

KARAT NEWS

Případová studie
Prague Casting
Services

strana 5

Zboží ze skladu
rychleji a s nižšími
náklady

strana 8

Řízení Cash-Flow
s KARATem

strana 10

Rozhovor
s Ing. Michalem
Ladým

strana 12

Základy Vašeho
reportingu

strana 16

Ze zákulisí vývoje KARATu nové generace



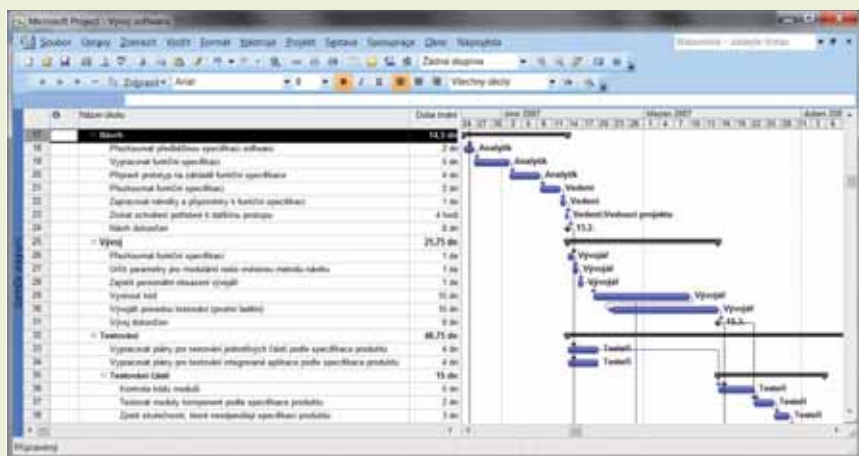
Vývoj KARATu nové generace, o němž jsme vás letmo informovali již v minulých vydáních KARAT News, zatím probíhá přesně podle plánu. Přestože většina informací o napjatě očekávané verzi je z důvodu konkurenčního boje i nadále ve stádiu nejvyššího utajení, můžeme vám již nyní prozradit, že další KARAT bude, pokud vývojáři nepřekvapí nějaká nepřekonatelná překážka, do distribuce uvolněn již koncem prvního pololetí roku 2011.

Při vývoji stále intenzivněji spolupracujeme s uživateli stávající verze, přičemž se zajímáme především o psychologii práce s informačním systémem. Uživatele, kteří data do systému vkládají, vedoucích provozů a top manažerů se ústy našich expertů dotazujeme na uživatelskou ergonomii a zajímáme se také o to, co je při práci zdržuje a co jim nejvíce vadí. Každý uživatel, který kdy pracoval s nějakým větším programem, jistě velmi dobře ví, do jaké míry může jeho uživatelské

rozhraní ovlivnit chuť do práce a v konečném důsledku zprostředkovaně i výsledky celé firmy. Jak říká známé římské přísloví „stokrát nic zabilo vola“ – z tohoto důvodu se snažíme veškeré ostré hrany obrousit a připravit pro uživatele hladkou plavbu informačním systémem. KARAT nové generace proto využívá nejmodernější technologické možnosti, ale to zdaleka nestačí. Usilujeme o to, aby jeho ergonomie ovládání patřila k tomu nejlepšímu, co nabízí soudobý trh ERP systémů.

Nově využitá technologie .NET umožní KARATu ještě lepší propojení s okolním světem a uživatelům poskytne možnost lépe využívat informace v databázi celého informačního systému. Budoucnost spatřujeme zejména v lepší spolupráci a kooperaci uživatelů informačního systému, právě tímto směrem proto směřujeme naše aktuální rozvojové aktivity. Z uvedených důvodů také posilujeme nový tým, který se zaměřuje na podnikové portály (*extranet, intranet*) s konektorem do KARATu, přičemž stavíme na stále oblíbenější platformě SharePoint. Další významnou rozvojovou aktivitu představuje řízení dokumentů a správa obsahu, tzv. DMS (*Document Management System*) a ECM (*Enterprise Content Management*). Vedle vlastního produktu DMS KARAT kooperujeme u řešení pro náročnější klienty s technologickými lídry v této oblasti, přičemž využíváme produkty OpenText, Kofax a Nintex.

Na výsledky našeho snažení se můžete těšit již za necelých devět měsíců. ●



Audit IS KARAT verze 10 – pro Slovensko

Soulad s Mezinárodními auditorskými standardy potvrdil audit IS KARAT

Informační systém KARAT splňuje požadavky, které jsou účetní jednotce stanoveny příslušnými obecně závaznými předpisy platnými na území Slovenské republiky, zejména Zákonem č. 431/2002 Z.z. Sb. o účtovníctve v znení neskorších predpisov.

IS KARAT verze 10 umožňuje flexibilní přizpůsobení produktu zákonným ekonomickým požadavkům, a to v jejich

nynějším stavu i dalším vývoji. Rovněž se konstatuje: „Informační systém KARAT verze 10, je přehledně ovladatelný, jeho výstupy jsou průkazné a úplné a obsah účetního záznamu v písemné podobě je shodný s obsahem účetního záznamu v technické (elektronické) formě“. ●



KARAT Software úspěšně obhájí status Gold Certified Partner společnosti Microsoft



Společnost KARAT Software a.s. v červnu letošního roku opět prokázala svou značnou technologickou vyspělost díky obhajobě statutu Gold Certified Partner u společnosti Microsoft. Kromě potvrzení stávajících kompetencí se nám podařilo získat i nové, a tak seznam nyní čítá hned tři záznamy. Prvním z nich je **ISV/Software Solutions** pro vývoj řešení založených na platformách a technologiích společnosti Microsoft. Další položku představuje **Portals and Collaboration Competency**, jež zastřešuje vývoj řešení pro spolupráci a připojení týmů a organizací v intranetech, extranetech a na internetu s podporou produktivity týmů. Zároveň se zaměřuje také na zpřehlednění obchodních procesů a návrhy inovativních způsobů připojení s využitím platformy Microsoft SharePoint. A konečně třetí kompetencí je **Small Business Solutions** určená k nasazení základních technologických řešení pro zákazníky z řad malých firem s cílem pokrýt konkrétní potřeby v oblasti IT. ●

KARAT na konferenci Systémy pro řízení podniků 2010

Společnost KARAT Software a.s. se jako hlavní partner zúčastnila odborné konference „Systémy pro řízení podniků“, která se konala 21. října 2010 v konferenčním centru CITY, Praha 4. Konference, kterou pořádalo DCD Publishing, vydavatel speciálu Professional Computing, byla pod záštitou odborného garanta Ing. et Ing. Martina Zikmunda.



Společnost KARAT Software, jako jeden z předních výrobců a dodavatelů informačních technologií na českém a slovenském trhu, se konference zúčastnila s přednáškou na téma „**Plánování a řízení lidských zdrojů v procesně řízené firmě**“, a to v podání Marka Hejny, produktového manažera informačního systému KARAT, který k tématu doplňuje: „Ať již byla startérem ekonomická krize či nikoliv, je třeba počítat s tím, že většina „úsporných“ opatření bude přetrvávat i nadále. Zřejmě největší změny nastaly v oblasti plánování a řízení lidských zdrojů. Dnes již nestačí kontrolovat mzdové náklady z hlediska jejich výše, ale je potřeba znát i jejich strukturu a využití pracovního času s vazbou na další kritéria, například na dnes populární procesní model řízení firmy. Musí to však být prospěšné pro obě strany, tedy pro zaměstnavatele i zaměstnance.“ ●

KARAT na konferenci Svět informačních systémů 2010



Společnost KARAT Software a.s. se jako generální partner zúčastnila 7. ročníku mezinárodní odborné konference „Svět informačních systémů“, která se konala 16. – 17. září 2010 v hotelu Voroněž v Brně a kterou každoročně pořádá Centrum pro výzkum informačních systémů – odborná sekce České společnosti pro systémovou integraci, ve spojení s vydavatelstvím CCB a Fakultou podnikatelskou Vysokého učení technického v Brně.

Řadu zákazníků společnosti reprezentoval Ing. Lumír Al-Dabagh, ředitel společnosti Beneš a Láť a.s. s přednáškou na téma „**Řízení průmyslového podniku po odeznění recese**“, který se rovněž zúčastnil panelové diskuze, zaměřené na zkušenosti s využíváním IT ve výrobních a obchodních organizacích.

KARAT Software, jako jeden z předních výrobců a dodavatelů informačních technologií na českém a slovenském trhu, na konferenci vystoupila v přednášce s názvem „**Řízení stavby – IS KARAT & Aspe**“, kterou prezentoval Ing. Zbyněk Lipavský, ředitel střediska Aspe, Valbek a Marek Hejna, produktový manažer informačního systému KARAT.

V závěrečné panelové diskuzi se nad tématem „**trendy českého ERP trhu**“ sešli přední



dodavatelé informačních technologií. Generální ředitel společnosti KARAT Software, Branislav Ludva, vystupoval v panelové diskuzi, která byla dokonalem zakončením mezinárodní konference. ●

KARAT Konference letos přilákala rekordní počet účastníků!

*Ve čtvrtek 17. 6. 2010 proběhlo v kongresovém centru hotelu Holiday Inn Brno tradiční setkání uživatelů informačního systému KARAT, letos poprvé pod názvem **KARAT Konference 2010**, jehož hlavním cílem byla prezentace nové verze a také směru, kterým se bude vývoj KARATu v nadcházejících letech ubírat.*

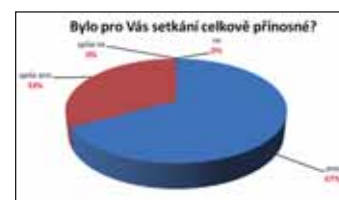


KARAT
KONFERENCE
2010

SETKÁNÍ UŽIVATELŮ IS KARAT

Na konferenci bylo mimo jiné prezentováno:

- napojení IS KARAT na datové schránky a datový trezor,
- elektronická komunikace prostřednictvím podepsaných souborů (PDF, ISDOC),
- elektronická komunikace s FÚ,
- možnosti otevřených překladových slovníků IS KARAT,
- projektové řízení prostřednictvím IS KARAT,
- propojení IS KARAT s podnikovými portály (ukázky z realizovaných projektů),
- napojení IS KARAT na externí zařízení (Data Collection Application KARAT),
- napojení na insolvenční rejstřík,
- řešení e-shopu s on-line propojením na IS KARAT s příklady z praxe,
- nové možnosti kalkulace zakázek a jejich řízení,
- praktické využití modulů Servis, Půjčovna a Reklamační.



Letošního setkání se zúčastnilo více jak 150 zástupců uživatelů informačního systému KARAT.



