

4 | 2010

zaostřeno na průmysl



téma: Kam až APS nemůže

Michael Hégr, produktový manažer,
Minerva Česká republika, a.s.

Systém pokročilého plánování (APS) v prostředí s omezenou kapacitou umožňuje zjednodušit, zlepšit a řádově zrychlit činnosti v oblasti plánování. Tento systém pomáhá provádět životně důležitý akt vyvažování, kdy porovnáváte kapacitu vašeho procesu s požadavky vašich zákazníků. Dosažení správné vyváženosti je pro ziskovou činnost v dnešním ekonomickém prostředí.

úvodník / editorial

Vážení čtenáři,

v posledním čtvrtletí roku vám přinášíme opět zkušenosti, názory i tipy na zlepšení procesů ve vašem podnikání. Stěžejní část vydání se točí kolem výrobních procesů, plánování výroby a vlivu informačního systému na konkurenceschopnost firmy. V produktových novinách vám představujeme nástroj na řízení projektů. Na své si přijdou i finanční ředitelé a hlavní účetní v článku o globálních standardech IFRS (International Financial Reporting Standards), který přinášíme v angličtině a najdete jej v pravidelné rubrice Ze stránek QAD.com. Předkládáme význam reportovacích standardů obecně a jejich globální přijetí. V následujícím čísle se budeme věnovat dopadu IFRS na podnikový software, významu na nadnárodní výrobní společnosti a budoucnosti IFRS. Ve druhé polovině časopisu najdete případovou studii, tentokrát z obchodně-výrobní společnosti Colorlak a číslo uzavíráme anketami. Oslovili jsme zástupce výrobních podniků, kteří se s námi podělili o své zkušenosti z čerpání dotací ze strukturálních fondů EU. Odpověděli jsme na dotazy dodavatelů automobilových součástek týkající se nové verze standardu MMOG/LE V3.

Přeji vám příjemné a užitečné čtení se čtvrtým číslem Zaostřeno na průmysl.



V každém okamžiku potřebujete vědět, co se děje nyní i jaké dopady bude mít vaše rozhodnutí v budoucnosti. Řešení pro pokročilé plánování a rozvrhování vám tuto informaci poskytne. Pomůže vám předvídat zatížení, ukázat dopad neočekávaných událostí na kapacitu a plánované dodávky. Poskytne vám nástroje k testování variant před přijetím klíčových rozhodnutí. APS systém nejen, že zlepší efektivnost procesu plánování, ale přiměje firmu zavést disciplínu v procesech souvisejících s pokročilým plánováním. Jedná se především o procesy - včasné a přesné odhlašování provedených prací/operací, příjem na sklad materiálů, evidence kooperací, aktuální termíny dodání materiálů a poruchy strojů.

Lze systémem APS nahradit určitou funkcionalitu ERP systému?

Ne vždy má zavedení systému pokročilého plánování smysl. Z principu fungování APS je důležité, aby firma byla pro zavedení připravena a kladla důraz na zefektivnění podnikových procesů. Především to znamená, že firma má dobře zavedený a fungující ERP systém, který je správně naimplementován, používán a je tudíž schopen poskytnout potřebná data pro systém pokročilého plánování. A to včas a v potřebné kvalitě.

Jakýkoliv APS systém však nenapraví nesprávné a nekvalitní zavedení ERP systému ani nenahradí jeho funkcionalitu. Výrobní společnost, která hodlá

nadstavbový plánovací systém pořídit, by si měla uvědomit, že v tomto případě by šlo o zbytečnou investici, která očekávaný benefit nepřinese. Při kvalitním zavedení APS s propojením na ERP systém je přínosů hned několik a návratnost investice je otázka pár měsíců.

Před rozhodnutím zda zavést APS, by vždy měla předcházet podrobná analýza, kdy je část kvality datové struktury (data jsou nutná pro plánování v jakémkoliv APS) velice důležitá. Jedná se především o následující data:

>> pokračování na straně 2



stalo se | stane se...

5. září 2010

partnerství konference **IT systémy pro strojírenství** v rámci Invox Forum při 52. mezinárodním strojírenském veletrhu, BVV, Brno Minerva Česká republika představila na odborné konferenci systém pro zdokonalené plánování (APS) Preactor, který zavedla u více než desítky výrobních firem v ČR a SR. V prezentaci uvedla příklady nasazení a přínosy v praxi.

16. - 17. září 2010

Minerva ČR generální partner mezinárodní konference **Svět informačních systémů**. Místo konání hotel Voroněž, Brno

20. října 2010

partnerství konference **Očekávaný vývoj automobilového průmyslu v ČR a střední Evropě**, hotel Holiday Inn, Brno

26. října 2010

vystoupení předsedy představenstva Minervy ČR Petra Koptíka na konferenci firmy Galeos **START 2010**, Michnův palác, Praha

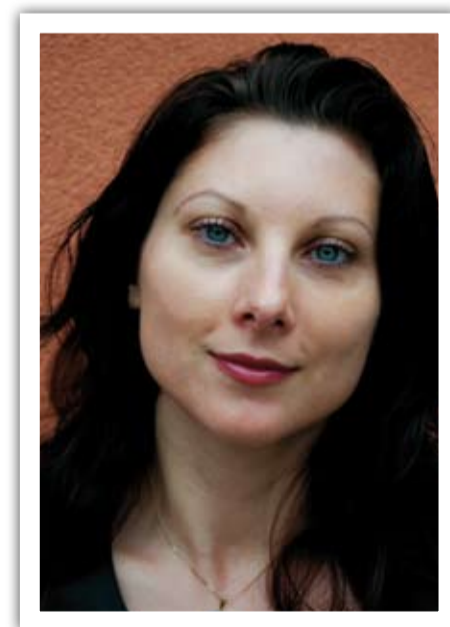
4.- 5. listopadu 2010

školení MMOG/LE V3, hotel City Apart, Brno

11.-12. listopadu 2010

školení MMOG/LE V3, kancelář Minervy ČR, Praha

Sledujte průběžně informace na www.minerva-is.eu



Alena Pribišová, Marketing Manager
Minerva ČR, a.s.



