátek turbulentní obor podnikání. Nejde jen o kvalitu produktu a jeho cenu, ale i o arzenál nástrojů marketingového mixu. Řízení vyžaduje včasné a flexibilní informace. Plánování musí získat kontinuální, variantní a klouzavou podobu. Je třeba řešit pružnou cenotvorbu, lépe reagovat na změny spotřebitelského chování, včas rozpoznat obchodní příležitosti.

K měření výkonnosti nestačí jen běžné ukazatele prodeje - množství, cena, tržby. Je potřeba nasadit širší spektrum metrik, které charakterizují obchodní vztahy s jednotlivými zákazníky (slev, bonusy, skonta, provize, dopravné, ...). Nutné je tvořit tzv. zákaznické výsledovky s rozbořením ziskovosti vztahů s jednotlivými zákazníky. Dimenze dat, do nichž jsou promítány hodnoty ukazatelů, bývají v podnicích rychloobrátkového zboží značně členité.

Branchové řešení BNS dovoluje uživatelům pracovat zároveň i s tisícovkami zákazníků a produktů. Přesto se management prodeje neztrácí

v záplavě čísel a neunikají mu důležité souvislosti. Plánovat, vytvářet prognózy i analyzovat výsledek lze z různých úhlů pohledu. Využit lze dimenze zákazníků, produktů a časových období i obchodních zástupců, prodejních kanálů, teritorií, cizích měn aj.

V potravinářství a nápojovém průmyslu je vhodnější opírat model plánování o minulost (extrapolace trendů, převod a indexace minulých hodnot aj.) v kombinaci se zkušenostmi a intuicí manažerů a členů prodejních týmů. Ke slovu přicházejí rovněž metody založené na informacích z trhu, a to z vlastních průzkumů nebo z čísel nakupovaných od agentur.

AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL

Značná část výrobců v automobilovém průmyslu v ČR, má strategický management v zahraničí. Zásadním cílem lokálního managementu je proto plynulé a bezproblémové plnění výrobních úkolů centrály. Řízení prodeje v pravém slova smyslu neexistuje, avšak o to větší váhu získává řízení logistiky a nákladovosti.

Výrobci automobilových dílů a příslušenství jsou vystaveni tlaku odběratelů na průběžné snižování nákladů. Realizace zakázek s co nejnižšími náklady, ale v očekávané kvalitě a v konkurenceschopných termínech je proto typickým manažerským problémem. Přičítá se potřeba controlling výrobních kapacit, hodnocení efektivnosti produktových řad, řízení jejich náběhu a výběhu, programy úspor nákladů, lepší řízení rozpočtů středisek, na management kvality.

Vysoká sériovost výroby je zaměřená na úzký sortiment dílů pro omezený okruh zákazníků, což determinuje datový a procesní model

BNS. Oba modely mají dvě varianty. První počítá s tím, že jeden díl směřuje k jedné automobilce a do konkrétní značky vozu. Je využita dimenze „projekt“, jež propojuje dimenze „zákazník“ a „produkt“. Druhá varianta reaguje na vznik tzv. platformových aliancí. V tomto případě směřuje jeden díl do různých automobilek a značek vozů. Dimenze „zákazník“ a „produkt“ zde mají samostatnou podobu.

Základem plánování produkce dílů jsou různé věrohodné předpovědi automobilek či sdružení výrobců o velikosti finální výroby. Svou roli při plánování tak musí sehrát i intuitivní korekce získaných podkladů.

V automotive platí, že prognózy prodeje mají často vyšší validitu, než základní plán. Funkcí BNS je vytvářet zpřesňující výhledy na zvolené období.

STROJÍRENSTVÍ

V těžkém strojírenství nejsou výjimkou zakázky, jejichž výroba přesahuje jeden rok. Roční plánovací horizont je příliš těsný, perspektiva musí mít víceletý charakter

Plánování musí respektovat fakt, že často jsou přijímány zakázky bez detailní kalkulace i nutnost řídit správné vytižení výrobních kapacit. BNS přispívá k nalézání cest k vyšší opakovatelnosti produkce, k úspěchu v tendrech a lepšímu financování zakázek.

Plán lze opírat o informace od zákazníků, ke slovu často přichází jen intuice. Zakázkový reprezentant BNS zobecňuje obchodního případu. Zakázkový trychtýř BNS kategorizuje tyto případy podle míry jistoty jejich získání.



Přečteno jinde

ZAKÁZKY AŽ ZA 150 MILIONŮ SI ROZDĚLÍ ČEŠTÍ DODAVATELÉ

Zakázky odhadem za 100 až 150 milionů korun si díky Veletrhu dodavatelství rozdělí na dvě desítky převážně malých a středních českých firem. Na akci, kterou agentura CzechInvest uspořádala v Technologickém a inovačním centru ČKD Praha, přijel představit své požadavky na nákup dílů německý Automotive Lighting, americký Ingersoll-Rand a trojice japonských společností Daikin, Daido a Toyota Gosei. Oddělení AfterCare, které se v CzechInvestu stará o investory, kteří už u nás působí, vyhledalo pět společností, které právě teď hledají nové dodavatele. Na základě jejich požadavků vytypovali na dvě desítky českých firem, které jim mají co nabídnout. Investoři pak svým potenciálním dodavatelům představili své požadavky a byl i prostor pro oddělenou osobní jednání. Na základě zkušeností z obdobných veletrhů v minulosti se předpokládá, že se díky akci podaří uzavřít zakázky v hodnotě kolem 120 milionů korun.

