

INIT

Podzim a zima 2020

IT novinky a inspirace
pro výrobní firmy
světové třídy

02

**DIGITÁLNÍ
TRANSFORMACE
S ROZUMEM**

12

**S FRAMEWORKEM
MONGOOSE VLASTNÍMI
SILAMI, PŘESTO
PROFESIONÁLNĚ**

14

**Petr Pištělák:
KONFIGURÁTOR
ČESKÉ ZBROJOVKY
ODSTARTOVAL REVOLUCI
NA TRHU ZBRANÍ**

Rozhovor s obchodním
ředitelem skupiny CZG -
Česká zbrojovka Group SE

Téma čísla

DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE POLOPATĚ



ÚSILÍ DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE
BY MĚLO KOMPLEXNĚ SMĚŘOVAT
K VYLEPŠENÍ ZKUŠENOSTI ZÁKAZNÍKA.

DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE S ROZUMEM

Zachraňme digitalizaci, co se dá. Takhle teď uvažuje mnoho manažerů donedávna úspěšných, leč konzervativních firem, které vloni začaly pociťovat ochlazení poptávky. Letošní jaro hospodářské výsledky ještě zhoršilo. Ale může být digitalizace cestou zpět na vrchol?

Může. Ale stejně tak i cestou k úpadku, pokud je nekoordinovaná, živelná. Digitalizace musí být spojena s transformací pečlivě vybraných firemních procesů. Například přihlašování se ke stroji otiskem prstu a automatické vyplnění docházky operátora je sice hezký detail, ale určitě nezahltí obchodní oddělení novými objednávkami. Je to o prioritách. Rozum hraje klíčovou roli v odpovědích na základní otázky. Čeho chce společnost digitalizací dosáhnout, jaké výhody jí přinese, vyplatí se investice a co vlastně změnit?

Úsilí digitální transformace by mělo komplexně směřovat k vylepšení zkušenosti zákazníka. Sem spadá snadná online konfigurace individualizovaného výrobku, rychlé zpracování personalizované nabídky, dodání produktu ve slíbeném termínu i kvalitní poprodejní servis. A samozřejmě za konkurenceschopnou cenu, což souvisí s celkovou efektivitou podniku. Proto se digitální transformace prolíná společností od úvodní prezentace přes samotnou výrobu a expedici až po dlouhodobou péči prohlubující loajalitu klienta.

Nejde ale transformovat vše najednou. Rozumně uchopená digitální transformace nežije svým vlastním životem, ale je postupně naváděna a podporována v oblastech určených firemní strategií. Ta by měla být aktuální a říkat, které byznys procesy se musí „digitálně“ transformovat hned a které později.

Petr Šperka

obchodní ředitel společnosti ITeuro



JK Nástroje automaticky sbírají data z výrobních strojů přes InduStream

Společnost JK Nástroje, výrobce přesných dílů a nástrojů pro různá průmyslová odvětví, nově využívá u tří desítek výrobních strojů automatický sběr dat. Prostřednictvím řešení InduStream se v reálném čase přenášejí do ERP systému Infor CloudSuite Industrial (SyteLine). Cílem zavedení automatického sběru dat z výroby bylo nahradit ruční vykazování automatickým, které poskytuje přesné informace a možnost analyzovat stav výroby online, včetně pozitivního ovlivnění výkonu dílny.

Dosud operátoři výrobu vykazovali přes terminály, s rizikem lidské chyby jako uvedení nesprávného množství nebo úplného zapomenutí odvedení výroby. Tyto problémy s nasazením InduStreamu odpadly. Informace o vyrobených kusech předávají přímo jednotlivé stroje, které jsou rozděleny do několika skupin. Část z nich obsluhuje robot, jeho efektivitu by měl v budoucnu InduStream také sledovat.

„Změna přišla hlavně v možnosti monitorování stavu výroby, kde nyní nemusíme čekat na denní vyhodnocení předchozího dne, ale můžeme řídit výrobu podle aktuálních potřeb a případných prostojů na strojích. Věříme, že od nástroje dokážeme v budoucnu získat ještě více. Nyní má například obsluha možnost na panelech InduStreamu si k daným operacím zobrazit nástrojový list, průvodky pro měření, výrobní vady z předchozí výroby. Takže i v tomto je InduStream velmi silný nástroj,“ říká Václav Nášel, vedoucí projektu za JK Nástroje.

ITEuro je prvním certifikovaným partnerem pro Infor CSI v regionu

Firma Infor jako výrobce ERP systému Infor CloudSuite Industrial spustila program Infor Certification, průmyslový standard excelence pro hodnocení znalostí a dovedností produktů a služeb Inforu. Program je koncipován jako potvrzení profesionality, které je podloženo odbornými zkouškami, specifickými pro jednotlivé role pracovníků. ITEuro je vůbec prvním partnerem Inforu, který v obchodním regionu východní Evropy získal certifikaci pro řešení Infor CSI.



Petr Prokop
je ředitelem implementace ITEuro

ITEuro rozšířilo nejvyšší management o Petra Prokopa, ředitele implementace. Pod jeho vedením nově působí tým specializovaný na implementace projektů pro nové zákazníky. Rozvoj stávajících klientů zabezpečuje oddělení péče o zákazníky řízené Robertem Fárkem. Společnost tak rozdělila původní oddělení realizace na dva samostatné týmy a organizační změnou reagovala na zvýšenou poptávku, nové komplexnější a náročnější projekty, personální posilování a také na rostoucí počet aktivních zákazníků.

„Naším cílem je další zkvalitňování projektů a zkrácení doby jejich realizace. Proto jsme se rozhodli vyčlenit tým, který bude řešit výhradně nové implementace,“ říká ředitel implementace Petr Prokop. „Celkově usilujeme o zkvalitnění služeb a zvyšování spokojenosti nových i současných zákazníků. Organizační změna je prospěšná pro obě skupiny, protože tak můžeme i stávajícím zákazníkům garantovat kapacity na jejich rozvojové projekty. Změna je postupná a probíhající projekty nejsou nijak narušeny,“ dodává Robert Fárek, ředitel péče o zákazníky a člen představenstva ITEuro.