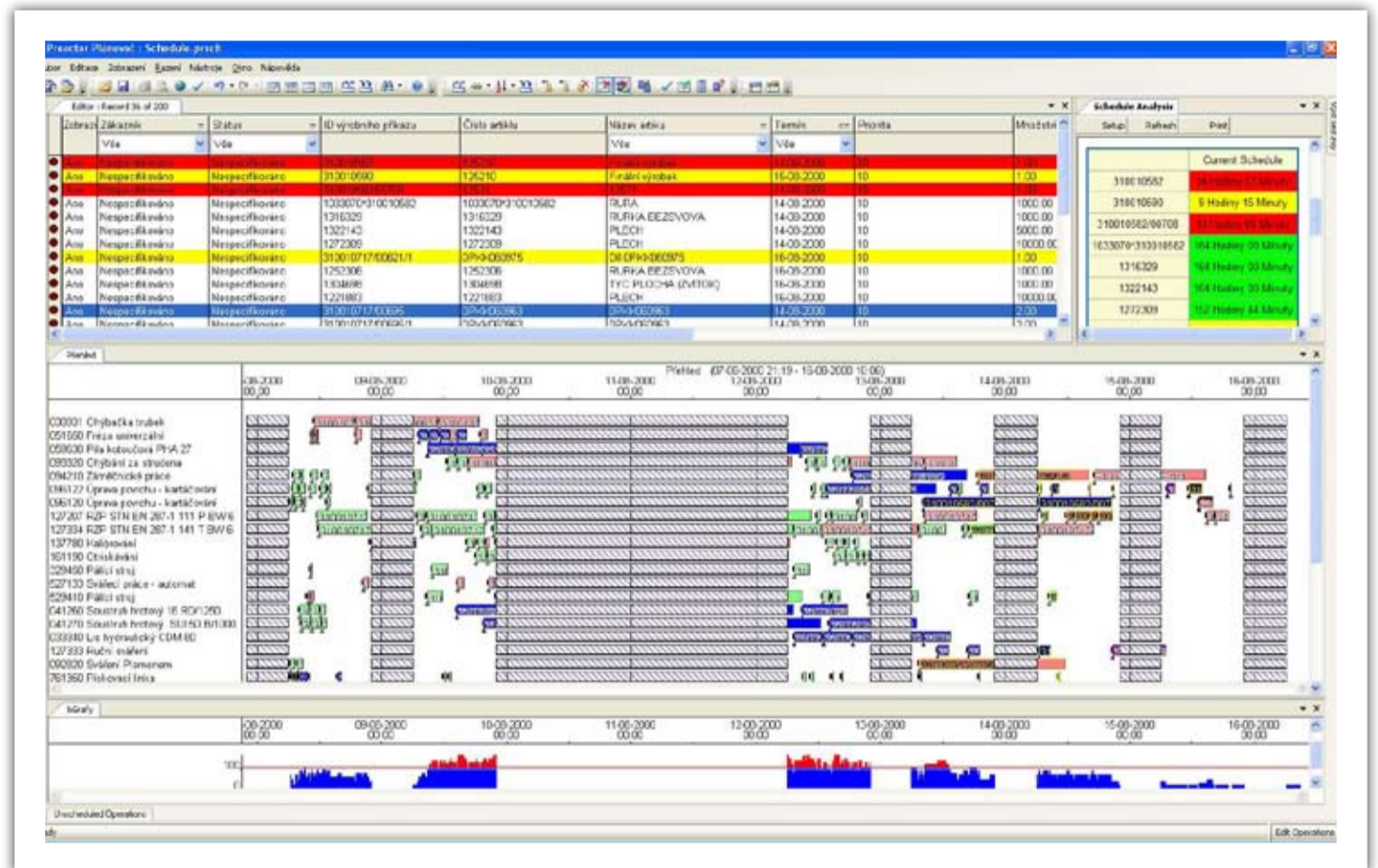
Minerva ČR je počtvrté partnerem odborné konference Očekávaný vývoj automobilového průmyslu v ČR a střední Evropě
Minerva ČR po čtyři roky partnersky podporuje oborovou konferenci „Očekávaný vývoj automobilového průmyslu v ČR a střední Evropě“. Konference se svým obsahem zaměřuje na témata konkurenceschopnosti a perspektivy automobilového průmyslu, zvyšování produktivity v automobilovém průmyslu, trendy a vývoj na trhu automobilů v USA, Asii a Evropě, včetně spolupráce výrobců, dodavatelů a dalších společností působících v odvětví.

Minerva Česká republika vyhláší školení nové verze standardu automobilového průmyslu MMOG/LE V3 pro dodavatele
Minerva ČR vyhláší podzimní školení nové verze standardu MMOG/LE V3. Aktuálně jsme stanovili pro dodavatele dva termíny a místa. První školení proběhne ve dnech 4. a 5. listopadu 2010 v prostorách hotelu City Apart v Brně a druhé školení proběhne ve dnech 11. a 12. listopadu v kanceláři společnosti Minerva ČR v Praze. Minerva ČR je členem automobilového sdružení Odette ČR a je tímto sdružením autorizovaná pro školení a služby související s MMOG/LE.

Lyže ze Sportenu budou vyráběny za podpory komplexního ERP systému QAD
Minerva Česká republika oznamuje podepsání smlouvy na dodávku ERP systému s rozšířenými aplikacemi českému výrobcí Sporten se sídlem v Novém Městě na Moravě, centru zimních sportů v ČR.

Na podpis smlouvy navázalo školení pro top management a klíčové uživatele, současně byla zahájena implementace systému společností Minerva ČR.

Minerva ČR s oborově zaměřeným ERP systémem QAD byla vybrána v náročném výrobním řízení, kterého se zúčastnili dodavatelé českých i zahraničních podnikových informačních systémů působících na českém ERP trhu. Vedení společnosti Sporten kladlo důraz především na propracovanou funkcionalitu systému v oblastech plánování, řízení výroby a prodeje. Nový systém QAD sjednotí veškerá data podniku a přinese na kvalitativně vyšší úroveň podporu řízení podniku a rozhodování ve všech klíčových oblastech. Aplikace část řešení obsahuje kromě modulů výroby, distribuce a finance např. modul pro řízení lidských zdrojů a zavedení čárových kódů ve výrobě. Do budoucna se systém rozšíří o B2B portál, který zlepší komunikaci se zákazníky. V rámci projektu Minerva ČR dodá potřebné hardwarové vybavení.



Obr. č. 1 Pracovní plocha

Data pracovního příkazu

- Zákazník – u zakázkové výroby
- Číslo pracovního příkazu
- Název artiklu/produktu
- Datum uvolnění – datum začátku
- Termín – datum ukončení
- Priorita
- Množství
- Odhlášené množství (rozpracovaná výroba)
- Číslo a název operace
- Zdroj – stroj, na kterém se operace vyrábí
- Čas seřízení, Čas výroby, Čas po operaci
- Kusovník (struktura výrobku)

Stroje

- Značení strojů
- Kalendář strojů

Atributy - vlastnost artiklu / operace pro kumulace

- Kumulace vstupního materiálu
- Kumulace barev
- Kumulace dle teplot

Materiál

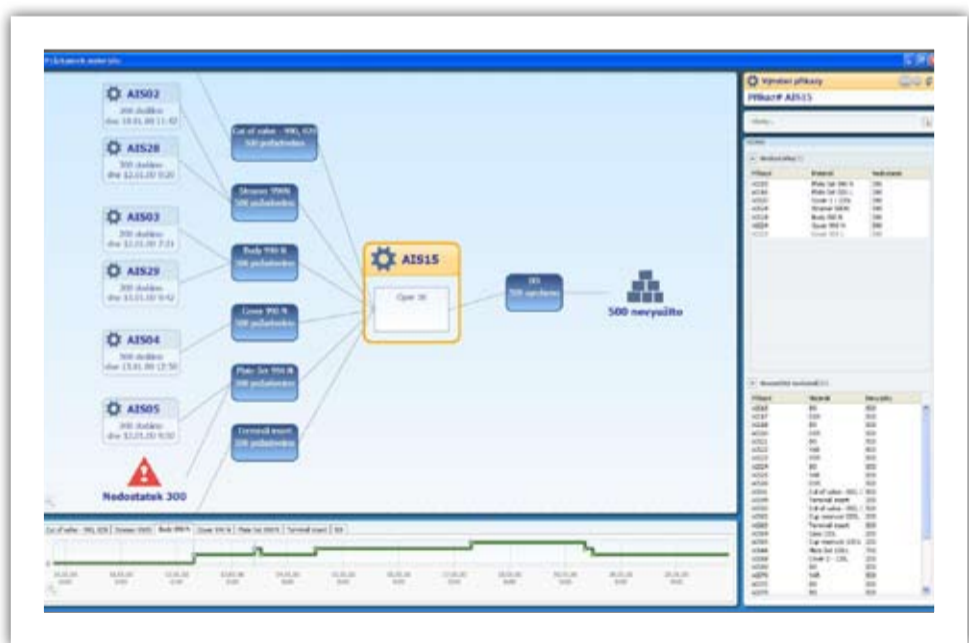
- Množství materiálu na skladě
- Množství materiálu na potvrzené nákupní objednávce

Proces plánování v APS

Bez použití plánovacích nástrojů APS je kapacitní plánování velice náročné, většinou plně zaměstnává personální obsazení oddělení plánování, a při jakékoliv změně (např. porucha stroje) je následně přeplánování pracné. Zavedením systému pokročilého plánování se situace rapidně změní. Časově náročné operace provede APS automaticky a hlavní úloha oddělení plánování spočívá v hledání možných scénářů, jak vyřešit zakázky, které APS identifikovalo jako termínově nerealizovatelné. Plánování začíná načtením pracovních příkazů z ERP systému, kdy se pomocí vybrané optimalizační meto-

dy (scénáře - Optimalizace dle priority, Minimalizace WIP, Paralelní plánování, Preferování sekvencí, Minimalizace seřizovacích časů, Zákaznické optimalizace atd.) provede automatické naplánování. Je vhodné, aby po tomto kroku byly kolizní pracovní příkazy pro přehlednost barevně označeny. V našem případě jsou pracovní příkazy, u kterých došlo k nesplnění termín-

konkrétní zakázku systémem s možností zobrazení, např. nedostatku materiálu pro výrobu daného pracovního příkazu. Zobrazuje i nevyužitý zásob materiálu, projektované množství v čase atd. Třídění všech informací se kterými APS pracuje (např. číslo artiklu, číslo PP, priorita, termín atd.) je samozřejmostí. Výhodou je, pokud je možno