[CzechInvest]

SKLÁŘSKÉ LINKY VE SVĚTLÉ NAD SÁZAVOU ZAHÁJILY NAPLNO VÝROBU

Nový vlastník skláren, jímž je společnost Crystalite Bohemia, rozjel výrobu skoro přesně rok poté, kdy byly pece zastaveny kvůli zadlužení. Tři výrobní linky ve sklárnách ve Světlé nad Sázavou jsou v běžném provozu. Do práce se v první fázi obnovy výroby vrátilo 174 sklářů. Ve zkušebním provozu byla zprovozněna jedna pec a tři výrobní linky.

[ihned.cz]

ŽILINSKÁ KIA OBNOVILA PLNŮ VÝROBNŮ PREVÁDZKU

Žilinská automobilka Kia Motors Slovakia obnovila plnú výrobnú prevádzku na dvoch pracovných zmenách. „Výroba novej verzie úspešného modelu Kia cee'd napomohla zvýšiť dennú produkciu v závode na viac ako 800 automobilov,“ povedal hovorca spoločnosti Kia Motors Slovakia Dušan Dvořák. Počas pravidelnej letnej odstávky firma pripravila linky na začatie výroby nového modelu Hyundai ix35, ktorý sa po automobiloch Kia cee'd a Kia Sportage stane tretím modelom vyrábaným v závode. Nový model Hyundai ix35 by sa mal dostať do sériovej výroby začiatkom roku 2010. Automobilka v súčasnosti naberá približne 100 nových pracovníkov do prevádzky výroby motorov a zvýši tak celkový počet zamestnancov na 2 800. „Výroba nových inovovaných 1,6-litrových dieselových motorov, ktoré sa používajú vo všetkých verziách modelu Kia cee'd, ako aj výroba motorov pre úplne nový model Kia Venga, ktorého výroba bude spustená na jeseň v sesterskom závode Hyundai v českých Nošovicach, vyžaduje prijatie približne 100 nových zamestnancov,“ dodala spoločnosť.

[webnoviny.sk]

VIAC AKO 98 PERCENT ZAHRAŇIČNÝCH INVESTOROV CHCE V SR ZOSTAŤ

Až 98,2 % zahraničných investorov pôsobiacich v Slovenskej republike, ktorých vo svojom prieskume oslovila Americká obchodná komora na Slovensku, chce v krajine zostať, hoci väčšinu z nich postihla globálna ekonomická kríza. Až 55 % investorov plánuje rozsah podnikania zachovať a 35,1 % ho chce rozšíriť. Obmedziť svoje podnikanie plánuje iba 8,1 % investorov. Odišť z krajiny sa chystá iba 0,9 % z oslovených. Prieskum medzi zahraničnými investormi komora uskutočnila v priebehu marca až júna tohto roka a oslovila v ňom viac ako 100 spoločností z 22 krajín.

[SITA]



Novinky v logistice

Automobilové organizace AIAG a ODETTE uvolňují verzi 3 standardu MMOG/LE (Global Materials Management Operations Guideline / Logistics Evaluation). Standard je obsáhlým celkem podnikových praktik a postupů souvisejících s řízením materiálového hospodářství a logistiky. Byl vytvořen pro automobilový průmysl, ale je vhodným nástrojem i pro další průmyslová odvětví. Směrnice MMOG/LE koncipuje nejdůležitější náležitosti systému hospodaření s materiály pro dodavatele zboží i služeb. Jako nástroj rozvoje stanoví kritéria pro plány trvalého zlepšování hospodaření s materiálem, a to jak v interním, tak v externím smyslu. Do konce roku 2009 Minerva

Česká republika updatuje překlad V2 a předá k dispozici na národní webové stránky ODETTE ČR (www.odette.cz), kde si ji budou moci zájemci stáhnout. Více o změnách budeme hovořit na semináři pro dodavatele automobilového průmyslu, který Minerva každoročně připravuje na jaře v Praze. Sledujte naše webové stránky www.minerva-is.eu.

OFTP2 (ODETTE File Transfer Protocol), modernizovaná verze klasického a dlouho používaného OFTP protokolu, umožňuje využít veřejný internet pro bezpečnou komunikaci s obchodními partnery kdekoli na světě. Z důvodu otevřenosti internetu přidává OFTP2 k stávající verzi

všechny potřebné a vyžadované bezpečnostní prvky, tudíž v tomto prostředí mohou být komunikovány vysoce důvěrné informace i kritická data. Používání OFTP2 není omezeno žádnými limity VPN ani žádnými restrikcemi ze strany lokálních poskytovatelů služeb. Jedinou podmínkou je mít přístup k internetu, digitální certifikát a software implementující OFTP2. ŠkodaAuto (kontakt: Michal Nettel, koordinátor EDI projektů) deklarovala svůj záměr používat OFTP2 především pro výměnu fakturačních a konstrukčních dat přes veřejný internet. Pilotní provoz přenosu souborů s daty self-billingových faktur bude spuštěn na začátku prosince 2009.



ze stránek QAD.com: Turbulent times

Phil Friedman, Vice President, Industry and Product Marketing

The credit crunch is likely to affect businesses across the board leading to both financial and political uncertainty. Food and beverage manufacturers, like other sectors, are feeling pressure to delay facility and equipment upgrades, and become more efficient and effective resulting in more free cash to pay off debt and improve the balance sheet. In addition to this, spiralling raw materials costs for staples such as wheat, potatoes and dairy as well as logistical costs such as fuel and energy, are adding to the

burden by forcing manufacturers to produce goods at a higher cost. One example of this is a wellknown chip producer, which recently introduced price increases as a result of the dramatic increase in the market price of sunflower oil, which has almost doubled in the past year.