▲ Prezentace KARAT Assistance



▲ zleva: Petr Jahoda (Bartech, s.r.o.), Marek Winkler



▲ Marcel Herman

*„Velmi mě těší, že si uživatelé informačního systému KARAT stále více uvědomují, že právě informace a tedy informační systém je jedním z hlavních nositelů přidané hodnoty celé společnosti a významně napomáhá zajištění konkurenceschopnosti na dnešním trhu. Neodpustím si v této souvislosti jednu klasickou větu: **‘Bez informací bychom nebyli.’** A právě v dnešní době tento slogan nabývá stále více na svém významu. Z osobních rozhovorů s mnohými zákazníky mám potvrzeno, že účast na konferenci považují za velmi přínosnou a velmi kladně také hodnotí tematický obsah celé konference,“ říká Marcel Herman, Servis Director KARAT Software a.s.*

Případová studie

KARAT pro výrobce špičkových slévárenských odlitků

prague casting
services

VÝVOJ SPOLEČNOSTI

AŽ PO SOUČASNOST

Historie společnosti Prague Casting Services a.s. sahá až do 50. let minulého století, kdy byla součástí Motorletu, posléze firmy Walter. V této slévárně se vyráběly přesné odlitky pro turbínové motory, jimiž byla

...Chtěli jsme opět používat informační systém, který by pokrýl a propojil většinu procesů uvnitř firmy

„Waltrovka“ proslulá. V roce 1991 vznikl joint-venture s britskou slévárenskou společností Triplex Lloyd Deritend, díky němuž se firma dostala k průmyslovým aplikacím, jako jsou velké turbínové motory, odlitky o hmotnosti do 60 kg apod. Po následné změně vlastníka se firma přejmenovala na Prague Casting Services a stala se součástí koncernu Walter Group.

V roce 2005 došlo k jeho rozdělení a Prague Casting Services dále pokračovala v činnosti jako samostatný subjekt, byť se ještě několikrát změnila její vlastnická struktura. Nyní je společnost v majetku tří fyzických osob, které se zároveň podílí na jejím řízení.

POSTAVENÍ NA TRHU

A KONKURENČNÍ VÝHODY

Prague Casting Services se v současnosti zabývá výrobou dílů pro energetický

průmysl, které tvoří cca 60% celkové produkce. 30% výrobků je určeno pro letecký průmysl, zbývajících deset odebírá jaderné strojírenství. Téměř všechna produkce jde z hlediska koncového zákazníka na export, nejvíce do USA, zemí Evropské unie a Blízkého východu. Společnost zaměstnává 55 pracovníků a dosahuje obrátu kolem 100 mil. Kč.

Společnost disponuje výjimečným know-how. Dokáže vyrábět odlitky podle technologicky komplikovaných voskových modelů za využití keramických jader. Dále umí používat speciální materiály a zajistit dodávku hotového výrobku v krátkém čase. Není tedy divu, že jí dnes konkuruje maximálně pět společností z celé Evropy. V roce 2010 firma prošla auditem a získala certifikát AS 9100, což je nadstavba ISO 9001 pro letecký průmysl. Nyní usiluje o získání certifikace NADCAP na zvláštní procesy – tepelné zpracování, barevnou defektoskopii a rentgen – což jí umožní více rozvíjet podnikání právě v leteckém průmyslu.

OD ROBUSTNÍCH APLIKACÍ K FLEXIBILNÍMU ČESKÉMU ERP SYSTÉMU

Vývoj podnikové informatiky je úzce spjat se změnami vlastnické struktury a jejím začleněním do koncernu Walter Group. Ten používal „velké systémy“, jako jsou Oracle Financials, Avalon, Elanor, i2 a nástupnická organizace koncernu je zabezpečovala pro řízení Prague Casting Services až do poloviny roku 2009. Vzhledem k tomu, že se chystalo ukončení této spolupráce, bylo nutné ve velmi krátkém čase vybrat

a nasadit informační systém, který by pokrýl veškeré potřeby samostatné Prague Casting Services.

„Chtěli jsme opět používat informační systém, který by pokrýl a propojil většinu procesů uvnitř firmy. Proto jsme se rozhodli vybrat komplexní ERP řešení, nikoliv dílčí aplikace, které by bylo nutné následně integrovat. Vzhledem k našim zkušenostem s Oracle a i2 jsme



rovněž chtěli nasadit řešení, které by bylo funkčně a technologicky vyspělé, avšak s výrazně lepším poměrem

cena/kvalita," komentuje požadavky na nový systém Petr Šída, vedoucí úseku informatika a logistika.

SPECIFIKA VÝBĚROVÉHO ŘÍZENÍ A ARGUMENTY PRO VÍTĚZE

V prvním čtvrtletí roku 2009 bylo proto uskutečněno výběrové řízení, v němž zvítězil informační systém KARAT. KARAT přitom uspěl jak proti světové konkurenci, tak proti řešením tuzemské provenience.

Výběrové řízení probíhalo ve dvou kolech. V první fázi odpovědní pracovníci

...Podílel jsem se na zavádění již třetího informačního systému a musím konstatovat, že rozhodující pro úspěch projektu jsou lidé...

oslovili se zadávací dokumentací dodavatele osmi aplikací. Z doručených nabídek pak vybrali tři nejlepší a jejich autory pozvali k prezentacím. Následovaly referenční návštěvy, jichž se u zákazníků všech tří finalistů uskutečnilo

hned několik, a poté vypracování upravených nabídek.

„V prvním kole jsme vyřazovali uchazeče z několika důvodů. Jejich systém byl buď příliš drahý, nebo nebyl schopný pokrýt námi požadované procesy, popřípadě by jeho zavádění trvalo příliš dlouho. Ve druhém kole jsme pak posuzovali kvalitu funkcionality a poměr cena/kvalita celkového řešení," hodnotí výběr systému Petr Šída. „Prvořadé je, aby výběr a implementace systému měly podporu vedení společnosti. Vedoucí pracovníci musejí firmu dobře znát a umět promítnout tyto znalosti do požadavků na systém a dodavatele. V neposlední řadě musejí umět vybrat odpovídající řešitelský tým a přidělit mu adekvátní kompetence," shrnuje své zkušenosti Petr Kocián, ředitel a předseda představenstva společnosti.

SYSTÉM BYL ZAVEDEN ZA TŘI MĚSÍCE

Implementační projekt, který realizovala společnost KARAT Solution, byl zahájen na konci dubna 2009 předimplementační analýzou. Během úvodních tří týdnů byly zanalyzovány podnikové procesy a zpracovány požadavky uživatelů

na údaje číselníků. Vzhledem k velmi krátkému času na přípravnou fázi byla procesní analýza provedena jen rámcově, detailní prvky a náměty na zlepšení se do procesů a systému zapracovávaly



až později, což však nebránilo předání systému do ostrého provozu a jeho rutinnímu používání.

Po analýze následovala příprava dat, rozbor a porovnání datových struktur, exporty a importy. Celý tento proces byl poměrně náročný, neboť bylo nutné zajistit migraci ze tří odlišných systémů do jednoho. Po čtyřech týdnech práce s daty následovala školení koncových uživatelů, která se podařilo úspěšně zvládnout za dva týdny. 1. července pak mohl být systém předán do ostrého provozu, tedy v souladu s plánovaným časovým harmonogramem.

KRITICKÉ FAKTORY ÚSPĚCHU

Během rekordně krátké doby se podařilo nasadit téměř vše, co firma potřebovala k zajištění svého chodu. KARAT pokrýl veškerou ekonomickou, účetní a personální agendu, skladové hospodářství a odvádění výroby. Systém odvádění byl přitom krátce po implementaci ještě vylepšen o čárové kódy.

Některé dílčí funkcionality, jako podpora manažerského rozhodování modulem Manažer a workflow, byly odloženy na později.

Petr Šída k tomu uvádí: *„Podílel jsem se na zavádění již třetího informačního systému a musím konstatovat, že rozhodující pro úspěch projektu jsou lidé,*





PRÍNOSY IMPLEMENTACE

Hlavním přínosem projektu je bezesporu zajištění chodu firmy i po ukončení poskytování IT služeb bývalého koncernu. K tomu významně přispěla rychlá implementace informačního systému a jím úspěšně zajištěné pokrytí klíčových podnikových procesů.

Dále se podařilo učinit pořádek v podnikových datech, který je viditelný zejména ve skladovém hospodářství. Stávající transakční systém představuje dobrý základ pro jeho doplnění o moduly podporující plánování výroby.

Ve druhé polovině roku 2010 nasazuje Prague Casting Services modul Gantt,

...můžeme říci, že plánování v systému KARAT bude pro firmu přínosné.

Dle našich odhadů se ušetří více jak 60% času hlavního plánovače...

který umožní plánování podle materiálových požadavků, do neomezených i omezených kapacit.

jejich znalosti, kompetence a podpora vedení společnosti. Vzhledem k tomu, že jsme požadovali velmi rychlou implementaci systému KARAT, bylo nutné celý projekt řídit direktivně tak, aby byly dodrženy veškeré milníky harmonogramu."

„Při rychlé implementaci považuji za velmi důležitou spolupráci dodavatele na přípravě školicích materiálů. Proto mohu v těchto případech doporučit každé společnosti více investovat do školicího procesu včetně uživatelských manuálů, z nichž pak lidé mohou čerpat při své každodenní práci se systémem," dodává Petr Šída.

CO BYCHOM PŘÍŠTĚ UDĚLALI LÉPE A NA CO NELZE ZAPOMENOUT

„Pokud bychom na implementační projekt měli více času a mohli si dovolit řešit

pokrytí a integraci procesů do detailu včetně plánování a řízení výroby, které nás ještě čeká, pak bych bezesporu preferoval méně direktivní vedení projektu a zaměřil bych se více na pozitivní motivaci lidí," dodává Petr Kocián.

„V žádném případě bychom ze zkušenosti nepodcenili přípravu smluvního zajištění projektu. Smlouvy je potřeba doladit do nejmenšího detailu, a to jak z hlediska implementace, rutinního provozu, tak především servisní podpory. Tomu jsme i přes časovou tíseň věnovali maximální úsilí a mohu říci, že se nám to vyplatilo. Podařilo se nám tak nejenom eliminovat třecí plochy, ale také přesně specifikovat obsah a rozsah projektu. Dodavatel tedy přesně ví, co a za kolik od něj požadujeme," uzavírá svá doporučení Petr Kocián.

„Již nyní můžeme říci, že plánování v systému KARAT bude pro firmu přínosné. Dle našich odhadů se ušetří více jak 60% času hlavního plánovače, který nyní tráví pět hodin denně nastavováním a přesouváním požadavků na realizaci zakázek. Odstraní se rovněž značný podíl lidské práce, kterou je dnes nutné vynakládat na koordinaci výroby a logistiky," uvádí Petr Šída.

„Dalším důležitým přínosem je možnost vidět dispozice materiálu v delším časovém horizontu jako podklad pro komunikaci s dodavateli. Umožní nám mj. predikovat objednávky a realizovat plánované kalkulace. V konečném důsledku nám lepší plánování celé výroby a navazujících logistických procesů dovolí zkracovat termíny dodávek, a posílit tak naši konkurenční výhodu," uzavírá Petr Kocián. ●

Dostaňte zboží ze skladu rychleji a s nižšími náklady!

Řízený sklad IS KARAT přináší kvalitnější řízení skladovacích procesů

Řešení WMS (Warehouse Management System) od společnosti KARAT Software a. s. přináší možnost využít výhod plné automatizace skladovacích procesů od objednání zboží až po jeho expedici. Řízený sklad si klade za cíl posloužit ke zvýšení spokojenosti zákazníků díky rychlejšímu plnění dodávek. Zároveň by s jeho pomocí mělo být možné docílit také snížení nákladů a zvýšení produktivity práce. Z funkčního hlediska se přitom jedná o nadstavbu „Skladového jádra“ a „Odbytu“. Zcela bez zajímavosti není ani fakt, že řízené sklady KARAT lze napojit rovněž na jiný ERP systém.