Obr. č. 2 Průzkumník materiálu

du, tedy jsou ve skluzu označeny červeně (viz obr. č. 1). Žluté jsou označeny pracovní příkazy, které je nutno zpracovat v den naplánování, aby nedošlo ke zpoždění. Následně potřebuje plánovač informaci, co tyto barvy znamenají v hodinách (viz obr. č. 1. – analýza pracovních příkazů v pravém horním rohu), na kterých strojích potřebuje najít další kapacitu (např. navýšení standardního kalendáře, kooperací), jaký materiál/nákupní objednávku je třeba urychlit. Na základě těchto informací může provést kvalifikované rozhodnutí a úpravu plánu. Přínosným prvkem APS je tzv. Průzkumník materiálu (viz obr. č. 2), který umožňuje plánovači trasovat

pro tato data dynamicky měnit barevné zobrazení v grafickém módu plánu a dynamicky měnit texty u grafického zobrazení pracovních příkazů, podle momentální potřeby plánovače.

Přínosy po zavedení APS Praector ve výrobních podnicích celosvětově

- až 15% zvýšení produktivity
- až 40% snížení zásob
- až 50% snížení rozpracovanosti
- až 60% zlepšení plnění dodávek



téma: Jak informační systém může podpořit konkurenceschopnost firmy?

Konkurenceschopnost je výsledkem úspěšného řízení organizace v podmínkách konkrétního tržního segmentu a v interakci s aktivitami konkurence, s níž o tento segment soupeříme. Proto také v některých oblastech může být firma úspěšná a v jiných nikoliv. Chceme-li si odpovědět na otázku, jak nám může být při zvyšování konkurenceschopnosti nápomocen informační systém, pak se musíme podívat na jeho fungování prostřednictvím Porterova modelu konkurenčních sil, a to pro každou podnikatelskou oblast zvlášť.

Několik slov ke konkurenčním strategiím

Většina organizací nabízí více produktů či služeb pro různé trhy. Těžko pak mohou uplatňovat stejnou strategii v každé oblasti svého podnikání. Proto zavádí tzv. strategické obchodní jednotky (SBU – Strategic Business Units). Ty jsou vymezeny cílovou skupinou zákazníků a jejich potřebami, které je třeba v rámci firmy uspokojovat.

SBU mají v podstatě oddělené strategické plánování a mohou uplatňovat vlastní strategie. Tyto strategie můžeme nazvat jako konkurenční, neboť jsou nástrojem pro zvyšování konkurenceschopnosti organizace. Ta pak podniká v jednotlivých oblastech trhu buď rozvíjením a diferenciací svého produktového portfolia, nebo snižováním nákladů, a to buď na širokém, nebo úzkém segmentu.

Mezi těmito dvěma protichůdnými strategiemi existuje celá řada kombinací, které v podstatě odrážejí vztah mezi relativní úrovní diferenciací a náklady na produkci. Vytváření kombinovaných konkurenčních strategií se ale potýká s problémem odlišného důrazu na klíčové konkurenční faktory, jimiž jsou: náklady, kvalita, inovace, výkonnost a flexibilita. To je ale již jiná, poměrně složitá problémová oblast, které by se měla každá organizace věnovat v rámci své strategické analýzy.

Důležité předpoklady

Stanovení konkurenčních strategií předpokládá, že jsme již zvážili všechny možné hrozby, které by mohly ovlivnit činnost jednotlivých SBU. Chceme-li, aby nám byl informační systém v podnikání co nejvíce nápomocen, pak strategické plánování jednotlivých SBU musí být plně provázáno s naší informační strategií. Při jakémkoliv důležité změně ve strategii některé z SBU, musíme být schopni navrhnout opatření v oblasti IS/ICT, které tuto změnu promítnou do koncepčního plánu rozvoje informačního systému.

Informační systém zavádíme pro firmu jako celek, takže si uvědomujeme, jak je důležitá jeho schopnost integrovat data přes celý podnik, poskytovat jednotnou verzi pravdy na všech výstupech a efektivně obsluhovat podnikové procesy včetně manažerského rozhodování.

Otevřenost, flexibilita a vypělost

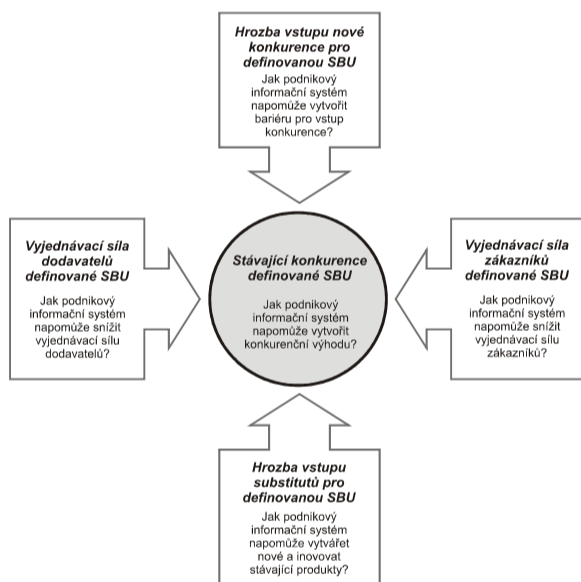
Informační systém by měl vykazovat i takové vlastnosti, které by umožnily co nejpružnější přizpůsobení se operativním požadavkům jednotlivých SBU. K těmto vlastnostem patří:

1. Flexibilita – schopnost parametrizovat či zakázkově upravit funkcionalitu dle potřeb uživatelů dané SBU.
2. Otevřenost – schopnost integrace a komunikace systému s novými aplikacemi či technologiemi, které si vyžádá změna v konkurenční strategii nebo některá ze silicích hrozeb (např. rostoucí vyjednávací síla zákazníků).
3. Technologická a funkční vypělost celého řešení. Má-li být však informační systém prospěšný při zvyšování konkurenceschopnosti, pak si musíme odpovědět na pět základních otázek uvedených v Porterově modelu (viz obrázek).

Jak vytvářet bariéry pro vstup nové konkurence

Hrozí-li vstup nové konkurence na trh, znamená to, že pravděpodobně převáží nabídka produktů a služeb nad poptávkou. V této situaci může být podnikový informační systém nápomocen při zlepšování řízení dodavatelského řetězce a zabránění vstupu konkurence do dané podnikatelské sítě. Minimálním opatřením může být zavedení systému řízení zásob dodavatelem (VMI – Vendor Managed Inventory) nebo plynulého zásobování (CRP – Continuous Replenishment Planning), nejpokročilejší formou spolupráce pak představuje přechod na společné plánování celého řetězce (CPFR – Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment).

SBU se zakázkovou výrobou může např. zvyšovat bariéru pro vstup nové konkurence zlepšováním své dodavatelské spolehlivosti. K tomu jí může dobře posloužit nasazení funkcionality podporující pokročilé plánování a rozvrhování výroby (APS – Advanced Planning and Scheduling), resp. využití teorie omezení (TOC – Theory of Constraints). Zvýšení průtoku zakázky umožní nejen zkrátit termíny



dodávek, ale také zvýšit obrátku a tím lépe využít kapacit organizace a řídit kritické zakázky klíčových klientů.

Jiná SBU podnikající s rozsáhlou sítí poboček a prodejen bude při převisu nabídky potřebovat výrazně zlepšit řízení vztahů se zákazníky i komunikaci uvnitř společnosti. K tomu může využít CRM funkcionalitu a portálového řešení. Efektivnějším řízením vícekanalové komunikace lze dosáhnout výrazné úspory nákladů na zpracování obchodních případů, zlepšit nabídku pro zákazníky a uplatnit techniky pro maximální vytěžení tržního segmentu (cross-selling, up-selling).

