

KARAT NEWS

Popis modulu
CRM

strana 6

Případová studie
Aquatest

strana 11

Rozhovor
s Mgr. Romanem
Vajčnerem

strana 14

Interní agendy

strana 18

Document
Management System

strana 20

Programátoři
nám padají z nebe

strana 22

Ze zákulisí vývoje IS KARAT.net



V minulém čísle KARAT News jsme vám přinesli základní informace o připravované verzi IS KARAT, kterou pracovně nazýváme IS KARAT.net. Důvody, proč klademe důraz právě na .net, jsme uvedli již v minulém čísle, ale pro jistotu připomeneme, že chceme jeho prostřednictvím uživatelům nabídnout lepší propojení s okolním světem a umožnit jim, aby mohli efektivněji využívat celou databázi informačního systému. Ale přechod na .net není zdaleka jedinou technologickou změnou. Záležitostí možná ještě o něco důležitější je přechod na vícevrstvou architekturu – ano,

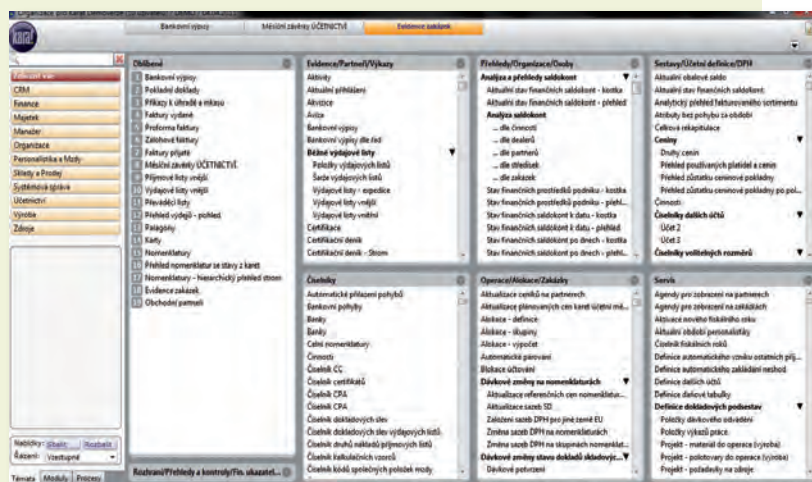


skutečně máme na mysli architekturu vícevrstvou, protože IS KARAT.net není omezen 3 vrstvami, ale může jich být i více. Nebudeme zde do detailu rozebírat, jaké vrstvy to mohou být, ale zaměříme se spíše na reálné přínosy této změny pro uživatele.

- Tím zřejmě nejpodstatnějším je úplné oddělení prezentační vrstvy od datové. Pod prezentační vrstvou si můžete představit tu část programu, s jejíž pomocí zadáváte a získáváte ze systému data, tedy User Interface. A právě oddělení této vrstvy přináší ohromné možnosti jak při jejím vytváření, tak i při následných úpravách. Při dnešním překotném tempu změn totiž nikdo neví, co bude „in“ za pár let, a tudíž je potřeba umět na požadované změny rychle reagovat. Další nespornou výhodou samostatné prezentační vrstvy je rychlost vývoje uživatelského rozhraní pro nové druhy koncových HW zařízení. Typicky jsou to dnes populární chytré telefony s různými typy operačních systémů (Apple iOS, Android, BlackBerry...), které se v mírně modifikované podobě používají rovněž u stále populárnějších tabletů. A protože výsledkem našeho vývoje bude opravdu tenký klient, nebude problém jej provozovat například ani v prostředí internetového prohlížeče, bez nutnosti instalace čehokoli na lokální počítač.

- Není však nutné

zasvětit celý článek jen technologiím, a proto ve stručnosti zmíníme ještě další velmi důležitou věc - a tou je zpětná kompatibilita. Protože jsou pro nás stávající uživatelé důležití, jdeme cestou maximální (99%) zpětné kompatibility, mnohdy i za cenu delšího a složitějšího vývoje. V ideálním případě se však díky tomu bude muset uživatel při přechodu z dnešní verze IS KARAT na verzi IS KARAT.net naučit pouze nové uživatelské rozhraní či ovládání systému, vše ostatní zůstane zachováno. Tedy kompletní funkčnost a logika aplikace, včetně zakázkových úprav vytvořených v prostředí nástroje KARAT Modeler. ●



KARAT Software je nejúspěšnější IBM partner roku 2010



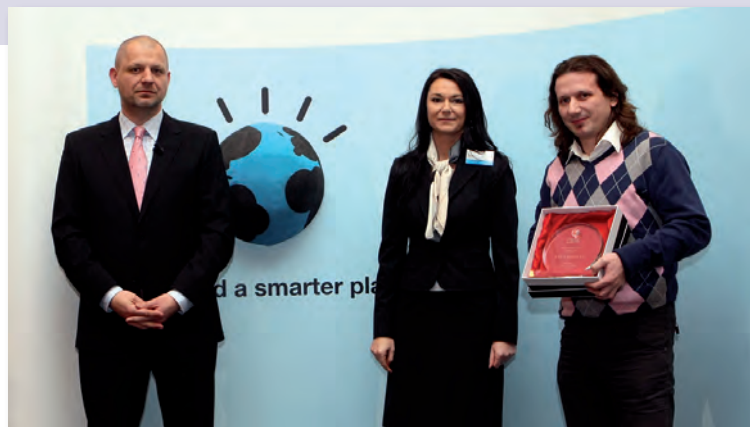
Společnost IBM Česká republika vyhlásila 10. 3. 2011 nejúspěšnější partnery uplynulého roku. KARAT Software a.s. získala ocenění **nejúspěšnějšího obchodního partnera** v kategorii **Dodavatel podnikových aplikací**, a to za nejvyšší obrát z prodeje produktů IBM.

„Ocenění nejúspěšnějšího IBM partnera v kategorii **Dodavatel podnikových aplikací** nás velice těší a zároveň potvrzuje naše postavení jako předního dodavatele ERP systémů na českém trhu,” řekl Branislav Ludva, generální ředitel společnosti KARAT Software a.s.

Vyhlášení proběhlo v Praze v rámci konference

Univerzita pro obchodní partnery, na jejímž programu bylo nejenom představení novinek v produktové a servisní oblasti, ale i diskuze nad možnostmi vzájemné spolupráce v rámci partnerských a co-marketingových programů. Cenu za nejvyšší obrát z prodeje produktů IBM převzal z rukou Martina Bindera, ředitele pro obchodní partnery, Jiří Rak, zástupce společnosti KARAT Software a.s. ●

„Ocenění nejúspěšnějšího IBM partnera v kategorii Dodavatel podnikových aplikací nás velice těší a zároveň potvrzuje naše postavení jako předního dodavatele ERP systémů na českém trhu,” řekl Branislav Ludva, generální ředitel společnosti KARAT Software a.s.



Podpořili jsme...

V loňském roce jsme sponzorským darem podpořili Azylový dům pro matky s dětmi v Přerově. ●

IS KARAT – IT produkt roku 2011



Titulem „Finalista soutěže IT produkt roku 2011“ se může pochlubit produkt WMS KARAT!



KARAT Software

WMS (Warehouse Management System) – Řízený sklad KARAT umožňuje plnou automatizaci skladovacích procesů od objednání zboží po expedici. Je nadstavbou základního řešení skladového hospodářství a odbytu ERP systému KARAT. Pomáhá řešit problémy s řízením materiálových toků, dlouhými dodacími termíny, vysokými stavy zásob a odpovědnosti pracovníků za zásoby a jejich pohyby. Přispívá k vytváření přidané hodnoty v rámci dodavatelského řetězce a zvýšení konkurenceschopnosti firmy. ●

Kratší pracovní doba s WMS KARAT!

Společnost Jansen Display s.r.o. úspěšně zavedla řešení WMS (Warehouse Management System) od společnosti KARAT Software a.s.



„Po pečlivém zvážení našich požadavků a možnostech prezentovaných řešeních jsme se rozhodli pro profesionální WMS systém našeho partnera, společnosti KARAT Software, a již po dvou měsících ostrého provozu lze hodnotit toto naše rozhodnutí jednoznačně kladně. Díky výborné spolupráci obou implementačních týmů můžeme konstatovat, že naše očekávání byla naplněna. Systém skladových pozic zavedl do skladu nový řád, významně ubylo zákaznických reklamací. Pracovníci se s novým systémem rychle ztotožnili, zlepšila se komunikace mezi obchodníky a dispečerem skladu. Průměrná pracovní doba skladníků se zkrátila o 1 hodinu, což má příznivý dopad do potřeby minima přesčasů“, uvedl Vít Zajíček, Managing director společnosti Jansen Display s.r.o. ●

V čem je síla řízeného skladu?

Řešení WMS přináší možnost využít výhod plné automatizace skladovacích procesů od objednání zboží až po jeho expedici.

WMS systém může v případě správné implementace přispět k dosažení následujících cílů:

- Přesné a včasné dodání zboží
- Zrychlení skladových procesů
- Zvýšení spolehlivosti dodávek
- Zrychlení skladových operací, jejich zpětná identifikovatelnost
- Přehled o přesném umístění zásob na skladě, optimalizace tras pro jejich přesuny
- Definování logistických procesů a dokumentování činnosti skladníků při plnění jednotlivých činností
- Zvýšení efektivity pracovníků - snížení nákladů
- Podpora online práce prostřednictvím mobilních terminálů (WiFi), řízení priorit a systematické vytěžování skladníků
- Provádění online inventur, řízení obalového salda

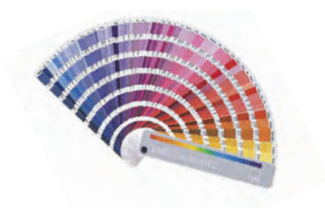


System skladových pozic zavedl do skladu nový řád, významně ubylo zákaznických reklamací.

KARAT rozšířil rad svých zákazníků o výrobce farieb a omietok!



Dynamický rozvoj spoločnosti si vyžiadal nové prístupy k podpore rozhodovania



Spoločnosť FARBOL s.r.o. úspešne dokončila implementáciu informačného systému KARAT Advance a v decembri zahájila jeho ostrú prevádzku. V rámci implementácie bola riešená podpora obchodných aj výrobných procesov, samozrejmosťou bolo prispôsobenie informačného systému niektorým špecifickým postupom a zvyklostiam spoločnosti FARBOL.

„Pri výbere IS sme kládli dôraz na komplexnosť, ale aj na možnosť zachovať naše zvyklosti. Spoločnosť KARAT Software nám produktom KARAT Advance poskytla oboje. Potešil nás tiež prístup pracovníkov, ktorí aktívne poskytlí námety na riešenie požiadaviek vznikajúcich ako pri predstavení produktu, tak pri samotnej implementácii. Nasadenie IS KARAT bolo zvolené EXPRES metódikou, čo umožnilo skrátiť dobu implementácie na 2 mesiace. Oceňujeme operatívny prístup konzultantov, ktorý podporil kludný prechod na nový informačný systém,“ povedal Mgr. Martin Galát, obchodný a marketingový riaditeľ spoločnosti.

Cieľom projektu bolo tiež zlepšiť plánovanie a kontrolovanie výroby a zvlášť zaistiť pre vedenie spoločnosti FARBOL pohodlné a rýchle vyhodnocovanie všetkých prevádzkových údajov a on-line podporu pri riadení spoločnosti.

„Dynamický rozvoj spoločnosti si vyžiadal nové prístupy k podpore rozhodovania. Pôvodné riešenie bolo tvorené distribuovanými údajmi, ktoré sme pracne vyhodnocovali v rámci excel tabuliek. Pre podporu plánovaného rastu sme potrebovali nástroj, ktorý nám umožní on-line prístup k informáciám pre podporu našich rozhodnutí,“ doplnil Mgr. Martin Galát.