- 02 BRÍFINK**
DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE S ROZUMEM
- 04 POD LUPOU**
DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE POLOPATĚ
Téma čísla
- 08 ŠPENDLÍK**
OSTRAVA
Optikou Jiřího Vaculíka
- 10 FÍČURA**
MOBILNÍ APLIKACE INFOR CSI SERVICE
WEBOVÝ KLIENT ERP SYSTÉMU
INVENTURA S VYUŽITÍM MOBILNÍCH ZAŘÍZENÍ
- 12 DALEKOHLÉD**
VLASTNÍMI SILAMI, PŘESTO PROFESIONÁLNĚ
- 14 MÍTINK**
Petr Pištělák: KONFIGURÁTOR ČESKÉ ZBROJOVKY ODSTARTOVAL REVOLUCI NA TRHU ZBRANÍ
Rozhovor s obchodním ředitelem skupiny CZG
- 17 ULOVENO NA SÍTI**
INFOR JE VIZIONÁŘEM V CLOUDOVÝCH ERP PRO PRODUKTOVĚ ORIENTOVANÉ PODNIKY
- 18 ORANŽÁDA**
Martin Hlaváček: KRÁL VELEŠTÍRŮ
- 19 SLOUPEK**
DOBA DOMÁCÍ
- 19 SLOVNÍČEK**
MULTI-SITE

DIGITÁLNÍ TRANSFORMACE POLOPATĚ

Manažeři výrobních firem už pilně realizují proces digitální transformace, nebo si to aspoň myslí. V čem bývá problém? Výroba je dotována technikou, dokáže generovat obrovská množství dat. Obchod sbírá data od zákazníků, v lepším případě přímo data produkovaná vlastními výrobky, která jsou soustředěna v „digitálním“ centru pro zákazníky. A co dál? Jsou data využívána pro úpravu a změnu výrobních procesů, pro transformaci služeb servisu a péče o zákazníky? A jsou to vůbec oblasti, které podnik chtěl primárně řešit? Je to slabina firmy oproti konkurenci, nebo jde o posílení konkurenční výhody?





O digitální transformaci se hodně mluví hlavně v poslední dekádě. Někdy obecně, někdy složitě a z mnoha různých pohledů. Informací je tolik (a občas lehce protichůdných), že lidé, kteří to nemají přímo v popisu práce, v tom zatím úplně jasno nemají. Jaký je rozdíl mezi digitalizací a digitální transformací? Je to proces, nebo sada projektů? Kdo ji má definovat? Kdo určí, co se má digitalizovat a transformovat hned a co potom? Otázky, samé otázky. A vzhledem k tomu, jak důležitým tématem digitální transformace je – bude ji totiž muset vyřešit každá firma, nabízíme pro orientaci pár základních odpovědí a doporučení.

Posílení naděje na dlouhodobou prosperitu

Digitální transformace je šance, jak přenést firmu do prostředí 21. století a posílit tím naději na její dlouhodobou prosperitu. Je to proces využití digitálních technologií k modifikaci nebo vytvoření nových obchodních a firemních procesů a firemní kultury. Účelem je významné zvýšení efektivity nebo zlepšení zákaznického zážitku. Ideálně tak moc významné, že to změní poměry na trhu ve prospěch vaší společnosti. V sázce je hodně. Musíte však opustit tradiční myšlení a nelpět na tom, jak jste byznys dělali doteď.

**BUDE NUTNÁ
RADIKÁLNÍ ZMĚNA.**

Pod taktovkou firemní strategie

Digitální transformace si nesmí žít vlastním životem. Musí být řízena firemní strategií, což je vlastně strategický plán, jak firma hodlá naplnit svou vizi. To je absolutní základ. Kdo tuto souslednost

pochozí, vyhne se spoustě nedorozumění. Zajistí se tím, že transformace vychází z něčeho, co je promyšlené, zohledňující cíle a požadavky všech úseků společnosti, a že se také někdo zamyslel nad prioritami – tedy i pořadím transformačních projektů.

Strategie musí být častěji aktualizována a musí být „pocitivá“. Má-li například vaše firma vizi, že se stane lídrem trhu, ale teď na konkurenci sotva dohlédne, je nasnadě, že drobnou inovací starých procesů to nepůjde. Bude nutná radikální změna. A nesmíte skončit jen u digitalizace, kdy se něco místo manuálně dělá elektronicky, ale vlastně pořád stejně.

Jen špičkové technologie

Pokud třeba nahradíte jeden ERP systém jiným, byť o něco lepším, ale procesy zůstanou jako dosud, svému cíli se nepřiblížíte. Pravděpodobně bude nezbytné zcela přepracovat obchodní model a ten podpořit vhodným digitálním nástrojem.

Při návrhu nové podoby procesu už berte v úvahu současné možnosti informačních nástrojů. Ale ne těch zastaralých, s omezenými možnostmi a od výrobců, kteří sotva utáhnou vývoj jednoho druhu řešení. Hledejte výhradně špičkové technologie a nástroje. V angličtině se pro ně vžil výraz „cutting-edge“. A dívejte se dál než na špičku nosu. Jen s ERP systémem si rozhodně nevystačíte.

**KROMĚ TECHNOLOGIÍ, PROCESŮ A DAT
MYSLETE I NA LIDI – ORGANIZACI A KONTROLU,
DÁLE SAMOZŘEJMĚ NA BEZPEČNOST.**

Bezešvé řešení za hranicemi ERP

Využijte toho, že silní výrobci softwaru nabízejí kromě ERP systému, okolo kterého se informační řešení buduje, i další vlastní produkty. Těmi pokryjí vaše současné i budoucí potřeby v oblastech konfigurace výrobků (CPQ), řízení životního cyklu výrobku (PLM), B2B obchodování, business intelligence, správy skladů (WMS), správy dokumentů a dat (DMS), správy majetku (EAM), HR nástrojů a jiných.

Konzistentní, „bezešvé“ informační řešení od jednoho výrobce umožňuje jeho bezproblémový rozvoj a rychlou reakci na jakoukoliv výzvu byznysu. Naproti tomu „vyzobávání“ aplikací podle jejich účelu od různých výrobců vede k vytváření nového spletnice aplikací, který v dlouhodobé perspektivě nelze udržet efektivně funkční.

Kdy začít a na co ještě pamatovat

Dokud firma nemá strategii připravenou a není s ní ztotožněna, neměla by se do změn pouštět. Nahodilá digitalizace s velkou pravděpodobností nepřinese mnoho pozitiv, může ale ledačes ještě zkomplikovat. Na druhou stranu, svět nečeká. Jednejte rychle. Protože kdo chvíli stál...

Kromě technologií, procesů a dat myslíte i na lidi – organizaci a kontrolu, dále samozřejmě na bezpečnost. Důležitější to bude tím spíše, jak postupně poroste využití umělé inteligence. Ta bude autonomně obsluhovat výrobní zařízení a celkově se bude více podílet na formulování doporučených postupů a rozhodnutí.

Postupné a promyšlené proměny

Příkladem digitální transformace budiž nasazení konfigurátoru. Je to nástroj, který má potenciál splnit cíl a navýšit obrát. Zákazník si poskládá individualizovaný výrobek, vidí jeho budoucí podobu, zná ihned jeho cenu. Díky tomu vznikne více nabídek, které mohou vyústit v objednávku.