At the same time, decreasing consumer spending coupled with higher prices of goods in-store, has added a further dimension to the problem. Supermarkets are reluctant to pass on increases

in supplier costs to customers already feeling the effects of rising prices, yet they are also unwilling to absorb the increases themselves. As a result, manufacturers are feeling pressured financially as it is now taking longer for them to recoup higher prices from retailers. All of these factors combined have left manufacturers faced with a significant requirement to make the right product at the right price while meeting the anticipation of their financial stakeholders.



Turbulent times >> pokračování ze strany 3

In order to maintain business viability, trading partner relationships, and customer loyalty throughout this period of uncertainty, manufacturers must concentrate on a more focused long-term business strategy and avoid making short-term decisions, which may have the opposite of anticipated benefits. Continued focus on long-term

goals will assist manufacturers in defending their position in the market by maintaining competitive advantage. One of the most important factors involved is for manufacturers to concentrate their efforts on managing and improving existing relationships with suppliers. Suppliers are at the core for long-term health and any breakdowns within the supply chain, whether it is the supply of raw materials, logistics or warehousing, could have catastrophic effects on any manufacturing business. At the opposite end of the chain, customer loyalty to the brand and of course retention is critical and is a top priority for manufacturers.

There is another trend that is adding further strain to the situation. Over the past decade, the shift towards more corporate ethical behaviour and sustainability has gathered pace. Heightened consumer awareness of environmental issues and fairtrade practices has led manufacturers and retailers to educate and inform the consumers in terms of where they are sourcing their produce from and how it is being produced. There is also a greater emphasis today on quantity of portions, ingredients and how product is created as consumers become more aware of healthy eating and demand for quality organic produce rises. In short, price alone is no longer the determining factor. According to Sir Terry Leahy, CEO of Tesco, "The longterm trend of declining spending on food has stopped." Consumer buying habits in the UK are indicative of this shift away from 'no frills' produce. Recent

results published by the Fair Trade Foundation show that the sale of fair-trade goods rose 81 per cent to £493m in the UK in 2007 while the sale of organic produce in the UK has now hit £1bn a year. According to Sainsbury's, customers have demonstrated that they now expect the values of fair-trade to be a normal part of their shopping. Furthermore, consumers are more aware of other issues affecting the environment such as packaging and unnecessary waste. Consequently, manufacturers' attitudes to and policies around these issues are affecting consumers' purchasing decisions.

Increased awareness and emphasis from consumers on these matters has had a huge impact on the ways in which manufacturers go about their business. In an attempt to address these issues and comply with regulation enforced by trading standards and environmental health agencies, manufacturers must ensure they have traceability systems in place across the entire supply chain. Under the Fair Trade scheme, manufacturers are now required to get approval for each stage in their supply chain. Stringent rules such as these can cause difficulties for retailers, which are constantly trying to ensure they are as responsive to the needs of their consumers as possible. Furthermore, retailers and manufacturers are forced to make longer-term commitments to certain suppliers in order to allow producers to plan production efficiently.

Given the rise of environmental awareness, emphasis on quality and more ethical consumer behaviour, manufacturers can no longer resort to certain previous measures to cut costs including reduced quality raw materials. Accountability is now a major buzzword and therefore manufacturers must comply with stricter regulations and demonstrate ethical behaviour. In order to cut costs, manufacturers could have compromised on the quality of produce by re-

sorting to using cheaper or lower quality chemicals for example. Another option, outsourcing operations to developing countries where they could capitalise on lower labour costs, remains. In order to truly cut costs without relying on these measures, manufacturers must concentrate on optimising the supply chain in order to make processes more efficient.

One proactive way for consumer-based manufacturing companies looking to enable sustainability across all the various processes in their organisation is to implement lean manufacturing. The underlying principles of lean manufacturing are to build effectiveness and efficiency across the entire supply chain and help companies maintain success through continued process improvement.

Lean manufacturing can help identify overall requirements and align need to capacity to ensure that production lines are optimised, maximising energy and raw product utilisation. Lean manufacturing also can provide consumer companies with the ability to tightly align packaging material to specific production events. This could result in more efficient use of materials, reduce waste and improve overall line and machine utilisation

Implementing a lean manufacturing solution provides the tools needed to support enhanced supplier and retailer collaboration, ensuring the right product is made at the right place at the right time. And it provides the ability to reduce short run times, which adds valuable production cycle capabilities, and better utilisation of natural resource while reducing expenses. The ability to make many units while shipping only once can significantly improve truck utilisation and reduce fuel and other related costs. Lean manufacturing principles also drive more product per time of produc-

tion enabling companies to better put product on the shelf.

In addition, the use of a transportation and logistics solution working in conjunction with a lean manufacturing solution allows alignment with key shippers and generation of global regulatory documents to ensure that direct and indirect materials have arrived on-time, and at the right location. This reduces lost potential spoilage, improving manufacturing effectiveness and efficiency.

And finally, a lean manufacturing solution ensures that plants, lines and machines are running at peak efficiency. This is a key component of enabling sustainability. It also ensures spare parts are aligned with product management initiatives; product management requirements are flagged when required, and that repair downtime is minimised.

In light of the changing environment, manufacturers are going to have to adjust the way in which they manage their supply chains in order to address the range of issues affecting them. One of the major issues facing manufacturers is the need for complete visibility over the supply chain. If manufacturers can demonstrate that their operations are transparent, they can much more easily address some of the major concerns relating to ethical practices and environmental issues. Increased visibility will also enable manufacturers to comply with more stringent regulations, which now have more weight than ever before in the eyes of consumers. Economic uncertainty is one factor that we cannot change as individuals but we can accommodate it by altering our business strategies. Increased flexibility and complete control over the supply chain will ensure manufacturers are better equipped to ride the wave of uncertainty with confidence while having a positive impact on the bottom line.



