

3 | 2010

zaostřeno na průmysl



téma: Na co klást důraz při volbě vhodného podnikového informačního systému, nejen z hlediska získání dotace z EU

Vladimír Bartoš, ředitel podpory prodeje,
Minerva Česká republika, a.s.

Světová období recese a rozličné dotační programy Evropské unie vzbudily zájem o podnikové informační systémy, a to zejména u malých a středních podniků. Ze všech stran útočí hesla: „Kupte si od nás ERP systém. Zajistíme vám profinancování z evropských fondů. Zaplatíte méně než 40% ...“ A byl by div, kdyby taková informace zůstala bez odezvy. Dotace však s sebou nesou i nešvar, že mnoha firmám vůbec nevadí, že zakoupený systém nemusí pokrýt jejich potřeby, že by mohly žádat a získat od systému více. Efekt je stejný, jako nápis spotřebního zboží ve výloze SLEVA 60%! Zboží kupujeme pro slevu, bez rozmyslu a reálné potřeby.



Málokdo si uvědomí, že podnikový informační systém není výrobní linka, ale nástroj naprosto zásadně ovlivňující fungování celého podniku. Může hodně přinést, na druhou stranu může způsobit i ztráty a neflexibilitu firmy na dalších 15 let. Nebo myslíte, že je vhodné měnit systém každých pět let? A přece, ne málo firem již zažilo i kratší periody.

Jaké bývají důvody k výměně informačního systému?

U menších systémů to bývá nedostačující funkcionalita, u výrobních firem zejména v oblastech plánování a řízení výroby a nákupu nebo při pokrývání specifických požadavků klientů automobilového průmyslu. Někdy vedoucí IT říká: „Už máme vše pokryté. Teď stačí jen to nějakým způsobem propojit.“ Neuvědomuje si ovšem, že právě taková integrace je cesta, kterou se nedá projít vítězně.

Velké procento firem hledá nový systém, protože u starého hrozí konec podpory, zastavuje se vývoj, dodavatel se začal věnovat jiným aktivitám. Dalším důvodem je, že se firma rozhodla k razantnímu kroku změny, ve kterém chce udělat reinženýring procesů, využít světové standardy a hledá pro tento účel silného partnera – dodavatele ICT.



stalo se | stane se...

Leden – březen 2010

série seminářů pro výrobní podniky: Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému! Zaměřeno na aktuální 3. vlnu. Náplň seminářů byly skutečně praktické rady, zkušenosti a tipy při čerpání dotací z fondů EU programu ICT v podnicích. Vystoupili zástupci organizací: Minerva ČR, CzechInvest a CVIS. Semináře proběhly téměř ve všech regionech České republiky a byly určeny především top managementu malých a středních podniků.

18.3.2010

Minerva se stala partnerem konference Očekávaný vývoj odvětví elektroniky, elektrotechniky a ICT průmyslu v Brně. Cílem konference byla

výměna názorů a zkušeností představitelů odvětví elektrotechniky, elektroniky, ICT průmyslu, automobilového průmyslu a odvětví energetiky. Na konferenci byl diskutován očekávaný vývoj odvětví elektrotechniky v ČR a ve světě.

20.4. – 21.4.2010

Školení nové verze standardu MMOG/LEV3 pro slovenské a české dodavatele. Místo konání: hotel City Apart, Brno

10. – 11. 6. 2010

pravidelná Uživatelská konference pro zákazníky Minervy České republiky a Minervy Slovensko. Místo konání: hotel Jehla, Žďár nad Sázavou. Náplň konference je představení nových

produktů, verzí a služeb. Nechybí prezentace realizovaného řešení od zákazníků.

16.-17. 9. 2010

Partnerství mezinárodní konference Svět informačních systémů. Místo konání hotel Voroněž, Brno. Mezinárodní konference Svět informačních systémů je největší pravidelnou odbornou akcí pro širokou veřejnost zabývající se aktuálními tématy z oblasti podnikové informatiky a managementu.

Sledujte průběžně informace na www.minerva-is.eu

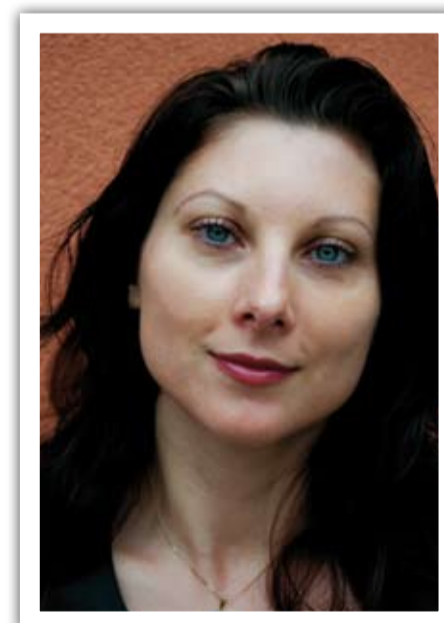
úvodník / editorial

Vážení čtenáři,

v prvním čtvrtletí letošního roku jste měli možnost, jako menší výrobní společnost s maximálně 250 zaměstnanci, navštívit jeden ze seminářů s názvem Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému! Sérii seminářů jsme zareagovali na vyhlášení aktuální třetí výzvy Ministerstva průmyslu a obchodu prostřednictvím agentury CzechInvest programu Podnikání a inovace – ICT v podnicích. Na projektu regionálních seminářů s Minervou ČR spolupracovala agentura CzechInvest a konzultační firma CVIS Consulting. Zástupcům výrobních firem jsme společně ze tří pohledů nabídli komplexní přehled zásad a rad pro výběr nejefektivnějšího informačního systému nebo jeho částí, sepsání projektu, podání žádosti a varování před častými chybami. Samotní účastníci nejvíce ocenili výborně sestavenou strukturu, užitečnost informací a ucelenost semináře. I po ukončení seminářů se zástupci výrobních podniků mohou na nás obracet se záměrem pořídit informační systém za využití podpory zmíněného dotačního programu.