Pro výrobce má konfigurátor i další přínosy. Automaticky zpracuje kusovník a technologické postupy, obratem po potvrzení nabídky se zakázka zaplňuje do výroby, se sdělením reálného termínu dodání. Materiál na zakázku se objednává přesněji, odpadá chybovost. Přes konfigurátor rok po jeho spuštění prodává Česká zbrojovka čtvrtinu produkce modelu P-10 pro domácí trh.

Ze světové perspektivy

Great Plains je americkým výrobcem vybavení pro farmáře a zemědělce. Společnost navrhuje, vyrábí a prodává široké spektrum produktů, zaměstnává přes 1 500 lidí a má zastoupení ve více než 50 zemích. Potřebovala svou značku odlišit od konkurence a rapidně zvětšit objem prodejů, ovšem bez navyšování počtu obchodníků a pracovníků zákaznické péče. Zároveň chtěla zjednodušit tvorbu nabídek a vytvářet je plnohodnotně přes mobilní zařízení. Posledním úkolem bylo poskytnout dealerům jednoznačný přehled o zvýhodněních a promo akcích.

Zavedením konfigurátoru Infor CPQ (konkrétně produktového konfigurátoru a prodejního portálu) v Great Plains zvýšili objem prodejů na pětinasobek, aniž by museli do prodeje alokovat nové zdroje. Odpadly chyby ve zpracování nabídek a objednávek, plně elektronický nabídkový systém je nyní standardizován a dostupný pro všechna obchodní zastoupení. Čas od zpracování nabídky po objednávku se zkrátil na polovinu. Obchodní týmy a globální prodejci mohou v podstatě okamžitě nechat automaticky zpracovávat nabídky i na zcela nové produkty, dále automaticky vidí souhrnný přehled zisku z jednotlivých objednávek.

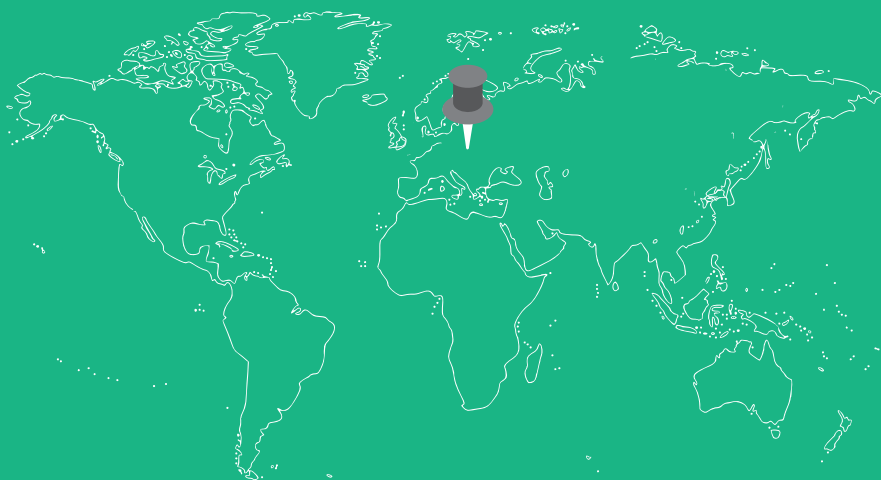
Případová studie:



Kde může být příležitost

A jaké jsou příklady z praxe digitální transformace ve vazbě na informační řešení, tedy kde číhá příležitost ke změně s velkým potenciálem k zuzitkování? Tak třeba:

- 1** Implementace konfigurátoru pro zrychlení a zjednodušení obchodního procesu, přípravy a plánování výroby. To je potenciál pro zlepšení zkušenosti zákazníka i zvýšení obrátu.
- 2** Implementace systému čtení dat z dodaných výrobků. Díky těmto datům má firma skvělé předpoklady své produkty nejen daleko efektivněji servisovat, ale i inovovat. Obojí vede ke zlepšení zkušenosti zákazníka se značkou.
- 3** Nasazení inteligentní operační a integrační platformy pro konsolidaci a budování bezešvého informačního řešení, včetně možnosti vývoje vlastních kompatibilních aplikací ve stejném prostředí. Cesta ke zvýšení efektivity a nízkým celkovým nákladům na vlastnictví informačního řešení.
- 4** Náhrada zastaralého ERP systému za nový, který podporuje procesy v odvětví. Pochází od výrobce schopného jej doplnit o další produkty pro pokrytí jakýchkoliv současných i budoucích potřeb podniku, aniž by došlo k narušení architektury celého řešení.
- 5** Zavedení pokročilého plánování a rozvrhování výroby APS na základě reálných dat, přičemž nástroj APS je součástí jádra moderního ERP systému a umožňuje postupně převádět do systému další agendy. Zlepší zákaznickou zkušenost díky plnění termínů a rychlé reakci na změny, zvýší průtok na stávajících kapacitách a efektivitu výroby.



OSTRAVA

OPTIKOU JIŘÍHO VACULÍKA,
MARKETINGOVÉHO MANAŽERA ITEURO

Ostrava je srdcem Moravskoslezského kraje – razovitého regionu, jak jej označuje zdejší bard a populární písničkář Jarek Nohavica. Hlavně je nám ale v ITEuro už 20 let domovem.

I Zelené, nikoliv černé město

Dříve hornické město si stále nese nálepku „černé“. Neprávem. Uhlí se tu netěží od roku 1994 a více než čtvrtinu rozlohy tvoří zeleň. Ostrava se dokonce ucházela o titul European Green Capital 2020, který nakonec získal Lisabon. Nevadí, přesto je tu krásně. Pokud budete mít například po některém z našich seminářů chvíli, navštivte třeba Komenského sady poblíž Nové radnice (nejvyšší a zároveň největší radnice v Česku, s vyhlídkovou terasou ve výšce 73 metrů), Bělský les nebo letos revitalizovanou Farskou zahradu na místě původních středověkých hradeb. Vydat se můžete i na stále aktivní haldu Ema, druhé nejvyšší místo Ostravy.





Za kulturou

Z některých oken naší centrály dohlédnete na nedalekou Stodolní ulici. Je o poznání klidnější. Řada podniků se totiž přestěhovala blíže k řece Ostravici do lokality Malá Kodaň, jejímž středem vede Kostelní ulice. Na své si tady přijdou milovníci hudby, divadla, filmu i dalších forem umění. Komu by to bylo málo, může počkat na přístavbu koncertní síně ke Kulturnímu domu města Ostravy. Památkově chráněný objekt doplní v roce 2024 „pouzdro na hudební nástroj“ podle návrhu uznávaného amerického architekta Stevena Holla.