Produktové novinky

Aktuální produktové typy vybrali tentokrát naši produktoví specialisté na poli řízení vztahů se zákazníky a pokročilého plánování výroby.

QAD CRM

Petr Novotný, CRM konzultant

Urychlí vaše obchodní procesy, zvýší produktivitu obchodního týmu zlepšením komunikace a plánovacími nástroji, vizualizací obchodního procesu, zlepšením tvorby předpovědí a možnostmi zákaznického servisu. Zkrátí obchodní a marketingové procesy automatizací vašich denních činností, podpoří obchodní růst, tím že uchovává informace o příležitostech a usnadní činnosti v marketingu plánování a řízením marketingových kampaní.

QAD CRM je plně integrováno s aplikací QAD Enterprise Applications v nejdůležitějších

funkcích jako například prodej, fakturace a servisem a podporou zákazníků. To umožňuje zadání zakázky v terénu a aktualizaci statusu v servisních hlášeních a událostech. Systém však lze využívat s jiným ERP systémem.

Systém se skládá z následujících základních funkcionalit:

- >> Řízení obchodního týmu
- >> Řízení marketingových kampaní

Řízení obchodního týmu představuje hlavní funkcionalitu produktu. Společnosti mohou do základní funkcionality přidat řízení marketingových kampaní v závislosti na potřebách a nárocích na obchodní řízení a rozpočet pro marketing.

Řízení obchodního týmu

Zlepšuje efektivitu obchodního týmu zvýšením poměru uzavřených smluv a podporou k velmi dobrým vztahům se zákazníky. Pomáhá cíleně soustředit aktivity obchodního oddělení na úspěšné získání kontraktu, který má svou příčinu vždy v rozpoznání příležitosti. Zde aplikace vypomáhá nástroji pro práci

s příležitostmi, kontakty a prodejními aktivitami. Standardizací prodejních procesů zabezpečuje, že vedoucí pracovníci včas rozpoznají zda svým řízením dosáhnou stanovených cílů.

Řízení obchodního týmu napomáhá obchodnímu zástupci v celém obchodním případě, automatizací dennodenní rutiny. Kupříkladu systém vypomůže v následujícím:

- >> Spravovat informace o klientech a budoucích zákaznících
- >> Řídit a plánovat různé aktivity, například meetingy, obchodní jednání a další
- >> Rozpoznat obchodní příležitost
- >> Generování různých sestav týkajících se prodeje případně aktivit spojených s prodejem
- >> Odhadnout konkurenci a ohodnotit obchodního partnera

Vrstva Řízení obchodního týmu obsahuje různé moduly, které jsou spolu vzájemně propojeny a které spolu spolupracují za účelem asistence v dennodenních potřebách obchodního oddělení. Moduly ve vrstvě Řízení obchodního týmu jsou následující:

- >> Aktivity
- >> Příležitosti
- >> Adresy včetně profilů a kontaktů
- >> Měny
- >> Produkty
- >> Zákaznický servis
- >> Vzdálený prodej
- >> Zákaznická konzole
- >> Skripty
- >> Pult zákazníka
- >> Reporty, sestavy
- >> Nástroje a utility
- >> Integrace s QAD ERP

Některé z těchto modulů jsou k dispozici i ve vrstvě Řízení marketingových kampaní, ale moduly příležitosti a měn jsou pouze ve funkcionalitě Řízení obchodního týmu. Pokud používáte QAD budete využívat modulu integrace s QAD.

Mimo těchto modulů obsahuje aplikace také další funkcionalitu například zaslání mailu přímo ze systému, vytváření hromadných dokumentů a jejich rozeslání pomocí aplikace. Také budete mít přístup k dalším doplňkovým



Případová studie: Prehľadná výroba a zvýšená efektívita práce v metal design slovakia

SPOLOČNOSŤ

Tradičia spoločnosti metal design slovakia a.s. v produkcii kovového nábytku sa začala v roku 1964, keď v tom čase ešte výrobné družstvo Rozvoj začalo s jeho výrobou. Prvý významný zvrät pre spoločnosť nastal v roku 1994, keď do výrobného družstva vstúpil zahraničný investor zo Švédska. Výsledkom tohto vstupu bolo v roku 2000 presunutie výroby zo starých závodov do novopostaveného a zariadeného objektu s modernou výrobnou technológiou na produkciu kovového nábytku. Ďalší významný moment nastal v roku 2004, kedy spoločnosť vstúpila do Európskej únie nielen pod novým názvom metal design slovakia a.s., ale aj s novými výrobkami a ich designom. V súčasnosti ponúka spoločnosť svojim zákazníkom z Rakúska, ČR, Nemecka, Francúzska, Veľkej Británie, Poľska, Ruska, USA a iných krajín široký sortiment kovového nábytku pre kancelárie, šatne, archívy, sklady, výrobu, údržbu, laboratóriá v čoraz väčšej pestrosti farieb, druhov, rozmerov a za konkurencieschopné ceny, s neustále sa skracujúcou dobou dodania a s nepretržite sa zlepšujúcou kvalitou a servisom. Základným materiálom pre výrobu je čierna oceľ. Výrobný proces pozostáva z operácií dierovania a ohýbania jednotlivých komponentov. Následne sa bodovými zvarmi poskladá skelet šatníka resp. skrine, ktorý je povrchovo upravený práškovými epoxy-polyesterovými farbami. Výroba sa finalizuje montážou dverí a príslušenstva. Zabalením a palletizáciou je výrobok pripravený na expedíciu. Spoločnosť zamestnáva cca 150 ľudí a jej obrät je vo výške 11 mil. EUR. metal design slovakia je členom skupiny Aj Group.