Jak snižovat vyjednávací sílu zákazníků a dodavatelů

Některé SBU se mohou potýkat s problémem příliš velké vyjednávací síly zákazníků, např. obsluhují-li průmyslový nebo obchodní segment, v němž díky akvizicím narůstá monopolizace. SBU pak hrozí tlak na snižování zisku či přímo ohrožuje podstatu její existence, pokud zároveň na trhu působí tvrdá konkurence. Informační systém pak může být nápomocen při analýze nákladovosti vlastní produkce a kupního chování zákazníka a při optimalizaci procesu prodejní logistiky. Může rovněž pomoci při hledání nových zákazníků, nových trhů a při řízení

inovací s cílem nabídnout nové produkty a služby. SBU se může dostat i do situace, kdy se na trhu snižuje počet vstupních zdrojů. Informační systém pak lze využít k podobným činnostem jako v předchozím případě – k analýze nákladů produkce, prodejního chování dodavatele, optimalizaci nákupní logistiky, vyhledávání nových dodavatelů (zdrojů) a plánování změny produktového portfolia.

Jak eliminovat hrozbu substitutů

Ohrožují-li danou SBU substituty, pak to pro nás znamená zvažovat konkurenční strategii nízkých nákladů. Vhodnou cestou přitom nemusí být jen snižování nákladů produkce, ale přímo snižování její kvality na úroveň, za níž jsou zákazníci ochotni platit. Typickým příkladem je uplatňování strategie cenové diskriminace.

V případě hrozcících substitutů je klíčová práce se zákazníky. Informační systém může být nápomocen zejména v oblasti průzkumu trhu, při zjišťování preferencí zákazníků.

Chceme-li posilovat loajalitu zákazníků a zvyšovat ziskovost společnosti, pak se samozřejmě neobejdeme bez kvalitní ověřitelné segmentace. Analýzy jednotlivých zákaznických segmentů, využitelnosti produktů a služeb, spokojenosti a návratnosti investic nám umožní učinit změnu konkurenční strategie a zavedení operativních opatření, která nakonec zásadně ovlivní výsledky podnikání SBU.

Jak se vypořádat se stávající konkurencí

Jsou-li významnou hrozbou pro SBU stávající konkurenti a jejich síla neustále roste, pak celý obsluhovaný tržní segment inklinuje ke snižování nákladů produkce a zkvalitňování služeb. Pokud je konkurenční strategie orientována na snižování nákladů, pak jí informační systém může podpořit analytickou činností kupního chování zákazníků, aplikací controllingových nástrojů resp. ucelených manažerských metod řízení, jako je např. ABC (Activity Based Costing).

Pokud se např. jedná o společnost s opakovanou výrobou na sklad a jejím cílem je kromě snižování nákladů také zvyšovat obrátovost produkce, pak informační systém může pomoci při zvyšování průtoku produktu firmou. Funkcionalita podporující opakovanou výrobu na sklad umožní vytvořit výrobní plány. Pomocí algoritmů MRP II (tlačná metoda) se nejprve vytvoří plány dodavatelského, a případně vyměří okruhy dílenského řízení (fungující na principu tažné metody Kanban). Ve výrobním procesu pak lze aplikovat vyhledávání a eliminaci úzkých míst (kombinovaná metoda Theory of Constraints), a dodávat zboží zákazníkům hned, jak je jeho výroba ukončena. Objednávkový cyklus zákazníků pak může informační systém při správném nastavení procesů řídit na principu tažné metody Just-in-Time.

Uvedený výčet možností je třeba brát jen jako stručnou, zjednodušenou ukázkou. Při hlubší analýze na konkrétním příkladu se pak využije Porterova modelu projeví jako velmi cenné, zvláště pak aplikuje-li se diferencovaně podle podnikání organizace a v návaznosti na ostatní metody strategické analýzy. Zmíněné příklady také ukazují, nakolik ztrácejí ve svém podnikání společnosti, které vybírají informační systém intuitivně, namísto předem propracované analýzy a promyšleného postupu.



Přečteno jinde

PRŮMYSLOVÉ CENY ZRYCHLILY RŮST NA 2,4 PROCENTA

Výrobní ceny v průmyslu v září zrychlily tempo růstu meziročně na 2,4 procenta po srpnovém růstu o 1,8 procenta. Oproti srpnu vzrostly o 0,3 procenta, zatímco v osmém měsíci klesly o 0,4 procenta. Ceny zemědělských výrobců podle Českého statistického úřadu v září meziročně stouply o 16,4 procenta, oproti srpnu byly vyšší o 3,5 procenta. Ceny stavebních prací byly v září meziročně nižší o 0,2 procenta a ceny tržních služeb o 0,8 procenta. Oproti srpnu se ceny stavebních prací nezměnily a ceny tržních služeb vzrostly o 1,2 procenta.

[ČTK]

PŘÍLIV INVESTIC DO ČESKA SE V POLOLETÍ ZDOVJNÁSOBIL

Příliv přímých zahraničních investic do Česka se v pololetí meziročně zhruba zdvojnásobil na 80,2 miliardy korun. Za celý rok 2009 příliv PZI klesl o více než polovinu na 52,2 miliardy Kč. Hlavní podíl na letošních investicích mají reinvestované zisky a investice do ostatního kapitálu. Naproti tomu investice do základního kapitálu firem jsou nízké. Celkový objem PZI plynoucích z Česka do zahraničí se v pololetí snížil na 17,2 miliardy korun z 35 miliard korun ve stejném období loňského roku.

[ČTK]

SLOVENSKO POKRAČUJE V SVIŽNOM RASTE

Priemysel aj zahraničný obchod v auguste ďalej rástli. Index priemyselnej produkcie si podľa Štatistického úradu SR medziročne polepšil o viac ako 16 percent. Vývozy z krajiny sa oproti minulému roku v bežných cenách zvýšili až o 20 percent. Slovenská ekonomika tak napriek obavám zo spomalenia v treťom štvrťroku pokračuje v svižnom raste. Ani priemysel ani vývozy však stále nedosahujú úroveň z prvého polroka 2008. Priemyselnej výrobe pomohlo v auguste hlavne strojárstvo, ktoré si zapísalo až 61-percentný medziročný rast výroby. Silné prírastky reportujú aj farmaceutický a automobilový priemysel. Po sezónnom očistení dosiahla priemyselná produkcia svoje dno v januári 2009. Odvtedy rastie viac ako 15-percentným ročným tempom. Zamestnanosť v priemysle sa v auguste zvýšila na tohtoročné maximum 480-tisíc osôb. Vývozy zo SR si polepšili o pätinu.

[Trend]

PRODEJE SE DRŽÍ, ŠKODA POSILUJE

Automobilový trh v Česku se po nadějném začátku letošního roku propadl do stagnace. V součtu nových osobních a lehkých užitkových aut vzrostl za první tři čtvrtletí meziročně jen o 491 kusů (respektive 0,4 procenta) na 134 068 vozidel. Jak vyplývá ze statistik Svazu dovozců automobilů, z mírného oživení vytěžila nejvíce domácí značka Škoda. Ta totiž do konce letošního září prodala meziročně o 4712 aut více než loni. Nejprodávanějším modelem byla v Česku Škoda Octavia, druhá příčka patří Fabii. Na třetí místo se sice prodala na Slovensku vyráběná Kia Cee'd, ale čtvrté a páté drží opět škodovky, a to modely Superb a Yeti. Mezi deseti nejúspěšnějšími modely na trhu chybí ze škodovek jen Roomster.

[Ekonom.cz]



ze stránek QAD.com: Helping Global Manufacturing Companies comply with IFRS

The global financial world is facing many challenges, not only because of the difficult economic times, but also because new regulatory challenges keep emerging. One of these regulatory challenges is the increased global adoption of IFRS (International Financial Reporting Standards).

More than 100 countries around the world, including all of Europe, require or permit IFRS reporting. Approximately 85 of those countries require IFRS reporting for all domestic, listed companies. Current IFRS initiatives are active in countries such as United States, Canada, Australia and Japan.