Pokud se chystáte pořídit informační systém, určitě si přečtěte článek z první strany věnující se hlavním zásadám pro výběr IS a to nejen v případě, že žádáte o dotace z EU. Při volbě nového informačního systému by tyto zásady neměl opomenout žádný management výrobního podniku.

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



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



SEMINÁŘE K DOTAČNÍMU PROGRAMU ICT V PODNICÍCH SKONČILY. VÝROBNÍ PODNIKY SE MOHOU I NADÁLE OB-RACET SE SVÝMI PROJEKTY NA SPO-LEČNOSTI MINERVA ČR, CZECHINVEST A CVIS.

Série seminářů s názvem „Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému!“ byla ukončena. Během čtyř měsíců společnosti Minerva Česká republika, CzechInvest a CVIS přinesly do téměř všech regionů komplexní přehled zásad a rad pro výběr nejefektivnějšího informačního systému nebo jeho částí, sepsání projektu, podání žádosti a varování před častými chybami. I po skončení série jsou však protagonisty seminářů připraveni výrobním společnostem pomoci s projekty na pořízení informačních systémů. Aktéři projektu nazvaného společností Minerva ČR „Využijte možná poslední vlnu dotací z EU na pořízení informačního systému!“ ukončili podle plánu sérii seminářů v březnu. „Náplň seminářů se výborně setkala s potřebami zástupců výrobních společností, kteří bojují s nedostatkem času ke kompletaci potřebných informací ze všech dostupných zdrojů. Poskytli jsme relevantní a komplexní informace na jednom místě a umožnili neomezený prostor ke konkrétním dotazům,“ uvedla Alena Pribišová, marketingová manažerka ve společnosti Minerva Česká republika. „Účastníci nejvíce ocenili výborně sestavenou strukturu, užitečnost informací a ucelenost semináře. Ten poskytl zásadní informace k pořízení podnikového systému do výrobního podniku, které mohou pomoci při řízení výběru a rozhodování. Většina účastníků využila konzultace formou dotazů v panelové diskusi v závěru každého semináře nebo individuální diskusi s přednášejícími v průběhu celého dne,“ doplnila Pribišová.

MINERVA ČESKÁ REPUBLIKA VYHLAŠUJE ŠKOLENÍ NOVÉ VERZE STANDARDU AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU MMOG/LE V3 PRO DODAVATELE

Minerva ČR vyhlašuje jarní školení nové verze standardu MMOG/LE V3. Minerva je členem automobilového sdružení Odette ČR a je tímto sdružením autorizovaná pro školení a služby související s MMOG/LE. Nejnovější verze MMOG/LE podstoupila nejrozsáhlejší revizi a zlepšení od svého vzniku v roce 2003. Tato verze obsahuje přidání nových názorných grafů, které shrnují současný a budoucí stav organizace, prezentujících výsledky jednodušeji a smysluplněji, zvláště pro top management firmy. U mnoha uživatelů ERP systému QAD Enterprise Applications z řad dodavatelů mělo splnění požadavků pozitivní dopad na jejich výsledek, včetně redukce zásob o 25-30%, výborného skóre v dodávkách u zákazníků, zlepšení elektronické komunikace se zákazníky a dodavateli, lepší zviditelnění ve všech formách zásob a snížené související náklady.



téma: Na co klást důraz při volbě vhodného podnikového informačního systému...

>> pokračování ze strany 1

Jak začít, aby bylo minimalizováno riziko nezdaru? Zkuste se zastavit a udělat ve firmě analýzu stávajícího stavu. Analýza by určitě měla zmapovat klíčové podnikové procesy, organizační strukturu firmy a identifikovat úzká místa a jejich příčiny. Nechte mluvit své klíčové odborníky a naslouchejte jim, s čím nejsou spokojeni. Teprve pak je jasnější, jaký informační systém vaše firma potřebuje. Může následovat individuální testování možných dodavatelů, prezentace, studie a referenční návštěvy. Můžete využít vlastní energie a nastartovat interní projekty a zahájit dílčí zlepšování. Nenajdete kapacity? Nejlepší nadnárodní firmy využily implementace informačního systému k tomu, aby „vychovaly“ interní tým složený z klíčových uživatelů za jednotlivé odborné oblasti. Tito lidé od nás pravidelně čerpají školení, znají systém s jeho návaznostmi hlouběji než běžný uživatel, jsou partnery pro vedení firmy při strategických rozhodnutích a zabývají se hledáním rezerv a dalším zlepšováním chodu firmy. Nedělají to na plný úvazek, ale jsou oficiálně jmenováni a hrají svou roli. Zároveň jsou kvalifikovanými partnery dodavatele informačního systému.

Při zavedení informačního systému QAD k zákazníkovi Minerva ČR spolupracuje zejména s klíčovými uživateli. A pokud nejsou zřejmí, práce na studii je počátek v jejich identifikaci. Po analýze stávajícího stavu a zmapování úzkých míst následuje návrh řešení. Musí obsahovat popis cílového stavu, zabezpečení HW a SW a také způsob přechodu ze stávajícího do cílového stavu. Nelze podcenit datovou základnu, protože nepřipravená data bývají jedním z největších rizik plánovaného termínu spuštění nového systému.

Na co si dát pozor při výběru informačního systému?