Riešenie IS KARAT obsahuje okrem agiend podporujúcich Ekonomiku, Účtovníctvo, Odbyt a sklady, Mzdy a personálistiku tiež tzv. Malú výrobu a riešenie pre podporu Maloobchodného predaja. ●

Rozširujeme partnerskou sít'

ECM System Solutions s.r.o. se může pochlubit titulem „KARAT Partner“

ECM System Solutions s.r.o. vznikla v polovine roku 2009 jako následník firmy SOVA SYSTEMS Č. R., s.r.o. v distribuci produktů pro správu dokumentace s přímou integrací do CAD systémů holandské společnosti BlueCielo ECM Solutions a firmy RKsoft, jako vývojové a programátorské základny s více než devatenáctiletou historií ve vývoji programů v oblasti mezd, docházky, speciálních řídicích programů pro elektrotechnická zařízení, měřících systémů pro měřicí zařízení na sběrnici GP-IB a vývoji čipových aplikací na bázi Dallas nebo RFID technologie. ●



Budování partnerské sítě, nejlepší postupy a technologie dodávané ve spolupráci s našimi partnery zajišťují našim klientům konkurenční výhodu a pomáhají jim k úspěchu.

Spolupráce přináší lepší výsledky

Dle analytiků společnosti Gartner nyní patří nástroje, které pomáhají zlepšit vztahy se zákazníky, mezi tři nejvyhledávanější části podnikových informačních systémů. Jejich popularita nejvíce vzrostla v posledních dvou letech, které provází existenční problémy firem a změna zákaznického chování.



Firmy svou existenci většinou spojují s věrností svých zákazníků. Budují s nimi dlouhodobé vztahy a snaží se plnit jejich individuální přání a požadavky. Exponenciálně roste objem údajů a velikost databází, které evidují komunikaci se zákazníky, což klade stále větší nároky na lidský kapitál i techniku. Nárokům spotřebitelů a rostoucímu tempu lze jistě vzdorovat nadšením, delší pracovní dobou a větším pracovním nasazením. Má to však jisté limity.

John Henry, americká lidová legenda, byl při ruční ražbě tunelu kladivem o „prsa“ rychlejší než jeho soupeř vybačený sbíječkou. Co naplat, když jako vítěz v cíli padl na zem mrtev vyčerpaný nadlidskou námahou. Garriho Kasparova, člověka se zdánlivě nepřekonatelnými schopnostmi, přehrál 11. května 1997 superpočítač Deep Blue od IBM. „Pár“ desítek let po vzniku prvního PC počítač během vteřiny zváží 200 milionů herních variant, což stačí na to, aby vedl z rovnováhy a porazil nejlepšího šachistu všech dob.

Zjistit, zaznamenat, analyzovat, vyhodnotit množství informací a využít je k řízení lidí je příležitostí pro techniku, kterou mohou jednotlivci, týmy a firmy využít ve svůj prospěch, a **přitom ušetřit drahocenný čas a náklady**. Bez systematického shromažďování **aktuálních** informací a jejich analyzování za účelem co nejlepší koordinace postupu lze rychle ztratit krok se zákazníky.

JAK MŮŽE POMOCI INFORMAČNÍ SYSTÉM?

KARAT CRM (Customer Relationship Management) umožňuje analyzovat komunikaci firmy se svými zákazníky

a zlepšit efektivitu a výsledky prodeje, servisu a marketingu. Uspodňuje proces shromažďování, evidování, zpracování a využívání informací o zákaznících firmy, dodavatelích, spolupracovnících, ale i konkurenci. Umožňuje rozpoznat, pochopit a předvídat jejich potřeby, přání a nákupní zvyklosti. Informace ze CRM lze využít ke zvyšování spokojenosti zákazníků, k systematickému zlepšování klíčových procesů, k tvorbě marketingové a obchodní strategie, k uspokojení nebo udržení stávajících zákazníků, vyhledávání a oslovení potenciálních zákazníků a získání nových zákazníků a nových zakázek. Volitelnou součástí CRM KARAT je synchronizace s MS Outlook a konektor na VoIP internetovou telefonní ústřednu Asterisk.

Sdílení aktuálních informací - lepší spolupráce, méně ztrát. Většina obchodníků a vedoucích si uvědomuje, že se vyplatí centrálně evidovat průběh jednotlivých kontaktů se zákazníky a mít k nim přístup odkudkoliv. Všichni díky tomu získávají kontrolu nad svými závazky a mohou snadněji splnit, k čemu se zavázali, případně k tomu, co slíbili spolupracovníci a vedoucí. Adekvátněji lze reagovat na požadavky a dotazy zákazníků. Zlepšuje se zastupitelnost a vzniká prevence proti pokusům zneužívání nesdílených firemních informací. Jsou-li data v CRM shromažďována systematicky s ohledem na možnost jejich dalšího vyhodnocení a využití, máme k dispozici statistiky o vývoji chování svých zákazníků, jejich reakci na jednotlivé požadavky a marketingové aktivity, návratnosti vynaložených prostředků

do jednotlivých marketingových a obchodních aktivit, produktů a komodit.

WORKFLOW A INTERNET VNÁŠÍ DO EVIDENCE ŽIVOT

Firmám, které CRM KARAT využívají, se tato investice vrátila do několika měsíců. Do komunikace se zákazníky se zavede pořádek, který je k nezaplacení. Efekty se násobí při využití nástrojů pro řízení podnikových procesů (Event Manager, Workflow, Agenti), podnikového portálu (intranetu a extranetu KARAT) nebo Webového obchodu KARAT. Nyní se však zaměříme pouze na CRM KARAT.

MOŽNOSTI VYUŽITÍ CRM KARAT

Základem je evidence obchodních příležitostí, firem, osob, realizovaných kontaktů a aktivit. Každá obchodní příležitost má stupeň (např. suspect, sponsor, ... contract, win nebo lost), který vyjadřuje pravděpodobnost realizace a zároveň míru vlivu na obchodní výsledek obchodníka, útvaru nebo firmy. Cílem obchodního snažení v CRM je mít co nejvíce zákazníků a dosáhnout co nejvyššího počtu akvizic, které se následně obchodník snaží dlouhodobě udržet v nejvyšším možném stavu.

Evidence subjektů - umožňuje spravovat detailní databázi firem, na něž budeme směřovat marketingové a obchodní aktivity.

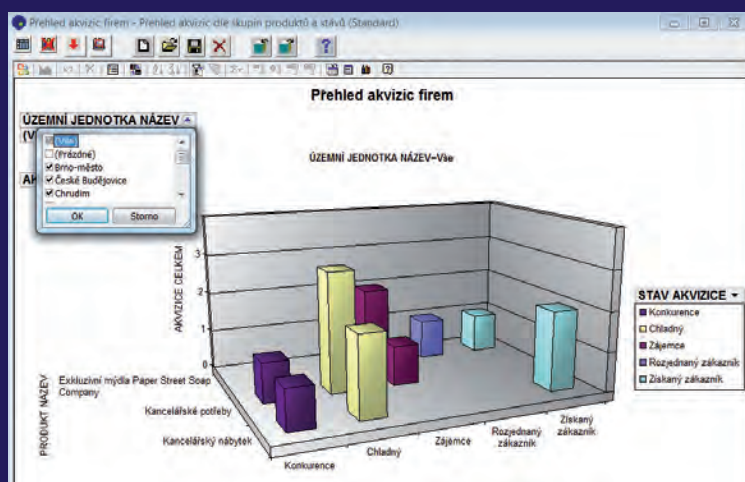
Evidence vzájemných vztahů - slouží ke sledování vztahu konkrétního subjektu k produktům, které nabízíme. Je zajímavé vědět, jak se příležitosti vyvíjejí v čase, které příležitosti vztah způsobily a ovlivnily a jaké činnosti při řešení obchodního případu provedl odpovědný referent a co plánuje.

- **Události** - slouží k evidenci komunikace s osobami obchodních partnerů. Záznamy mohou vznikat manuálně, nebo automaticky z hromadné aktivity, např. „Pozvánka na ples“ nebo „Zpětná vazba k servisním službám“.
- **Obchodní příležitosti** - vztahují se ke konkrétnímu obchodnímu vztahu, např. obchodní komoditě, skupině produktů apod. Každá příležitost má evidenci stupňů pravděpodobnosti kladného konce, například uzavření kontraktu. Analýza historie komunikace je cenným zdrojem důvodů získání nebo ztráty obchodních příležitostí, což lze s výhodou využít ke zlepšování prodejních procesů.
- **Nabídky** - slouží k evidenci obchodních nabídek ke konkrétním příležitostem.
- **Akvizice** - umožňují sledovat vztah evidované firmy k našim nabízeným produktům. Velmi rychle lze identifikovat skupiny firem ve stavu zájemců o produkt, bez zájmu nebo skupinu konkurence a cíleně tyto skupiny ovlivňovat.
- **Hromadné aktivity** - umožňují realizovat a vyhodnocovat nejrůznější hromadné aktivity (kampaně). Cílem je, na základě vygenerovaných událostí, vyvolat zájem

o nabízené produkty nebo rozvíjet vztahy s klienty, např. „Poslat PF“, „Zjistit zpětnou vazbu k věrnostnímu systému“.

VYHODNOCENÍ – REPORTY A GRAFY

Na základě počtu uskutečněných událostí a dle vývoje příležitosti lze analyzovat vztahy s jednotlivými firmami



▲ Přehled akvizic firem dle produktů

a hodnotit výsledky práce referentů. Na výsledky analýz a vzniklou situaci může díky tomu firma adekvátněji a rychleji reagovat, např. modifikovat obchodní proces, posílit nebo utlumit zásobování, výrobu apod. V CRM KARAT jsou k dispozici analýzy a informace z evidence firem, událostí, příležitostí, akvizic a aktivit v podobě praktických výstupů a pohledů.

VÝHODY PROPOJENÍ CRM KARAT S VOIP TELEFONNÍ ÚSTŘEDNOU

Prostřednictvím konektoru PBX (Private Branch Exchange) lze CRM KARAT propojit s VoIP (Voice over Internet Protocol) pobočkovou ústřednou a vytáčet nebo přijímat telefonní čísla přímo z IS KARAT. Při příchozím hovoru se mohou na monitoru automaticky zobrazit důležité informace o volajícím a jeho firmě. Nepatrný předstih dává příjemci telefonátu výhodu, aby se rychleji zorientoval a lépe zareagoval. Vedle pracovních informací (kolik a za co si vzájemně dlužíme, jaké jsou aktuální nevyřízené objednávky, v jakém stavu rozpracovanosti se nacházejí rozpracované zakázky, kdy bude výrobek nebo polotovár dodán apod.) lze v sekundě vidět portrét protějšku, datum narození a svátku, jména dětí a partnera, případně jiné důležité informace pro komunikaci.

Obsah zobrazených informací lze „užít“ přesně na míru klienta a umožnit mu na jeden klik provést požadovanou akci, např. otevřít kartu firmy, kartu osoby, zadat novou událost (zápis z jednání) nebo spustit nahrávání hovoru,

který příjemce hovoru, např. vedoucí, předá k vyřízení odpovědnému referentovi.

Propojení CRM KARAT s technologií VoIP zvyšuje úroveň poskytovaných služeb a úspory! Implementací VoIP lze ušetřit 3 – 26 % času pracovníků, kteří komunikují se zákazníky. V ušetřeném čase se mohou věnovat zákazníkům, rodině nebo odpočívat. Další úsporou je 30 – 60 % nákladů za hovorné. Odpadají paušální poplatky za pevné linky. Ve vlastní síti jsou u všech VoIP operátorů hovory zdarma, což představuje úsporu zejména při volání mezi firemními pobočkami. VoIP lze využít rovněž k videokonferencím. Největší přínosy proto logicky dosahují firmy s pobočkami a obchodními partnery v zahraničí. Výhoda spočívá především v jednoduché správě

internetu, která se rozvinula v poslední dekádě dvacátého století.