The movement toward IFRS is inexorable, and it is important to recognize that the initiative involves multiple corporate functions, not solely finance. IFRS is not primarily an exercise in reshuffling the chart of accounts. Nor is it principally a technical accounting and financial reporting matter. The introduction of IFRS involves a broad range of actions: addressing concerns around tax, valuation, treasury, legal, people, technology, and communications.

One has to recognize that IFRS is mostly about how a company complies and presents figures. IFRS is not about how enterprise software works.

However, software can help to make compliance with IFRS easier and QAD Enterprise Applications are in an excellent position to help with the adoption of IFRS.

What is IFRS?

International Financial Reporting Standards (IFRS) are standards adopted by the International Accounting Standards Board (IASB).

The goal of the IASB is to provide the world's integrating capital markets with a common language for financial reporting. As an independent standard-setting board the IASB is appointed and overseen by a geographically and professionally diverse group of Trustees (IASB Foundation) who are accountable to the public interest.

The primary objective of the IFRS initiative is to remove barriers to cross-border trading that stemmed from non-comparable financial information.

The common accounting of economic transactions and subsequent reporting standards provides internationally comparable financial and non-financial information on which to base sound investment decisions.

Many of the standards forming part of IFRS are known by the older name of International Accounting Standards (IAS). IAS were issued between 1973 and 2001 by the board of the International Accounting Standards Committee (IASC). In April 2001 the IASB adopted all IAS and continued their development, calling the new standards IFRS.

IFRSs are considered a "principles based" set of standards in that they establish broad rules as well as dictating specific treatments. The IASB has created the following standards and interpretations:

- International Financial Reporting Standards (IFRS) - standards issued after 2001
- International Accounting Standards (IAS) - standards issued before 2001
- Interpretations originated from the International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) - issued after 2001
- Standing Interpretations Committee (SIC) - issued before 2001

Next to these Standards, there is also a "Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements" which describes some of the principles underlying IFRS.

The framework states that the objective of financial statements is to provide information about the financial position, performance and changes in the financial position of an entity that is useful to a wide range of users in making economic decisions, and to provide the current financial status of the entity to its shareholders and public in general.

The underlying assumptions used in IFRS are:

- Fair value measurements – assets should be valued at the price at which they could be currently sold, rather than on a valuation technique

- Accrual basis - the effect of transactions and other events are recognized when they occur, not as cash is received or paid

• Going concern - the financial statements are prepared on the basis that an entity will continue in operation for the foreseeable future IFRS standards are meant to support financial statements having the following principles: understandability, relevance, reliability and comparability.

This last characteristic (comparability) of is certainly one of the major driving factors for global adoption of the standards: The primary objective of the IFRS initiative is to remove barriers to cross-border trading that stemmed from non-comparable financial information.

Companies with global operations or properties usually grapple with numerous statutory reporting requirements under different accounting standards in each country. Adoption of IFRS standards will not only allow gaining significant benefits internally – by creating a common comparable platform for management reporting. It will also allow comparing in a uniform way against global competitors and/or similar market players that report according to the same standards. Aligning with the global reporting standard will make it easier to bring a company to the attention of international investors and might even open up new sources of capital.

International adoption of IFRS

More than 100 countries around the world, including all of Europe, require or permit IFRS reporting. Approximately 85 of those countries require IFRS reporting for all domestic, listed companies. Current IFRS initiatives are active in countries such as United States, Canada, India, Korea and Japan.

Due to the recent prevalence of corporate failures on a global basis and international investors' need for a one-world view of an enterprise, as well as the desire to maintain only one international accounting and disclosure standard, many other countries have followed suit and have adopted or are considering adopting IFRS in one form or another.

The importance of comparability and reliability of financial information has only increased in the recent time of financial crisis, lack of trust and economic

decline. As a result of this the importance and adoption rate of IFRS is expected to further increase.

One of the latest countries moving to IFRS adoption is the United States. In August 2008, the SEC announced a timetable that would allow some companies to report under IFRS as soon as 2010 and require it of large accelerated filers by 2014.

Contrary to what is often believed IFRS is not a European initiative. The roots of IFRS

(International Financial Reporting Standards) go back to 1973 when the International Accounting Standards Committee (later replaced by the IASB) was founded as a result of an agreement between accountancy bodies in the following countries:

- United States of America (American Institute of Certified Public Accountants (AICPA))
- Canada (Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA))
- Australia (Institute of Chartered Accountants in Australia (ICAA) and the CPA Australia (formerly known as Australian Society of Certified Practising Accountants (ASCPA))
- France (Ordre des Experts Comptable et des Comptables Agrées (Order of Accounting Experts and Qualified Accountants))
- Germany (Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) (Institute of Auditors in Germany) and the Wirtschaftsprüferkammer (WPK) (Chamber of Auditors))
- Japan Nihon Kouninkaikeishi Kyokai (Japanese Institute of Certified Public Accountants, JICPA))
- Mexico (Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) (Mexican Institute of Public Accountants)) (removed from the board in 1987 due to non-payment of dues; resumed in 1995).
- the Netherlands (Nederlands Instituut van Registeraccountants (NIVRA) (Netherlands Institute of Registered Auditors))
- the United Kingdom and Ireland (Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS), Institute of Chartered Accountants in Ireland (ICAI), Association of Certified Accountants, Institute of Cost and Management Accountants, and the Institute of Municipal Treasurers and Accountants).

...to be continued



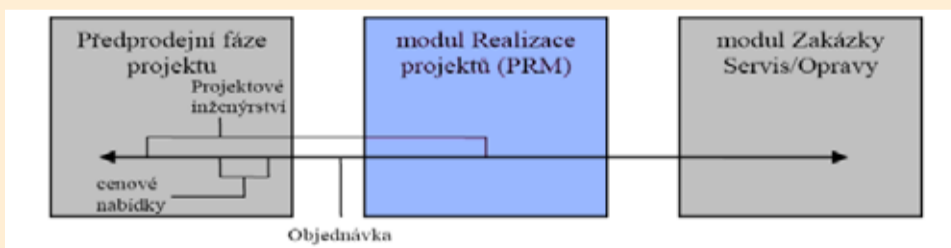
Produktové novinky

Aktuální produktový tip pro vás vybral specialista v oblasti řízení projektů v průmyslových podnicích.

Řízení rozsáhlých projektů ve výrobním prostředí

Petr Novotný, konzultant

Neustále rostoucí konkurence na trzích vede podniky k tomu, aby se zaměřovaly i na poskytování komplexních řešení spíše než na pouhé prodávání výrobků. Takové komplexní řešení kombinuje výroby a služby do jediného uceleného celku, je realizováno v jednotlivých etapách. Řešení je ušito na míru požadavkům zákazníka. Poskytovatelé zmíněných řešení vyrábí výrobky, jejichž zavedení a montáž představuje komplexní řadu činností a právě oni



Obrázek 1.1 Ilustruje pozici projektového řízení v prodejním cyklu

potřebují mít možnost tyto činnosti plánovat, zaznamenávat potřeby služeb, materiálu, montáží potřebných pro dokončení řešení nebo projektů.

Modul projektového řízení QAD PRM nabízí řešení, které zabezpečí podniku řídit rozsáhlé projekty představující spotřebu práce, výrobků, materiálu a výdajů. Projekt je definován jako posloupnost úkolů, které jsou dodávány zákazníkovi průběžně.

Mezi hlavní funkcionality modulu projektového řízení spadá

- definice multiúrovňové struktury projektu
- vytvoření rozpočtu na základě plánovaných

nákladů projektu

- vytvoření fakturačních rozvrhů pro potřeby průběžné a flexibilní fakturace
- vytváření dílčích pracovních úkonů, které jsou kombinací multiúrovňové struktury projektu
- řízení skladu projektu přes vystavování projektových nákupních objednávek a projektových materiálových objednávek
- hlášení práce, spotřeby materiálu, spotřeby výdajů použitých pro projekt, následné srovnání plánovaných a skutečných nákladů

Modul QAD PRM pokrývá potřeby všech fází životního cyklu projektu. Od jeho přípravy přes realizaci, fakturaci až po vyhodnocení projektu.