1. Všechny klíčové firemní procesy musí být dobře integrované v jediném informačním systému. Žádné přenosy a kopírování dat, ale bezvadně strukturovaná databáze s dobře postavenými aplikacemi pro podporu jednotlivých procesů.
2. Funkcionalita systému musí být dostatečně propracovaná, nejlépe postavená na světových standardech. Jen tak vám může systém přinést inspiraci při změnách procesů a přinést přidanou hodnotu. Nemělo by být cílem pouze automatizovat současnou práci a ušetřit lidské zdroje, ale nejvíce získat finanční objem zvýšením výkonu a efektivity. Jak zjistíte, zda je nabízený informační systém propracovaný? Jedním z parametrů je doba jeho vývoje. Minimální doba by měla být 20 let.
3. Jste-li nebo budete-li v budoucnu pobočkovou firmou, musí se váš výběr zúžit na systémy, které podporují potřeby pobočkových firem. Musí nad jedinou databází umožnit řídit sdílení číselníků, povolit volby mezi centralizovaným/decentralizovaným nákupem a prodejem, musí dokázat řídit výrobu výrobku, která může paralelně probíhat na více místech apod.
4. Systém musí být zabezpečený a stabilní. Systém

by měl standardně běžet bez restartů po celý rok. 5. Vaši pracovníci musí být při práci se systémem efektivní. Obrazovky pro evidenci dat musí být snadno konfigurovatelné. Stejná funkce může vypadat jinak pro skladníka a jinak pro expedienta. V systémech se generuje stále více dat, problém bývá strukturovat je v užitečné informace. Vámi zvolený informační systém to musí zvládnout. Třídění, seskupování a filtrování dat, jejich grafická prezentace, atd. Generátory nových analytických funkcí nad novými daty bez pomoci dodavatele. Tvorba ukazatelů a metrik už dávno není doménou manažerských systémů. Již od středního managementu výše by měla práce v systému začínat zobrazením grafických semaforů signalizujících stav vybraných ukazatelů ve srovnání s nastaveným optimem. A jdeme ještě dál. Kromě metrik zabýva-

nic. Pokud bude každý upgrade vyžadovat nové koncové stanice podobně jako to zažíváme s MS Windows, nejedná se o zanedbatelné prostředky. Vyberete-li si kvalitní informační systém, pořad nemáte vyhráno. Sami si s ním totiž zpravidla neporadíte. Potřebujete dodavatele – partnera, který by měl splňovat tři zásadní kritéria:

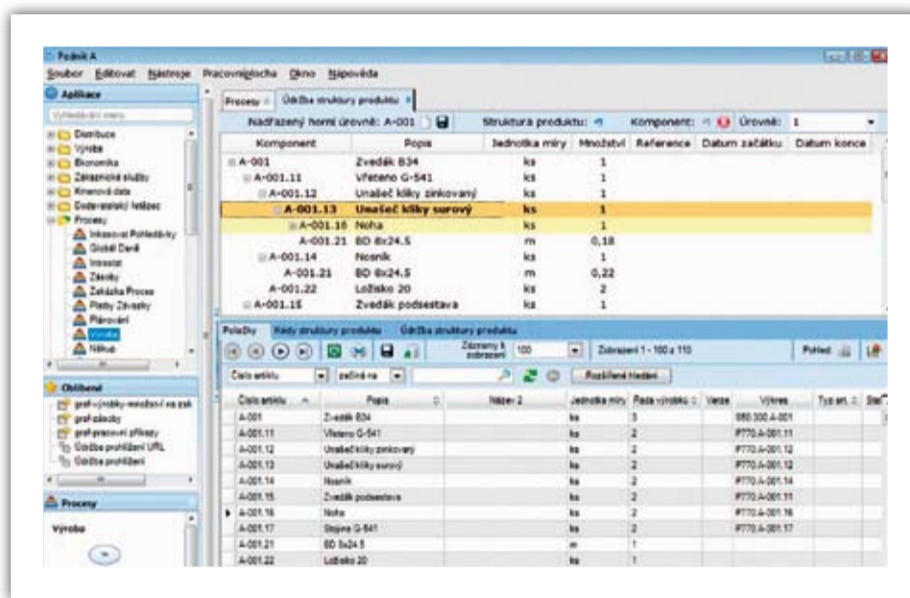
- dlouhodobá stabilita
 - kvalita a síla
 - dobrá podpora stávajících klientů.
- Dlouhodobou stabilitu předznamenává do velké míry tradice dodavatele. Pokud dodavatelská firma déle než 15 let implementuje v České republice pořád stejný informační systém, je to slušný příslib, že to bude dělat i nadále. Pokud ale implementuje v daný moment dva nebo více navzájem konkurenčních ERP systémů, každý by měl vidět ohromný vykřičník. Je neefektivní vyvíjet a implementovat navzájem konkurenční systémy. A protože žijeme v kapitalismu a vlastníci firem podnikají kvůli zisku, je jen otázkou času, kdy taková firma zvolí svou vlajkovou loď a ostatní klienty se násilím pokusí převést na vlajkový systém. Podniky v ČR už několikrát tuto situaci zažily a není pochyb, že funguje i ve světě.

Kvalitu a sílu signalizuje světové renomé, počet zrealizovaných projektů, mínění nezávislých expertů. Zjistěte si, kolik odborníků na daný informační systém implementační firma má.