CRM KARAT ve standardním provedení využívá k internetovému volání virtuální VoIP Open Source telefonní ústřednu (PBX) Asterisk, která se instaluje na obyčejný počítač. Jde o jedno z nejsilnějších, rozšiřitelných řešení telekomunikačního softwaru, které běží na platformách Linux a Unix. Díky možnostem, otevřenosti a nízké ceně využívá VoIP telefonní ústřednu Asterisk řada renomovaných firem a call center po celém světě.

PBX (Private Branch Exchange) je zařízení, které sjednocuje výstupní body všech firemních telefonů do veřejné telefonní sítě. PBX má kromě zjednodušení obsluhy také dopad na úspory. Namísto vedení poplatků za každé telefonní číslo totiž firma platí pouze přístupový bod.

VoIP řešení CRM KARAT využívá nejmodernější technologie Microsoft .NET Framework a vyznačuje se obrovskou škálovatelností a elasticitou. Funguje v režimu client/server i v terminálovém režimu (RDP, Citrix), a lze ho proto využít kdekoli, kde je k dispozici internet. Snadná implementace (architekturou Cloud Computing řešení) umožňuje rychlé nasazení ve firmách všech velikostí a zaměření.

celého IP systému přes internetový prohlížeč. Kvalita VoIP hovorů je lepší než u mobilního spojení a srovnatelná s pevnou linkou. Využitím VoIP ústředny a jejím propojením s CRM KARAT se posouvá úroveň telefonování a organizace na úroveň profesionálního call centra. Není bez zajímavosti, že podobný systém má např. Telefónica O2 nebo T-Mobile. Telefon (VoIP, softwarový a některé mobilní) se stává součástí podnikového informačního systému se všemi výhodami, které z toho plynou. Lépe lze strukturovat, měřit objem a úroveň poskytovaných služeb a systematicky zlepšovat jejich kvalitu.

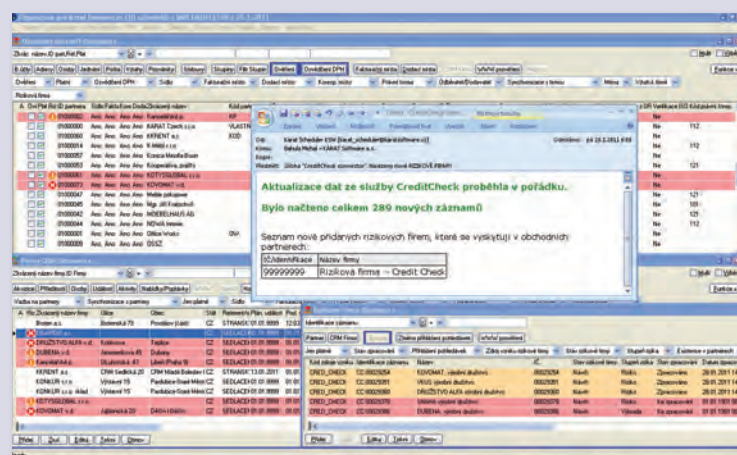
Praktická může být i spojuvatelka pro všechny pobočky firmy nebo distribuční síť, přeměrování hovorů po pracovní době, příjem telefonních hovorů v době garantované smlouvou nebo audiozáznam telefonátu. Umožňuje to nezkradeně přijímat požadavky i méně kvalifikovanými pracovníky a drahé specialisty využít na řešení odborných záležitostí.

PÁR TECHNICKÝCH INFORMACÍ O VOIP KARAT

Telefonie se vyvíjela od analogové přes digitální až po bezdrátovou a VoIP. Voice over Internet Protocol je technologie přenosu digitalizovaného hlasu prostřednictvím

RIZIKOVÉ FIRMY

Evidence umožňuje předcházet problémům s rizikovými firmami a osobami. Evidence lze udržívat ručně, nebo automaticky na základě informací ve veřejně přístupných nebo komerčně dodávaných databázích rizikových firem. U rizikové firmy je uveden příznak s důvodem rizika a jedním klikem jsou vidět detaily všech rizik. Centrálně lze

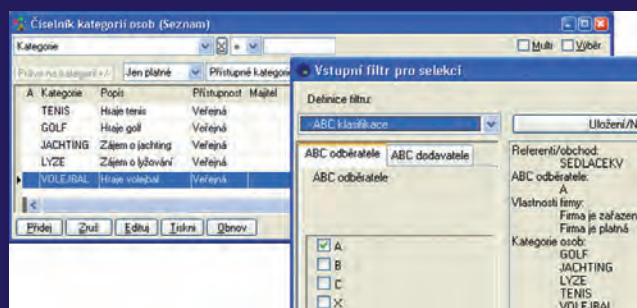


▲ Rizikové firmy

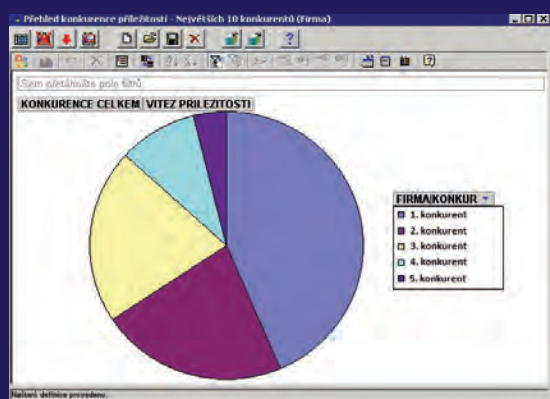
tímto způsobem například zablokovat prodej zboží firmám, které se ocitnou v insolvenční, nebo zvýšit bedlivost obchodníků u firem, které neplatí daně nebo hradí pozdě své závazky.

UŽITEČNÉ FUNKCE CRM KARAT

- Z jednoho místa lze spravovat a sledovat průběh celé zakázky od vzniku (příležitost, poptávka, nabídka, objednávka/smlouva, výdejka, faktura ...) až do jejího uzavření.
- Jednoduše lze vybrat cílovou skupinu, na kterou chceme směřovat obchodní nebo marketingovou aktivitu, a jednoduše si rozčlenit osoby do různých kategorií, např. dle zájmů, profesních dovedností, odbornosti apod.
- ABC skupiny partnerů dle obrátu lze s výhodou využít k výběru firem při vytváření hromadných aktivit, např. skupina A nejvýznamnější partneři (VIP), skupina B méně významní apod.

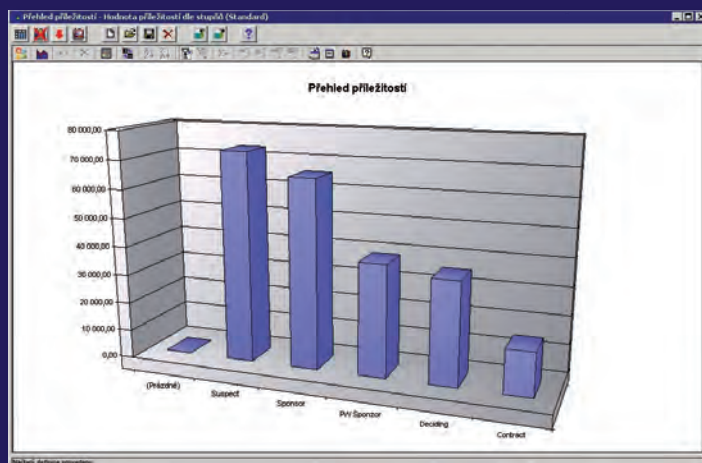


▲ Výběr firem dle obrátu



▲ Vítězné příležitosti (WIN) konkurentů

- Dle důvodů ztráty obchodních případů lze analyzovat konkurenci a přizpůsobit situaci na trhu obchodní strategii.
- Jednoduše lze analyzovat informace z databáze CRM, např. Přehled příležitostí. Všechna data si lze na jeden klik vyexportovat do MS Excel a tam provádět další analýzy.



▲ Obchodní příležitosti firmy

- Oboustranná synchronizace kontaktů a událostí mezi CRM KARAT a MS Outlook.

HLAVNÍ VÝHODY CRM KARAT s VoIP

CRM KARAT je komplexní softwarové řešení pro řízení vztahů se zákazníky. Umožňuje snadno vytvářet a udržovat přehled o zákaznících od prvního kontaktu přes prodej až po servisní podporu. Nový rozměr spolupráce a komunikace se zákazníky přináší propojení CRM KARAT s telefonováním přes internet (VoIP). Vedle úspor za hlasové služby umožňuje pracovníkům, kteří telefonicky komunikují se zákazníky, využívat výhody interaktivního přístupu k informacím v CRM KARAT.

MEZI HLAVNÍ PŘÍNOSY PATŘÍ:

- centrální databáze usnadňující sdílení informací, spolupráci prodejního týmu a všech osob, které komunikují se zákazníky, ale také zastupitelnost (efektivnější vyhledávání skutečných obchodních příležitostí, úspora času obchodníků a všech, kdo komunikují se zákazníky)
- snadná dostupnost informací pro rozhodování a rychlé jednání se zákazníky (relevantní informace pro rozhodování co sdělit, kdy a komu - lepší znalost potřeb a přání umožňuje individuální přístup)
- vznik znalostní databáze se správnými marketingovými postupy a pamětí firmy (lepší zacílení marketingových aktivit, zkrácení prodejního cyklu a zvýšení efektivity obchodníků)
- měření a kontrola investic do marketingu a obchodu - analýza marketingových a prodejních aktivit umožňuje nasměrovat úsilí a zdroje na nejlepší příležitosti
- významně levnější telefonování a videokonference, hlavně při volání mezi pobočkami a do ciziny

Pokud vás uvedené informace zaujaly, stačí poslat e-mail na adresu info@karatsoftware.cz. Řešení vám rádi osobně předvedeme.

Ing. Miroslav Tichoň
Project Manager

Zajímavé výhody VoIP integrovaného s CRM KARAT

Výhody integrace podnikového informačního systému KARAT s internetovou telefonii (VoIP - Voice over Internet Protocol) byly prezentovány na Road Show, pořádané v březnu a dubnu 2011 společností JOYCE ČR, s.r.o.

JOYCE

1-2-3. Spojeno.



ÚSPORY ZA HOVORNÉ

Vedle úspor nákladů za telefonování zaujaly účastníky semináře především možnosti zvýšení úrovně poskytovaných služeb, které zákazníkům přináší propojení ERP informačního systému s VoIP telefonním systémem. Reálné úspory za hovorné jsou 30 - 60 %.

ÚSPORY ČASU

Ještě významnější jsou úspory času pracovníků v důsledku snížení pracnosti dokumentování komunikace se zákazníky, lepšího sdílení informací a účinnějšího řízení aktivit orientovaných na zákazníky. Exponenciálně totiž roste objem údajů a velikost databází, které evidují komunikaci se zákazníky, což klade větší nároky na lidi, kterým s tím mohou pomoci moderní informační a komunikační technologie.

Implementace CRM KARAT s propojením VoIP ušetří 3 - 26 % času pracovníkům, kteří komunikují se zákazníky, a mít možnost věnovat čtvrtinu času navíc zákazníkům, rodině nebo odpočinku je dobrým důvodem ke zvážení této investice.

TECHNICKÉ ŘEŠENÍ

Standardní řešení, vytvořené společnostmi KARAT Software a.s. a JOYCE ČR, s.r.o., sestává z CRM KARAT a komplexního řešení VoIP firemní telefonie, včetně propojení obou systémů. Řešení VoIP využívá kvalitní produkty WELL a VoIP telefonní ústřednu Asterisk na hardwaru DELL. Asterisk je jedno z nejsilnějších, rozšiřitelných řešení telekomunikačního OpenSource softwaru pro platformy Linux a Unix. ●

PŘÍNOSY

- snadná dostupnost informací pro rozhodování a rychlé jednání se zákazníky (znalost potřeb, přání a individuální přístup)
- vznik znalostní databáze se správnými marketingovými postupy a pamětí firmy (know-how)

Společnost JOYCE ČR, s. r. o.

se specializuje

na dodávky komplexních VoIP řešení

a koncových zařízení

pro internetovou telefonii.

Zákazníci JOYCE jsou nejnáročnější telekomunikační firmy, např. Telefonica O2 nebo T-mobile.