Modul QAD PRM pokrývá potřeby všech fází životního cyklu projektu. Od jeho přípravy přes realizaci, fakturaci až po vyhodnocení projektu.

Projekty jsou navrhovány v průběhu konstrukční nebo plánovací fáze. Projekt je nadefinován hierarchicky, kde je definice zahájena relevantními informacemi k celému projektu. Typicky se jedná o adresu obchodního partnera, dobu trvání projektu, manažera projektu, měnu a další informace, které mají vazbu na celý projekt.

Definice projektu

Každý projekt se skládá z dílčích projektů – tzv. podprojektů, které určují specifické celky. Jednotlivé určující celky projektu jsou navrženy s ohledem na potřeby konkrétního projektu. Například u dotačních projektů, které trvají více let je výhodné využít podprojekty jako jednotlivé roky trvání projektu. To zabezpečí detailní sledování skutečných nákladů dle jednotlivých let stejně jako plánování nákladů



Případová studie: Domény v QAD zpřehlednily a usnadnily správu firem ve skupině Colorlak



O SPOLEČNOSTI

Společnost Colorlak sídlí ve Starém Městě, kde se nachází i její výrobní areál. Založena byla již v roce 1925 a postupně se rozrostla do skupiny firem s celkem asi 400 zaměstnanci. Skupinu Colorlak tvoří vedle mateřské a.s. Colorlak další výrobně-obchodní společnost Ekolak se sídlem v Bilovicích, pražská společnost Panter Color zaměřující se na velkoobchod s nátěrovými hmotami, síť maloprodejen AAA barvy a slovenská dceřiná společnost Colorlak SK, která společně se svými pobočkami působí jako velkoobchodní a maloobchodní distributor nátěrových hmot ve Slovenské republice. Colorlak působí jak na průmyslovém trhu nátěrových hmot, tak na trhu spotřebitelském. Zhruba pětina veškeré produkce je určena na export do zahraničí.

ROZTŘÍŠTĚNÁ INFRASTRUKTURA IMPULSEM KE ZMĚNĚ

V roce 2006 vedení společnosti rozhodlo o implementaci nového ERP systému ve všech firmách skupiny Colorlak s cílem zabezpečení podpory rozvoje a komplexního řízení společnosti do budoucna. Výběr systému a dodavatele byl zahájen několika referenčními návštěvami a studiem informačních zdrojů o řešeních dostupných na českém trhu. Následně bylo vytipováno 14 informačních systémů, jejichž dodavatelé vypracovali stručnou nabídku a tuto na úrovni IT prezentovali. Výběr byl uzavřen v roce 2007. „Jako vítěznou jsme vyhodnotili nabídku společnosti Minerva Česká republika s řešením QAD. Preferovali jsme světové ERP řešení podpořené kvalitními konzultanty dodavatele a řadou významných referencí.“ zhodnotil výsledky výběrového řízení Jan Rajmíc, vedoucí IT společnosti Colorlak.

PŘÍKLADY SPECIFIK V OBCHODNÍ ČINNOSTI

Minerva ČR vyvinula na zakázku řešení, které umožňuje rychlý prodej ve velkoskladech a maloprodejnách společnosti Panter, provázané se složitým procesem také funkcionálně upravené cenotvorby. Prodejce má k dispozici potřebné informace o prodávaném artiklu včetně výsledné ceny pro zákazníka, upozornění na případné prodejní

akce, použitý ceník a samozřejmě aktuálně dostupné množství k prodeji. Na zakázku byla vytvořena také funkcionalita související se specifiky prodeje výrobků velkoobchodům, které odebírají pouze produkty do určité doby expirace, řešící zmíněný požadavek i v plánování MRP II a v rezervacích prodávaných šarží výrobků. Nyní systém umí rezervovat nejnovější zboží a pro ostatní zákazníky používá metodu FIFO (First In First Out).



DOMÉNOVÉ USPOŘÁDÁNÍ – JEDEN Z HLAVNÍCH PŘÍNOSŮ

Při výběru systému QAD hrál velmi důležitou roli fakt, že je postaven na tzv. doménách. Doménové uspořádání jednotlivých firem tvořících skupinu Colorlak je totiž velmi výhodné pro jejich řízení v informačním systému. Každou firmu lze řídit zvlášť, stejně jako lze na celou skupinu firem nahlížet přes jednotnou datovou základnu a sledovat jedním pohledem např. statistiky prodeje výrobků od výrobního závodu přes dceřině firmy. Doménové řešení našlo uplatnění mimo jiné při řízení pohledávek, kdy umožňuje kontrolovat zákazníky, zda nedluží v některé z firem skupiny Colorlak.

KVALITA SYSTÉMU JAKO ZDROJ PŘÍNOSŮ IMPLEMENTACE

Úspěšné nasazení systému bylo podmíněno dobrým zmapováním a navržení procesů v oblasti

výroby a logistiky, jež společnost Minerva ČR provedla při úvodní studii. Provedení těchto činností vedlo k optimalizaci výrobního a logistického toku a zároveň i k finanční úspoře. QAD pomohl ve společnosti zmapovat a vytvořit průchod zakázkou, a to do nejmenšího detailu. Systém QAD dnes obsluhuje kromě plánování a řízení výroby, EDI a čárových kódů také skladové hospodářství, nákup, prodej, ekonomiku a účetnictví. Systém pro personalistiku a mzdy dodala Minerva ČR v rámci celkového řešení a dodávky.

Ekonomický ředitel společnosti Colorlak Jiří Hróz vyzdvihl následující přínosy systému nejen z ekonomického pohledu: „Pro řešení QAD jsme se rozhodli po důkladném výběrovém řízení. Skupině společností naší velikosti a struktury nejlépe vyhovoval svými možnostmi i cenou. Sjednocením datové základny mateřské společnosti a jejich dvou největších dceřiných firem se vytvořil základ pro vzájemnou koordinaci a řízení procesů plánování, výroby a prodeje celé skupiny. Sjednocení účtových osnov a konsolidace účetních závěrek, stejně jako jednotný controlling, jsou přínosem pro získávání správných informací o ekonomickém vývoji ve skupině. Každá z firem je jedinečnou účetní jednotkou, ale současně je možno v reálném čase získat informace o výnosech a nákladech nebo o zásobách, pohledávkách a závazcích všech členů skupiny. To významně zrychluje tok informací, šetří náš čas, podporuje řízení cashflow i úsporu nákladů celé skupiny“.

Nejdůležitější přínosy zavedení nového informačního systému spočívají ve zkvalitnění úrovně a zvýšení dostupnosti podnikových dat. V rámci firem skupiny Colorlak se podařilo zásadním způsobem zkonsolidovat dosud roztříštěnou datovou základnu a dosáhnout jednotné verze skutečnosti na všech výstupech systému. Vytvoření jednotných číselníků, automatizace interních převodů apod. vytvořily prostor pro řízení a optimalizaci skladových zásob vlastní produkce a zboží ve skupině. Jednotnou evidenci s možností redistribuce zásob dosahuje společnost snížení nároků na cashflow. Druhá skupina přínosů, hmatatelných ihned po

spuštění ostrého provozu, souvisí úzce s vysokou kvalitou celkového řešení. Do této úrovně přínosů, již lze nazvat jako procesní, lze zařadit například:

Zavedení technologie využívání čárových kódů. Čárové kódy jsou používány k převodu materiálových komponent výroby z nákupních skladů na příruční sklady výrobních úseků. Podkladem pro realizaci převodu pomocí čtečky čárového kódu jsou vyskladňovací seznamy udávající potřebu komponent na zabezpečení výroby podle vystavených pracovních příkazů. Druhou oblastí masivního využití čárového kódu představuje proces odvodu výroby na expediční sklady.

Automatizace procesů řízení jakosti. Propojení naměřených výsledků výstupní technické kontroly s odvedenou šarží vyrobeného produktu. Až po vložení a vyhodnocení výsledků testů jakosti jsou tyto produkty automaticky odblokovány systémem k dalšímu použití (prodej, zpracování). Celkové zlepšení řízení kvality bylo významně ovlivněno provázáním procesů napříč celým hodnotovým řetězcem (nákup => výroba => prodej).