Stopy historie

Ostravské Hradčany, tedy dolní oblast Vítkovice. Jejich panorama stylizuje Ostravu v televizní i filmové tvorbě. Snad právě proto sem míří mnoho návštěvníků po celý rok, nejen na různé hudební akce jako Colours of Ostrava, Beats for Love a Oldies festival. Z vysoké pece č. 1 je vyhlídková věž Bolt Tower s kavárnou, z plynojemu multifunkční aula Gong, v dalších objektech vznikl Malý a Velký Svět techniky. Z bývalých koupelen vytvořil už zmíněný Jarek Nohavica klub Heligonka. Pokud ale chcete zažít něco z hornické minulosti, vydejte se do hornického muzea pod vrchem Landek. Důl Anselm (pamětníkům známý také jako Masaryk a Eduard Urš) byl vůbec nejstarší ostravskou šachtou. Během prohlídky stále můžete sfákat do podzemí.

F1 Mobilní aplikace Infor CSI Service

Pro firmy, které využívají u ERP systému Infor CloudSuite Industrial (SyteLine) rozšiřující modul Servis a údržba, je připravena přímo od Inforu také mobilní aplikace pro platformu Android ve verzi 6.0 a vyšší. Je volně ke stažení přes distribuční službu Google Play, kde ji najdete pod anglickým názvem Infor CSI Service (shodně se v angličtině jmenuje i samotný modul ERP systému).

Mobilní aplikace je s modulem přímo propojena a podporuje online i offline režim práce. Určena je především pro servis v terénu. Uživatel si může dohledat data z různých oblastí, která potřebuje pro servisní činnost. Vidí nové události a zakázky, které má přiděleny, stejně tak i historii zákazníka a jeho zařízení. Data může i vkládat, včetně fotografií.

Zajímavou funkcí je podpora GPS sledování polohy. Díky ní lze vyslat na místo zásahu nejbližšího dostupného technika. Zároveň je možné z aplikace vyvolat mapový software pro rychlou navigaci k zákazníkovi.

F2 Webový klient ERP systému

Události okolo koronaviru a onemocnění covid-19 ukázaly, jak je důležitá schopnost adaptace informačního systému na proměnlivé podmínky byznysu. Mezi užitečné nástroje, kterými disponuje ERP systém Infor CloudSuite Industrial (SyteLine), patří webový klient. Hodí se například pro práci z domova, na jiném než obvyklém počítači. Ale také na tabletu – dá se využít třeba pro zadávání výsledků zkoušek v modulu Řízení kvality (QCS).

WEBOVÝ KLIENT UMOŽŇUJE PLNOHODNOTNOU PRÁCI.

S ERP zobrazením ve webovém klientovi uživatel pracuje výhradně v internetovém prohlížeči. Není přitom nutné mít v počítači instalovaného i klasického, takzvaného smart klienta. Webový klient je neustále rozvíjen a vylepšován. Umožňuje plnohodnotnou práci, bez ohledu na to, zda je systém provozován on-premise, nebo v cloudu. Samotný počítač může běžet na libovolném operačním systému, tedy jak na Windows, tak i na macOS nebo třeba Linuxu.

Omezení webového klienta je velmi málo. Nejsou v něm podporovány některé formuláře a funkce, drobně se liší i zobrazení a chování průzkumníka, prohlížeč blokuje klávesové zkratky. Pro typického koncového uživatele, který přistupuje k formulářům, kde si zobrazuje, vkládá a mění data, je přechod mezi jednotlivými typy klienta jednoduchý a pohodlný. Je to dáno tím, že oba klienty mají podobné uživatelské rozhraní, rozvržení a zobrazení menu, nástrojové lišty, ikonky i další části. Také všechny komponenty formulářů se zobrazují obdobně.

F3

Inventura s využitím mobilních zařízení

Obvyklý scénář fyzické inventury? V lepším případě pracovník vytiskne z ERP systému seznam položek, zamíří do skladu a podle nějakého identifikátoru položky hledá a následně zapisuje do papírového formuláře jejich množství. V horším případě si vezme sešit a ve skladě zapisuje stavy položek, jak mu přijdou pod ruku. Tak jako tak poté všechno musí manuálně zadat zpět do systému. Přepisovat kódy je očištec a riziko chyby enormní. Ale jde to i jinak.

MOBILNÍ ZAŘÍZENÍ MÁ INSTALOVANOU APLIKACI INDUSTREAM MOBILE, KDE JE EVIDENČNÍ STAV SKLADU SYNCHRONIZOVANÝ S ERP SYSTÉMEM.

Pracovník si vezme mobilní zařízení. Může to být terminál, mobilní telefon, tablet. Čím lepší je čtečka, tím rychleji lze snímat kódy (typicky čárové nebo QR). Mobilní zařízení má instalovanou aplikaci InduStream Mobile, kde je evidenční stav skladu synchronizovaný s ERP systémem. Skladník načte čtečkou nebo vybere skladové místo a poté načítá jednotlivé položky. Může zohledňovat šarže i sériová čísla. Manuálně zadává pouze napočítané množství a potvrzený počet se automaticky přenáší do ERP systému.

Jestliže se položka nachází na jiném skladovém místě, než by podle systému měla, skladník evidenci opraví a v systému se založí vazba položky na nové místo.

Takto provedená inventura je pro skladníka samozřejmě snadnější, rychlejší a přesnější. Výhodou také je, že může inventuru paralelně a bez omezení zpracovávat více lidí.