Více informací na www.joyce.cz.

- centrální databáze usnadňuje sdílení informací, spolupráci prodejního týmu a všech osob, které komunikují se zákazníky, ale také zastupitelnost
- měření a kontrola investic do marketingu a obchodu - analýza marketingových a prodejních aktivit umožňuje nasměrovat úsilí a zdroje na nejlepší příležitosti
- významně levnější telefonování a videokonference, hlavně při volání mezi pobočkami a do ciziny, kde je VoIP běžný

Řízení zakázek v geologii, ekologických službách a vodním hospodářství

SPECIALISTA S BOHATOU TRADICÍ

Akciová společnost AQUATEST vznikla jako jedna ze dvou nástupnických organizací státního podniku Stavební geologie. Jak již z obou názvů vyplývá, její hlavní činností je provádění inženýrských a konzultačních prací v oblasti geologie, vodního hospodářství a odstraňování ekologických zátěží.

Firma se opírá o více jak šedesátiletou tradici. Ještě v současné době pro ni pracují „pamětníci“, kteří nasbírali cenné zkušenosti z mnohaletého působení v geologickém průzkumu. Společnost také disponuje bohatým archivem obsahujícím cenné dokumentace z nejrozličnějších lokalit, a to i takových, které jsou dnes kvůli zástavbě či terénním úpravám nedostupné.

AQUATEST zaměstnává 250 pracovníků, z toho 200 vysokoškolsky vzdělaných odborníků, kteří pracují na realizaci projektů. Ostatní zaměstnanci zajišťují chod laboratorí, příslušné techniky a administrativy. Společnost dosahuje i s kooperací obrátu kolem 600 mil. Kč. Firma má v současnosti centrálu v Praze a regionální pracoviště ve většině krajských měst. Je držitelem certifikátů ISO 9001, ISO 14001 a OHSAS 18001.

DOMINANTNÍ POSTAVENÍ V EKOLOGICKÝCH SLUŽBÁCH

Podnikání společnosti má charakter poskytování konzultačních služeb. Firma nevlastní výrobní nástroje, ani neposkytuje hmotné výstupy. Jejím hlavním „produktem“ jsou analýzy, projekty

a posudky. Sanaci ekologických zátěží pak realizuje nasmlouvaný kooperant, který provede veškeré práce prostřednictvím své vlastní techniky.

Typickým zákazníkem AQUATESTu jsou organizace veřejné a státní správy, jako např. ministerstva, krajské nebo městské úřady. Financování projektů je tedy zajišťováno z prostředků státu, krajů, obcí a zdrojů Evropské unie. Jedním z příkladů služeb poptávaných kraji je monitoring povodí, poskytování protipovodňových plánů a včasných varování prostřednictvím informačního systému. Firma zajišťuje také rozbor vody z lokálních zdrojů pro občany, byť tento typ služeb je z hlediska celkového obrátu zanedbatelný.

AQUATEST patří v ČR k největším společnostem daného typu. Její konkurenti obvykle nemají stejný předmět podnikání jako hlavní činnost, případně se jedná o daleko menší organizace, které nejsou schopny poskytovat celý komplex služeb, např. laboratorní testy.

JAK JSME VYBÍRALI INFORMAČNÍ SYSTÉM

Hlavním procesem firmy je projektové řízení zakázek s vazbou na ekonomické, účetní a personální agendy a řešitele projektů. Celý tento hodnototvorný řetězec a navazující podpůrné procesy se neobejdou bez pokrytí a automatizace v informačním systému.

Vzhledem k tomu, že společnost historicky používala několik dílčích řešení,

kteřá nebyla nijak propojena a konsolidována a jejich údržba byla stále nákladnější a komplikovanější, padlo rozhodnutí o pořízení nového integrovaného informačního systému.

Výběr systému a dodavatele započal na jaře 2005 a proběhl ve dvou kolech. Pověření pracovníci zpracovali charakteristiky požadovaného řešení a oslovili 14 firem, které pak poskytly nabídky k vyhodnocení. Vzhledem k tomu, že výběr systému měl na starosti IT specialista AQUATESTu, rozhodlo se v prvním kole především podle technologických priorit. Tou hlavní byl systém fungující na platformě Microsoftu, neboť s ní již měli správci IT ve společnosti dlouholeté zkušenosti. Ke konci roku 2005 pak byla zpracována zpráva z průběhu výběrového řízení pro vedení společnosti, na jejímž základě postoupilo do dalšího kola pět dodavatelů.



CO VEDLO K VOLBĚ INFORMAČNÍHO SYSTÉMU KARAT

Druhá část výběrového řízení započala z organizačních důvodů až na jaře 2007. Jako nejvýhodnější vyhodnotilo vedení společnosti nabídku KARAT Software na dodávku a implementaci informačního systému KARAT. Jaké faktory rozhodly o této volbě?

„Společnost AQUATEST již více jak 20 let používá dvanáctimístné zakázkové číslo, které má jasnou vypovídací schopnost o realizované zakázce a jejím řešiteli. Zatímco ostatní dodavatelé se nám snažili vnutit vlastní způsoby identifikace zakázek, KARAT Software byl ochoten se našemu požadavku na zachování zakázkového čísla přizpůsobit,“ uvedl jeden z klíčových důvodů Martin Eliáš, vedoucí útvaru obchodní informatiky.

„Chtěli jsme systém od tuzemského výrobce, u něhož jsme předpokládali lepší znalost potřeb české firmy a schopnost co nejlépe zpracovávat legislativní změny do poskytnutého řešení,“ doplňuje Martina Němcová, správce informačního systému.

HLAVNÍ PŘÍNOSY ERP ŘEŠENÍ

ERP systém KARAT je ve společnosti AQUATEST provozován na databázové

platformě Microsoft SQL Server 2005, a to nad operačním systémem stejného výrobce. Se systémem může pracovat současně 30 uživatelů.

KARAT se podařilo nasadit za šest měsíců, včetně tříměsíční analýzy,

a v lednu 2008 byl předán do ostrého provozu. Hlavním přínosem implementace bylo snížení pracnosti a počtu administrativních pracovníků. Časová náročnost poklesla například u zpracování mzdové agendy, a to až o polovinu pracovní doby. Místo původních sedmi lidí pracuje po dvou letech v úctárně pouze pět zaměstnanců.

Výrazně se zlepšila dostupnost informací, řízení dokumentů a zpracování pošty. Neměřitelné přínosy se projeví především tím, že se podařilo

dosáhnout jednotné verze pravdy na všech výstupech systému KARAT.

POŽADAVKY NA NOVÉ PORTÁLOVÉ ŘEŠENÍ

Společnost AQUATEST provozovala vlastní intranetový portál, který byl

„Chtěli jsme systém od tuzemského výrobce, u něhož jsme předpokládali lepší znalost potřeb české firmy a schopnost co nejlépe zpracovávat legislativní změny do poskytnutého řešení,“

provázán na původní informační systém. Postupem času tento intranet morálně i technicky zastaral a s příchodem nového ERP řešení navíc přestaly fungovat některé jeho součásti. Proto bylo rozhodnuto vybudovat nové portálové řešení nad informačním systémem KARAT. Tento navazující projekt realizovala opět společnost KARAT Software. Jako hlavní produkt pro vytvoření portálu použila technologii SharePoint od společnosti Microsoft.

„V první řadě jsme požadovali zachování funkčnosti původního portálového řešení, a to zejména v oblasti řízení zakázek, dokumentů a jejich verzování, správy služebních cest, telefonních seznamů a dalších detailů, které jsou však pro naši společnost důležité. Chtěli jsme také, aby bylo možné v prostředí SharePointu vytvářet a publikovat výstupní sestavy a přehledy. SharePoint chápeme jako doplněk systému KARAT, který v některých aspektech rozvíjí jeho funkčnost nebo ji zpřístupňuje uživatelům v jednodušší podobě,“ komentuje hlavní požadavky Martin Eliáš.

„Požadovali jsme také zavedení přísnějších bezpečnostních standardů v oblasti uživatelských rolí, přístupu k datům a nakládání s nimi,“ doplňuje Martina Němcová.

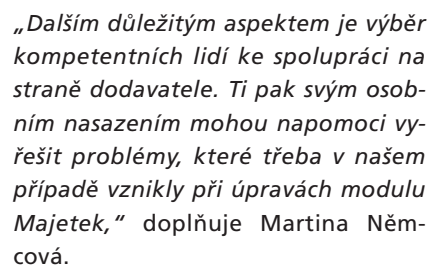
A právě propojení firemního portálu s informačním systémem KARAT



Datové kostky připravují pracovníci útvaru obchodní informatiky. S analýzami pak pracuje šest členů nejužšího vedení, 30 ředitelů na úrovni divizí



Výrazně se zlepšila dostupnost informací, řízení dokumentů a zpracování pošty. Neměřitelné přínosy se projeví především tím, že se podařilo dosáhnout jednotné verze pravdy na všech výstupech systému KARAT.



„Naše hlavní doporučení pro jakoukoliv organizaci, která hodlá pořídit nový

„V neposlední řadě je důležité mít vše dobře zajištěno ve smlouvě s dodavatelem. Jako klíčovou považujeme servisní smlouvu s přesně stanovenými charakteristikami SLA. Je třeba věnovat se zejména reakčním lhůtám pro stanovené servisní služby a mít na paměti, že doba reakce na vznesený požadavek nebo servisní zásah je něco jiného než doba stanovená k jeho vyřešení,“ uzavírá Martin Eliáš. ●

Rozhovor s Mgr. Romanem Vajčnerem

Senior konzultantem společnosti KARAT Software a.s.

ROMAN VAJČNER KRÁTCE:

Oblíbená kniha: *Ferda cvičí mraveniště*

Oblíbená hudba: *nemám vyhraněný styl, od folku až „skoro“ po metal (momentálně mě baví Tomáš Klus)*

Oblíbené přísloví: *život je jako bonboniéra, nikdy nevíš, co ochutnáš (Forrest Gump)*

Oblíbená kratochvíle: *jakákoliv táborová hra, která se povede*

Oblíbený nápoj: *bílé víno, černý čaj, zlaté pivo*

Oblíbené noviny: *čtvrteční Mladá fronta*

Oblíbený server: *idnes.cz (ale asi bych měl napsat karatsoftware.cz)*

Oblíbená rozhlas. stanice: *radiožurnál, od 19:00 ČR2 (dávají Hajaju)*

Vysněná dovolená: *alespoň měsíc v kuse se toulat někde po horách (Norsko, Rumunsko...)*

Z čeho máte radost: *z rozumných a nadšených lidí*

Co vás trápí: *že má den jenom 24 hodin*

Kým nebo čím byste chtěl

být v příštím životě: *naší kočkou*

KARAT oplývá velkou otevřeností pro konzultanty, tak si čas od času dokonce dovoším „fušovat programátorům do jejich řemesla“, a některé úpravy si tak vyřeším sám. Je to příjemnější jak pro zákazníka, tak pro mě. Ve směru dovnitř do firmy se jako „stařešina“ snažím zapojit do vývoje KARATu a také pokud možno předávat své zkušenosti mladším kolegům.

PRÁCE NA POZICI SENIOR KONZULTANTA S SEBOU JISTĚ NESE ZNAČNOU MÍRU ODPOVĚDNOSTI. JAK SE S NÍ VYROVNÁVÁTE?

Nemám s tím vůbec problém, což ale v žádném případě neznamená, že bych bral pracovní úkoly na lehkou váhu. Naopak vím, že zodpovědnost k této práci bytostně patří. Snažím se ale vždy o lidský přístup a tím spíš mi to tak nějak nedá nechat někoho „ve štychu“.

KONZULTANTSKE POZICE ZPRAVIDLA VYŽADUJÍ TAKÉ VYNIKAJÍCÍ KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI. JAKÝM ZPŮSOBEM ZÍSKÁVÁTE OD KLIENTA INFORMACE POTŘEBNÉ KE SPRÁVNÉMU POCHOPENÍ ZADÁNÍ?