Operativní plánování výroby. Pro operativní plánování a řízení výroby je používán koncept MRP II. Na základě konkrétních zakázek a prognóz prodeje jsou každou noc vytvářeny výrobní plány jednotlivých výrobních úseků, jež jsou podkladem pro následné vystavování pracovních příkazů.

Interní a externí EDI. Významným prvkem nového řešení je možnost propojení všech společností skupiny prostřednictvím interní EDI komunikace, která umožňuje rychlé přenášání nejdůležitějších dokumentů mezi jednotlivými firmami ve skupině a zcela zásadně usnadňuje práci uživatelům systému QAD. Stále významnější úlohu sehraje též EDI komunikace s obchodními partnery.

Třetí oblast přínosů spadá do sféry plánování a controllingu, v níž dochází ke konsolidaci účetních a ekonomických informací určených jak k vytváření rychlých přehledů, tak k rozhodování při řízení jed-

pro jednotlivé roky, což je podmínkou pro získání dotace. Naopak pro komerční projekty je výhodné využít podprojekty pro jednotlivé funkční celky, např. při vývoji polní nemocnice by mohly být podprojekty definovány jako „Vývoj“, „Realizace“, „Předprodejní fáze“. U dotačních projektů je výhodné definovat projekt s ohledem na potřebnou dokumentaci, která je vyžadována poskytovatelem dotace – výrazně se usnadní režijní náklady spojené s reportingem. Z hlediska funkčního, podprojekty podporují oddělené plánování, fakturaci, tvorbu rozpočtů a reporting.

Struktura

Jakmile jsou nadefinovány dílčí projekty stanovujeme v PRM položky těmto nadřazeným úrovním. Položky lze definovat jako multi-úrovňový kusovník. Na úrovni položek projektů stanovujeme o jakou položku se jedná z pohledu zda se jedná o spotřebu materiálu, práce nebo spotřeby výdajů. Modul umožňuje precizní kategorizaci jednotlivých položek na základě např. fakturačního třídění, typu práce nebo servisní kategorie.

Díky provázání modulu PRM na obecné modu-

ly QAD lze do daného projektu např. načíst kusovník existujícího výrobku.

Realizace projektu

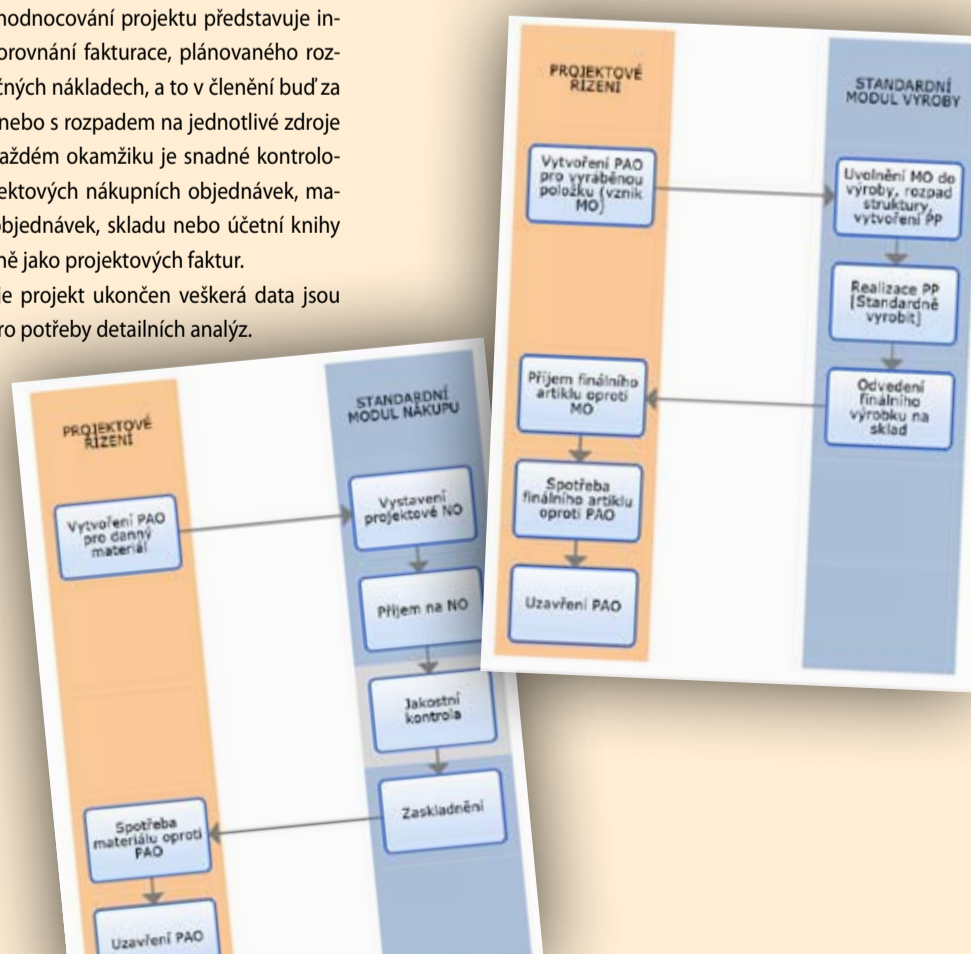
Jelikož jsou podprojekty definovány z hlediska potřeb projektantů, ne pokaždě respektují potřeby realizace projektu, neefektivnější cesty jak plánovat a vykonávat práci. Pro názornost, pokud budeme vybavovat místnosti polní nemocnice filtračními jednotkami, je lepší, aby byl vydán jeden pokyn pro instalaci všech pokojů, než více pokynů pro každý pokoj. Tedy z hlediska členění projektu je výhodné mít každý pokoj zvlášť, naproti tomu z hlediska realizace je žádoucí kumulovat činnosti dle potřeb realizace.

Aktivační příkazy projektu (PAO – Project Activity Orders) organizují více položek projektu do potřebného celku práce. Dle potřeb realizace lze stanovit, aby jeden aktivační příkaz odkazoval na jednu položku projektu, nebo na více položek. Definice projektu lze chápat jako definované zdroje a aktivační příkazy jsou způsob jakým budou zdroje spotřebovávány.

Vyhodnocení projektu

Průběžné vyhodnocování projektu představuje informace o porovnání fakturace, plánovaného rozpočtu, skutečných nákladech, a to v členění buď za celý projekt, nebo s rozpadem na jednotlivé zdroje projektu. V každém okamžiku je snadné kontrolovat stav projektových nákupních objednávek, materiálových objednávek, skladu nebo účetní knihy projektu stejně jako projektových faktur.

Jakmile je projekt ukončen veškerá data jsou připravena pro potřeby detailních analýz.





notlivých společností a skupiny jako celku. Poslední úroveň přínosů lze charakterizovat jako uživatelskou. Ve srovnání s původními informačními systémy firem skupiny Colorlak vykazuje nové QAD.NET prostředí vysoký uživatelský komfort po-

skytující nadstandardní možnosti ovládní systému včetně jeho spolupráce s aplikacemi MS Office. „Spokojenost uživatelů i celkové přínosy řešení úzce souvisí s přístupem konzultantů dodavatelé společnosti. Solidní přístup konzultantů Mi-

nervy ČR a jejich odbornost nám pomohly pružně vyřešit všechny problémy, které se během implementace vyskytly. Náš zevrubný, poměrně dlouhý a náročný výběr systému a partnera pro implementační projekt se nakonec ukázal jako správný. Jsem

přesvědčen, že společnost Colorlak z něj bude těžit i v následujících letech, kdy vedle neustálého zmodernizování základního podnikového informačního systému QAD plánujeme též intenzivní rozvoj jeho nadstavby,“ uzavírá své hodnocení Jan Rajmic.

ANKETA: Zeptali jsme se...