Pro podporu stávajících uživatelů v IT oboru je důležitý fungující helpdesk. Kdo zažil slečnu na telefonu s příjemným hlasem, která umí žádost o radu jenom zapsat, ví, o čem mluvím. Zajedte do implementační firmy a přesvědčte se na vlastní oči, kolik odborníků sedí na helpdesku a čeká na dotazy klientů. Nebo musí jít veškerá komunikace s dodavatelem jen přes určeného člověka? Nebo jen písemně? Pak asi koncoví uživatelé mohou trpělivě čekat na horké chvílky s novým informačním systémem. Stále více se rozvíjí elektronické školení. Je pohodlné, rychlé a můžeme jej absolvovat bez cestovních nákladů v pohodlí domova, když máme čas. Kolik e-školení nabízí dodavatel informačního systému? Jsou zaměřena jen na funkcionalitu nebo dokonce i na správnou výrobní praxi?

Služby dlouhodobé podpory jsou obvykle placeny pravidelnými poplatky. V honbě za snížením nákladů v době krize se objevil trend spolu se snížením poplatků zužovat zahrnuté služby. A když nastane problém, klient musí za službu zaplatit. Považují to za nejhorší možnou cestu z pozice klienta. Když totiž koncový uživatel narazí na problém, potřebuje jej vyřešit. Pokud zjistí, že u dodavatele SW se nedovolá, protože by musel prosit nadřízeného o vystavení objednávky na placenou službu, pokusí se přirozeně řešit problém metodou pokus-omyl. Důsledky pro podnik mohou být katastrofální.

Tak jak poznáte, že jste vybrali dobře? Až po letech. Pokud vydržíte při všech strastech a slas-tech s informačním systémem a jeho dodavatelem alespoň 15 let, můžete si říci: „Vybrali jsme dobře.“ Jen ten, kdo zažil několik implementací, ví, o jak náročnou činnost se jedná. A ti úspěšní si ji rádi odpustí a posunují svůj podnik dál formou upgrade, který také není bez námahy, je to však vždy krok dál. Kdežto přechod na nový systém je pád zpět na nulu a pak lezení na osmitisícovku.



jících se výkony firmy jsou velmi užitečné metriky hodnotící kvalitu práce uživatelů v systému. Ta totiž zpravidla o pár měsíců předbíhá výkon firmy a budeme-li se jí včas zabývat, můžeme předejít hrozícím problémům. A nezapomínejme ani na mobilitu uživatelů. Pryč jsou doby, kdy uživatel systému ráno přišel do své kanceláře a večer z ní odcházel. Dnes je řada uživatelů stále v pohybu. Potřebují pracovat ze své kanceláře, z domova, z cest a to znamená mít přístup do systému z různých počítačů přes různé sítě. A pořad musí nabíhat osobní prostředí podnikového informačního systému.

6. Ani sebelepší a sebezpracovanější systém nebude obsahovat všechna specifika firmy. A při tom právě některá specifika jsou klíčem k úspěchu na trhu. Pokud se jich nechceme s příchodem nového systému vzdát, musí být takový systém otevřený. A dodavatel do něj musí dokázat daná specifika zpracovat.

7. Všichni předpokládáme, že každý systém zvládne zpracovat všechna potřebná data podniku. Při dnešním rozvoji výkonu serverů je to téměř pravda. Ale pořad platí, že pro vykonání stejné práce stačí jednomu systému poloviční výkon serveru, než potřebuje systém druhý. Identifikujte své kritické procesy z hlediska výkonu. V potravinářství to bývá evidence prodejních objednávek, expedice a fakturace, ve strojírenství zase plánování a řízení výroby. Změřte a spočítejte si počty dokladů, které bude potřeba zpracovat a ptejte se na obdobné podniky v referencích nabízených systémů. Pokud najdete náročnější instalace, můžete být v klidu. V opačném případě se mějte na pozoru!

8. Informační systém budete provozovat desítky let. Proto je důležitá i hospodárnost jeho provozu. Zjistěte si nároky na server, na komunikaci mezi koncovými stanicemi a serverem a nároky na koncové sta-



téma: Investiční priority výrobních podniků

Petr Sodomka, CVIS Consulting

Ke konci roku 2009 uzavřelo Centrum pro výzkum informačních systémů rozsáhlý kvalitativní výzkum v 50 výrobních organizacích v ČR. Jeho cílem bylo analyzovat vybrané podnikové oblasti z hlediska využití informačních systémů a technologií a definování trendů. Jedním z hlavních témat tohoto šetření bylo objasnit investiční priority výrobních podniků do informačních systémů a technologií. Stručný přehled těch nejdůležitějších faktů zjištěných v této oblasti si můžete přečíst v následujícím článku.

Několik slov na úvod

Výzkum byl realizován v 50 organizacích s převážující výrobní činností, a to z celkem 16 průmyslových odvětví. Jednotlivé podniky jsme vybírali záměrně podle toho, do jaké míry jsou prestižní a reprezentativní pro daný obor podnikání a samozřejmě podle jejich ochoty spolupracovat. Abychom dosáhli maximální hodnověrnosti a spolehlivosti šetření, veškeré údaje jsme získávali výhradně formou kvalitativního dotazování – projektivních rozhovorů. Každou organizaci reprezentoval minimálně jeden respondent (manažer), v jehož pravomoci je rozhodování nebo spolurozhodování o investicích do IT.

Dotazování a průběžné zpracovávání výsledků probíhalo v období září 2008 až prosince 2009. Vzhledem k tomu, že právě v tomto období se začaly projevovat první příznaky hospodářské recese (ztráta zakázek, druhotná platební neschopnost apod.), zohledňovalo naše šetření její mimořádné vlivy na uvažování a závěry respondentů.