Nejlépe to jde na mučidlech. Osvědčila se mi zejména palečnice, protože je malá, přenosná a když do ní někdo dá prst, máte hned celou ruku. Španělská bota také není k zahození, ale přece jenom do brašny k notebooku se nevejde.

No dobře, teď už vážněji. Osvědčilo se mi hodně se ptát, ptát, ptát. Pak je nutné opakovat, jak to chápu já, abychom si perfektně porozuměli. A hlavně považují za vhodné vše řešit na kon-

VYSVĚTLETE NÁM, CO PŘESNĚ JE NÁPLNÍ VAŠÍ PRÁCE NA POZICI SENIOR KONZULTANTA. Mám přidělené určité projekty, kde řeším vše, co se týká KARATu. Primárně se zaměřuji na ekonomické moduly, ale ze života tak nějak vyplynulo, že se zabývám i odbytovými záležitostmi. Nebráním se tomu, naopak je tak moje práce ještě různorodější.

Roman Vajčner v číslech:

- ▶ 33 let (věk)
- ▶ 9,5 roku pracuje ve společnosti KARAT Software a.s.
- ▶ desítky úspěšných projektů
- ▶ 0 - 30 dětí (0 vlastních až 30 na táboře)
- ▶ 8 - 10 hodin má běžný pracovní den

Většinou pracujeme osvědčeným systémem, kdy začínáme analýzou požadavků následuje návrh možných řešení, realizace, testování, úpravy, zaškolení a konečně i samotné nasazení. Snažím se klientům nejen plnit jejich přání, ale pokud možno předat i vlastní zkušenosti z jiných projektů a navrhnout jim co možná nejlepší řešení. A jelikož

krétních příkladech. Není nic horšího než teoretizovat nad imaginárními příklady, které vůbec nesouvisí se zaměřením zákaznické firmy.

JAK VYPADÁ VÁŠ BĚŽNÝ PRACOVNÍ DEN?

Co je to „běžný“ pracovní den?? Skoro se mi chce říct, že žádný z mých pracovních dnů není běžný. Zkusím tedy popsat den, kdy se vyskytují na základně v Přerově.

Když vynechám ranní vstávání, kdy obvykle několikrát posouvám budík, tak po příchodu do práce projdu poštu, zda se neobjevilo něco extra akutního. Pak většinou jdeme na společnou snídani - tento rituál mě vždy nastartuje, protože tam řešíme jak pracovní, tak i nepracovní věci. Pak už to jde všechno velice rychle, snažím se nějak utřídit priority a řeším, co je potřeba - buď věci na projektech, nebo některý z dlouhodobějších úkolů, které mám u nás na



JAKÝM ZPŮSOBEM JSTE SE DOPRACOVAL KE SVÉ AKTUÁLNÍ POZICI V KARAT SOFTWARE A.S.?

Léta dřiny a odříkání včetně sobot ☺. Začínal jsem jako řadový konzultant s nulovou praxí. Měl jsem ale štěstí na lidi, kteří mi byli příkladem a od nichž jsem se toho mohl hodně naučit. Konkrétní recept nemám, ale myslím, že když člověk CHCE, nebojí se přemýšlet a nikdo mu nehází klacky pod nohy, tak se rozvíjí poměrně snadno. Moje práce je perfektní v tom, že s každým novým projektem získávám nové a nové zkušenosti. Neexistují dvě stejné firmy, a tak se váš mozek musí pořád snažit neustále přizpůsobovat a hledat nová řešení. Je to vlastně taková zábavná hra na hledání řešení. Teď mi tak dochází, že jsem odjakživa měl rád hlavolamy ☺.

S JAKÝMI PROBLÉMY SE V PRAXI SETKÁVÁTE NEJČASTĚJI A JAK JE ŘEŠÍTE?

Pracujeme se softwarem, který produkují lidé - nebudeme si tedy nalhávat, že je bezchybný, ale na druhou stranu to ani neberu jako nějaké velké problémy. Prostě se občas nějaká ta chyba vyskytne a je potřeba ji vyřešit. Beru to pozitivně, každý problém totiž znamená další zkušenost. Častěji se asi potýkám s tím, že bych potřeboval být na více místech současně, což se mi zatím nedaří, ale půjčím si knížku o klonování a začnu s tím něco dělat.

JAKÉ SLUŽBY OD VÁS KLIENTI NEJČASTĚJI POŽADUJÍ?

Většinou se jedná o konzultace k firemním řešením, bývá to řešení nějakých

specifických problémů, ale i realizace nových nápadů, což mě osobně baví nejvíce. Společně vymyslíme, jak zlepšit některé procesy tak, aby se vlk (uživatel) nažral a koza (konzultant) zůstala celá.

NA CO BY SI ZÁJEMCI O KONZULTANTSKE SLUŽBY MĚLI DÁVAT NEJVĚŠÍ POZOR?

Jestli jim jejich konzultant rozumí a jestli rozumějí oni jemu. Občas máme odlišný slovník, ale i tak se dá dobře domluvit.

CO VÁS NA VAŠÍ PRÁCI NEJVÍCE BAVÍ?

Ta různorodost. Nikdy to není stejné, pořád musím zaměstnávat mozek, aby nad něčím přemýšlel. Pak mě taky baví to, že nechodím každý den na 8 hodin do stejného zaměstnání, podívám se aspoň trochu po světě. Nejvíce teda znám noční města po cestě na večeri, ale i tak to má něco do sebe.



STÍHÁTE SE KROMĚ SVÉ NÁROČNÉ PROFESY VĚNOVAT TAKÉ KONÍČKŮM?

Určitě se čas najde, snažíme se s mou ženou občas věnovat dětem z oddílu na nějakých výpravách a na táborech. Někdy si doma něco ukuťm a snažím se také trochu hýbat - tím myslím sportovat. ●



firmě na starosti. V mezech se snažím poradit kolegům, kteří přijdou pro radu. Pak následuje oběd a po něm zase pokračování předešlého scénáře.

Když to shrnu, tak se jedná o kombinaci telefonování, mailování, řešení různých požadavků, občas také programování, ale vynechat samozřejmě nelze ani porady a běžnou administrativu. Někdy si připadám jako Ferda Mravenec, ale baví mě to. V případě, že se jede k zákazníkovi, tak se snažím řešit vše, co máme naplánováno, sem tam prohodit vtípek na uvolněnou a odjíždět tak, aby druhá strana považovala konzultační den za přínosný. Mám radost, když si každý den můžu říct: dnešek byl užitečný, dozvěděl jsem se totiž něco nového.

KARAT Extreme Heads

Manažerská extraliga boxu...
aneb Vzdělávání našich konzultantů



Když jsme se dozvěděli, že náš Robert kromě „n-jiných“ sportů začíná trénovat box, byli jsme skeptičtí. Kristovy roky máš dávno za sebou, říkali jsme, máš rodinu a tvou hlavu potřebujeme celistvou. Jenže Robert si z toho vyvodil své a vrhnul se do světa boxu rovnýma nohama. Jeho popisy tréninků mi sice občas vyvolávaly spíše představy o masochistické přípravce budoucích nájemných zabijáků. Ale zase na druhou stranu, co je vlastně na modifikovaném basketu, kde musíte za každou cenu jakoukoliv končetinou včetně hlavy zastavit soupeře, špatného. Prostě jenom teče krev v rámci rozehrátky na samotný trénink. Také naše firemní desetiminutové tréninky dvakrát denně ve volných zasedačkách vzaly za své. Robert začal z legrace tvrdit, že má zákaz se s lidmi, kteří dělají jenom 3 série po padesáti klicích a padesáti sklapovačkách, vůbec bavit. Zadostiuchněním nám bylo pouze to, že jeho trenér (svého času šampion ČSSR své váhy) to dá Robertovi sežrat za nás.

Nyní je to již druhým rokem, co Robert „Joker“ Blaha nešetří soupeře mezi provazy. A mohu potvrdit, že zápasy jsou to náramné. Nerad bych tady popisoval, že první Robertův zápas trval necelých 15 vteřin, ale ty další již byly plnohodnotné a i vítězné.



▲ Budeme se na sebe dívat nebo boxovat?

Takže když se psalo 18. listopadu 2010 a Robert nastupoval v Ostravě poprvé i před fanoušky z KARAT Software do ringu, byli jsme nervózní za něj. V tu dobu měl již 2 po-



rážky, ale soupeři byl cenný za houževnatost. Tomuto zápasu jasně dominoval a i přesto, že se navzájem s protivníkem v červené přilbě navzájem zasypávali ranami přes otevřené obrany, Robert vyhrál na kola 3:0.

Vrcholem sezony však bylo finále. Pro Roberta zasloužené přes 100% účast na všech zápasech v průběhu roku. Bohužel

▲ Robert „Joker“ Blaha

se mu do ringu postavil jeho soupeř z úplně prvního zápasu, což dopadlo rychlým technickým KO. Jedná se o velmi zkušeného borce pana Zechmeistera. Ale tentokrát se Robert nedal zadarmo. Zechmeister sice dominoval od prvního gongu, ale podle ohlasu mohu říci, že se jednalo o suverénně nejlepší zápas celého finále. Robert sice zvolil pro první 2 kola defenzivnější taktiku, ale tato nestačila. Byl tvrdě bombardován hlava nehlava kladivovitými údery mašiny Zechmeistera. 3. kolo však znamenalo zásadní změnu. Robert posílen vědomím, že nemá co ztratit, se do toho obul. Výsledkem byla rozburácená aréna Hotelu Olšanka v Praze na Žižkově, která mohutně povzbuzovala oba borce, protože skutečně byl mezi lany box. Robert sice prohrál, ale důstojně.

Podrobnější informace o Manažerské extralize boxu naleznete na <http://www.extraligaboxu.cz>. Určena je pro všechny, kteří si svůj pracovní stres potřebují vybit mimo firmu a rodinu. Boxu 3x zdar.

Ing. Libor Šrotiř
člen KARAT Extreme Heads

Dynamická společnost vyžaduje komplexní ERP řešení!

IS KARAT také ve firmě QALT Rakovník!



Společnost QALT Rakovník, spol. s r.o. podepsala koncem loňského roku smlouvu o implementaci informačního systému **KARAT Advance** a úspěšně tak ukončila výběrové řízení. Realizátorem projektu je společnost **KARAT Solution s.r.o.**, dceřiná společnost **KARAT Software a.s.**

Společnost QALT Rakovník je výrobcem zdravotně a ekologicky nezávadných speciálních pracích prostředků a mycích prostředků pro domácnosti i profesionály, které dodává do obchodních řetězců **KAUFLAND**, **MAKRO** a rovněž zásobuje zahraniční trhy.

Cílem projektu je zavedení komplexního ERP řešení vč. řízení výroby, automatizace příjmů a výdejů pomocí mobilních terminálů, ekonomického

e-shop a zautomatizování celého procesu. Velkým přínosem pro firmu bude zavedení čárových kódů u logistických a výrobních pochodů, na což byl při výběru kladen velký důraz.“, řekl Mgr. Jiří Halml, jednatel společnosti.

Po detailní předimplementační analýze nyní probíhá implementace, v rámci které se řeší oblasti: **Ekonomika, Sklady, Odbyt, Personalistika, Mzdy, Výroba a MIS.**

V rámci nasazování informačního systému jsou zahrnuty např. i tyto požadavky zákazníka:

NAPOJENÍ NA E-SHOP A GLS

IS KARAT bude napojen na stávající e-shop, ze kterého budou do systému importovány objednávky, z nichž dojde

a automaticky elektronickou formou ve formátech **ISDOC**, **EDI** a **PDF**.

AUTOMATICKÝ IMPORT EDI OBJEDNÁVEK

Pomocí nástroje „**KARAT Agent**“ budou od předních odběratelů



(např. **MAKRO**, **Kaufland**) automaticky importovány EDI objednávky do IS KARAT. Firma QALT Rakovník si od automatického zakládání objednávek slibuje ušetření času a eliminaci chyb při ručním pořizování objednávek.