POTREBA JEDNOTNÉHO, RENOMOVANÉHO, INTEGROVANÉHO IS SVETOVEJ TRIEDY

Spoločnosť nemala riešený komplexný informačný systém a pre expandujúcu firmu sa toto riešenie stávalo čoraz nevyhovujúcejším. Pôvodný IS nezastrešoval tak dôležité oblasti ako detailné plánovanie výroby, integráciu všetkých modulov do jednej aplikácie, riadenie a organizáciu veľkoskla-

du, elektronický obchod a elektronické prijímanie objednávok. Najväčším a najzávažnejším mínusom pôvodného IS však bola absencia relevantných informácií pre rýchle a kvalitné rozhodovanie sa. Všetky tieto nedostatky viedli manažment spoločnosti k rozhodnutiu vybrať nový IS. Kritériá nového IS boli zadané jasne: jednotný, plne integrovateľný, renomovaný, viacjazyčný informačný systém svetovej triedy. Nové ERP riešenie malo kvalitne zastrešovať výrobu – jej plánovanie a riadenie, elektronickú komunikáciu s odberateľmi a nakoľko má spoločnosť partnerov na celom svete, systém mal komunikovať vo viacerých jazykoch. Všetky zadané kritériá spĺňal informačný systém QAD



Enterprise Applications, s ktorým vo výberovom konaní uspela Minerva Slovensko. Navyše ide o otvorený IS, ktorý je možné rozvíjať podľa aktuálnych potrieb zákazníka.

BEZPROBLÉMOVÁ IMPLEMENTÁCIA VĎAKA MAXIMÁLNEMU NASADENIU

Implementácia informačného systému QAD Enterprise Applications bola v metal design slovakia náročná. Pôvodná situácia vyžadovala v novom informačnom systéme špecificky prepracovať oblasť plánovania a riadenia výroby s väzbou na kapacitné plánovanie, pri zabezpečení on-line elektronického obchodu. To znamená, že sa sú-

časne implementoval modul kapacitného plánovania, automatizovali sa procesy v čo najväčšej miere čiarovými kódmi, zaviedol sa on-line zber údajov o odvedenej práci s okamžitým prepočtom efektivity zamestnanca a riešil sa internetový elektronický obchod. Ďalšia etapa implementácie rozšírila systém o elektronicky riadený distribučný veľkosklad – modul QAD Warehousing, taktiež komplexne riešený čiarovými kódmi.

Vzhľadom na paralelné rozbiehanie týchto náročných procesov bola aj implementácia náročná, avšak úspešne dokončená vďaka maximálnemu nasadeniu kľúčových pracovníkov zákazníka a vďaka mimoriadne ústretovému prístupu ma-

nažmentu spoločnosti metal design slovakia. Minerva na tomto projekte zúročila svoje dlhoročné skúsenosti z vedenia a realizácie projektov. Vedenie spoločnosti metal design slovakia ocenilo vysokú odbornosť pracovníkov Minervy a vyjadrilo spokojnosť s priebehom a úspešným dokončením implementácie. Minerva dokázala v relatívne krátkom čase naimplementovať a uviesť do prevádzky pomerne zložitú a rozsahom širokú komplexnú riešenie.

PRÍNOSY QAD EA V METAL DESIGN SLOVAKIA

Zavedenie komplexného IS QAD Enterprise Ap-

plications prinieslo spoločnosti metal design slovakia výrazné sprehľadnenie výroby. Spoločnosť dokáže efektívnejšie plánovať výrobu vo väzbe na elektronický obchod. Použitie čiarových kódov (ADC) zautomatizovalo činnosť. Keďže spoločnosť prevádzkuje aj distribučný veľkosklad, tento je on-line prepojený s výrobou a komplexne riešený čiarovými kódmi. QAD EA nielen detailne sprehľadnil výrobu a umožnil efektívne plánovať, ale aj v reálnom čase identifikovať a následne riešiť úzke miesta vo výrobnom procese.

Generálny riaditeľ spoločnosti, Ing. Róbert Pilát, prínosy QAD EA zhodnotil nasledovne: „Získali sme obrovskú údajovú základňu pre potreby pravidelných a najmä špeciálnych reportov a analýz pre rôzne účely (investície, make or buy analýzy, špeciálne úlohy a ich kontrola, ...), avšak s minimálnymi nárokmi na zber týchto údajov. Výsledkom sú kvalitné informácie pre správne rozhodovanie sa. Táto skutočnosť sa okamžite začala prejavovať v rôznych oblastiach fungovania spoločnosti. Dokázali sme skrátiť dodacie lehoty z pôvodných 3-4 týždňov na 1-2 týždne. Využitelnosť fondu pracovného času v spoločnosti stúpila na 95 %. Sme schopní operatívne naplánovať zákaznicke objednávky s krátkou dobou dodania v rámci už naplánovaného týždňa a efektívne preplánovať krátkodobý plán výroby. Znížili sme skladové zásoby základného materiálu, rozpracovanosti a polotovarov. Systém nám on-line hlási ukončenú prácu s okamžitou spätnou väzbou pre zamestnanca o dosiahnutej efektívite. Dokážeme odhaliť vnútorné rezervy v oblasti využitia časového fondu, typy prestojov, typy zmätkov a ich hodnotu, rezervy v normách, chyby v oblasti zavádzania nových výrobkov do výrobného procesu. Vieme zostaviť krátkodobý výrobný plán na obdobie 1 týždňa a skutočne operatívne naplánovať výrobný proces bez potreby dlhoročných skúseností zmenových vedúcich.“

Informačný systém je pripravený na ďalší rozvoj, napr. v oblasti manažérskej nadstavby – MIS, ktorý spoločnosť plánuje riešiť v blízkej budúcnosti.

funkcionalitám jako je kalkulačka, automatické vytáčení telefonních čísel nebo spuštění externího programu přímo z QAD CRM.