Cíle výzkumu a jeho zaměření na oblast investic

Hlavním cílem výzkumu bylo poznat, jaké klíčové problémy tíží výrobní podniky a zda k jejich řešení dokážou uplatnit informační systémy a technologie. Dále jsme si chtěli v praxi ověřit, do jaké míry se v českých podnicích uplatňují trendy, tolik proklamované světovými analytickými agenturami či případně zda nelze detailním zkoumáním vygenerovat vlastní závěry, které by se daly zobecnit v podmínkách českého IT trhu zaměřeného na průmyslový segment.

Dále jsme chtěli zjistit, jaké postavení mají investice do IT v rámci investičních priorit. Zkoumali jsme investice v jednotlivých kategoriích informačních systémů a technologií. Rovněž nás zajímalo, jakým způsobem podniky plánují, schvalují a hodnotí investice do IT.

Výrobní organizace a jejich ochota investovat do IT

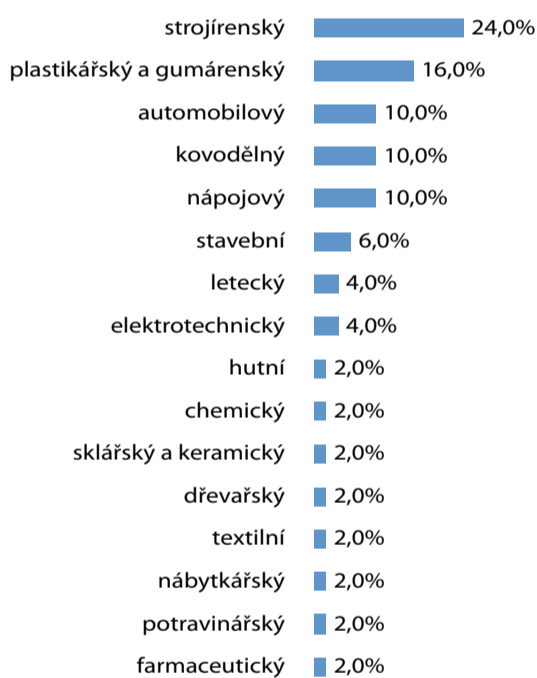
Podrobná analýza jednotlivých organizací samozřejmě zahrnuje jejich detailní přehled podle velikosti, oborů podnikání a také podle počtu osobních počítačů (PC). Zkoumali jsme totiž, zda tento parametr má vliv na realizaci a rozsah investic do IT. Ukázalo se však, že neexistuje přímý vztah mezi počtem počítačů, zaměstnanců a velikostí organizace na jedné straně a rozsahu, potenciálu či ochotě investovat do IT na straně druhé.

Výrobní podniky bez ohledu na velikost, počet PC a obor podnikání investují do IT za účelem obnovy hardwarové a softwarové infrastruktury s cílem minimalizovat celkové náklady na vlastnictví (TCO – Total Costs of Ownership), tedy v souhrnu náklady na pořízení i provoz IT. Z tohoto důvodu snižují TCO do podnikových aplikací s nízkou přidanou hodnotou (např. kancelářský software) a nahrazují je aplikacemi typu Open Source. Výrobní podniky přitom snižují TCO IT bez ohledu na hospodářský cyklus (tedy jak v případě konjunktury, tak recese).

Od úspor k významným investicím

Výrobní podniky se chovají velice účelně a především úsporně. Jako účelný např. často chápou funkční, zaběhnutý, i když morálně a technicky zastaralý systém. Plní-li ale tento systém potřeby

organizace i několik let, pak podniky nejeví ochotu investovat do jeho inovace. Důvodem je kromě úspornosti také zkušenost s náročností implementačních projektů. Výjimku představují upgrady informačních systémů za účelem udržet legislativní podporu a vývoj aplikace do budoucna v případě, že zastaralý systém přestává tyto požadavky plnit. Výrobní podniky jsou bez ohledu na svou velikost ochotny investovat významné částky (v mil. Kč) do IT v případě, že tyto investice přímo podpoří zvýšení efektivity hodnototvorného procesu (výroby, nákupu, prodeje, výrobní logistiky). Podstatné pro realizaci takovéto investice je nabídka odpovídajícího IT řešení a souvisejících služeb znalými konzultanty, samozřejmě za výhodného poměru cena/kvalita. Tuto investici jsou výrobní podniky ochotny činit i v období hospodářské recese, a to v případě, že vidí svou budoucí perspektivu a nemají výrazné finanční problémy.



Obecné investiční priority se nemění

U všech 50 organizací jsme zkoumali obecné investiční priority, a to v období minulém (2007-2008) i budoucím (2010-2011). Z našich analýz vyplývá, že výrobní podniky bez ohledu na velikost a obor podnikání mají stejné investiční priority, které se v daném čase nijak výrazně nemění. Z hlediska důležitosti a objemu investičních prostředků firmy realizovaly a zároveň plánují největší investice do výrobních technologií a kapacit. Druhé místo zaujaly budovy, výrobní a skladové plochy, třetí oblast v pořadí představují informační systémy a technologie. Zajímavým zjištěním je, že se mezi prvními třemi investičními prioritami nevyskytují lidské zdroje. Odpovědi respondentů ukázaly na zcela nepatrný posun ve významu lidských zdrojů a ochotě investovat do jejich rozvoje.

V oblasti IT podniky plánují významné investice především do obnovy hardwaru, pořízení nebo inovace aplikačního softwaru. U zkoumaných organizací je vidět jasný trend ve směřování investic do plánování podnikových zdrojů (ERP), plánování a řízení výroby (APS), řízení jakosti a její integrace v rámci ERP, vnitřní (výrobní) logistiky a skladového hospodářství s důrazem na integraci systému čárových kódů.