DOHLEDÁNÍ VSTUPJÍCÍCH MATERIÁLŮ DO VÝROBKU

Výrobní šarže a materiálové šarže – jedná se o výsledovatelnost složení výrobku, který byl zaslán odběrateli. Odběratel tím získá požadovanou zpětnou vazbu na dohledání vstupujících materiálů do výrobku. Zpracování bude probíhat s pomocí mobilních terminálů. ●

Stávající informační systém nám nepokrýval oblast výroby a následnou vazbu do odbytových a logistických agend. Proto jsme se rozhodli vybrat komplexní ERP systém, který by zefektivnil a propojil většinu firemních procesů.



sledování nákladů výroby a manažerských výstupů. „*Stávající informační systém nám nepokrýval oblast výroby a následnou vazbu do odbytových a logistických agend. Proto jsme se rozhodli vybrat komplexní ERP systém, který by zefektivnil a propojil většinu firemních procesů. Jedním z dalších kritérií při výběru nového IS byla otevřenost a přizpůsobivost našim specifickým požadavkům např. napojení na*

k automatickému generování dodacích listů, faktur a zálohových faktur (dle druhu úhrady). Údaje z faktur (množství balíků, doručovací adresy) budou importovány do systému GLS pro tisk štítků.

EFEKTIVNÍ FAKTURACE – EXPORT ISDOC, EDI

Odesílání faktur bude definováno individuálně pro jednotlivé zákazníky. Bude prováděno klasickou formou

Společnost QALT Rakovník, spol. s r.o. je výrobcem zdravotně a ekologicky nezávadných speciálních pracích prostředků a mycích prostředků pro domácnosti i profesionály. S pracími prostředky pomáhá nejen firmám zabývajícím se čištěním prádla, ale i domácnostem k dosažení maximální spokojenosti v boji proti nečistotám. Více informací na www.qalt.cz.

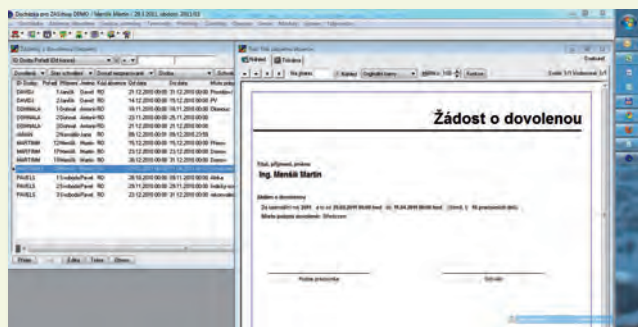
Interní agendy – opomíjené „drobnosti“ každé firmy!



Již od konce roku 2010 mohou uživatelé IS KARAT používat nový standardní modul, který byl pojmenován „Interní agendy“. Jedná se o nástroj pro sledování běžné provozní operativy, jež přímo nesouvisí s účetními, finančními nebo skladovými evidencemi. Svým pojetím však dotváří celkový obraz IS KARAT i v doposud neřešených vnitřních drobných evidencích, které však rutinně používá snad každá firma.

Modul „Interní agendy“ aktuálně představuje součást standardní produktové nabídky IS KARAT. Vyvinula jej společnost ZAS Group s.r.o. z Olomouce, jež působí jako vývojový a implementační partner KARATu. Jde již o třetí ucelené řešení vytvořené tímto způsobem, podobně jako „Personální agentura“ a e-shop „ZASshop“.

Invence směřující k vytvoření popisovaného modulu byla nastartována dlouhodobou vnitřní potřebou v KARATu sledovat a vyhodnocovat některé evidence doposud řešené tradičním ručním způsobem nebo jinou elektronickou náhražkou jako např. xls tabulkami. Jednalo se zejména o docházku a absenci pracovníků, zadání a sledování plnění různých úkolů, zaznamenání a sledování údajů o používaných vozidlech, plánování a později vyúčtování služebních cest. Cílem bylo získat důkladnější přehled o používaných pracovních a výrobních prostředcích. A v neposlední řadě také nabídnout lepší přehled a evidenci pracovních organizačních porad.



„Interní agendy“ se dělí do čtyř (výhledově pěti) samostatných sekcí, které jsou integritně provázány s ostatními příslušnými agendami IS KARAT a klíčovány na „správu

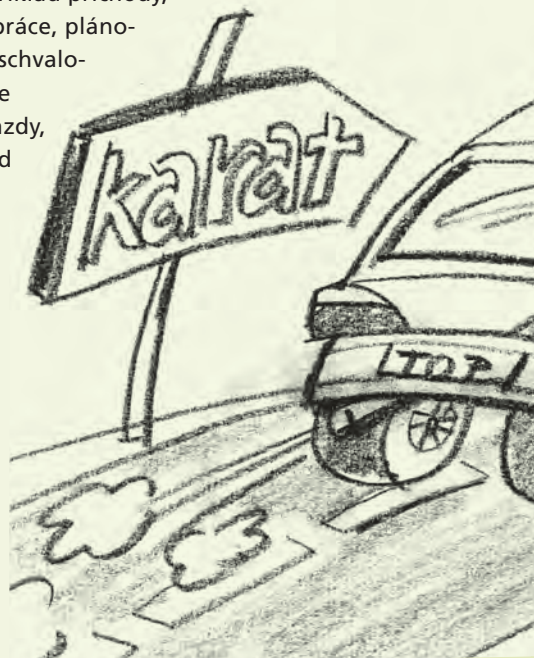
vlastních osob“ modulu Organizace. Tento přístup byl zvolen jednak z důvodu komfortnější práce uživatelů, jednak pro snadnější administrátorské přidělování uživatelských práv. Zmíněnými sekcemi jsou **Docházka, Úkoly, Služební cesty, Svěření prostředky**, sekce **Porady** se právě vyvíjí.

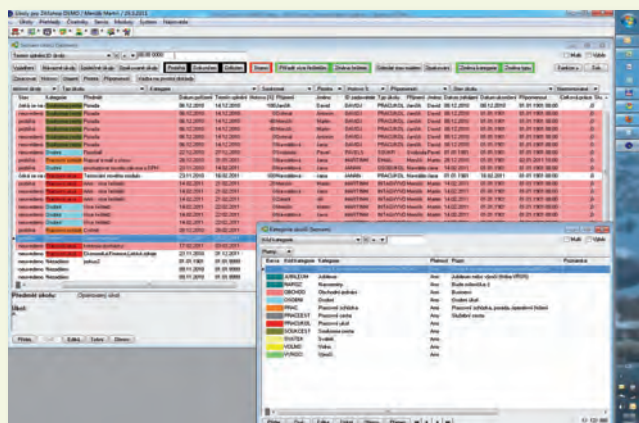
Docházka, coby doplněk evidence a správy lidských zdrojů, obsahuje samotnou docházku s možností dato-

Modul „Interní agendy“ aktuálně představuje součást standardní produktové nabídky IS KARAT.

Vyvinula jej společnost ZAS Group s.r.o. z Olomouce, jež působí jako vývojový a implementační partner KARATu. Jde již o třetí ucelené řešení vytvořené tímto způsobem, podobně jako „Personální agentura“ a e-shop „ZASshop“.

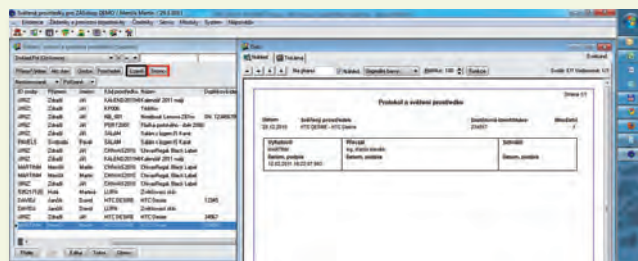
vého napojení na vlastní nebo externí elektronický docházkový systém (čipové karty, Dallas klíče). To zastřešuje funkce zahrnující například příchody, odchody a přerušení práce, plánované absence a jejich schvalování, skutečné absence a jejich napojení na mzdy, pracovní cesty, přehled aktuální přítomnosti. Dále sem patří rovněž žádanky o dovolenou a jejich schvalování, evidence odměn, sankcí, způsobného manka a škod, stravenky s výpočtem nároků (dle měsíčních fondů nebo běžného kalendáře)



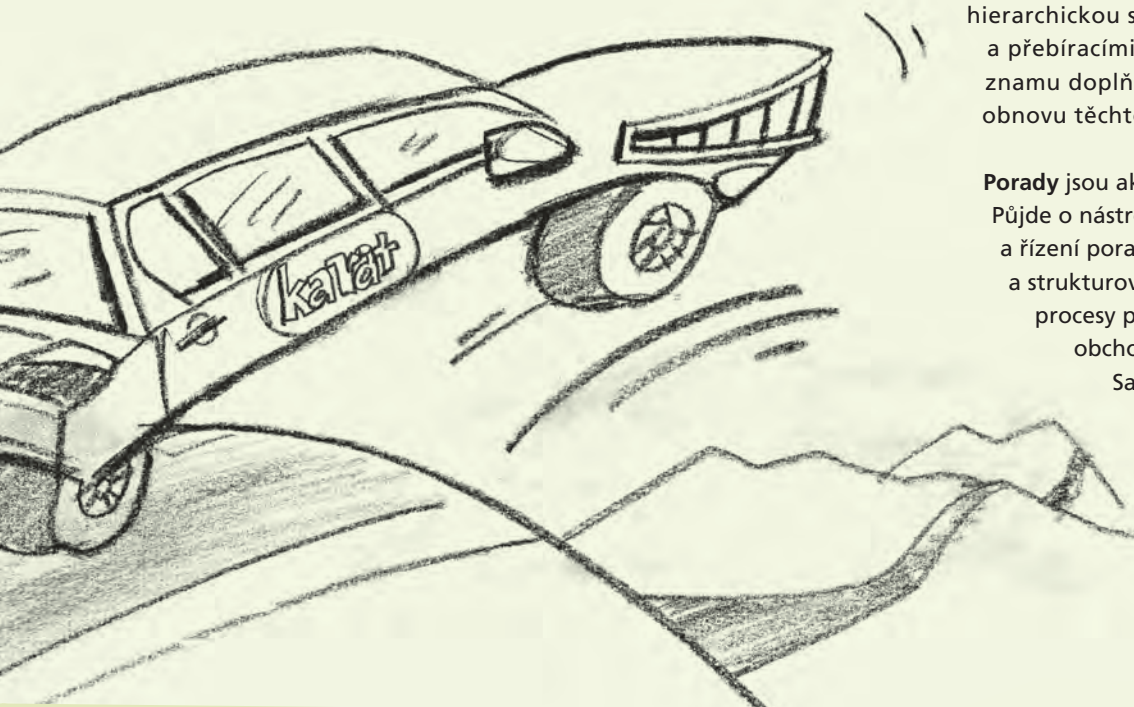


a výdeje ceninovou pokladnou s vypořádáním mzdovými srážkami.

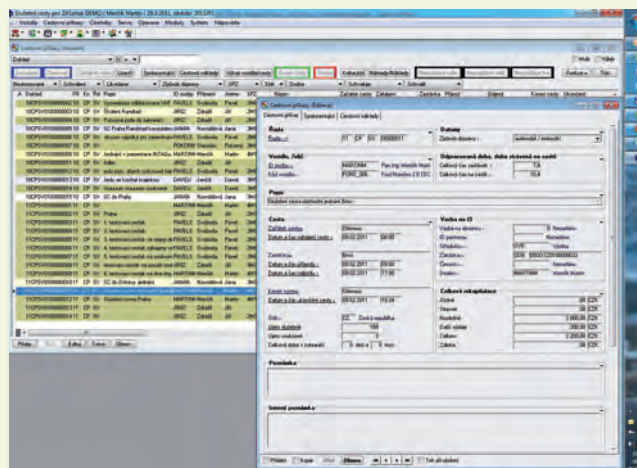
Úkoly - jejich plnění, sledování a delegování. Rozdělení na úkoly „mně“ náležející, úkoly „mnou“ zadané, soukromé úkoly, případně přehled všech úkolů. Dále lze používat opakované úkoly, společné úkoly, funkce připomenutí, předávání, e-mail o nových úkolech a jejich stavu, sledování průběhu plnění, rozdělení dle kategorií, typů a priorit. Zdůraznit je třeba vazbu na libovolné evidence IS KARAT, tedy



i úkoly vztahující se např. ke konkrétní faktuře, objednávce či skladové kartě.