Řízení marketingu

Řízení marketingu je napojeno na Řízení obchodního týmu, zejména do modulu příležitostí. Pomáhá tím, že zvyšuje efektivitu aktivit, které jsou klíčové pro získání obchodního kontraktu. Dále usnadňuje definování dlouhodobých cílů a efektivně spravuje marketingové kampaně s cílem dosažení dlouhodobého úspěchu.

Řízení marketingu pomáhá firmám vytvořit seznam potenciálních obchodních partnerů na základě klíčových kritérií, což zaměřuje snahy marketingových kampaní na firmy s největším potenciálem z hlediska získání kontraktu. Toto řešení usnadňuje vytváření podrobných marketingových kampaní s detailními rozpočty a zabezpečuje přesné sledování vynaložených prostředků na danou kampaň. Toto sledování zabezpečuje nejen nepřekračování plánovaného rozpočtu, ale poskytuje i informace, které mohou být použity pro pozdější analýzy (např. analýzy typu Cost per lead)

Je mocným nástrojem k řízení marketingových kampaní právě proto, že umí pracovat s informacemi z vrstvy Řízení obchodního týmu. Můžete například naplánovat kampaň na základě kontaktů a profilů, které již existují v systému a využít dalších podrobných dat, která jsou sesbírána vrstvou Řízení obchodního týmu. Můžete využít skripty ke správě tele-marketingových aktivit a průzkumů trhu. Podobně lze pomocí nástroje emailové komunikace automaticky rozepisovat marketingovou literaturu vhodným, potencionálním zákazníkům. Také můžete generovat různé reportní sestavy a výstupy týkající se marketingových kampaní.

Nová verze APS Preactoru čeká na uvolnění

David Pochman, APS konzultant

Začátkem nového roku bude uvolněna na trh nová verze Preactoru s pořadovým číslem 11. Kromě základní funkcionality přinese následující rozšíření.

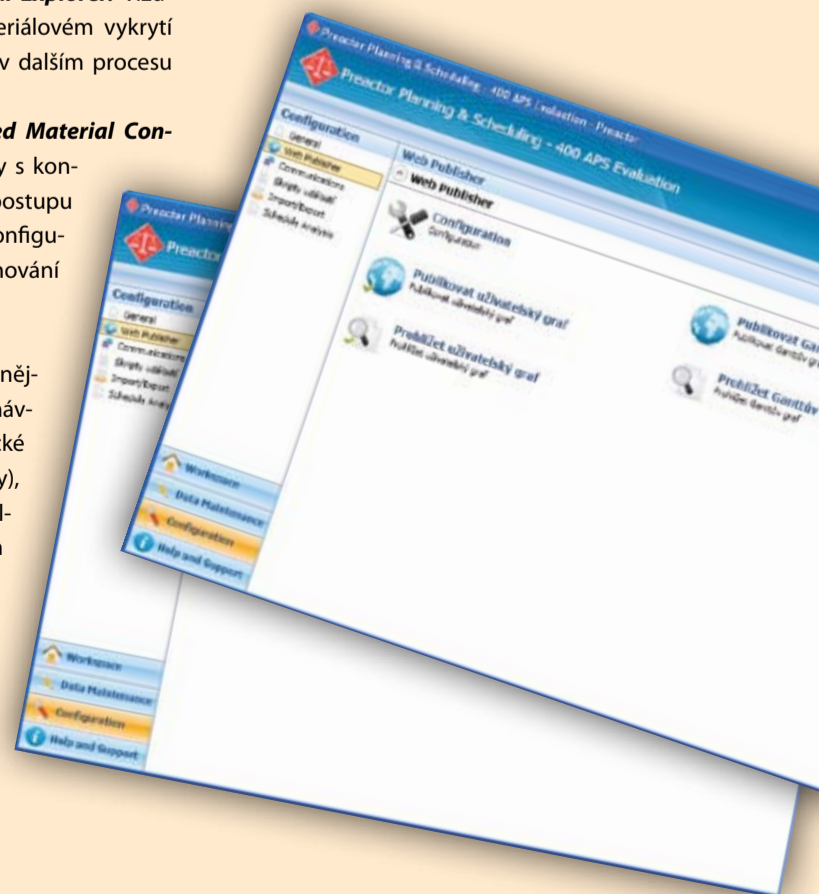
Úprava uživatelského rozhraní, veškeré údržbové funkce budou převedeny do prostředí .NET Framework.

Přidán **nový modul Material Explorer**. Vizually znázorní vazby o materiálovém vykrytí příkazu a o použití příkazu v dalším procesu výroby.

Nová funkcionální Advaced Material Control umožní svázat materiály s konkrétní operací pracovního postupu bez nutnosti dodatečné konfigurace, stejně tak umožní plánování kooperativních a by-produktů.

Verze 11 umožní efektivnější práci s „externími objednávkami“ (nákupní a zákaznické objednávky, skladové zásoby), která urychlí rozvrhovací algoritmy operací pracovních příkazů. Přehled novinek Preactor v11 završuje zrychlení stávajících plánovacích politik a nový modul lokálních reportů.

Všechna nová zlepšení přinesou zákazníkům snazší a hlavně rychlejší plánování a stejně tak umožní lepší vizuální pohled na data.





ANKETA: Zeptali jsme se...