Významnou investicí (v řádech mil. Kč) obvykle „táhne“ požadavek výrobního podniku na konkrétní řešení – které se může opírat např. o zavedení specifické metody plánování a řízení výroby (TOC v zakázkové výrobě, Lean Manufacturing a Kanban v sériové opakované výrobě, Seiban u producenta investičních celků) nebo zefektivnění navazujících logistických procesů (čárové kódy, RFID).

Za co se příliš neutrácí

K dalším prioritám patří podpora manažerského rozhodování (Business Intelligence), řízení dokumentů a řízení vztahů se zákazníky. Je však třeba podotknout, že převážná většina organizací nehodlá do těchto oblastí investovat více jak 1 mil. Kč v období 2 let.

S pořízováním aplikací jsou úzce spojeny investice do komplementů, jako jsou databázové systémy, síťová infrastruktura, popř. hardware. Jejich výše je obvykle v relaci s investicí do hlavní součásti řešení – samotné aplikace (ERP, APS systém). Výrobní firmy většinou neplánují utratit za komplementární produkty více jak 1 mil. Kč v období 2 let.

Je třeba zdůraznit, že investice do jakékoliv z uvedených oblastí je silně individuální a závislá na fázi životního cyklu, v níž se z hlediska využití IT organizace nachází. Dalším klíčovým faktorem je nutnost využití dané technologie pro fungování firmy. Např. elektronická výměna dat (EDI) může být nezbytná pro některé obory podnikání (automobilový, potravinářský průmysl), v jiných odvětvích nemusí mít pro výrobní podnik žádný význam (nábytkářský, stavební průmysl).

Plánování a schvalování investic do IT

Tato činnost nechybí v 70 % zkoumaných organizací. Návržnost investic do IT pravidelně hodnotí pouze 8 % podniků, a to za využití měkkých metrik (spokojenost uživatelů, managementu, v jednom případě kolektivním posouzením komise). Manažeri na investice do IT často nahlíží přes jejich celkový objem a porovnávají ho s výší prostředků vynaložených na výrobní zařízení, kapacity, budovy, skladové plochy, které se pohybují o řád až dva výše. Zatímco hodnocení návratnosti investic do strojírenského řízení je pro výrobní podniky samozřejmou a logickou činností, u IT tomu brání dva důvody: prvním je z pohledu managementu již zmíněná „menší důležitost“ daná nižším objemem investovaných prostředků, druhým, jak správně efektivnost IT vůbec vyhodnotit. Problém spočívá především ve správném uchopení metrik a jejich adekvátním použití. To úzce souvisí s dalším zjištěným faktem – výrobní organizace téměř nepoužívají standardy pro řízení podnikové informatiky.

Na závěr zodpovíme otázku, kdo vlastně ve výrobních podnicích rozhoduje o investicích do IT? Možná to bude pro někoho překvapivé, ale IT „mají v rukou“ většinou vrcholoví manažeri, kteří řídí celou společnost nebo její ekonomický úsek. Schvalování je pak obvykle záležitostí vrcholového vedení. Zejména středně velké a malé společnosti nemají definovanou samostatnou pracovní pozici ředitele IT, o investicích v těchto firmách často rozhodují ředitelé a vlastníci nebo spoluvlastníci v jedné osobě, ovšem ani ve větších organizacích to není výjimkou.



Přečteno jinde

ČESKÁ EKONOMIKA BY MĚLA LETOS PODLE NOVÝCH ODHADŮ MINISTERSTVA FINANČÍ RŮST O 1,5%

Úřad tak zlepšil letošní výhled z původních 1,3 procenta. Příští rok by měl hrubý domácí produkt stoupnout o 2,4 procenta. Loni ekonomika klesla o 4,2 procenta.

[Profit]

NOŠOVICKÝ HYUNDAI ZDVOJNÁSOBIL VÝROBU

Nošovická automobilka Hyundai vyrobila v prvním čtvrtletí 42 tisíc vozů, což byl meziroční nárůst 110 procent. Největší zájem o automobily jihokorejské značky byl v Británii a Německu. Hyundai kvůli dalšímu rozšiřování výroby plánuje v letošním roce ještě přijmout 300 pracovníků, nyní jich má 2300. „Výrobní kapacita má ještě rezervy, které je možné regulovat podle poptávky změnou tempa výroby, počtu vyrobených aut za hodinu“, uvedl mluvčí automobilky Petr Vaněk. V severomoravských Nošovicích vyrábějí modely Hyundai i30 hatchback, Hyundai i30 cw kombi a Kia Venga.

[Profit]

ŽÁDOSTI MOHOU POSÍLAT PODNIKY VŠECH VELIKOSTÍ AGENTUŘE CZECHINVEST

Evropský program Educa začne v pondělí 3. května 2010 přijímat žádosti o dotace na projekty specifického vzdělávání zaměstnanců. Ještě v květnu uspořádá agentura CzechInvest vzdělávací semináře k tomuto programu v Praze, Brně a Ostravě. Z programu Educa mohou být podpořeny projekty specializovaného vzdělávání zaměstnanců. Alespoň 80 procent tréninkových aktivit musí být zaměřeno na specifické znalosti a činnosti, zbytek školení může být vyplněn programy obecného charakteru, tedy těmi, které jsou přenositelné do ostatních podniků nebo pracovních oborů.