7:27

← FYZICKÁ INVENTURA

Sklad

EVI - Evidenční sklad

Skladové místo: STOCK

Položka: AS_SC_123

Testovací položka sled. SČ

Sériové číslo

4
5
6
7
8

Napočítáno: 5,000

POTVRDIT

Evidence sériových čísel

7:20

← FYZICKÁ INVENTURA

Sklad

EVI - Evidenční sklad

Skladové místo: FLOOR

Položka: an369852

plech tl. 5 mm, jakost ST690

Množství: 5 m

Napočítáno: 20,000

POTVRDIT

Jednoduché zadávání množství

7:24

← FYZICKÁ INVENTURA

Sklad

EVI - Evidenční sklad

Skladové místo: STOCK

Položka: N_Z5833_50

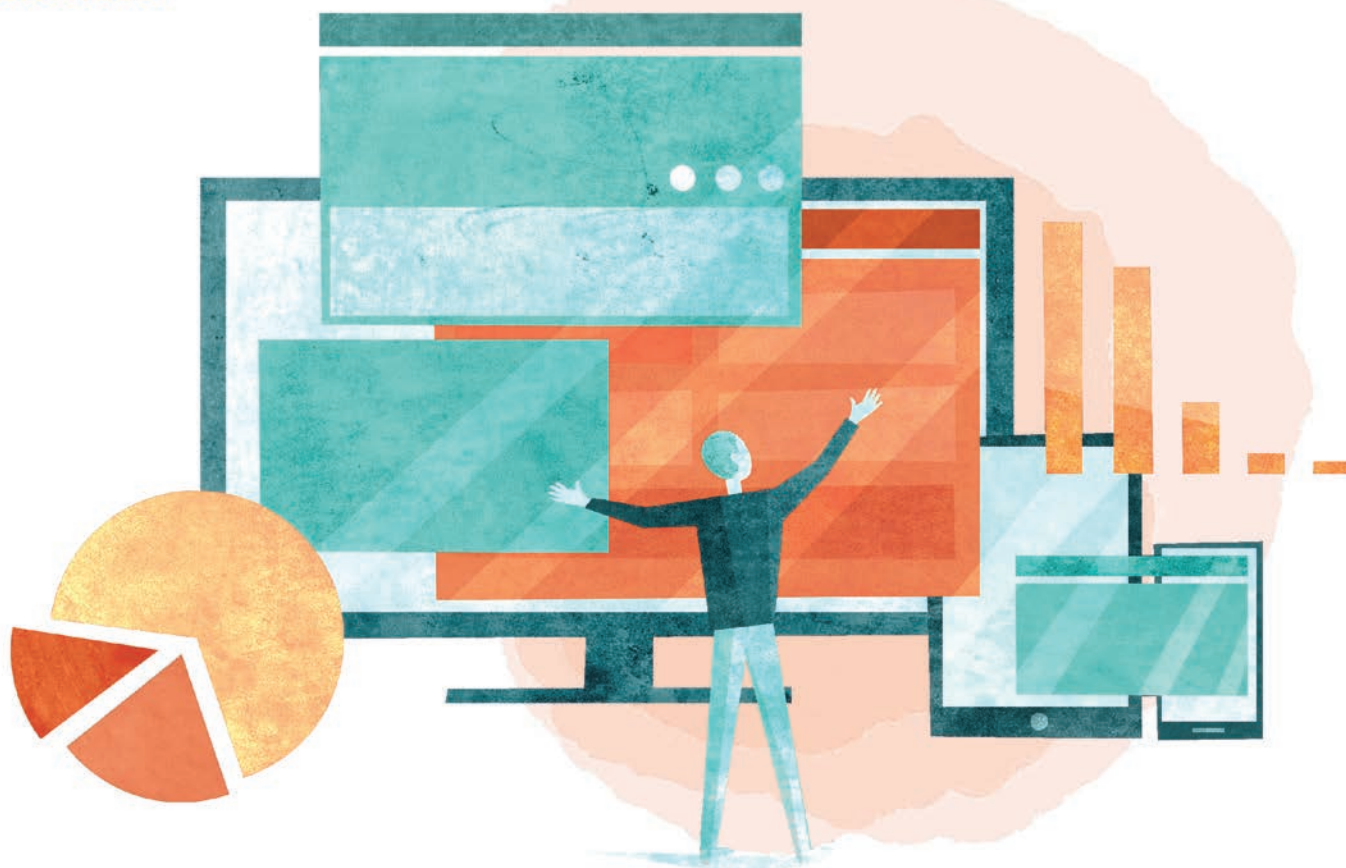
Šarže: 11062020

Množství: 10

Napočítáno: 0,000

POTVRDIT

Sledování šarží



VLASTNÍMI SILAMI, PŘESTO PROFESIONÁLNĚ

Když se v uplynulých 30 letech začaly do českých podniků dostávat ERP systémy, mnohdy vyžadovaly týmy interních IT specialistů, kteří doplňovali různé funkce, nástroje a jiná „udělátka“, aby vykryli nedostatky hlavní aplikace. Podobně postupovali, když se měnily podnikové procesy nebo přicházely požadavky uživatelů na další informace. Časem leckde vznikla spleť různorodého softwaru, kterou je složité udržovat, popřípadě odrazuje od upgradu zastarávajícího ERP systému. To ale není případ ERP Infor CloudSuite Industrial (SyteLine), který je stejně jako další produkty Inforu vytvořen ve vývojovém prostředí – frameworku Infor Mongoose.

Mongoose slouží pro rychlý vývoj aplikací, dokonce i bez znalosti programovacích jazyků a psaní zdrojového kódu. Pod aplikací si přitom lze představit cokoliv od samostatného formuláře přes jednoduchou webovou utilitu až po opravdu rozsáhlý software.

Celý model je založen na metadatech. Definují aplikační chování, uživatelské prostředí, inteligentní datové objekty, procesy. Právě tak je garantována funkčnost při změně výchozí aplikace, ale i samotného frameworku. Vytvořené aplikace jsou optimalizovány pro práci na desktopu, tabletu i na mobilním telefonu. Fungují jak v režimu on-premise, tak v cloudu.

Zabezpečení výstupů je samozřejmě na nejvyšší úrovni, aby nemohlo dojít k narušení podnikového řešení. A platí to i v čase. Na rozdíl od jiných „přílepků“ k ERP systému jsou modifikace a rozšíření zhotovená v Infor Mongoose automaticky upgradovatelná na novější verzi prostředí.

Obrovský potenciál pro vývojáře

Ač to Mongoose umožňuje a ERP systém Infor CloudSuite Industrial (SyteLine) je toho sám důkazem, zákazníci ITeuro nevyužívají framework primárně pro vývoj samostatných komerčních aplikací. Získávají však schopnost vlastními silami rozšiřovat nebo upravovat ERP podle aktuálních potřeb:

- Mohou rozšířit libovolnou část libovolné obrazovky, včetně nových karet nebo polí, ověřovací logiky a povolení logiky. Mohou dokonce vložit některé prvky napsané v jiných technologiích, jako je třeba HTML5.
- Pomocí systému Application Event System (AES) mohou bez psaní kódu definovat workflow, která se provádějí při vložení nebo změně libovolného objektu nebo při splnění předem definovaných podmínek. Může jít o informování uživatele o změně, o výzvu ke schválení změny a podobně.
- Mohou rozšířit jakýkoliv z inteligent-

ních datových objektů (IDO), aby v ERP vytvořili nové vztahy k jiným IDO, přidali nová vypočtená pole nebo tabulky a publikovali jejich vlastnosti na IDO. Mohou také vytvořit tabulky a IDO nad nimi. Všechny tyto akce jsou prováděny bez psaní kódu, ale lze psát i třídy .NET a tuto logiku začlenit do zpracování IDO.

- Mohou vytvářet nové funkce, jako jsou tabulky, IDO a formuláře. Tyto funkce jsou automaticky implementovány do systému Infor CloudSuite Industrial (SyteLine) a automaticky využívají nativních funkcí, jako jsou překlady, přístup k webovým službám a AES.

Co říká zákazník

Ondřej Grätz, ERP administrátor společnosti KOVO RYBKA: „Za velkou výhodu považuji to, že ERP Infor CSI se řadí k otevřeným systémům s integrovaným vývojovým prostředím – Mongoose. Klikem na tlačítko se kdykoliv na jakémkoliv formuláři mohu přepnout do režimu úprav a provést modifikace přímo nad živými daty.