V současné době stát umožňuje společnostem čerpat dotace ze strukturálních fondů EU v různých oblastech podnikání. Zeptali jsme se zástupců výrobních podniků firmy, zda jako firma využili této možnosti a jak na ni nahlíží. Oslovili jsme pana generálního ředitele Martina Džuráka, SOLODOOR a.s. (MD), finančního ředitele Ing. Roberta Prajse (RP), JIHLAVAN airplanes, s.r.o. a generálního ředitele Vladimíra Poláška (VP), VITAR, s.r.o.

Čerpal Váš podnik, kde pracujete, dotace ze strukturálních fondů EU na vývoj, informační technologie, vzdělávání či jinou oblast?

RP: Jsme střední podnik vyrábějící malá motorová letadla, tak zvané Ultralights. Je to poměrně náročná výroba zaměřená na přesnost, kvalitu a především bezpečnost našich výrobků. Zároveň musí být celý proces vzhledem k ostré konkurenci efektivní, abychom obstáli v mezinárodní soutěži. Dnes si nikdo nekoupí i v této kategorii letadlo, které si dodělá doma sám a očekává zároveň přijatelnou cenu. K tomu potřebujeme mimo jiné i dobrý informační systém a kvalitní zaměstnance. Proto jsme s velkým zájmem uvítali možnost dotací ze strukturálních fondů EU, které jsou spojeny s pořízením nového informačního systému, který nutně potřebujeme. V rámci programu OPPI - ICT

v podnicích, III. výzvy jsme v současné době plni očekávání nad rozhodnutím o přidělení dotace na náš projekt „Zavedení a implementace nového informačního systému QAD“. Pro naše zaměstnance jsme zároveň zajistili v rámci programu „Vzdělávejte se!“ školení, kde jeden projekt máme již za sebou a druhý v současnosti probíhá. První projekt se týkal IT dovedností, které by měly podpořit právě rozběh nového podnikového informačního systému, druhý je zaměřen především na soft dovednosti pracovníků ve výrobě, jako je například komunikace a práce v týmu.

MD: Ano, náš podnik čerpal dotace na nový ERP systém, který výrazně zefektivnil řízení společnosti. Dále jsme čerpali dotace v programu poradenství, kdy předmětem byl rozsáhlý poradenský projekt týkající se zefektivnění všech podnikových procesů.

VP: Žádost o dotace jsme podali několik v různých výzvách. S čerpáním dotací máme celkově špatnou zkušenost. Podali jsme žádost o dotaci ve výzvě Lidské zdroje a zaměstnanost. Žádost nám zpracovala jedna pražská firma. Bohužel 74 bodů nám nestačilo na získání dotace. Přičemž jiná firma v Hradeckém kraji, které žádost zpracovala tatáž firma, získala 68 bodů a dotaci dostala. Údajně byl ve Zlínském kraji přetlak.

Ihned poté jsme požádali o dotaci ve výzvě Školení je šance, žádost zpracovala ona pražská firma jako satisfakci za minulý neúspěch a přestože jsme se o výsledku měli dozvědět do měsíce, až po 3/4 roce jsem dostali zamítnutí bez zdůvodnění. Ihned poté jsme zpracovali žádost v projektu Vzdělávejte se a žádali o dotaci prostřednictvím ÚP Zlín a ÚP Brno venkov. Žádost byla zpracovaná naprosto identicky, doloženy stejné podklady. ÚP Brno venkov nám žádost schválil a už se školíme, Zlín nám žádost zamítl, protože nespĺňujeme podmínky.

O dotaci v IT službách jsme žádali v roce 2009 II. Výzva ITC v podnicích. Žádost zpracovala firma NWT. Pro nadhodnocený rozpočet nám byla žádost zamítnuta. K tomuto rozpočtu nás tlačila poradenská společnost. Sami však ze stejného důvodu dotaci nedostali. V současné době máme zažádáno o dotaci na IT ve II. Výzvě, registrační žádost byla schválena, v těchto dnech bude podána plná žádost. Ani v programu na podporu marketingu v zahraničí jsme neuspěli. Žádost jsme si zpracovali sami, prošli celým martirem, dotace byla schválena, ale nikde jsme se nedozvěděli, jaké procento dotace na jednotlivé aktivity bude přiznáno. Vznikl nám tak malý nárok na čerpání, a proto jsme od projektu odstoupili.

Pokud ano, jak hodnotíte tuto iniciativu státu? Pokud ne, z jakého důvodu?

RP: Myslím, že je to dobrá věc pro každou rozvíjející se společnost a zároveň si myslím, že pro stát je to dobrá investice. Získáme oba. Majitel společnosti zvýší hodnotu firmy a samozřejmě díky novému informačnímu systému očekáváme propojení procesů a zrychlení průběhu zakázky firmou. Kratší, efektivnější zakázka znamená obstat v konkurenci, udržet zaměstnanost a zvýšit zisk. Má to několik synergických efektů. Spokojený majitel - vyšší zisk, spokojený stát - vyšší daňový výnos plus nižší výdaje na nezaměstnanost. Spokojený zaměstnanec - dobrý výdělek. Něco málo bych přece jen státu vytknul. Bohužel, na proces schvalování by mělo platit to známé rčení: „Kdo rychle dává, dvakrát dává“. Ne vždy to však platí a přemíra byrokracie zpomaluje návratnost řešení, rozvoj společnosti a svým způsobem i ohrožuje zaměstnanost, což by státu mělo vadit. Především dnes v době probíhající globální hospodářské krize.

MD: Iniciativu státu hodnotíme velice pozitivně, protože se domníváme, že vzhledem k finanční náročnosti takových projektů by v případě kapitálově slabších společností mnohdy realizace podobných projektů ani nebyla možná.

ANKETA: Zeptali jste se...

Od letošního roku je platná nová verze automobilového standardu MMOG/LE (Materials Management Operations Guideline/Logistics Evaluation) vytvořeného mezinárodními automobilovými asociacemi AIAG a ODETTE. Minerva Česká republika jako člen české národní organizace Odette ČR zajišťuje český překlad standardu MMOG/LE, který usnadňuje porozumění standardu českým a slovenským dodavatelům. Je například ke stažení na stránkách Minervy ČR (www.minerva-is.eu), v menu pod odkazem Služby/Metodika MMOG/LE. Na otázky dodavatelů odpovídá Alena Pribišová, Marketing Manager, Minerva ČR, a.s.

Jak je možné získat formulář standardu MMOG/LE?

Standard MMOG/LE podléhá autorským právům organizací AIAG a Odette International. Na stránkách Odette International www.odette.org je možné zakoupit a stáhnout formulář v angličtině. Na homepagi v sekci služeb se prokliknete na Odette Shop, kde najdete všechny nabízené produkty Odette včetně standardu MMOG/LE. Pokud jste členem Odette International nebo národní organizace, např. Odette ČR, získáte po registraci standard zdarma. V případě, že vaše společnost není členem je

nutné za stažení standardu zaplatit poplatek ve výši 50 EUR plus daň.

Kde je možné se vyškolit a za jakých podmínek?

Minerva Česká republika je autorizovaný člen Odette ČR pro školení a audity standardu MMOG/LE. Od roku 2006 školíme české i slovenské dodavatele v pravidelných jarních a podzimních termínech. Letos na podzim jsme aktuálně vyhlásili dva termíny a místa, 4.- 5. listopadu 2010 v Brně a 11.- 12. listopadu 2010 v Praze. V případě zájmu jsme připraveni vyškolit skupinu účastníků přímo u do-

davatele i mimo vyhlášené termíny otevřeného školení. Jarní a podzimní termíny sledujte na stránkách Minervy ČR (www.minerva-is.eu) nebo na Odette ČR (www.odette.cz).

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 outsourcing. Na Slovensku

působí Minerva Slovensko se sídlem ve Zvolenu, kde má několik desítek zákazníků. Minerva ČR má své zákazníky také v Rusku, na Ukrajině, v Maďarsku či Rumunsku. 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.

4 | 2010 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
Jazyková korektura: Jana Hanáková
Grafický vzhled: Minimax s.r.o.
Registrace u MK: MK ČR E 18772
Náklad: 2 700 ks
Autorkou nepodepsaných článků je Alena Pribišová