Jednu ze základních výhod WMS KARAT představuje jeho vynikající škálovatelnost – tento nástroj lze totiž využít jak k řízení skladu se dvěma zaměstnanci a minimální rozlohou, tak i ve vícepatrových skladovacích budovách o ploše mnoha km² s desítkami vytížených pracovníků. Výše uve-

Řízený sklad si klade za cíl posloužit ke zvýšení spokojenosti zákazníků díky rychlejšímu plnění dodávek. Zároveň by s jeho pomocí mělo být možné docílit také snížení nákladů a zvýšení produktivity práce.

dené přitom neplatí jen v ryze obchodních společnostech, kde se řeší jen nákup, skladování a expedice, ale i ve výrobních firmách, a to pro podporu evidence materiálů, výroby, skladování polotovarů a hotových výrobků, až po expedici. Řízený sklad KARAT se nyní ověřuje na reálném projektu a následně ho budou moci využít i další potenciální zájemci.

V ČEM TKVÍ SÍLA ŘÍZENÉHO SKLADU?

Základní rozdíl mezi řízením skladové logistiky bez Řízeného skladu a s tímto nástrojem spočívá v tom, že v situaci, kdy standardní sklad skýtá pouze jednu operaci pro každou činnost (např. Příjem, Výdej, Inventura atp.), nabízí „Řízený sklad“ celý sled dynamicky definovaných a prokazatelně vykazovaných operací, které je při manipulaci se

zásobami typicky nutno provést. Jedná se např. o příjem zboží, po němž následuje vstupní kontrola, paletizace a naskladnění. V další fázi pak přichází na řadu výdej zboží, jeho výstupní kontrola, paletizace a konečně i vyskladnění. U každé činnosti přitom dochází k přiřazování úkolů jednotlivým skladníkům s možností následného vyhodnocení kvality a efektivity jejich práce. Řízený sklad tedy dokáže práci nejen nadefinovat a evidovat, ale také následně kontrolovat, a to vše prostřednictvím komplikovaných logistických algoritmů, které jsou dnes klienty vyžadovány.

Pokud nestačí sledovat lokaci zásoby na skladě formou jednoho atributu typu „umístění“, což ostatně nabízí i standardní sklad, existuje v „Řízeném skladě“ možnost evidovat umístění velmi podrobně s využitím skladových pozic zařazených do sekcí a zón, navíc s definicí, kam má být která zásoba zaevidována. Výsledkem je automatické přiřazování pozic pro zaskladnění a vyskladnění zásob (řízení práce skladníků) a v konečném důsledku i přesná dohledatelnost skladových zásob. Pro lepší dokreslení představy o této funkcionalitě zbývá dodat, že skladové pozice představují interní záležitost „Řízených skladů“, a tak přesuny zásob mezi pozicemi nevstupují do „Skladového jádra“.

Požaduje-li zákazník sklad, který bude plně řízen čárovými kódy, rozhodně se mu bude hodit integrovaná funkcionality pro tisk evidenčních etiket. Vše může být navíc řízeno přes mobilní terminál skladníkem a vytištěno na přenosných tiskárnách.

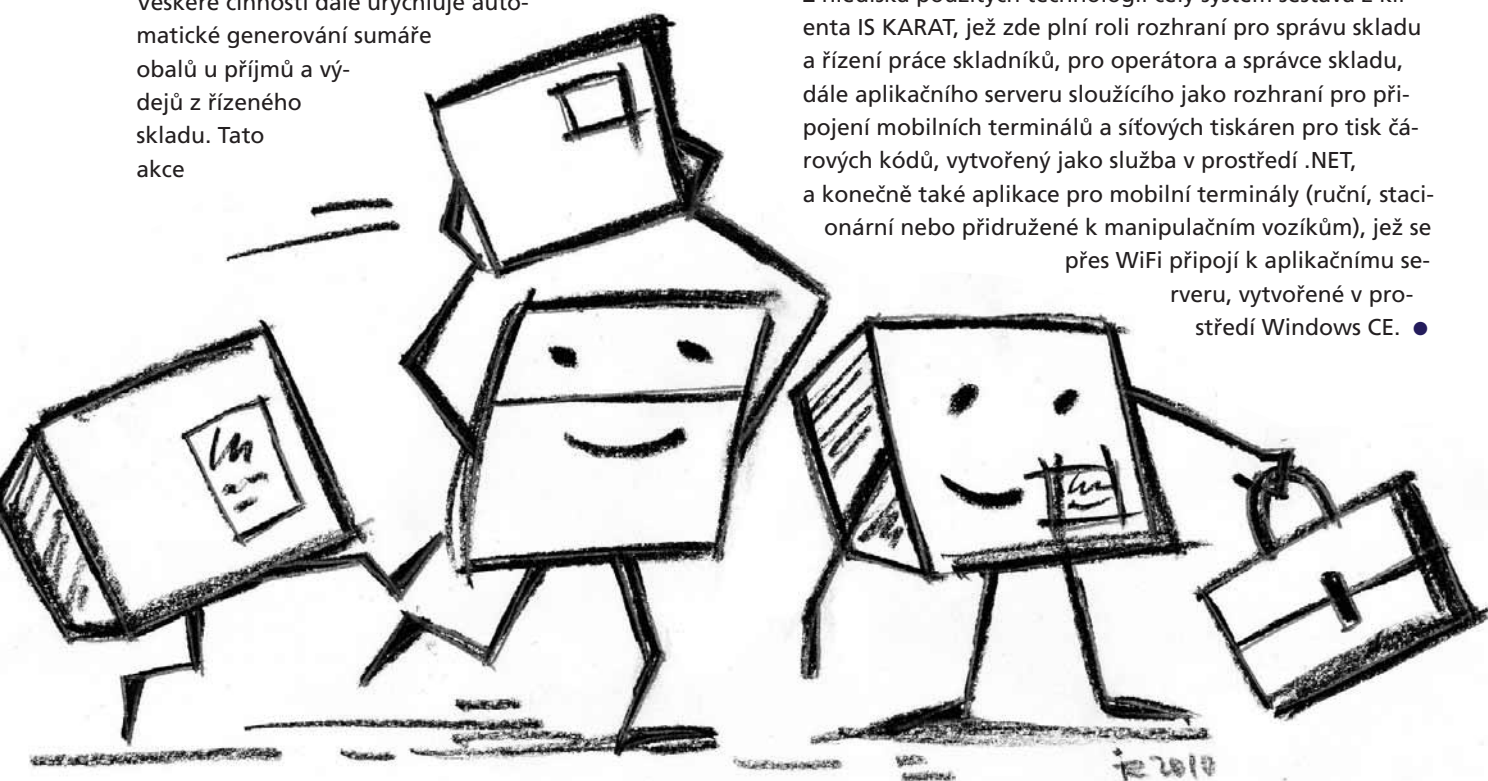
CO VŠECHNO ŘÍZENÝ SKLAD JEŠTĚ DOKÁŽE?

Nástroje řízeného skladování umožňují hierarchické organizování skladu do jednoznačných typů „Pozic“ s jasně definovanou kapacitou (hmotnostní a množství), v nichž jsou umístěny přesně identifikované zásoby. Pozice jsou dále seskupeny do tzv. „Sekcí“ a „Zón“. Identifikaci každé zásoby lze následně zajistit čárovým kódem v umístění na pozici nebo na nosiči. Jako podklad pro vstupy a výstupy do řízeného skladu slouží nepotvrzené příjmové/výdajové listy generované z dokladů objednávek přijatých/vydaných, přičemž tuto roli však mohou stejně



dobře hrát také importované nebo ručně pořízené požadavky. Zpracování (příjem, výdej, manipulace) probíhá pomocí dat pořízených přes terminály. Konkrétní čárový kód definuje skladovou nomenklaturu, měrnou jednotku operace a případné atributy. Data pořízená v terminálech generují tzv. „Manipulační doklady“, které provádějí pohyb zásob v rámci pozic a nosičů řízených skladů.

V případě potřeby lze požadavky řadit do „Fronty práce“, jež slouží dispečerovi skladu k systematickému řízení vytíženosti práce skladníků pomocí změny priorit úloh nebo přiřazení osob. Práce skladníků je zadávána a vyhodnocována operátorem skladu prostřednictvím IS KARAT, zatímco vlastní práce skladníků probíhá a je evidována přes rozhraní mobilních terminálů se snímači čárového kódu, navíc s využitím tiskáren pro tisk etiket s čárovými kódy. Aby byla veškerá činnost skutečně efektivní, myslí systém i na optimalizaci tras a procesů zaskladnění/vyskladnění. Veškeré činnosti dále urychluje automatické generování sumáře obalů u příjmů a výdejů z řízeného skladu. Tato akce



zajistí vygenerování pohybů pro příjem/výdej obalů v řízeném skladě. Přes mobilní terminály lze také realizovat inventury položek nomenklatur, inventury pozic nebo celkové inventury. Inventury řízeného skladu porovnávají fyzický stav s evidovaným skladem a vygenerují pohyby a přesuny ze zjištěných rozdílů.

Žadoucí se jeví být rovněž možnost definovat propracovaný systém přístupových práv jak z pohledu IS KARAT na modul, nabídky menu, tabulky, záznamy v tabulce, tak i z hlediska mobilního terminálu a přístupu pouze pro definované osoby na úlohy fronty práce a činností či manipulací bez požadavků. Pokud v procesech dojde ke vzniku neshod a případných reklamací, je systém schopen nabídnout prostor pro jejich případné řešení.

Pokud bychom chtěli celou problematiku poněkud zjednodušit, pak lze říct, že Řízený sklad je určen pro všechny zákazníky, kterým nedostačuje standardní funkčnost „Skladového jádra“ informačního systému KARAT, a to z pohledu optimalizace, zadávání a vyhodnocování práce skladníků a také z hlediska logistiky umístění zásob ve skladě.

...Řízený sklad je určen pro všechny zákazníky, kterým nedostačuje standardní funkčnost „Skladového jádra“

JAKÉ TECHNOLOGIE ŘÍZENÝ SKLAD VYUŽÍVÁ?

Z hlediska použitých technologií celý systém sestává z klienta IS KARAT, jež zde plní roli rozhraní pro správu skladu a řízení práce skladníků, pro operátora a správce skladu, dále aplikačního serveru sloužícího jako rozhraní pro připojení mobilních terminálů a síťových tiskáren pro tisk čárových kódů, vytvořený jako služba v prostředí .NET, a konečně také aplikace pro mobilní terminály (ruční, stacionární nebo přidružené k manipulačním vozíkům), jež se přes WiFi připojí k aplikačnímu serveru, vytvořenému v prostředí Windows CE. ●

Řízení Cash Flow s KARATem

Na setkání uživatelů IS KARAT, jež proběhlo v červnu letošního roku, byla účastníky nejlépe hodnocena praktická ukázka Provozního Cash Flow. Zájem o detailnější informace přitom z pochopitelných důvodů projevili zejména firemní ekonomové. Tímto článkem bychom na úspěšnou praktickou ukázkou chtěli navázat a shrnout nejdůležitější vlastnosti spolu s hlavními výhodami tohoto nástroje.