Vybral jsem jako příklad tři z našich formulářů. Vytvoření nebylo časově náročné, neboť vycházejí z již v systému existujících dat.

Záložky na formuláři Plnění norem zobrazují měsíční nebo denní souhrn výkonů zaměstnanců a slouží jako podklad pro mzdové hodnocení. Hodiny docházky se načítají z externího docházkového systému online. Je takto možné porovnat „odpíchnuté“ hodiny s prací vykázanou pomocí InduStreamu. Naše domovská stránka zobrazuje klíčové ekonomické ukazatele, dvojklikem na každé číselné hodnotě je možné přímo odskočit do souvisejících formulářů pro zobrazení podrobností.

Velkým benefitem, který postupně začínáme využívat, je možnost otevřít plnohodnotné prostředí (včetně Návrháře úprav) na libovolném operačním systému a na mobilních zařízeních. A nově také možnost „responzivních“ formulářů, tedy že každý formulář může mít varianty pro různé velikosti a rozlišení displejů.“

SOUTĚŽ

Protože letos slavíme v ITeuro druhou dekádu na trhu, rozhodli jsme se odměnit podruhé někoho lahvi výjimečného pití. A jelikož nabízíme informační řešení světové třídy, neméně kvalitní musí být i tento nápoj. Koňak ABK6 XO Renaissance se pyšní titulem World's Best Cognac ze soutěže World Cognac Awards 2019. Nápoj jantarovo-zlatého zbarvení voní po dřevu, koření, lékořici, pomerančové kůře a sušených fíkách. V chuti rozpoznáte lískové a vlašské ořechy, stopy cedrového dřeva a kandované ovoce. Soutěžní otázka zní:

Kolik veleštitů Petersových chovů náš konzultant Martin Hlaváček?

Pokud patříte k zaměstnancům stávajícího zákazníka ITeuro nebo společnosti zajímavější se o naše služby a sledujete nás na síti Facebook nebo LinkedIn, pošlete odpověď na e-mail marketing@iteuro.cz. Výherce vylosujeme ze správných odpovědí doručených do 30. 11. 2020.

VYHRAJTE ABK6 XO Renaissance, nejlepší koňak roku 2019





PETR PIŠTĚLÁK

KONFIGURÁTOR ČESKÉ ZBROJOVKY ODSTARTOVAL REVOLUCI NA TRHU ZBRANÍ

Skupina CZG - Česká zbrojovka Group SE je jedním z nejvýznamnějších evropských výrobců ručních palných zbraní a taktického vybavení pro ozbrojené složky, osobní obranu, lov, sportovní střelbu a další civilní využití. V loňském roce přišla s revoluční novinkou. Ve spolupráci s ITeuro jako první na světě uvedla individuální konfigurátor zbraní, který změnil poměry na trhu.

Holding s bohatou historií má s inovacemi rozhodně na co navazovat. Už v roce 1936, kdy byla v Uherském Brodě postavena továrna na střelné zbraně Česká zbrojovka, se jednalo o jeden z největších a nejmodernějších tehdejších zbrojních podniků v Evropě. O jeho současné formě, výsledcích využití konfigurátoru za první rok a o budoucnosti značky Česká zbrojovka hovoří Petr Pištělák, obchodní ředitel skupiny CZG.

Jak se nyní České zbrojovce daří?

Řekl bych, že velmi dobře. Skupina CZG - Česká zbrojovka Group SE vykázala za rok 2019 tržby 5,96 miliardy korun. V porovnání s výsledky za rok 2018, kdy tržby CZG činily 5,34 miliardy korun, tak v loňském roce zaznamenala nárůst o 11,6 procenta. Ukazatel EBITDA ve srovnání s rokem 2018 vzrostl o 20,4 procenta na 1,34 miliardy korun. Čistý zisk pak narostl o 29,1 procenta na 734 milionů korun. V porovnání s rokem 2018 rostly v loňském roce tržby na všech klíčových trzích, především v USA, v Evropě, u nás v České republice, ale i v Asii. Vyvážíme do více než 90 zemí světa.

Když jste vloni na podzim uváděli na trh konfigurátor, mluvilo se o revoluci. Proč přesně?

Měli jsme k dispozici vysoce odborně erudovaný tým zkušených fachmanů – puškařů, a to jak v naší továrně v Uherském Brodě, tak i ve Zbrojovce Brno. Tito lidé jsou schopni zvládat individuální, rozmanitou práci. Dokážou si poradit jak s ruční, kusovou výrobou zcela nové zbraně, tak s různými jedinečnými úpravami a opravami. Kromě Uherského Brodu a Brna jich jinde v republice najdete už jen málo. Jenže tradiční ruční práce má obecně tu nevýhodu, že ji obvykle nelze spojit s hromadným prodejem. Vše je individuální, jen málo úkonů lze plně automatizovat.

My jsme přišli s něčím, co se opravdu nebojíme označit za revoluci světového významu. Jako první zbrojovka na světě jsme na trh uvedli individuální konfigurátor zbraní. S jeho pomocí si může běžný koncový zákazník vlastnící zbrojní průkaz sestavit zbraň z uherskobrodské produkce přesně podle svých potřeb a doplnit ji řadou unikátních doplňků a příslušenství. Vše probíhá online během několika minut, jako když si objednáte nový vůz. Každou změnu okamžitě vidíte na vizualizaci. Zbraň je připravena k vyzvednutí v řádu dní. IT systémovou podporu pro tento projekt dodává a implementuje ITeuro s řešením Infor CPQ.

Skutečně může mít jeden nástroj takový efekt?

Spojením s online konfigurátorem, kde si každý zákazník může sestavit svou zbraň přesně podle svých představ, z hendikepu děláme výhodu oproti velkým konkurenčním podnikům. Puškař každou individuální zbraň sestavenou na konfigurátoru ručně složí, slícuje, zkontroluje její funkci a ihned expeduje k zákazníkovi. Hromadná výroba by toho nikdy nebyla schopna.

**Z HENDIKEPU DĚLÁME
VÝHODU OPROTI VELKÝM
KONKURENČNÍM PODNIKŮM.**

Jak se tedy konfigurátor ujal?

CZ Configurator, jak mu říkáme, se čím dál více stává součástí naší obchodní a marketingové strategie na civilních trzích. Věříme, že má zajímavý prodejní a marketingový potenciál v obchodě 4.0. Výsledky plní očekávání. Je to pro nás důležitý kanál, proto se od ledna věnuje práci na konfigurátoru a jeho rozvoji kolega Jan Gibek na pozici Cyber Sales Director a jeho tým. Co se týká čísel z České republiky, celých 25 % všech prodaných pistolí z rodiny P-10 je z CZ Configuratoru a 7,8 % u Scorpionu E3 S1. U Pistole Shadow 2 je to kolem 8 % a u malorážky CZ 457 se pohybujeme okolo 6 %.