Na téma trendy v ICT jsme si krátce popovídali s prof. Ing. Zdeněkem Molnárem, CSc (ZM). Od roku 2000 působí jako profesor na UTB ve Zlíně, ČVUT v Praze a na VŠE v Praze. Dlouhodobě se věnuje problematice Informačních systémů, Informační strategie, Manažerským informačním systémům, Řízení znalostí, Competitive Intelligence a Metodám vědecké práce. Je autorem dvou knižních monografií, „Moderní metody řízení informačních systémů“ a „Efektivnost informačních systémů“ vydaných v nakladatelství Grada Publishing a velké řady článků v odborných časopisech.

Řadu let se pohybujete v IT prostředí. Jaké trendy očekáváte v ICT pro nejbližší 2 roky?

ZM: Tak především odpovídat na tuto otázku se zabývá celá řada renomovaných světových společností, disponujících stovkami profesionálních analytiků a stovkami informačních zdrojů a jejich reporty je třeba sledovat, případně si je zakoupit.

Trendem jistě budou tzv. „zelené“ počítače, protože celková spotřeba elektrické energie na provoz ICT enormně rychle roste. Nejde ani tak o velké výkonné servery, které topí a je třeba je chladit, ale o miliony PC, které také topí. Nemůžu pochopit, proč jedna nejmenovaná univerzita svojí novou budovu vybavila pěti posluchárnami s celkem 150 PC, když bylo možno volit mnohem úspornější řešení s výkonným serverem a připojením na tenkého klienta, případně na notebook, protože skoro všichni studenti sebou neustále nosí notebook. (Je pravda, že už jsou školy, zejména soukromé, které toto řešení už implementovaly).

Neřízená střela je Internet. Nejen, že prudce poroste poptávka po připojení, ale též poptávka po vyšších rychlostech a totální mobilitě připojení. Otázkou bude placení za služby poskytovatelům obsahu, protože si myslím, že uspokojování rostoucí poptávky už nebude možno „uhradit“ z reklam.

Kritickou bude, v souvislosti s pronikáním Internetu do všech oblastí soukromého i veřejného života, otázka ochrany a bezpečnosti Internetu a s tím související „zranitelnost“ všech systémů využívajících Internet. To asi povede k vytváření a růstu privátních sítí.

Téměř s jistotou lze říci, že nadále poroste výpočetní výkon ICT zařízení a to jak u výkonných počítačových procesorů přidáváním dalších paralelních výpočetních jader, tak i u „malých“ zařízení jako jsou mobilní telefony, subnotebooky apod. Pro běžné podnikové aplikace to nebude mít velký dopad, ale na své si přijdou tvůrci a uživatelé speciálních aplikací (RFID, geografické systémy, hry apod.).

Další otázkou je, kam směřuje ICT business u nás a ve světě. Určitě bude pokračovat souboj gigantů Microsoft a Google. Jasný je také posun od dodávek ICT (HW, SW) ke službám, zejména outsourcingu jak vývoje, tak i provozu aplikací.

Je zajímavé, že navzdory výrazné koncentraci kapitálu u velkých ICT firem (většinou formou akvizic a fúzí) stále vznikají a úspěšně se rozvíjejí malé „garážové“ ICT firmy zakládáné většinou mladými nadšenci. Řada mých bývalých studentů je toho dokladem..

Jak hodnotíte .NETverzi systému QAD s procesními mapami?

ZM: Když jsem tuto novou moderní verzi poprvé uviděl, tak jsem spontánně zvolal „Tak to je bomba“. Dosud jsem nic takového při práci s podnikovým IS neviděl. Forma komunikace prostřednictvím procesních map v QAD respektuje vývojové trendy, o kterých jsem hovořil v předcházející odpovědi. Je to podle mne revoluční krok, který plně respektuje trendy nového rozhraní ve vývoji ovládaní počítačů. Už jenom chybí, aby s uživatelem systém komunikoval hlasem.

Procesní mapy převratným způsobem umožňují práci s ERP systémem. Pomocí graficky zpracovaných map mohou uživatelé snadno

modelovat procesy v podniku a v průběhu času přidávat nové, podle toho jak se společnost vyvíjí. Vizualní podoba procesů velmi pomáhá ke snadné orientaci a také k pochopení provázanosti procesů v podniku. Mapy navíc slouží také jako ovládací prvky systému. Lze s nimi velmi snadno ovládat všechny funkce.

Studenti jsou příchodem nové verze QAD na Ústav ekonomiky a řízení podniku ČVUT nadšení a stejně jako já oceňují mimo jiné práci s procesními mapami.

Letos se Minerva stala členem České společnosti pro systémovou integraci. Kam ČSSI směřuje?

ZM: Rád bych zde nejprve trochu akademicky presentoval svůj názor na pojem „Systémová integrace“. Všechno souvisí se vším a na všechno se můžeme dívat jako na systém. Záleží jenom na účelu, který tím sledujeme a na úhlu pohledu.

V oblasti informatiky jsme nejen svědky především její integrace se světem businessu. Tímto směrem jde i ČSSI. Jsou tu ale i další směry integrace a to především „uvnitř“ informačních technologií (multimedia, komunikace apod.) a pak také integrace člověk-stroj, jejíž psychologické a sociologické aspekty nejsou, dle mého názoru, stále dostatečně akcentovány (tady bych rád připomněl druhé téma otázky, protože právě rozhraní QAD s procesními mapami tuto problematiku plně respektuje).