Než se pustíme do samotného představování možností Provozního Cash Flow (PCF) v IS KARAT, zřejmě by nebylo od věci si připomenout, jaký význam má stanovení Cash Flow (CF) pro samotný podnik. Cash Flow lze charakterizovat jako pohyb peněžních prostředků (jejich přírůstek a úbytek) v podniku za určité období v souvislosti s jeho ekonomickou činností. Cash Flow můžeme počítat buď tzv. metodou přímou, jejíž podstata spočívá ve sledování příjmů a výdajů podniku za dané období, nebo metodou nepřímou, jejíž základ tkví v transformaci zisku do pohybu peněžních prostředků a následné úpravy o další pohyby peněžních prostředků vyjadřující změny majetku a kapitálu. Obě metody jsou si ve výsledku zcela rovnocenné a slouží k sestavení účetního výkazu Cash Flow. Daný výkaz si můžeme zobrazit v modulu Účetní výkazy.

STRUKTURA A FUNKČNOST PROVOZNÍHO CASH FLOW

Provozní Cash Flow vychází z velké části z platebního ka-

Jedná se o takové příjmy a výdaje, které se do platebního kalendáře nedostanou vůbec, případně jen na velmi krátkou dobu, a pak jsou ihned uhrazeny. Typickým výdajem mohou být závazky firmy vůči zaměstnanci nebo různé závazky vůči státu, které neevidujeme v platebním kalendáři, ale přitom dokážeme odhadnout, jakou částku v daném měsíci na tyto závazky vydáme.

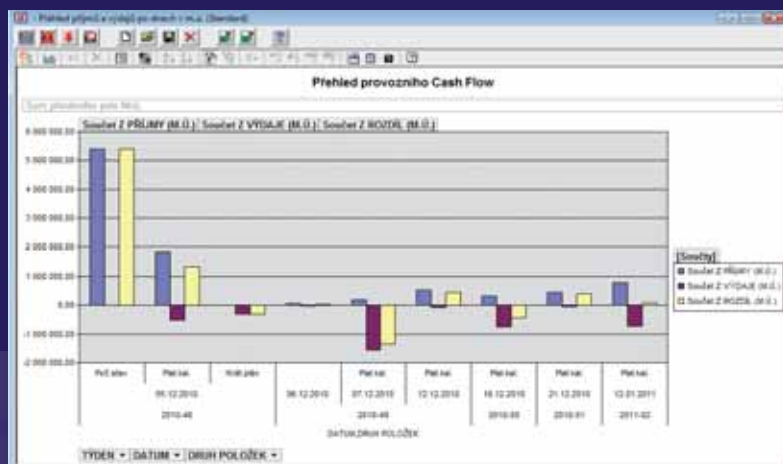
Data, která do plánu Cash Flow vstoupila, můžeme zobrazit dvěma způsoby. Prvním z nich je jednoduchý výkaz Cash Flow v MS Excel s časovým horizontem v řádech dnů, týdnů, dekád, měsíců či čtvrtletí. Existuje zde možnost použití různých filtrů, např. členění dle obchodních partnerů, různých měn, případně v řadách prvotních dokladů. Druhou dostupnou variantu představuje možnost zobrazení ve formě kontingenční tabulky s grafem přímo z IS KARAT. Ze sumárních položek v grafu lze zobrazit rozpad až na prvotní položky plánu Cash Flow.

TRŽENÍ	DATA	CHOD POKLADKY	Součet z PRÍJMY JM U	Součet z VÝDAJE JM U	Součet z ROZDÍL JM U
00 2010-08	00 06 12 2010	Plat. stát	0 403 647,88	0,00	0 403 647,88
		Plat. kat	1 847 454,34	-621 880,00	1 325 574,34
		Kup. plán	0,00	-300 000,00	-300 000,00
		Součet	2 251 102,22	-921 880,00	1 329 222,22
00 2010-09	00 06 12 2010		7 281 102,22	-821 880,00	6 459 222,22
			56 920,00	-17 454,00	39 466,00
		Plat. kat	191 506,00	-1 548 840,00	-1 357 334,00
		Součet	191 506,00	-1 548 840,00	-1 357 334,00
		Plat. kat	532 064,00	-81 340,00	450 724,00
		Součet	532 064,00	-81 340,00	450 724,00
			790 490,00	-1 647 834,00	-857 344,00
00 2010-10	00 16 12 2010	Plat. kat	312 696,00	-754 994,00	-442 298,00
		Součet	312 696,00	-754 994,00	-442 298,00
			312 696,00	-754 994,00	-442 298,00
00 2010-11	00 21 12 2010	Plat. kat	455 249,00	-57 000,00	398 249,00
		Součet	455 249,00	-57 000,00	398 249,00
			455 249,00	-57 000,00	398 249,00
00 2011-02	00 12 31 2011	Plat. kat	797 519,00	-720 000,00	77 519,00
		Součet	797 519,00	-720 000,00	77 519,00
			797 519,00	-720 000,00	77 519,00
		Celkový součet	9 887 856,22	-4 001 688,00	5 886 168,22

◀ Přehled Cash Flow formou kontingenční tabulky

lendáře. Vlastní výpočet Cash Flow pak zahrnuje počáteční stav peněžních prostředků (stav pokladen a jednotlivých bankovních účtů), očekávané peněžní příjmy a výdaje v členění různých kritérií dle druhu, původu subjektů a pravidelnosti. Hlavní část očekávaných příjmů a výdajů do plánu Cash Flow vstupuje z platebního kalendáře, ostatní předpokládané příjmy a výdaje lze zadat tzv. ručním vstupem.

Z praxe víme, že kontingenční tabulky mají v oblibě zejména manažeři, neboť jim umožňují intuitivně měnit dimenze pohledů stejně snadno, jak jsou na to zvyklí z Excelu. K dispozici je zde rovněž přehled položek Cash Flow – jedná se o jednoduché zobrazení všech položek příjmů a výdajů s možností modelovat datum splatnosti, částku, pravděpodobnost úhrady a uvést číslo příslušného



◀ Přehled
Cash Flow v grafu

[illegible]

▲ Přehled položek Cash Flow s možností modelování dat

bankovního účtu. Následné změny lze zpětně promítnout do platebního kalendáře nebo zůstat pouze u predikce plánu Cash Flow.

Výstupy plánovaného CF lze zobrazit jako plán finančních toků s možností modelování dat, nebo jako historii vývoje peněžních prostředků.

Provozní Cash Flow v systému KARAT může zvláště v období nepředvídatelných změn posloužit jako účinný nástroj pro operativní řízení provozních peněžních toků v blízkém časovém horizontu. Navíc nabídne ucelený pohled na platební morálku zákazníků a umožní modelování budoucích finančních toků v rámci jednoho systému. Sloužit může také k získání stěžejních údajů pro finanční rozhodování podniku se zachováním známého prostředí (MS EXCEL).

Nepochybně nejcennější funkci tohoto nástroje představuje Predikce Cash Flow. Při modelování budoucích toků

zde manažeři získávají prostor pro zohlednění konkrétních skutečností, na jejichž základě mohou provádět korekci odhadu budoucích peněžních toků a modifikovat rozsah analyzovaných pohledávek. K takovým položkám se řadí zejména průměrná odchylka splatnosti, kdy přichází v úvahu korekce na základě skutečné platební morálky partnera, a koeficient pravděpodobnosti úhrady – zde uvažujeme o korekci na základě odhadované platební morálky partnera nebo pravděpodobnosti úhrady na konkrétní pohledávce. Výpočet může dále upřesnit také omezení analyzovaného rozsahu na cílovou skupinu stanovenou dle klasifikace ABC.

Ing. Kateřina Brožková
konzultant IS KARAT

Rozhovor s Ing. Michalem Ladýřem

Senior konzultantem společnosti KARAT Software a.s.

MICHAL LADÝŘ KRÁTCE:

Oblíbená kniha:	<i>Velká encyklopedie piva</i>
Oblíbená hudba:	<i>Heavy Metal</i>
Oblíbené přísloví:	<i>„Kdo jinému jámu kopá, ten je u něj na brigádě“.</i>
Oblíbená kratochvíle:	<i>Dobrá cigareta k dobrému káfičku</i>
Oblíbený nápoj:	<i>Pivo</i>
Oblíbené noviny:	<i>E15</i>
Oblíbený server:	<i>iDnes.cz</i>
Oblíbená rozhlas. stanice:	<i>Rock Max</i>
Vysněná dovolená:	<i>Havaj</i>
Z čeho máte radost:	<i>Z vydařeného dne</i>
Co vás trápí:	<i>Možná srážka s blbcem</i>
Kým nebo čím byste chtěl být v příštím životě:	<i>Asi psem v naší rodině</i>

V ČEM SPOČÍVÁ PRÁCE NA POZICI KONZULTANTA VE SPOLEČNOSTI KARAT SOFTWARE A.S.?

Je to práce hodně zajímavá a pestrá. Dobrý konzultant musí být schopen nejen konzultovat se zákazníky nějaký produkt, ale zároveň být také dobrým analytikem řešení. Dále by měl dobře ovládat problematiku informačního systému, mít částečnou znalost programování a v neposlední řadě rovněž organizovat běh projektu i sám sebe. Snažíme se mít co nejuniverzálnější konzultanty a myslím, že se nám to docela daří.

Michal Ladýř v číslech:

- ▶ 32 let
- ▶ 8 let pracuje ve společnosti KARAT Software a.s.
- ▶ desítky úspěšných implementací

Díky architektuře IS KARAT má konzultant šanci vtisknout každému projektu svou tvář a zanechat po sobě zajímavé řešení. U některých projektů tak rostou celé firemní moduly, jež pracují tak, jak konzultant popíše v předimplementační analýze. Když se potom po několika letech provozu podíváte do evidencí, které jste před časem vymyslel, a zjistíte, že to celé bez problému funguje, je to super pocit. Z toho se osobně dokážu zaradovat.

JE PRÁCE PRO KARAT SOFTWARE A.S. NĚČÍM SPECIFICKÁ?

Určitě ano. Nespornou výhodou práce v KARAT Software a.s. představuje fakt, že implementujeme informační systém, který sami vyvíjíme. Celý implementační tým pracuje v bezprostřední blízkosti týmu vývojového a díky tomu se snáze analyzuje a konzultuje jakékoliv řešení. Specifické požadavky projektů IS KARAT jsou postaveny na firemní úrovni systému, kdežto vývojový tým tvoří standardní a státní úroveň IS KARAT. Implementační tým potom firemní řešení staví na standardních modulech a právě v těchto případech nám dává vlastní vývoj obrovskou výhodu. V kostce je práce pro KARAT Software a.s. specifická tím, že jde o práci s kvalitním produktem a dobrými lidmi.

JAKÉ SLUŽBY OD VÁS KLIENTI NEJČASTĚJI POŽADUJÍ?

V podstatě se jedná o požadavky, které zákazníkům pomáhají řešit jejich problémy, nebo uvádět do praxe nové nápady. Se zákazníkem se pak často naladíte na stejnou notu. Jako konzultant v průběhu analýzy a implementace projektu pochopíte principy fungování dané společnosti a v rámci následného servisu jste schopen zákazníkovi radit a pomáhat realizovat jeho požadavky, nebo do projektu dále vnášet vlastní invenci.