Příklad individuální konfigurace pistole CZ P-10, provedené pomocí nástroje CZ Configurator

Kam směřují další plány?

Spustili jsme CZ Configurator už i na Slovensku, aktivně pracujeme na otevření v několika dalších evropských zemích a máme plány i mimo Evropu. Chceme vybudovat evropské centrum pro customizaci zbraní CZ. Je to výzva, protože obsluhovat v řádu dní poptávku z celého kontinentu bude vyžadovat logistickou i technologickou podporu a vysokou míru manažerské agility. Společnost Itteuro na tomto poli Českou zbrojovku podporuje dlouhodobě. Do budoucna počítáme s jejími softwary pro řízení a optimalizaci výroby a samozřejmě, že klíčem k úspěchu zůstává stálá podpora konfigurátoru.

JE POTŘEBA MÍT JASNOU STRATEGII, ALE PŘEDEVŠÍM VIDĚT ZA TECHNOLOGICKOU A SYSTÉMOVOU INOVACÍ BUDOUCÍ VÝNOSY.

Změnil revoluční nástroj chování konkurence?

Zaznamenali jsme v USA snahu výrobce SIG dodat zákazníkům mnohem vyšší možnost individuální volby, než doposud tato firma nabízela, a to s využitím dalších dodavatelů, kteří se specializují na speciální úpravy dílů.

A reakce uvnitř skupiny?

Z počátku jsem se setkával s opatrností a možná i určitou mírnou skepsí. Jak náš konfigurátor ale dostával konkrétní formu, zájem se zvyšoval. Důležitá byla i situace na jaře, tedy během koronavirové epidemie. CZ Configurator a výdej zbraní na základě elektronického obchodu fungoval i během nejstriktnějších koronavirových opatření v souladu s nařízením české vlády. To nám ukázalo, že schopnost prodávat i v takové době může být konkurenční výhodou.

Jak celkově vnímáte vliv technologií na získání a udržení konkurenční výhody v tak specifickém odvětví výroby, případně mění nové technologie tradiční výrobní procesy?

Nevím, jestli tímto názorem někoho nezklamu, ale technologie sama nic nezmůže. Je potřeba mít jasnou strategii, ale především vidět za technologickou a systémovou inovací budoucí výnosy. Nemá smysl inovovat pro inovaci. Myslím ale, že když máte za cíl zvýšení prodeje a marže, technologie vás může výrazně posouvat dopředu.

Petr Pištělák

Do holdingu CZG - Česká zbrojovka Group SE nastoupil v lednu 2019, aby se věnoval speciálním úkolům v oblasti retailového prodeje. O rok později se stal obchodním ředitelem skupiny. Předtím působil jako partner konzultantské firmy Profit Booster, člen představenstva a viceprezident pro marketing, produkt a obchod v ČSA, místopředseda představenstva a výkonný ředitel v eBance nebo člen týmu, který uvedl Home Credit do Číny. Profesionální dráhu začal v Procter & Gamble, kde strávil téměř deset let na marketingových a obchodních pozicích. Petr Pištělák je jediným českým manažerem, který má na svém kontě hned čtyři Zlaté Effie, národní ceny za nejefektivnější reklamní kampaň. Je také autorem knihy o strategickém marketingu Zvyšte obrát a zisk firmy (Smart Press, 2018) a knihy The Profitbooster Method (Amazon, 2016).

V soukromém životě je šťastně ženatým otcem tří dětí, amatérským sportovcem a fakultativním steampunkerem. A také je prepperem. O tom, proč se drží skautského hesla „Buď připraven!“, se rozpovídal v pořadu Hovory na Českém rozhlasu Plus.



Výrobce automobilových dílů Chuo Spring optimalizuje zahraniční procesy s Infor CSI

Japonská společnost Chuo Spring má 11 závodů v 5 zemích. Vytváří, vyrábí a prodává pružiny, ovládací kabeláž a další automobilové součástky. V minulosti mohla každá z lokalit využívat jiný ERP systém a řešit operace různě, což znemožňovalo centrále pracovat s přesnými informacemi v reálném čase. Firma se proto rozhodla standardizovat své zahraniční aktivity podle japonských standardů a jako platformu pro tuto standardizaci si vybrala systém Infor CloudSuite Industrial. Pobočky mimo Japonsko na něj postupně přejdou, první destinací je Indonésie. Prostřednictvím Infor CSI jsou řízeny mimo jiné procesy přepravy, dodavatelské vztahy, skladování nebo účetnictví.

Celý článek:



Konfiguratör Infor CPQ pomáhá společnosti RACCOON s výrobou automatických dveří

Společnost RACCOON, která vyrábí automatické a karuselové dveře spolu s hliníkovými konstrukcemi, začala využívat konfiguratör Infor CPQ. Firma nástroj nasadila ve spolupráci s ITeuro. Řešení výrazně zjednodušilo a zkrátilo obchodní proces i technickou přípravu výroby. Díky konfiguratöru je nabídka pro zákazníka připravena během několika minut. Souběžně s ní aplikace zpracovává podklady pro zakázkovou výrobu. Samotná implementace trvala necelé tři měsíce.

Celý článek:



Infor je vizionářem v cloudových ERP pro produktově orientované podniky

Analytická firma Gartner ve své studii Magic Quadrant 2020 zařadila rodinu produktů Infor CloudSuite do oblasti vizionářů, co se týče cloudových ERP pro produktově zaměřené podniky. Gartner zároveň uvádí, že hlavní výrobci ERP systémů se sami sebe do roku 2025 budou označovat za poskytovatele byznysových platform.

Celý článek:



Reportáž z virtuální konference Infor Inspire 2020

S ohledem na zdravotní situaci se jarní konference Infor Inspire 2020 přesunula z Londýna do virtuálního prostředí. Na programu bylo přes 40 odborných přednášek. Střípky z obsahu zachytila reportáž ITeuro.

Celý článek:





MARTIN HLAVÁČEK KRÁL VELEŠTÍRŮ

Martin Hlaváček je senior konzultantem logistiky, sloupkařem časopisu IN-IT a zdatným moderátorem odborného programu konference ITeuro Solution Day. Vrozený smysl pro zodpovědnost se u něj promítá do záliby v chovatelství. Vybral si však ze zvířecí říše ne zrovna tradiční kamarády – veleštíry Petersovy a pagekony řasnaté.

Proč tě zaujala zrovna teraristika a chov tropických tvorů, kteří leckomu nahánějí strach?

Štíři jsou úžasní a fascinující tvorové. Chovám k nim ohromný respekt a zároveň je obdivuji. Obývali planetu už před dinosaury, přežijí bez potravy i několik měsíců a vypořádají se s dávkou radioaktivity, která by člověka zabila. Přitom chovatelsky nejsou nároční, potřebují hlavně pozornost a pečlivost.

Co to znamená konkrétně?