Služební cesty obsahují hlavní dvě větve evidencí, a sice vozidla a cestovní příkazy. Patří sem vozidla a související evidence typu povinná a doplňková výbava, plánované údržby a kontroly technické způsobilosti, sledování termínů a expirací s následným upozorněním, knihy jízd (plněné automaticky, importem nebo klasicky ručně), čerpání PHM (možnost importu dat z platebních a palivových karet), tisk karty vozidla, osoby oprávněné k užití a rezervace vozidel a jejich schvalování. Cestovní příkazy obsahují formulář cestovního příkazu i se schvalováním, následné zpracování a likvidace, ruční korekce, vyúčtování cestovních náhrad a souvisejících nákladů, a také ověření a uzamčení záznamů.



Operativní evidence svěřených prostředků nabízí operativní evidenci, žádanky a provozní objednávky na pracovní prostředky a pomůcky (např. montérky, ochranné brýle, mobilní telefon, konvice na vodu, kancelářské potřeby atp.) s jejich schvalováním. Jedná se o obecnou evidenci svěřených prostředků s volitelnou hierarchickou strukturou, předávacími a přebíracími protokoly, s možností záznamu doplňkových údajů a nároků na obnovu těchto prostředků.

Porady jsou aktuálně vyvíjenou oblastí. Půjde o nástroj pro cílené organizování a řízení porad, jehož cílem je postihnout a strukturovaně organizovat interní procesy probíhající ve všech obchodních společnostech.

Samozřejmě nemohou chybět termíny, výčet účastníků, navrhovaný program a další. Ale především je nutné zvýšit automatický dopad do výše zmíněné evidence úkolů. ●

DMS (Document Management System)

aneb Řízení dokumentů prostřednictvím technologie SharePoint

část 4.



Jak si jistě mnozí z vás pamatují z minulého čísla KARAT NEWS, vedle evoluce IS KARAT pracujeme usilovně také na vývoji dalších řešení na platformě SharePoint a rozvíjíme naše aktivity směrem k DMS (Document Management System) a ECM (Enterprise Content Management nebo Engineering Content Management).

Řízení toku dokumentů v jakékoliv podobě je bezesporu nezbytnou činností pro správné a efektivní fungování firmy. Někdy pro naplnění hlavního cíle postačí jen velmi malé kolečko (Najít, Použít, Publikovat), v jiných případech je potřeba s dokumenty dále pracovat – sledovat, v jakém stádiu vývoje se nacházejí, která odpovědná osoba má daný dokument na starosti a komu má být dokument následně předán. Případně lze evidovat rovněž to, kdo tento konkrétní dokument již četl.

Na problematiku řízení dokumentů se lze dívat z několika odlišných pohledů. Uživatelé nejčastěji trápí následující otázky:

- Budu si dokumenty řídit sám, nebo vyžadují, aby byly řízeny automaticky?
- Chci mít primární úložiště v ERP, SharePointu nebo v jiném softwaru?
- Odkud budu k uloženým datům přistupovat? Jaké nástroje budu vyžadovat u klientů na jejich pracovních stanicích pro zobrazení samotných dokumentů?

- Budou dokumenty vzájemně provázány?
Pokud ano, tak jak?
- Kolik je potřeba sledovat historických verzí?
- Jakému workflow budou dokumenty podléhat a na základě jakých kritérií se toto workflow stanoví?

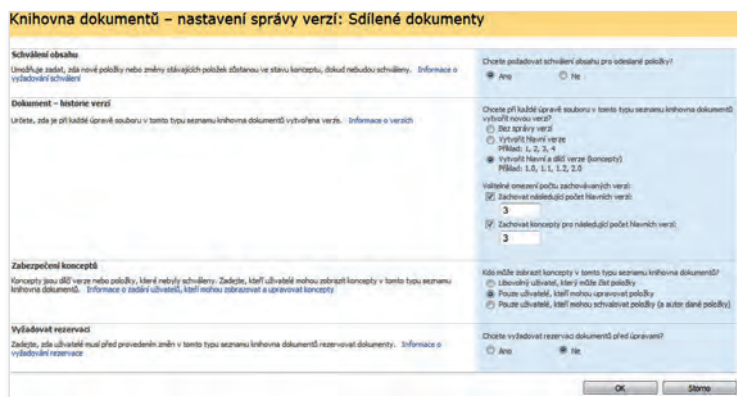
Poté, co zodpovíte výše uvedené otázky, měli byste být schopni zvolit takové řešení, které vám bude v praktickém provozu nejvíce vyhovovat. Podle našich zkušeností u zákazníků „řešíme“ tři základní možnosti, jak k řízení dokumentů přistupovat podle rozdělení zdroje:

1. PRIMÁRNÍ ZDROJ/ÚLOŽIŠTĚ DOKUMENTŮ JE SHAREPOINT

Technologie SharePoint již sama o sobě obsahuje nástroje připravené pro základní práci s dokumenty, a to včetně práce s metadaty, což jsou zjednodušeně řečeno doplňující informace k dokumentům. Ty můžete přidávat díky integraci SharePointu s MS Office přímo z prostředí například MS Word (pozn: od edice 2007). Jedná se o typy informací, kam patří například rok, měsíc nebo den vydání dokumentu, jeho pořadové číslo, autor poslední změny, odpovědné oddělení firmy apod. Další možností je sledování verzí, revizí nebo schvalování dokumentů – díky tomu se z běžného úložiště dokumentů může najednou stát prostředek pro jednoduché, ale zároveň velmi efektivní řízení dokumentů. Po nadefinování workflow pak lze řízení dokumentů dále automatizovat.

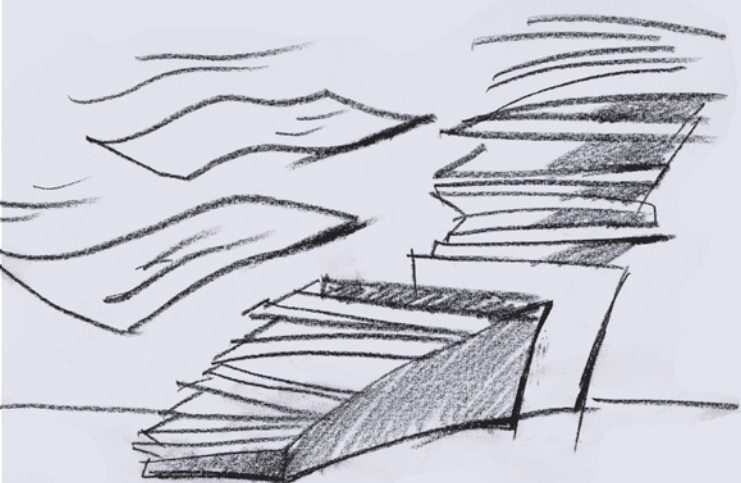
2. PRIMÁRNÍ ZDROJ/ÚLOŽIŠTĚ JE IS KARAT

Informační systém KARAT nově obsahuje modul pro řízení dokumentů a propojení s ostatními moduly, které v sobě IS KARAT zahrnuje. V mnoha případech může být právě toto



řešení pro vás tím nejvýhodnějším. Je zde zajištěno přijetí dokumentu například přes elektronickou poštu, následné uložení do systému a zpracování podle definovaných pravidel. Verzování dokumentu v tomto případě představuje naprosto samozřejmou záležitost. Výhodou tohoto řešení může také být jeden úložný prostor, jedna databáze, totéž uspořádání však lze někdy považovat rovněž i za nevýhodu. Představte si v této souvislosti návaznosti na zálohování, administraci, počty přístupů do systému nebo

Řízení toku dokumentů v jakékoliv podobě je bezesporu nezbytnou činností pro správné a efektivní fungování firmy. Někdy pro naplnění hlavního cíle postačí jen velmi malé kolečko (Najít, Použít, Publikovat)...



nastavování a definování oprávnění pro nové zaměstnance. Co když ale některé dokumenty chcete publikovat mimo organizaci? V tomto okamžiku přichází na řadu opět technologie SharePoint, která vám může pomoci zabezpečit distribuci těchto problémových částí od zdroje dat k uživateli či spotřebiteli informace.

Prostřednictvím technologie SharePoint můžete svým vybraným zaměstnancům poskytnout náhled na dokumenty, které potřebují, logika práv navíc může být zcela odlišná než v IS KARAT. V případě potřeby můžete publikovat i takové dokumenty, u nichž potřebujete, aby je viděli vaši zákazníci nebo dodavatelé, ale které nemůžete pustit přímo do vašeho informačního systému.

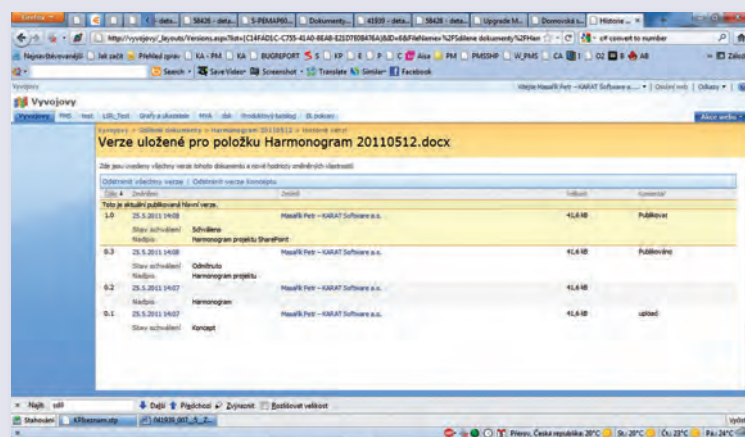
3. PRIMÁRNÍM ZDROJEM NENÍ IS KARAT ANI SHAREPOINT

K plnohodnotné správě dokumentů je nezbytně nutné vytěžovat také jejich obsah. Jako vhodné řešení se jeví rovněž plná automatizace vzniku dokumentů na základě informací, které byly získány s minimální nutnou pomocí zodpo-

vědných osob. Představte si například situaci, kdy se při přijetí e-mailu s fakturou nebo po jejím naskenování z papírové podoby dokument automaticky zařadí do přesně definovaného úložiště na základě čárového kódu, čísla zakázky nebo adresy odesílatele. Tato faktura se pak podle čísla objednávky propojí se související objednávkou. Pokud bude navíc definováno workflow nad těmito dokumenty, lze po automatickém zařazení do evidence dále pokračovat v rozklíčování dané zakázky a jejím následném vyhodnocování. V dalším kroku dochází k odeslání e-mailu odpovědné osobě, která je v CRM přiřazená u daného dodavatele/zakázky, nebo jakákoliv další akce, která se předem zvolí.

Pro tento způsob práce při vytěžování informací z dokumentů spolupracujeme s technologickými lidry v dané oblasti, přičemž využíváme produkty OpenText, Kofax a Nintex Workflow. A pokud se jedná o podporu CAD systémů a jejich výkresů, jsme schopni nabídnout plnou podporu při vytváření, verzování a správě výkresů se zajištěním zachování všech referencí mezi dokumenty. Je dokonce možné sledovat i jednotlivé změny provedené na výkresech mezi verzemi daných výkresů.