Díky implementaci IS KARAT poznáte zákaznickou společnost skrz naskrz

a někteří zákazníci toho dokážou náležitě využít. V konzultantovi pak nacházejí obecného rádce, s nímž mohou probrat fungování vlastní společnosti i bez vazby na informační systém. Většinou se tady jedná o požadavky na implementaci informačního systému ve fázi dodávky IS nebo o požadavky na další rozvoj celého řešení.

JAKÉ VLASTNOSTI NEBO ZKUŠENOSTI JSOU PRO ČLOVĚKA NA VAŠÍ POZICI NEJDŮLEŽITĚJŠÍ?

Člověk se musí umět radovat z práce, to je asi ta nejdůležitější vlastnost nejen u pozice konzultanta. Asi si nedovedu představit v roli konzultanta někoho, kdo se chová jako netykavka a neumí vycházet s lidmi. Člověk v podobné pozici by měl

***I konzultantovi,
který má za sebou padesát
projektů, ten jedenapadesátý
rozšíří obzor.
To je na té práci nejkrásnější.***

určitě disponovat technickým a analytickým myšlením, musí umět dotahovat věci do konce a zároveň si udržovat smysl pro detail. Co se zkušeností týče, tak v této oblasti jednoznačně vede množství realizovaných projektů, protože s každým dalším projektem získáváte další rozhled. Jednou analyzujete pivovar, potom slévárnu a v mezičase implementujete sy-



stém v reklamní agentuře. I konzultantovi, který má za sebou padesát projektů, ten jedenapadesátý rozšíří obzor. To je na té práci nejkrásnější.

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

Myslím si, že v případě rozsáhlejších požadavků se jedná především o to, jak si sedne zákazník s implementačním týmem. V některých případech jsme vyhráli zakázku právě tím, jak jsme si se zákazníkem v průběhu prezentací padli do noty. Zajímavé je, že u těchto projektů se následně nikdy zásadní problémy nevyskytovaly. To je pro mě dostatečným důkazem toho, že výsledek projektu není o produktu, ale o lidech.

Jsem zvyklý jednat se zákazníky narovinu. Je vám pak ale líto, když přijdete o obchodní případ jen proto, že jste jako jediný dodavatel zákazníkovi sdělil pravdu, a sice že jeho termín není reálný. Následně se k projektu dostává konkurence, která slíbila včasné dokončení, ale v průběhu implementace třikrát posunula ostrý start projektu. I to je věc, na kterou si odběratelé softwarových služeb musí dávat pozor.

CO VÁS NA VAŠÍ PRÁCI NEJVÍCE BAVÍ?

Rozhodně je to různorodost, pestrost, možnost cestování a výborný pocit, když zákazníkovi v něčem dobře poradíte. Jste pak součástí nejen kolektivu vlastní firmy, ale v mnoha případech i kolektivů svých dlouhodobých zákazníků. Díky tomu například každoročně prožívám několik firemních vánočních večírků či podobných taškařic. No uznejte sami, že toto člověka nemůže nebavit.

S JAKÝMI PROBLÉMY SE KAŽDODENNĚ POTÝKÁTE?

Určitě s tím, abychom si se zákazníkem vzájemně porozuměli. Snažím se cokoliv, co někomu popisuji, psát jasně a „polopatisticky“. Pracujete na analýze a potřebujete, aby ji pochopil zákazník, váš programátor a po roce, když si ji přečtete znovu, i vy sám. To rozhodně není jednoduché, a proto se snažím vždy uvádět i příklady, na nichž to musí pochopit v podstatě každý. V pozici konzultanta se každý den snažíte někomu něco vysvětlovat a problém vzniká až tehdy, když se vzájemně nedokážete pochopit.

STÍHÁTE SE KROMĚ SVÉ NÁROČNÉ PROFESE VĚNOVAT TAKÉ KONÍČKŮM?

Myslím si, že ano. Dlouho se mi to nedařilo a lámal jsem si hlavu s tím, jak si na koníčky najít prostor. Nakonec mě napadla spásná myšlenka - spojit příjemné s užitečným. Část své práce jsem přejmenoval na koníčka a ejhle, najednou bylo prostoru dost.

Ne, není to tak horké, jak to vypadá. Práce kolem domku je mi koníčkem a stíhám ji v pohodě. Věnuji se taky rodině, neboť máme roční dcerku a myslím si, že mou práci rodina nijak časově nestrádá. ●



KARAT Extreme Heads

Volkswagen Firemní Maraton – Praha



Účastníci za KARAT Software a.s.:

Robert Blaha, David Franc, Roman Vajčner, Libor Šrotíř

Trasa: 42.195 m

Bylo nebylo. Byly jednou jedny kancelářské IT krysy, které si vzaly do hlavy, že je již nebaví pouze sedět u notebooků a programovat a konzultovat a hotlinovat, a že by mohly i vyrazit mezi lidi. A tak je, milé děti, napadlo, že by se mohly do toho velkého světa rozběhnout. Proto, aby se mohly rozběhnout, potřebovaly moc moc vůle a energie a vzájemného hecování. A tak slovo dalo slovo, a aby na ten velký vstup do světa běhání měly nějaký cíl, přihlásily se na móóc veliký závod. Ten závod se jmenoval Volkswagen Firemní Maraton. A protože se konal ve velkém městě, tak mu někteří říkali i Volkswagen Prague Marathon. Také se nekonal poprvé, ale měl již, představte si, přídomek šestnáctý. Tolik, milé děti, o něj mělo zájem lidí a tolikrát v něm všichni chtěli běžet. Ale vraťme se zpátky k našim hrdinům. Jeden z nich, byl tomu již rok, si ten

diný správný způsob, jak se stát dospělým. A proto, aby na trati nedali duši, trénovali skoro rok (někteří poctivě, jiní se na to vys...). Běhali v mrazu, horku, dešti, přes hroudy hlíny, v bagančatech, v lehkých adidaskách nebo na supermoderním běhacím pásu. Běhali za posměchu kolegů, za spílání manželek, za dotací svého sponzora, když se přiblížil onen slavný den a oni vyhodnotili, že pro přežití je nutné spojit své síly. Ono uběhnouti tolik kilometrů úplně sami se nechtělo nikomu, a tak se naši milí hrdinové domluvili, že poběží společně. No společně. Oni neběželi společně, že by se drželi za ruce, ale oni běželi za sebou. Vždycky jeden mohl běžet, až ten další mu dal kolem ruky štafetovou reflexní pásku. Ale nebojte, milé děti, oni neběželi sami, kolem nich běželo dalších dvanáct tisíc běžců různého pohlaví, vyznání, barvy i mluvy z celé Evropy, kteří byli očipovaní stejně jako naši hrdinové, aby nikdo nemohl v tom zmatku podvádět.

Devátého dne pátého měsíce roku Tygra tak první z našich statečných běžců za slunečného počasí vyrazil na trať. Protože tam bylo moc moc lidí, tak od startovního výstřelu proběhl svižnou chůzí náš hrdina startovním koridorem až po dvanácti minutách. Vůbec mu to nevadilo a dalších deset kilometrů statečně zakopával o ostatní lýtka a šlapal kolem sebe na paty. David hrdinně bojoval celou dobu a přesně po padesáti šesti minutách a osmnácti sekundách předával srdnatému Robertovi. Tento náš statečný multifunkční sportovní všeuměl je znám svým odhodláním vítězit, a proto nedával soupeřům nic zadarmo. Naštěstí se mu konečně mohlo zúročit i jeho boxerské nadání a dokázal si v nekončícím hloučku běžců zajistit respekt a prostor. Jestli to bylo proto, aby mohl pózovat pro celosvětová média dokumentující onen závod, anebo se prostě sám závodem dobře bavil, to už, děti, nikdo nezjistíme. Robert totiž běžel tak rychle, že svých deset kilometrů stihl uběhnout za nádherných čtyřicet čtyři minut a padesát sedm sekund. Téměř nezpocen tak předal štafetu atletickému dobrosrdečnému



▲ Supersportovec Robert závodí i s rýmečkou (všimněte si bílého jazyka)

velký závod vyzkoušel. Běžel statečně úplně sám, i když se ještě nejednalo o dospělácký závod na 42.195 metrů, ale o poloviční trať. A proto naverboval ostatní, že to je ten je-

Romanovi, který jsa pobouzen svou budoucí chotí, vysprintonoval na svůj desetikilometrový úsek. Jeho srdnatý boj s nerovností kočičích hlav povrchu města pražského byl v konfrontaci s lehkostí noh rychlonohé gazely v podání

Pozvánka:

Ti z vás, kteří by i v dalších letech chtěli za sebe, nebo za vaši firmu poměřit síly s našimi borci, neváhejte navštívit www.praguemarathon.com. Zde se dočtete všechny potřebné informace o závodech celého seriálu. KARAT Extreme Heads se zúčastnil akce s názvem Volkswagen Firemní Maraton Praha, závod štafet.

Kiptanui Eliud, který v době, kdy náš Roman běžel, byl již po závodě a rozdával rozhovory pro tisk a tlač. V překrásném čase čtyřiceti pěti minut a sedmnácti sekund, milé děti, náš třetí statečný předával štafetu svému soupeřovi v bílé zbroji. Prostovlasý Libor se tak vydal vstříc své jepičí slávě a zapomnění, stihaje své soupeře a snaže se oprášit své poloprofesionální vlohby běžce z raného dětství. Předběhl prvního, druhého, pátého, než mu došlo, že přepaluje začátek a běží celkem 12.195 metrů asfaltového a smogového trápení. Přílišné sebevědomí se mu tak vrátilo po nejvyšším převýšení na celé trati (ale nebojte, děti, bylo to necelých 8 metrů, za tunelem pod Hotelem Hilton), kde téměř kašlaje krev se modlil k posledním dvěma kilometrům. A co si myslíte, moje milé děti, že se stalo nakonec? Poslední z našich chrabrých v cílové rovině ulice Pařížské, s časem padesát čtyři minuty a třicet devět sekund, udolal

poslední dva soupeře, i když se není čím chlubit, protože jedna z nich byla žena, a celé naše bratrstvo KARAT Extreme Heads skončilo na snovém 39. místě z 283 klasifikovaných týmů s celkovým časem třech hodin dvacet jedné minuty a jedenácti vteřin. Co na tom, že jsme, milé děti, nevyhráli. Důležité je, že to nejen naše čtyři kancelářské IT kryšáky navedlo k lepším stravovacím návykům (tedy aspoň dočasně), ale závist nad objetím vlnadných panen a opravdové celofiremní uznání s nehynoucí slávou přimělo k pohybu i ostatní kolegy.

Takže výsledkem je mnoho okysličených mozků, které dokážou vymýšlet krásné zdrojové kódy a milá jednoduchá řešení. A to je to, moje děti, o co by nám všem mělo jít



▲ Roman Vajčner dobíhá z posledních sil

především. Takže nám fanděte, pějte ódy, snášejte dary, protože nikdy nevíte, kdo kolem vás proběhne, prolétne, proboxuje, propádluje. Může to být právě někdo z KARAT Extreme Heads. Ale teď už opravdu hurá na kutě a spát. Dobrou noc, děti.