Veleštír je sociálně založený druh, který se chová ve skupinách a je zvyklý se sdružovat. Větší počet znamená větší rozměry terária, dlouhého alespoň 100, hlubokého 40 a vysokého stačí 60 centimetrů, protože štír nelezle po stěnách. Nutná je větší miska s vodou, aby se štír mohl koupat, to miluje. Je to noční tvor, přes den zalezlý. Proto potřebuje v teráriu dostatek úkrytů. Terárium se také musí pravidelně rosit, ideální je 80–85% vlhkost. Z toho je pak bohužel i v bytě vlhko. Ale jak říká kolega Jirka Pavlík: „Aspoň nepotřebujete humidor na doutníky.“

Jak jsi začínal a jak se tvému chovu daří dnes?

Dostal jsem se k tomu náhodou. Když jsem měl na hlídání nějakého

tropického pavouka, tak jsem se rozhodl, že si taky pořídím terárium. Pavouka jsem ale nechtěl, začal jsem u štírů. Navštívil jsem zverimex a koupil první samici. Štírů teď máme devět, polovina z nich už je odchovaná. Pagekonů máme osmnáct, taky už odchov několikáté generace. Začínali jsme přitom s jedním samcem.

O pagekonech prozradíš co?

Pagekon řasnatý je zvláštní v tom, že to není pozemní gekon. Má na prstech přísavky a dovede šplhat. Na rozdíl od štírů využívá terárium i na výšku, přeskochí i na druhou stranu terária. Je to také noční živočich – a poměrně hlučný tím, jak skáče. Taky musí mít v teráriu misku na vodu a extrémní 85% vlhkost vzduchu, k tomu dostatek cvrčků.

Přítelkyně se nebojí?

Nebojí, naopak koníčka sdílí. Pagekony si prosadila ona. Ze štírů má respekt, ale postará se o ně.



DOBA DOMÁCÍ

Martin Hlaváček
senior konzultant

Home office aneb pracovní doba domácí. Pro někoho staré, zažité klišé, pro jiné nová a neobvyklá situace, se kterou se chtít nechtít muselo začít počítat jako se standardem.

Porady, schůzky, konzultace, školení, ale i vzdělávání či osobní rozvoj, to vše se vkradlo během neuvěřitelně krátké doby do sejfu oblasti digitální transformace a uloupilo si její potenciál pro svůj vlastní růst. V praxi se to projevilo tak, že drtivá většina mých kolegů nastartovala své počítače z domácího gauče a přes vzdálená připojení vykonávala předepsanou pracovní činnost. Avčem, že se to lišilo?

Více se využívalo mobilních telefonů pro zprostředkování průběžných konzultací, které denně řešíme z očí do očí, a samozřejmě softwarových nástrojů pro podporu vzdálené textové, zvukové i obrazové komunikace s možností sdílení pracovní plochy.

A tak v dobách nelehkých šlo zažít poměrně často i vtipné situace, kdy v pozadí obrazového přenosu proběhla doma studující drobtina či do zvuku reproduktorů pronikavě zapojil své pěvecké umění papoušek, prezentátor předvedl na svém domácím trikotu skvrnu od marmelády o velikosti mexického dolaru ze snídaňové koblihy. Ani já jsem v tomto směru nezaháležel, když jsem se přes jeden testovaný program připojil do diskuze zcela jiné firmy, která založila stejný název místnosti. Naštěstí byli všichni účastníci ošaceni a po zjištění průniku vetřelce do své komunity jsem byl organizátory schůzky po právu elegantně vykopnut.

Mnozí z nás si museli zvyknout na vzdálený a chybějící osobní kontakt, který je zejména při školeních nebo poradách nesmírně důležitý, a na neřízené slovní vpády účastníků, dychtivých se zeptat na právě zaznamenanou informaci. Ale jelikož je člověk od přírody tvor snaživý a učenlivý, postupem času jsme vzali i tyto praktiky za své. A tak jsme si koordinovaně předávali slovo, postupně sdíleli své pracovní plochy a disciplinovaně si vypínali mikrofony, když jsme zrovna my nebo papoušek nemluvili.

A protože spousta věcí v životě je o morálce a vnitřním přesvědčení, bylo tomu tak i při časech domácích. Zhodnocení mi krásně obstaral jeden z kolegů: „Není to lehké, já ráno sednu doma k počítači k robotě a za chvíli se přistihnu, že žongluji s toaleťákem, bo hvězdičky z internetu to propagují. Prostě dělám doma cokoli jiného, než co mám.“ Nebo jak poznamenala na adresu svých ratolestí jedna naše zákaznice: „Nejdříve musím doma srovnat ty naše malé krakeny a potom se vrhnout na práci.“ Ano, i takto někteří začínali a museli nové pracovní prostředí – coby však dokonale známé domácí, se spoustou lákadel nebo dalších povinností – přijmout, srovnat se s ním a s rozsáhlou dobou domácí se naučit žít.

Co závěrem? Prakticky jsme si vyzkoušeli, že i takhle vzdáleně to v oborech, které to umožňují, jde. A vzdáleně znamenalo mnohdy i to, že nás dělila jen jedna jediná tenká zeď.

Naším vnukům a vnučkám to budeme jednou vyprávět z očí do očí.

Tož fyzicky na viděnou!

Multi-site

Multi-site podniky jsou tvořeny více subjekty nebo entitami. Každý subjekt i entita se označují jako site. Podniky mohou mít jednu i více obchodních poboček, výrobních či servisních lokalit, distribučních skladů a podobně, v rámci jedné i několika zemí.

Jednotlivé subjekty a entity potřebují mezi sebou efektivně sdílet obchodní a provozní informace, převádět zásoby nebo meziprodukty. Pro multi-site podniky je proto vhodné jednotné informační řešení s multi-site funkcionalitami:

- Finanční konsolidace a reporting
- Účetnictví více entit
- Integrované multi-site plánování materiálu a kapacit
- Přehled přes všechny sklady a řízení skladových přesunů
- Centralizované i decentralizované zadávání zakázek
- Centralizovaný i decentralizovaný nákup
- Řízení přístupů a bezpečnosti dat přes všechny lokality

Podrobněji zde:



INIT

Vydavatel: ITeuro, a.s., Hollarova 1124/14, 702 00 Ostrava | IČ: 25850245

+420 591 162 411 | marketing@iteuro.cz | iteuro.cz

Šéfredaktor: Jiří Vaculík

Redakce: Jana Davidová, Martin Hlaváček, Jiří Pavlík, Petr Šperka, Jiří Vaculík

Grafika, ilustrace a DTP: creamteam

Evidenční číslo MK ČR E 23666

Vychází zdarma, nepravidelně, dvakrát ročně

Vydáno: 17. 9. 2020



Gold
Channel Partner



Informační řešení výrobních firem



iteuro.cz