[CzechInvest]

SR VLANI S RASTOM PRIAMÝCH ZAHRAŇIČNÝCH INVESTICIÍ

Slovensko ako jediná krajina v Strednej a Východnej Európe v minulom roku zaznamenalo rast priamych zahraničných investícií. Vyplýva to zo štúdie, ktorú vypracovala spoločnosť PriceWaterhouseCoopers a ktorú zverejnilo Ministerstvo hospodárstva SR (MH). Podľa štúdie prílev priamych zahraničných investícií na Slovensko v minulom roku zaznamenal nárast o 55 %. V minulom roku bol prílev priamych zahraničných investícií do regiónu Strednej a Východnej Európy o 50 % nižší ako v roku 2008. „S poklesom prílevu priamych zahraničných investícií (PZI) do regiónov Strednej a Východnej Európy bola úzko spätá znížená úverová schopnosť bánk a následný hospodársky pokles“, konštatuje štúdia.

[SITA]

KIA VYBUDUJE V SR NOVÝ ZÁVOD NA VÝROBU MOTOROV

Spoločnosť Kia Motors Slovakia vybuduje na Slovensku nový závod na výrobu motorov. Celková výška investície vrátane výrobných technológií dosiahne viac ako 100 mil. eur a žilinskému regiónu prinesie vyše 270 priamych pracovných miest. Spoločnosť Kia Motors Slovakia vybuduje na Slovensku nový závod na výrobu motorov. Celková výška investície vrátane výrobných technológií dosiahne viac ako 100 mil. eur a žilinskému regiónu prinesie vyše 270 priamych pracovných miest. „Som veľmi rád, že sa nám podarilo získať pre spoločnosť Kia Motors Slovakia ďalšiu investíciu v objeme viac ako 100 mil. eur do výstavby nového závodu na výrobu motorov, čím rozšírieme našu celkovú kapacitu na 450 tis. motorov ročne.“

[SITA]



ze stránek QAD.com: Managing Downstream Supplier Relationships

Phil Friedman, Vice President Consumer and Life Sciences, QAD

During peak demand times manufacturers of consumer products know they have to get it right or else. Many simply miss the opportunity for a significant sales uplift, while others deliver product late, resulting in extensive write-offs and mark-downs.

The ability to match demand and supply across the dimensions of time and consumer preference is increasingly critical. With new product introduction at an all time high and shelf space creeping along at 3 to 5 percent growth, retailers have very little patience for manufacturers who can't meet their needs. Upstream collaboration between manufacturers and retailers is not enough; what is critical now is aligning the speed of downstream information with the velocity of the business.

From Wal-Mart's early days of Retail Link, to online trading capabilities of the 1990s, to building a common product-speak in UCC-Net and Transora to GS-1, significant investments are being made in manufacturer-supplier alignment. For many, these investments have yielded good results and

have significantly improved relationships. Yet, the frequency of shelf shortfalls indicates that there is still room for improvement.

Collaboration in the 21st century must be a tightly coupled relationship, not only between retailer and manufacturer, but also between manufacturers and all downstream suppliers and stakeholders; including logistics, raw material, sub-contractors, packaging and quality / validation services and yes, even legal and finance. With so many potential points of failure, driving the right product to the right place, at the right time and at the right cost requires laser

focus on these downstream components.

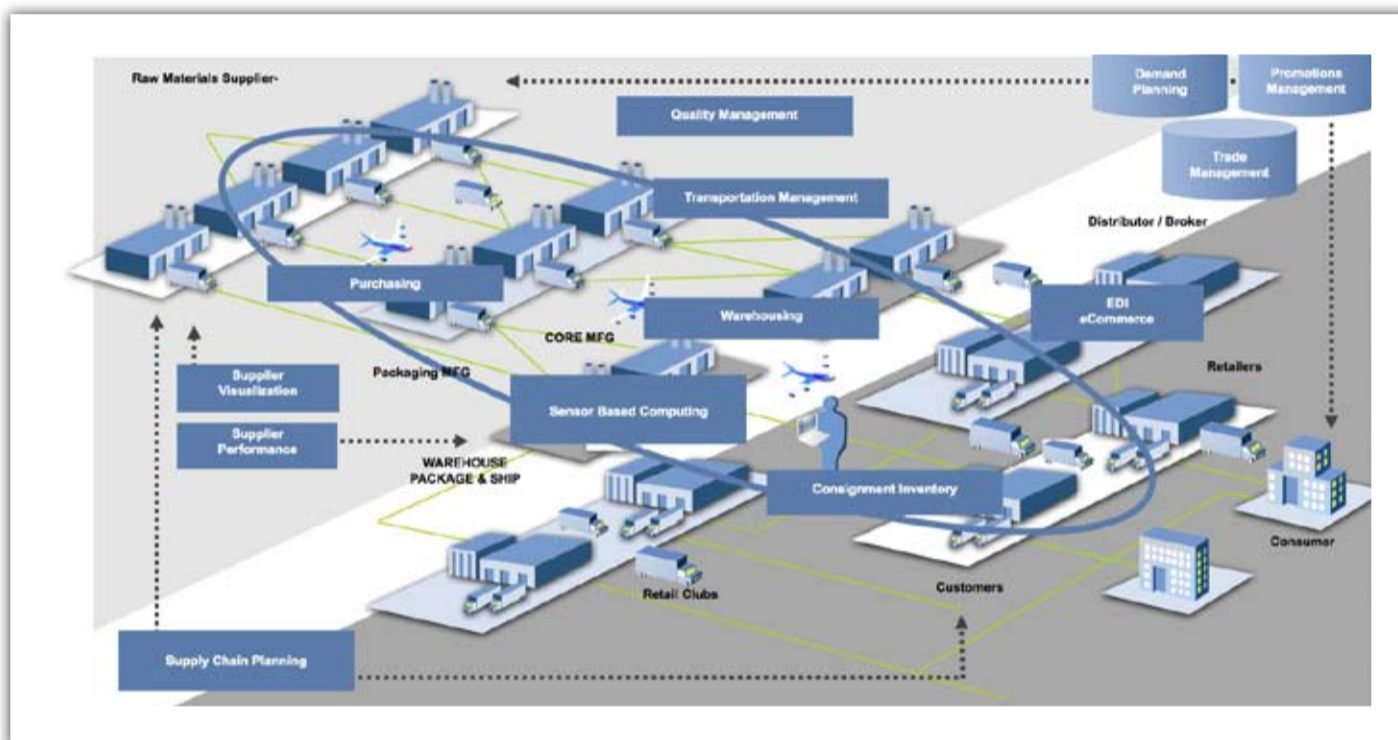
Digging deeper, we see four key issues and trends: A root cause for missed delivery dates is the inability of a raw-material suppliers or fill-to-kit sub-contractors to have real-time visibility into a manufacturer's constantly changing demand plan in order to adjust a commit-to-promise. Similarly, packaging suppliers must align production, delivery and, in some cases, design and art to support a manufacturer that has tight schedules, while