Libor Šrotiř

člen KARAT Extreme Heads



◀ Účastníci

“zájezdu”: zleva - Libor Šrotiř, David Franc, Robert Blaha, Roman Vajčner

Základy vašeho reportingu

aneb Jak to vedete, když ještě nemáte svůj vlastní manažerský dashboard?!

část 3.



Na úvod bychom chtěli poděkovat všem čtenářům, kteří po minulých článcích o technologii SharePoint projeví zájem o naše konzultace, analýzy a implementace na poli firemního portálu, resp. extranetu nebo intranetu. Vy ostatní vězte, že se vás stále snažíme navést na cestu vnitrofiremní komunikace (oznámení, sdílení informací apod.) a uceleného řízení projektů (jako například spojení zdrojů, úkolů, termínů, dokumentů apod.). Zaměřujeme se také na řízení dokumentace (workflow, verzování, sdílení apod.) a nezanedbáváme ani budování firemní znalostní báze (wikipedie, vše na jednom místě).

V obecném povědomí stále převládá názor, že SharePoint představuje pouze nástroj pro „vnitřní použití“, a tudíž se pro mnohé jedná jen o jakousi „hračičku“. Přínos vašeho extranetu však navzdory tomuto rozšířenému názoru může spočívat ve vytvoření přidané hodnoty pro zákazníka, nebo v úsporách z pohledu vztahu s dodavatelem. Nasazení lze realizovat jak v klasické podobě projektu, tedy analýzy a následné implementace, tak i ve formě základní instalace a „rozběhnutí“, kdy ostatní aspekty nasazení platformy spočívají již na bedrech zákazníka. Ať se již kloníte spíše k té či oné variantě, nebojte se u nás informovat, rádi vám poskytneme další informace.

„Potřebujeme rychlé a přehledné reporty a jednoduchý manažerský dashboard“ (viz. KARAT News 01/2010, str. 18).

Námi programované konektory do IS KARAT, kam mimo jiné patří například on-line dotazy z SharePointu do databáze IS KARAT nebo docházkového systému, zásadně rozšiřují a doplňují standardní oblasti funkčnosti informačního systému KARAT. Nejen že usnadňují práci s informacemi uvnitř firmy, ale jsou také schopny IS KARAT propojit s vnějším prostředím, upevnit obchodní vazby se zákazníky, zprostředkovateli a dodavateli právě přes on-line datové a informační propojení.



Obvykle máme ve zvyku vás na tomto místě informovat o trendech a praktických zkušenostech v oblasti firemních portálů (resp. intranetu nebo extranetu). Podle ohlasů, které jsme si odnesli z KARAT Konference 2010 (setkání uživatelů IS KARAT), vás z tematické přednášky o SharePointu nejvíce zaujala část týkající se firemního reportování. Jeden z nejčastějších dotazů a požadavků týkajících se technologie SharePoint přitom nejlépe vystihuje tato věta:

Reporting dat z IS KARAT sloužící pro účely operativního rozhodování je v poslední době jedním z nejčastějších požadavků uživatelů z řad managementu. Ideální uživatelský scénář z hlediska manažera vypadá asi takto: přijít ráno do práce, spustit počítač a do 5 minut znát všechny podstatné informace o svém businessu. Již delší dobu existuje řešení v podobě agentů IS KARAT, kteří automaticky zasílají ve formě emailu základní informace o požadovaných hodnotách. Ale i tento nástroj se postupně začíná jevit pro některé pracovníky jako nedostatečný - problém spočívá ve vypovídací hodnotě zasílaných dat. Každý vedoucí pracovník má jiné rozlišovací schopnosti pro jejich vyhodnocení, a mnohdy se tak může dostat do situace, zejména pokud nemá metriku pro posouzení dat na stole před sebou, kdy se všechny reportované informace míjí účinkem. Možným východiskem je data vizualizovat. Data zobrazená v grafické podobě mají prokazatelně lepší vypovídací charakter

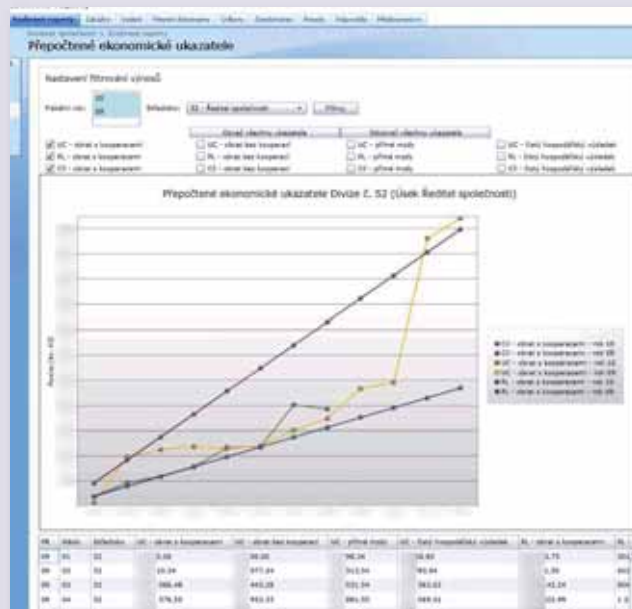
pro pracovníky s různým vzděláním, zkušenostmi nebo s rozdílným chápáním souvislostí. Toto jsme si z hlediska IS KARAT uvědomili již dříve a z důvodu požadavků klade-
ných zároveň na funkční komplexnost a jednoduchost užítí již pátým rokem prosazujeme řešení technologií SharePo-
int, ať již v podobě intranetu (*vnitropodnikový portál*),
nebo také extranetu (*dodavatelé, zákazníci*).

Reportované údaje lze podle jejich účelu rozdělit do dvou skupin: na podklady sloužící pro operativní rozhodování a na data určená pro účely strategického plánování. Jako příklad podkladů pro operativní rozhodování nejčastěji uvádíme tzv. „budíky“. Ty mohou zobrazovat tzv. KPI ukazatele (*Key Performance Indicator = klíčové ukazatele výkonnosti*), jež v reálném čase analyzují a vyhodnocují data z IS KARAT. Filozofie jejich výpočtu bývá jednoduchá, stejně jako jejich zobrazení. Jedná se o jakýsi semafor v podobě ciferníku, kdy se na pozadí počítají data z IS KARAT a výsledná hodnota se porovná s předdefinovanými roz-
ptyly. Případné odchylky se následně kvalitativně vyhodno-
cují, aby bylo jasné, zda je výsledek pro firmu v daný okamžik příznivý, či nikoliv. Budík pak svou barvou signali-
zuje, jestli je aktuální stav kritický (*červená barva*), existuje prostor pro zlepšení (*oranžová barva*), nebo se firma na-
chází v optimálním rozpoložení (*zelená barva*).

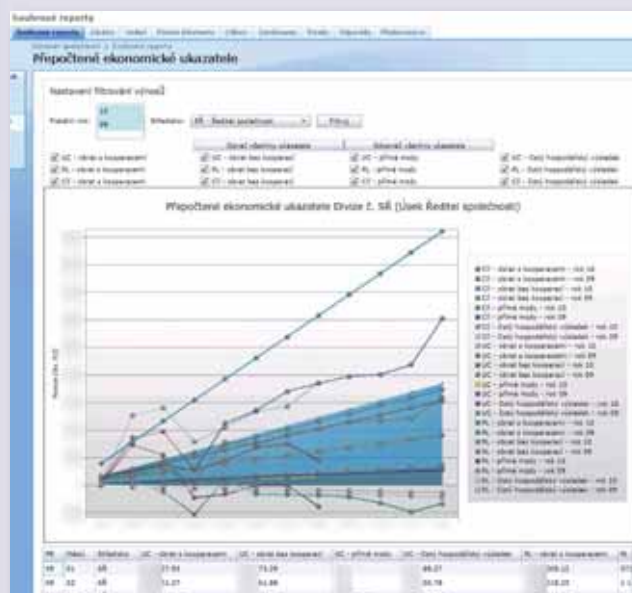


Například ukazatel **Počet loajálních zákazníků – roční změna** v sobě zahrnuje srovnání zákazníků s definovaným objemem nákupů z hlediska četnosti a finančního objemu jejich transakcí v porovnání za jednotlivá časová období. Podle indikátoru stavu (*barvy budíku*) poznáte, že je nutné vyvinout tlak na obchodní zástupce, kteří zřejmě nedosta-
tečně pracují se stávajícími zákazníky – nestimulují je k opakovaným nákupům. Díky tomu získáme potřebné analytické informace o stavu našeho businessu, na jejichž základě operativně zasahujeme, rozdělujeme práci nebo připomínáme úkoly. Obdobně může fungovat kupříkladu ukazatel stavu pohledávek po splatnosti vůči celkovému

objemu pohledávek, nebo počet nevykrytých položek z cel-
kového součtu Objednávek přijatých za daného skladníka,
nebo zmetkovitost apod.



Jako podklady pro strategické plánování slouží obvykle rozsáhlé tiskové sestavy zahrnující mnoho čísel, tabulek a grafů, které porovnávají vývoj vašeho podnikání s plá-
nem nastaveným na začátku období (*např. fiskálního roku, kalendářního apod.*). Vytváření grafů potřebných ke sledování trendů v průběhu jednotlivých období si však vyžádá nemálo času. Řešením může být opět vizualizace dat v podobě grafu ve webovém prohlížeči, a to pomocí technologie SharePoint. Vaše reportovací stránka, samo-
zřejmě dostatečně zabezpečená nastavením specifických úrovní oprávnění pro různé role pracovníků, zobrazuje požadované informace v kontrastu s dlouhodobým plá-
nem. Ano, stejný princip obecně splňují i datové kostky, kontingenční tabulky s následným dopracováním grafů.



Pokračování na straně 18.

Ale z praxe víme, že by mělo být možné se k těmto informacím dostat skutečně kdykoliv, a to navíc nejkratší možnou cestou. Technologie SharePoint vám tak v konečném důsledku umožní vizuálně zobrazit, v jaké situaci se nachází váš podnik a kam směřuje vývoj vašeho obchodu nebo výroby posledních měsíců. Samozřejmě se jedná o statické typy reportů, nemůžete tedy s daty pracovat a libovolně se propadat hlouběji do informací – v tomto ohledu jsou kostky dokonalejším nástrojem a je na vašem zvážení, jak často takto s daty pracujete.