Pokud dosud nemáte k dispozici žádné úložiště dokumentů, disponujete vlastním neřízeným úložištěm dokumentů nebo používáte specializovaný nástroj pro řízení, ale potřebujete ho propojit do IS KARAT nebo publikovat dokumenty dalším lidem prostřednictvím technologie SharePoint, máme pro vás řešení vždy šité na míru pro každý konkrétní případ. Neprovázíte-li žádné úložiště, můžete si vybrat mezi IS KARAT a SharePointem podle dalších požadavků, jež budete klást na správu a administraci doku-



mentů. Pokud již máte neřízené úložiště, lze stávající dokumenty naimportovat do vámi zvoleného úložiště, označit je potřebnými informacemi a zaštitit jejich správu zvoleným pracovním postupem. V případě, kdy již pro tyto účely máte nějaké specializované řešení, pomůžeme vám ho nastavit tak, aby bylo dostupné i dalším uživatelům.

Bc. Petr Masařík, Dis.
Consultant technologie SharePoint

Programátoři nám padají z nebe!

aneb... Jak se stát slavným při sbírání šišek...

*V Podhoří u Lipníku nad Bečvou spadl paraglidista do lesa v úterní odpoledne. Zranil si nohu, když se snažil dostat dolů ze stromu, uvedla policejní mluvčí Miluše Zajícová.
(zdroj: www.tn.nova.cz/zpravy)*

JAK TO SKUTEČNĚ BYLO?

Jednoho srpnového dne jsme se s kolegou rozhodli, že si prodloužíme polední pauzu a zajedeme si zalétat na paraglidu na Špirutku (nyní Juračka) poblíž Lipníka nad Bečvou. Přetažený čas bych pochopitelně odpracoval večer, nebo si vzal zpětně volno. Ze Špirutky jsem nikdy před tím neletěl, ale protože jsem už měl za sebou řadu úspěšných letů z jiných míst, nebál jsem se. Na kopec jsme vyjeli autem s tím, že kdo přistane první, podstoupí zdoluhavou cestu pěšky do kopce s dvacetikilovým batohem na zádech pro auto.

Podmínky pro let nebyly zcela optimální. Bylo sice hezky, ale Špirutka je náročná v tom, že pokud pilot ztratí v blízkosti kopce výšku, často se stane, že přistane na stromě nebo někomu na zahrádce, jak se to ostatně podařilo jednomu našemu kamarádovi. Toho roztvajlera, který na té zahrádce byl, našťastí zajímal více padák než jeho osoba, takže to odnesl pouze se zlomenou rukou.

Onoho osudového dne se nevyskytovalo prakticky žádné termické proudění a byl slabý vítr, takže jediná šance, jak pobýt alespoň chvíli ve vzduchu, spočívala v létání kolem svahu. Připravil jsem se a odstartoval jako první. Na startu jsem byl poprvé úplně v klidu, což bývá často tichou předzvěstí toho, že se stane něco hrozného. Odstartoval jsem bez problémů, a protože start byl pro mě doposud při létání největším oříškem, zůstal jsem v pohodě i nadále. Několik minut jsem poletoval kolem svahu, kochal se krajinou, a protože vítr byl opravdu slabý, snažil jsem se držet co nejbližší svahu. Udělal jsem pár otoček, a pak to přišlo.

Přelétával jsem nad vršky nejvyšších stromů, takzvané sbíral šišky, ale v dálce byl již vidět slušný sráz a spoustu dalšího prostoru, tak jsem zůstal i nadále klidný. V tom však přišel propad, kdy jsem během okamžiku poklesl asi o čtyři metry. Rozhodl jsem se proto, že udělám poslední otočku a poletím na přistání. Po provedení manévru se ale levé ucho mého létajícího nástroje zachytlo za vršek jednoho smrku. Stále jsem byl v pohodě, protože mi bylo jasné, že se to z něj musí zase vyvléct. Alespoň mně to v tu chvíli bylo jasné, zkušenější pilot by byl patrně výrazně nervóznější. Jelikož levé křídlo zůstalo 2 sekundy na místě a pravé letělo dál, otočilo mě to opět přímo směrem ke kopci, rovnou na nejvyšší strom v okolí, který jsem se tímto „povedeným“ manévrem snažil obletět. Rychle jsem to stočil doprava, ale už bylo pozdě, ten modřín jsem trefil prostě dokonale.

Byl jsem zlostí bez sebe, připadalo mi, jako kdyby mi to někdo úmyslně způsobil (asi ten nahoře). Vůbec jsem nevěděl, jak se z koruny stromu dostanu. Spustit se po záložním padáku by mi nepomohlo, protože ten má jen 4 metry a já jsem byl v tu chvíli uvězněn na 25 metrů vysokém modřínu! A protože moje „rozhledna“ neměla v dolní části žádné větve, začal jsem uvažovat nad tím, že přeskočím na jiný strom, po kterém bych slezl dolů. Takový se však kupodivu v okolí nenacházel. Náhle přišla spásná myšlenka na telefon, který jsem měl schovaný vzadu v sedačce. Zavolal jsem kolegovi, který byl ještě na kopci, jak to se mnou dopadlo. On se zeptal, co je to za strom, jak je vysoký a jestli můžu slézt. Řekl jsem mu po pravdě, že je to hodně vysoký modřín, který je 20 metrů od země úplně holý

a že nevím, jestli se z něj dokážu dostat dolů (ve zprávách sice uváděli deset metrů, ale skutečnou výšku můžete posoudit sami podle fotky). Kolega reagoval tak, že se mám zatím pokusit slézt a on mezitím přijede s autem.

Rychle jsem zvážil možnosti, které jsem měl – nejdříve jsem uvažoval o tom, že budu po stromě hopkat jako veverka a pokusím se sundat padák. Ale to jsem musel hned zavrhnout, protože mi bylo jasné, že bych spadl jako zralá hruška. Bylo mi jasné, že přeizení na nějaký záchranný prostředek, který by eventuálně mohl po několika hodinách dorazit, by byl také slušný fyzický výkon, vzhledem k tomu, že jsem visel až na konci větve. Navíc jsem nechtěl platit vrtulník - uvažoval jsem, že kdybych se polámal, tak přežiju a víc než vrtulník to určitě stát nebude.

Nakonec jsem se rozhodl pokusit se slézt hned, dokud jsem měl v sobě tu spoustu síl a adrenalinu. Dost možná v tom byla i chuť vzdorovat osudu, nechtěl jsem mu tak snadno podlehnout. Odpoutal jsem se ze sedačky a pomalu ručkoval ke kmeni. Raději jsem ani nezkoušel, zda se na něm vůbec udržím, protože už nebylo cesty zpět. Pomalu jsem se začal „na medvěda“ sunout dolů, v duchu jsem si neustále opakoval: „Raději se dodřít, ale hlavně přežít“. Instruktor ve škole říkal, že podobnou situaci zažil, sice mu v polovině došly síly, ale nakonec to nějak zvládl. Možná ale na rozdíl ode mne poslouchal bezpečnostní pokyny a neměl na sobě kraťasy a tričko bez rukávů.

Po několika metrech mi bylo jasné, že to bude opravdu těžké. Počítal jsem už s tím, že nějaká ta zlomenina asi při-

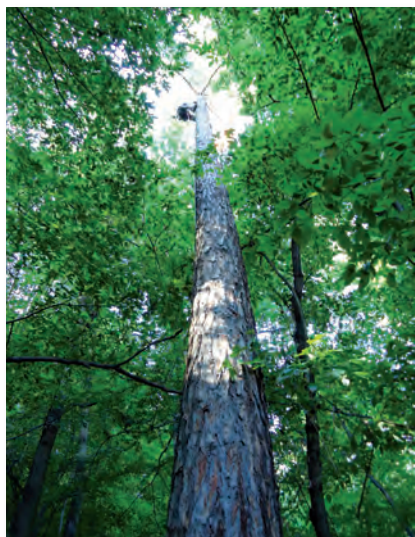
jde, ale snažil jsem se dolézt do co nejnížší výšky. Po chvíli jsem kolem sebe začal vidět větve listnatých stromů, dolů jsem neviděl samozřejmě nic. Říkal jsem si, že to budou asi nějaké

zabije, protože už několikrát na to moje létání upozorňoval. Začal jsem kontrolovat stav svého zuboženého těla. Byl jsem dodřený tak, že se to vůbec nedá popsat a v kůži na



keře, že jsem asi tak 2 metry nad zemí, jak se však později ukázalo, ve skutečnosti jsem se nacházel ve výšce dobrých 12 metrů. V tento okamžik jsem se z důvodu vysílení a rozšiřujícího se kmene rozhodl pro kontrolovaný pád, kdy jsem se pouze přidržoval tak, abych dopadl na nohy. Ale když jsem padal už asi sekundu, začalo mi být jasné, že v mém odhadu asi byla menší

rukou, nohou a břichu jsem měl vrytou kůru ze stromu. Poté, co jsem zpod sebe vytáhnul nepřírozeně zdeformovanou nohu, bylo jasné, že ji mám zlomenou. Zavolal jsem tedy kolegovi, že už jsem dole, a čekal. Nejdříve mi začaly společnost dělat desítky much, které sedaly na veškerá podřená místa. Za chvíli však přišel nějaký domorodec a navíc i policista. Toho jsem se nejdřív snažil přesvědčit, aby nevolal záchranku, že v pohodě nasednu do auta. Muž zákona mě však naštěstí neposlechl a zavolal sanitku, která mě zavezla do Přerova, kde mi vyšetřili snad úplně všechno. Když jsem pak na rentgenu z hloučku lapiduchů zaslechl, že neví, co s tím, že mám nohu na několik kusů, zpozorněl jsem. Pak mi doktor upřesnil, že má holenní kost pravé nohy je pětkrát zlomená a roztříštěná a že mi tam budou muset dát titanovou tyč. Tak se i stalo. Díky tomu se noha hojila docela rychle, i když zpočátku to vypadalo hrůzostrašně. Tři dny jsem strávil na JIP. Naštěstí žádná z možných vážných komplikací nenastala.



▲ Následná záchrana padáku

chyba. V tu chvíli jsem cítil pouze to, jak moje tělo neustále drhne o kmen stromu! Pořád jsem si v duchu opakoval, že už bych měl konečně dopadnout. Trvalo to ale asi 2 sekundy, než se ozvalo finální žuchnutí na zem. Po myšlence na manželku s rodinou mi jako další v pořadí blesklo hlavou, že Michal Bahula (můj nadřízený) mě asi

Titanovou tyč přes celou holenní kost mám pořád, v létě mám jít na rentgen a na podzim bych se snad měl dočkat jejího vytažení. Kamarádi z paraglidingu i většina ostatních lidí si myslí, že jsem na tom stromě měl rozhodně počkat, já ale stále trvám na tom, že jsem udělal to nejlepší, co šlo.

Ing. Roman Hyneček
Senior Programmer

Výroba,
vývoj a implementace
IS KARAT



KARAT Software

KARAT Software a.s.

Tel.: +420 581 737 111

E-mail: info@karatsoftware.com

*Víte o někom dalším,
koho by informace
z KARAT News
mohly zajímat?
Pošlete nám prosím
jeho e-mail nebo adresu,
rádi mu náš
informační bulletin
zašleme.*

KARAT News vydává společnost

KARAT Software a.s.

MK ČR E 15306





informační systém

Informační systém KARAT poskytuje špičková řešení **PRO VÝROBU, OBCHOD A SLUŽBY**

Produktové řady



express



advance



enterprise

Oborová řešení

- maloobchod
- velkoobchod
- distribuce ovoce a zeleniny
- logistika, doprava a spedice
- odpadové hospodářství a technické služby
- servis a půjčovny strojů a zařízení
- ICT technologie a služby
- pojišťovací makléři
- účetní a poradenské služby
- projekční činnosti a služby
- reklamní agentury
- personální agentury
- potravinářská výroba
- výroba nápojů
- pivovarnictví
- strojírenská výroba
- automobilová výroba
- elektrotechnická výroba
- slévárenská výroba
- výroba plastů
- stavebnictví
- výroba oken a dveří
- výroba stavebních hmot a betonu
- výroba papíru a kartonáže
- dřevovýroba a výroba nábytku
- textilní a obuvnická výroba
- polygrafie a výroba reklamy
- a další ...

Speciální edice



Drinks Edition



Manufacturing Edition



Insurance Broker Edition