K integraci člověk stroj přísluší i integrace světa informací se světem znalostí, zejména znalostí tacitních, které jsou uloženy v hlavách lidí. Bez potřebných znalostí nejsme schopni efektivně využívat informační potenciál soudobých informačních a komunikačních technologií

Již druhým rokem jsem odborným garantem sekce „Informační zdroje pro zvyšování konkurenceschopnosti“ na konferencích Systémová

Integrace a také garantem odborného semináře „Competitive Intelligence“ pořádaného letos na jaře ČSSI. Zařazení tohoto „nového“ tématu na pořad jednání konference, která až dosud byla výhradně orientována na IS „uvnitř“ organizace, je výrazem směřování těchto tradičních konferencí v duchu pružné reakce na nové trendy a aktuální problémy informatiky.

Jednou z hlavních činností ČSSI je vydávání časopisu „Systémová integrace“. Rada ČSSI rozhodla, že je třeba výrazně zvýšit kvalitu a prestiž tohoto časopisu a proto byla ustavena nová redakční rada, ve které jsou zastoupeni přední odborníci z univerzit, kde se pěstuje informatika a já jsem byl designován jako její předseda (šéfredaktor) s účinností od ledna 2010. Časopis bude vydáván v angličtině.

Strategické cíle pro další období jsou zejména:

1. Zvýšení odborné úrovně časopisu
2. Zvýšení publicity (čtenářské obce) časopisu v tuzemsku
3. Proniknutí časopisu do zahraničí
4. Získání impact faktoru v Thomson Scientific
5. Pro rozšíření okruhu čtenářů byly stanoveny tematické boky a odbornými guaranty každého bloku z řad členů redakční rady.
6. Business Informatics and Information Systems
7. IT Governance and IT Security
8. Knowledge Management and Business/Competitive/Computational Intelligence
9. Software Engineering and Databases
10. Internet and Web Applications
11. Legal and Social aspects of Information Systems
12. Očekávám, že odborníci ze společnosti Minerva i z řad jejich zákazníků budou „zásobovat“ časopis Systémová integrace zajímavými příspěvky, ve kterých se podělí se čtenáři se svými zkušenostmi a názory z oblasti IS/IT.

ANKETA: Zeptali jste se...

Z Vašich reakcí a dotazů jsme vybrali dotazy na aktuální téma vzdělávání s názvem „Vzdělávejte se“ díky, kterému lze čerpat dotace ze strukturálních fondů EU na školení a vzdělávání zaměstnanců. Otázkou jsme položili paní Martině Suché (MS), která v Minervě působí na pozici manažer rozvoje prodeje a mezi dalšími činnostmi radí zájemcům o školení Minervy s postupem čerpání dotací a nutnou administrativou.

Jaké máte zkušenosti s podáváním žádostí o dotace na školení v projektu „Vzdělávejte se“?

MS: Ministerstvo práce a sociálních věcí vypsalu druhou výzvu k podávání žádostí o příspěvek na školení v rámci projektu Vzdělávejte se, který je koncipovaný jako pomoc podnikům ohroženým hospodářskou krizí. Příslušné formuláře žádosti byly k dispozici na Úřadech práce na konci července, takže žádost o případný příspěvek bylo možné využít pro podzimní sérii školení, které Minerva

organizuje nejen pro své zákazníky, ale i další výrobní společnosti (viz informace na www.minerva-is.eu pod odkazem Školení).

Neodrazuje zájemce o školení přílišná administrativita?

MS: Přesto, že zpracování žádosti je administrativně poměrně náročné, přistoupilo k tomu kolem 10 firem, které v procesu zpracování formulářů s námi spolupracují. Minerva standardně zpracovává detailní formulář Nabídka vzdělávacích aktivit, a to přesně v duchu



pokynů místně příslušného Úřadu práce tak, aby se zvýšila šance na získání příspěvku (red. poznámka : V době vzniku tohoto příspěvku ještě probíhal proces zpracování žádostí pracovníky Úřadů práce).

Chcete se nás na něco zeptat? Pošlete nám své dotazy na adresu anketa@minerva-is.eu a tři vybrané odměníme dárkem



Minerva Česká republika je úzce orientovaná na zákazníka a strategicky se zaměřuje na podnikové aplikace pro výrobní a distribuční podniky s cílem zlepšit jejich celkové řízení podniku s větší efektivitou, kontrolou a produktivitou díky implementaci informačního systému. Minerva poskytuje svým zákazníkům všechny služby od implementace softwaru, poradenství při optimalizaci podnikových procesů až po systémovou integraci, e-business řešení světové třídy a outsou-

ring. Minerva působí kromě České republiky, na Slovensku, v Rusku, na Ukrajině či Litvě. Celkem obsluhuje více než 100 výrobních a distribučních společností. Systém QAD Enterprise Applications je nezávislými analytiky dlouhodobě hodnocený jako oborově zaměřený ERP systém s nejkratší dobou implementace a nízkými celkovými náklady na vlastnictví (TCO). Pružná a otevřená architektura řešení poskytuje solidní výchozí bod pro růst podniku. QAD Enterprise Applications je dostupný v 26 jazykových verzích.

2 | 2009
zaostřeno na průmysl

NEPRODEJNÉ
Vydavatel: Minerva Česká republika, a.s.
Dukelská 21
370 01 České Budějovice
Tel.: 386 351 870
e-mail: redakce@minerva-is.eu;
marketing@minerva-is.eu
www.minerva-is.eu

Magazín o informačních technologiích a výrobních podnicích

Vedoucí týmu vydání: Alena Pribišová
Tým vydání: Alena Pribišová a Martina Suchá
Jazyková korektura: Jana Hanáková
Grafický vzhled: Minimax s.r.o.
Registrace u MK: MK ČR E 18772
Autorkou nepodepsaných článků je Alena Pribišová