Kam obecně kráčí vývoj v podobě reportování ve smyslu BI (Business Intelligence)? Rozhodně směrem k prohlížeči. Tedy nejen k hostovaným službám (také blízka budoucnost), ale v našem pojetí především k zobrazování dat přes SharePoint. Klíčovou skutečností pro zákazníka je uvědomit si, jaká data jsou přínosná pro jakého uživatele. Situace

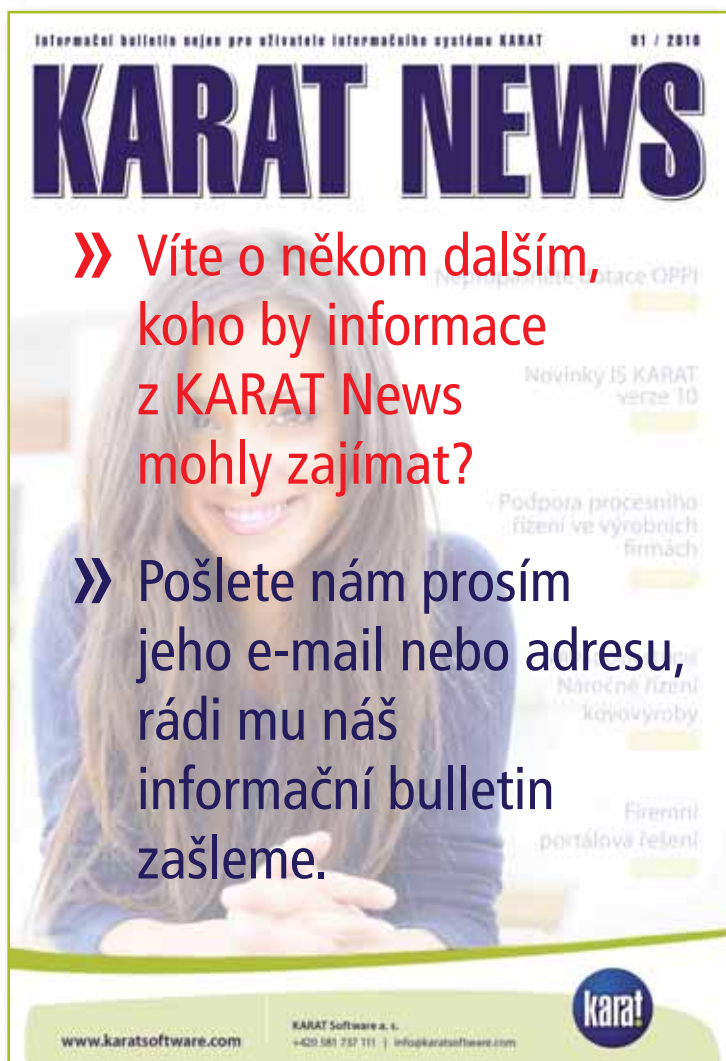
totíž v praxi vypadá typicky tak, že kýžená data sice existují a jsou k dispozici managementu, ale podřízení k nim již přímý přístup většinou nemají, nebo s nimi nepracují. Podstatným závěrem z výše uvedených úvah však je, zda máte zájem o pouhou existenci dat, nebo je chcete i používat a řídit se podle nich.

Poznámka:

Použité obrázky pocházejí z produktového webu firemního portálu společnosti KARAT Software a.s., webu ke sledování KPI ukazatelů společnosti ADLER Czech, a.s. a webu Souhrnných reportů společnosti AQUATEST a.s. Nasazení obou řešení proběhlo v průběhu roku 2010 a pro bližší informace o průběhu implementace nás neváhejte kontaktovat.

Libor Šrotiř

Product Manager SharePoint Technologie



Informační bulletin nejen pro uživatele informačního systému KARAT 01 / 2010

KARAT NEWS

» 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.

Novinky IS KARAT verze 10

Podpora procesního řízení ve výrobních firmách

Náročná řízení kovovýroby

Firmitní portálové řešení

www.karatsoftware.com

KARAT Software a.s.
+420 581 737 111 | info@karatsoftware.com

karat



» info@karatsoftware.cz
+420 581 737 124

KARAT & Mercedes-Benz GOLF DAY 2010



KARAT Software



Mercedes-Benz

V pondělí 30. srpna 2010 se konalo v malebném prostředí Beskyd sportovně-rekreační setkání **KARAT & Mercedes-Benz Golf Day 2010**. Toto tradiční setkání se uskutečnilo ve sportovně-rekreačním areálu Prosper Golf Resort Čeladná, který se nachází v těsném sousedství malebné obce Čeladná na severovýchodě republiky na samotném úpatí nejvyšších hor Beskyd. Obě osmnáctijamková hřiště jsou ideálně zakomponovaná do místní krajiny. Areál lemovaný krásnými lesy nabízí řadu vodních a pískových překážek, skotské bunkry, zajímavý výškový profil a rozlehlé členité greeny.

Počasí si s námi letošní ročník pohrávalo, přesto déšť a silný vítr nepřekazily chuť a náladu hostů zúčastnit se připravených aktivit a nakonec všichni, co vydrželi, viděli i sluníčko.

Pro účastníky setkání byl připraven pestrý a bohatý program. Pro negolfisty byla připravena **Golfová akademie** (seznámení se základy golfové hry, golfovou etiketou a pravidly od profesionálních trenérů), **Texas Scramble** (turnaj pro začátečníky a mírně pokročilé), **Soutěž v patování, Nearest to the pin** a další.

KARAT & Mercedes-Benz Golf Cup 2010 - turnaj pro hráče (aktivní golfisty) byl připraven na hřišti se stejným navrtáním jamek jako ve finálový den PGA turnaje „Czech Open 2010“.

Po celý den byly k dispozici nové vozy značky Mercedes-Benz s možností projížďky. Dále byla pro zájemce připravena prohlídka golfového areálu s odborným výkladem, prohlídka stájí, jízda na koni a další. ●



Jak jsme šli na Praděd



Účastníci za KARAT Software a.s.:

Robert Blaha, Dušan Kovář, Libor Šrotiř

Trasa: Svatý Kopeček (Olomouc) – Praděd

Osobně jsem se vždycky považoval za horala. Narodil jsem se přece v Šumperku v Jeseníkách a byl jsem téměř odkojen kamzíky, takže nějaká nabídka túry po Jeseníkách přece nemůže být až zase takový problém. Těžko mi začalo být až v okamžiku, kdy jsme začali s Robertem řešit podrobnosti. „*Takže se jedná o X. ročník pochodu Olomouc - Praděd...*“. Nějak se mi udělalo mdlo, protože představa pěšího transportu z Olomouce na nejvyšší vrchol Jeseníků mi nepřípadala proveditelná. Vždyť se jedná asi o 70 kilometrů chůze, nehledě k tomu, že se vychází v pátek v 18:00 hodin a cílem je jít nonstop. No nic, jedná se o desátý ročník, takže se nedá nic dělat, na vojně jsem nebyl, tak si vyzkouším, jaké to je sáhnout si na dno svých sil. Protože jsme v tu dobu již trénovali na Pražský maraton, kde jsme běželi štafetu, tak si naprosto logicky říkám, že když už naběhám 20-30 kilometrů týdně, tak ujít pár kilometrů navíc asi půjde.

Když se začal blížit den D, začal jsem plánovat, co všechno si s sebou vezmu. Jako správný „*horal*“, který přesně ví, co s sebou na hory, jsem došel k seznamu věcí čítající asi 50 položek o váze přesahující 40 kilo. Samozřejmě z toho bylo asi 29 kilo potravin, abych náhodou na trase neklesl k zemi vysílením, ale i tak jsem po dlouhé úvaze došel k tomu, že je nutno redukovat. Neberte prosím následující výčet jako univerzální doporučení, ale následující položky jsem skutečně s sebou měl: 2x boty, 4 ks ponožek, 2x sada spodního prádla, 2x sada první vrstvy termoprádla, 2x sada druhé vrstvy termoprádla, softshell bunda, náhlavní svítilna, turistické hole, návleky na boty do ranní/noční rosy, pláštěnka, 1 kg müsli tyčinek, 0,5 kg chleba, 15 rohlíků, 5x Hamé paštika Játrovka, 5 litrů tekutin nealkoholického charakteru a 0,3 litru extraktu ze švestek alkoholického charakteru. A abych nezapomněl na nejdůležitější, tak dle doporučení také balení Ibalginu, Paralenu a vitamínu C jako krabiček totálně poslední záchrany. Zkrátka a dobře, včetně batohu asi 20 kilo základní

Rychlost

Minimální rychlost:	0.1 km/h
Maximální rychlost:	25 km/h
Průměrná rychlost stoupání:	5.4 km/h
Průměrná rychlost klesání:	5.8 km/h
Průměrná rychlost na rovině:	5.6 km/h
Průměrná rychlost:	5.6 km/h

Vzdálenost

Celková plošná vzdálenost:	82 km
Celková skutečná vzdálenost:	82.3 km
Vzdálenost stoupání:	46.1 km
Vzdálenost klesání:	32.9 km
Vzdálenost roviny:	3.3 km

Čas

Datum trasy:	2010
Čas na začátku trasy:	28.5 - 18:12:32
Čas na konci trasy:	29.5 - 13:41:42
Celková doba trasy:	19h 29m 10s
Celková doba stoupání:	7h 23m 36s



jsme se usadili u rodinného domu, ke kterému se po 10 minutách našeho relaxu blíží potácivým krokem pan domácí. Protože jsou evidentně jeho rozpoznávací schopnosti jasně čereny alkoholem, sám si není jistý v první chvíli, co se děje. Začíná na nás sice zhurta, ale jen co mu vysvětlíme, že jen sedíme a za chvíli pokračujeme směr Praděd, ptá se, jestli nechceme něco nalít a jestli vlastně „... nechcete se na to vys...? Já mám v baráku místa a chlastu dost...“. V duchu oceňuju moravskou pohostinnost a zároveň lituju paní domácí, jestli její pan manžel vždy

◀ **Ještě poslední přípravy a vzhůru na Praděd!**

výbavy pro přežití v bezlidnatém kraji olomouckém. Neméně podstatné bylo sledovat také předpověď počasí a mít domluvený odvoz odkudkoliv z trasy, pro případ vyčerpání, infarktu nebo záchvatu trudomyslnosti. Naštěstí jsem byl uklidňovaný Robertem, že se není čeho bát, že s námi bude doktor, tedy skutečný MUDr., a tím je prvotní péče zajištěna. Byl jsem klidný a předával jsem informaci dále. (POZN: Až později na túře asi kolem 40. kilometru se dovídám, že MUDr. je gynekologem, naštěstí to bylo již v době, kdy je mi to jedno a svěřil bych mu i dvojitý bypass svého srdce).

Je to tady. Je 28. květen roku desátého nového tisíciletí a nás 9 statečných, z toho 2 ženy, vychází z Olomouce od ZOO Svatý Kopeček. Počasí nám přeje, a protože poslední týden skoro celý propršelo, vzhlížíme k polojasné obloze s nadějí, že nám to prostě vyjde. A nevyšlo. Přestože první kilometry chůze ubíhají ve více než svižném tempu a na mé poznámky, proč už rovnou neběžíme, když tak fofrujeme, nikdo nereaguje, tak kolem osmé večer na nás udeřila paní bouřka. Zaútočila natolik nečekaně, že někteří z nás jsou mokří, než si stihnou vytáhnout z dokonale nabalených batohů svá pláštěnková poncha. Kromě toho se v momentu oblékání do pláštěnek některým z nás současně rozezvoní telefony s dotazy příbuzných, jestli jsme náhodou ne-

zmokli, že se přihnala velká bouřka, což proces záchrany suchého těla významně protahuje a znemožňuje. Každopádně jako první test na naší túře to stálo za to, protože po dvou hodinách máme mokrou 1. sadu oblečení, tedy tu, kterou jsme si měli měnit až ráno po ranní rose. No, aspoň byl důvod se zastavit v hospodě, dát si večeri v podobě paštik a aspoň zčásti ulehčit svým zádům a hlavně okošťovat výsledky různých metod pálení plodů malvic či peckovic z moravských luhů a zahrad. Naštěstí je po půlhodině prudkého deště, jsme pře-



▲ **Výměna oblečení po dešti**

vlečení, najezení, dobře naladění a i ti, kteří přes návaly trudomyslnosti hledali telefonní čísla na odvozy, uznali, že je brzo házet flintu do žita a je nutné jíti dále. Takže se v pláštěnkách přes drobné mrholení vydáváme v ústřety Pradědu. Kolem asi 22:30 se zastavujeme v Dalově, abychom se občerstvili z vlastních zdrojů. Naneštěstí pro nás

takto někoho dotáhne, tak pozdrav pámbůh. No aspoň máme téma na dalších pár kilometrů, protože mám pocit, že jsme snad už probrali všechno. **Rych-**

Až později na túře asi kolem 40. kilometru se dovídám, že MUDr. je gynekologem, naštěstí to bylo již v době, kdy je mi to jedno a svěřil bych mu i dvojitý bypass svého srdce

lost chůze je závratná, cca 6,6 km/hod, a vzdálenost se rychle zkracuje, takže při příchodu do obce Huzová kolem půl druhé v noci máme za sebou již kolem 30 kilometrů. Toto místo se nám všem obzvláště zarylo do hlavy, protože opět byla akce při odpočinku (POZN: v souvislosti s odpočinkovými zastávkami bych nejraději vytvořil „teorii relativistického vnímání pohybu jednotlivce ve skupině z pohledu jedince ovlivněného alkoholem“, protože kam jsme došli, vždy jsme byli středem pozornosti nestřízlivých lidí. No lidí...). Takže opět jsme u místní restaurace rozložili svých pár švestek, někteří si měnili obuv, neb jsme zahajovali asfaltovou etapu, někteří podřimovali a najednou opět místní pobuda, který vyšel z hospody na „malou“ za autobusovou zastávku. Mžoural v té tmě na nás a bylo jasné, že mu to hlava nebere. 9 lidí s batohy, jsou to výsadbáři, nebo pionýři. Ne, to budou skauti. S tím

Pozvánka na další ročník:

Pro ty z vás, kteří by se měli zájem přidat, se termín konání pochodu rok od roku mění, ale květen je vždy zachován. Oficiálně se bude jednat o „XI. (vý)ročník pochodu Olomouc – Praděd“, takže pokud máte odvahu a chuť, napište nejpozději do 1. 5. 2011 na libor.srotir@karatsoftware.cz. Jste srdečně zváni... teda ať si tu hrůzu zažijí i ostatní...

nás také oslovil a jeho zájem byl upřený o ženy, tedy jestli nějaké s sebou máme. Když jsme přiznali barvu, tak nám toto rozhodnutí mít s sebou ženy odsouhlasil s vysvětlením, které je opravdu nepublikovatelné. Každopádně svou kreativitu myšlení považoval natolik za vtipnou, že po jeho odchodu zpět do zařízení jsme slyšeli jeho komentář: „... ty vole, venku je skupina skautů a prej jdou na Praděd, ti sou asi víc na kašu než my...“. Co na-

lbalgin. „Vždyť jsem pil slivku“ odvětim. „Nevadí, klidně si dej i 2“. Bylo mi blbě a neměl jsem jinou možnost než riskovat. Zhroucený v sedě jsem si vzal lbalgin, zapil ho šťávou a Kdybych měl popsat, co

se se mnou během těch 20 sekund odehrálo, tak asi nenajdu slov. Prostě zázrak. Nejdřív výrazné zhoršení, a po dalších deseti sekundách jsem byl připraven snad na Praděd doběhnout!!! lbalgin zabral fyzicky, psychicky, prostě jsem se vrátil do hry. O pár minut později jsem již vesele a téměř bez náznaku únavy šlapal dále směrem Rýmařov. Po tuto dobu se nedělo nic zásadního kromě sledování krajiny osvětlené lunou. Romantiku jsem si konečně i užíval.

tivní bylo, že vždy nám všichni nakonec popřáli hodně štěstí. Však co, Praděd byl již nedaleko, vždyť jsme byli na 59. kilometru své štrapáce. Cpu do sebe další lbalgin, který sice přestává zabírat, ale je mou jedinou vírou, že to celé ve zdraví zvládnou. Když odcházejíme, zjišťujeme, že 2 z nás spí tak tvrdě, že se nestihli nejen nasnídat, ale ani neregistrují, že jdeme dál. Přá-

Asi už mám vidiny, protože mi nedochází skutečnost, že přes hi-tech výbavu některých z nás jiní celou akci považují za nenáročný odpolední výlet, takže proč si nevzít prestižky.

telsky je budíme a vystavujeme dalšímu utrpení chůze po asfaltu. Naštěstí na trdomyslnost není prostor, protože jsme již v podhůří hřebene a na Alfrédce pod Jelení studánkou je to coby dup. Jediné, co nejen mně kazí náladu, jsou nekončící rovinky, kdy za každou zatáčkou, když doufáte, že už jste na konci, se otevírá pohled na další několikakilometrový stoupající úsek. Jednoho z nás to přestává bavit a po asi pětadesáti kilometrech chůze se rozbíhá do kopce, aby dalších pět kilometrů na Alfrédce neztrácel čas naší pomalou chůzí. Poslední, čeho si všímám, když mizí daleko před námi v prachu, je jeho obuv. Prestige. Asi už mám vidiny, protože mi nedochází skutečnost, že přes hi-tech výbavu některých z nás jiní celou akci považují za nenáročný odpolední výlet, takže proč si nevzít prestižky. Na Alfrédce potkáváme turistu, který nochoval v horách, je mu asi šedesát a po zjištění, že jdeme z Olomouce, obdivně pokývá hlavou a mizí v lese. Jsem již ve stavu, kdy nevím, co je skutečnost a co sen. Všude kolem v Chráněné krajinné oblasti Jeseníky jsou popadané stromy a my je musíme přelézat. Připadám si, jako by to bylo naschvál, protože mám problém udržet se na nohách a ještě k tomu provádět gymnastické cviky, abych se dostal na hřeben Jeseníků... беру to jako osobní prestiž a klestím si cestu



▲ **V dále Praděd**

plat, musíme jít dále a obec necháváme za sebou. Když si zpětně rekapituluji své pocity z té doby, mám pocit, že tehdy mi začalo tělo hlásit první varovné signály. Rázy tvrdého asfaltu napomáhaly přenášet přes celé tělo do mozku signály bolesti svalů lýtek, stehien a zad. Slivovice už přestávala pomáhat, tedy spíše přestala chutnat, a ani měsíc nad námi deroucí se mraky nedokázal pozvedávat moji uvadající náladu. Je přesně 3:30 a já mám krizi. Bolí mě hlava z nevyspání a únava prostupuje celým tělem. Co teď, když mi MUDr. poradí spásnou myšlenku, abych si vzal

Za ranního rozbřesku jsme přišli do Rýmařova. Usadili se na náměstí a opět byli terčem flámujících, kteří se rozcházeli k domovům. Ono, co si budeme povídat, vidět v sobotu brzo ráno tlupu turistů s kruhy pod očima podřimujících na velkých batozích a blekotajících něco o Pradědu, asi bych taky reagoval nevěřičně. Pozi-

„... ty vole, venku je skupina skautů a prej jdou na Praděd, ti sou asi víc na kašu než my...“

začínající klečí a zakrslymi borovicemi. Dopolnední slunce mě pálí do lebky a my máme před sebou pouhých 10 kilometrů. Já to snad do konce



▲ Příchod do Rýmařova – Robert s Dušanem čerpají síly

zvládnou!!! Když vycházíme na Jelení studánce na hřeben a rozhlížíme se vůkol, jsem skoro šťastný. Pamatuju se, že teď už to je jenom po mírně zvládnuté rovině, takže jsme už skoro v cíli své cesty. Jsem tak plný optimismu, že si i zapomenu vzít asi čtvrtou piluli Ibalginu a vydáváme se bez přestávky směrem na Praděd. Přátelé spolutrpicí mě však proklínají, protože má proklámace, že „...teď už je to pohoda, je to jenom kousek a skoro po rovině...“ se ukazuje jako lichá. Máme před sebou několikrát stoupání a klesání, které je za normálního stavu příjemné, ale ne po tolika kilometrech v nohách a probdělé noci. Když najednou, po dalším „mírném stoupání“, se zpoza kopce vyhoupl ON. **Ve své majestátné tihosti tam stál na vrcholu 1491 metrů vysokém a vysílal si své analogové signály. Praděd.** Mluvit o něm celou noc a pak jej vidět téměř na dosah. Má euforie se začala stupňovat, neboť nám přes cestu přeběhl i kamzíček. To musí být znamení. Já to dokážu. Na sebevědomí mi přidává i fakt, že od nás chce vyfotit skupinka postarších turistů a když je vyfotíme, ptají se, odkud jdeme. Naši odpovědi se poprvé jenom nevěřícně vysmějí, ale pak pochopili, že si neděláme srandu

a jenom tiše dodávají, že nás obdivují. Ovčárnu míjím jako ve snách a před sebou vidím spoluturistu v Prestižkách, jak na nás čeká a popohání nás, přece jenom zbývá ještě 1,5 kilometru. Říkám si, no tak, umru až na Pradědu a opírám se do trekkových holí, do kterých vkládám poslední zbytky sil. A najednou... jsem na Pradědu, jsme na Pradědu. Bohužel pocíty štěstí a vítězství se nedostavují. Jsem na pokraji sil a ani si nevychutnávám krásné výhledy. To, že já, vyhlášený žrout, usínám u polévky, svědčí o tom, že jsem na dně. Již nikdy více. Zpětně si však říkám, že přece jenom, zase další rok, možná... Jasně je jedno, tato společná akce našeho firemního sportovního spolku magorů KARAT Extreme Heads opět ukázala, že jsme schopni se mobilizovat a dosáhnout vytyčeného cíle. Celkem nás za KARAT Software vyšly 3 kusy a do cíle dorazily 2 kusy. Pouze Dušan Kovář nedorazil, protože pokračoval z Jelení studánky na chalupu



do Klepáčova, ale v konečném součtu to vyšlo v počtu kilometrů nastejno.

Libor Šrotiř

člen KARAT Extreme Heads

Doslov:

šrámy na duši se již časem zahojily, pouze nohy si pamatují, co jsem jim naložil. Kromě plyskýřů na chodidlech rozměrů, které jsem nevěřil, že je možné vyrobit, jsem také přišel o nehty na palcích. Ale protože toto asi čtenáře už vůbec nezajímá, tak... vzhůru do hor.

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



WEBOVÉ SEMINÁŘE

sledujete semináře živě přes internet z pohodlí Vaší kanceláře

Nepotřebujete speciální hardware ani software, komunikace probíhá oběma směry, máte možnost přímé interakce s přednášejícím pomocí chatu, hlasu (mikrofon a sluchátka) a videopřenosu.

Připravujeme další webové semináře pro oblasti:

- » Slévárenství
- » Výroba nápojů
- » Strojírenství
- » Textilní výroba
- » Potravinářství
- » Servis a půjčovny

Průběžně sledujte informace na **www.karatsoftware.com**