loaded, "it's already in transit" or "it's at the dock and you'll get it on time" — only to miss the date, with all the associated business ramifications? Why is there such sensitivity to monitoring the shipment of finished goods without similar emphasis on tighter visibility into supplier transit status? Today's transportation solutions, with strong linkage to shipper systems can provide downstream visibility and the ability to take the appropriate remedial action. More so, linking real-time trans-

ported in catastrophic PR and financial impact. Many trade organizations are now creating policy and validation programs. As the middle person in the supply chain, are you ensuring that your suppliers are meeting quality rules and their reporting solutions are being validated? Remember this: As the supplier, you hold the liability. Accordingly, manufacturers must mandate that their suppliers have enabling systems and processes in place that meet both customer and regulatory mandates.

Many orders are missed for reasons outside of product readiness: letters of credit are in error, quality assurance liability bonds have not been signed off by legal, and one delay after another causes raw material or contract manufactured products to sit and wait. Support organizations are not in the critical path until they are the bottleneck. And, when the root cause is identified everyone in the organization is befuddled how it happened. Key take-away: The right process is as critical as the right price.

Looking at these four key pain points together, it becomes apparent that retailer-to-manufacturer collaboration gets attention and continues



at the same time needs to reduce non-finished goods inventory, warehouse space and cost. Supplier visualization solutions coupled with supplier management integrated into demand planning can provide the requisite closed-loop system needed to transition to a just-in-time (JIT) environment. No manufacturer wants two million Christmas product wraps being delivered on December 26, while the finished goods have been ready since the 19th to hit the shelves on the 21st. Right product, right place; wrong time.

How many times have you heard, "it's being

ported into product schedules can be an early warning system for identifying significant delivery issues. Knowing that a shipment will be arriving one day late allows the master scheduler to realign the production run, including the potential need to add a second or third shift. It provides the critical data needed to manage both delivery and costs while maximizing plant effectiveness and efficiency.

Does supplier material meet quality standards and can you suppliers prove it? 2007 saw quality scandals in the pet food and toy industries that

to move in the right direction, while downstream collaboration has been neglected. The downstream network is significantly more complex, with as many as 30 to 50 suppliers contributing to a single product before it gets to the customer. Integrating supply chain execution with financial management, manufacturing and quality processes enables a manufacturer to consistently meet demanding customer delivery requirements at the right cost. Solving the dilemma requires a solution that supports best practices for supplier visibility and collaboration.



Produktové novinky

Aktuální produktové typy vybrali tentokrát naši produktoví specialisté v oblasti řízení dokumentů v podniku a pokročilém plánování výroby.

Efektivní řízení dokumentů – Document management system

Petr Novotný, CRM konzultant

Modul Řízení dokumentů (Minerva DMS) slouží k evidenci, archivaci a sdílení dokumentů a umožní vám efektivní práci s dokumenty přímo v prostředí podnikového informačního systému QAD EA. Díky tomu, že je modul Minerva DMS plně integrován do ERP aplikace od firmy QAD Inc. je evidence nových dokumentů rychlejší, dostupnost a vyhledávání dokumentů je intuitivní.

Přínosy a funkcionality modulu Minerva Řízení dokumentů:

Automatizace dokumentů (Document Automation)

Minerva DMS s podporou automatizace snižuje potřebu manuálních vstupů k evidenci dokumentů, tvorbě nových dokumentů a snižuje riziko spojené s chybami z důvodů lidské chyby.

Podpora Inteligentních dokumentů (Intelligent Document Support)

Z inteligentních dokumentů můžete odkazovat na další funkce systému. Díky tomu, že modul je plně integrován do aplikace QAD EA, můžete přímo z dokumentů „volat“ transakce ERP aplikace nebo spouštět výkonné přehledy.

Workflow

V případě, že používáte modul Minerva Workflow, můžete generovat postupy práce pro dokumenty zcela automaticky.

Verzování (Versioning)

Snadná dohledatelnost poslední verze dokumentu, podpora uchování různých verzí dokumentů.

Vyhledávání (Searching)

Rychlé vyhledávání pomocí metadat nebo na základě objektů, datových struktur v aplikaci QAD EA. Objektem je např. Zakázka, Pracovní příkaz, Došlá faktura apod.

Zobrazení (Publishing)

Modul podporuje ukládání v různých formátech a zobrazení různých formátů přímo v ERP aplikaci QAD EA.

Integrace (Integration)

Integrace uchovaných, skladovaných dokumentů s dalšími aplikacemi, např. firemní portály, systémy pro podporu zabezpečené archivace, nadstavbovými fulltextovými vyhledávacími systémy je snadná. Veškeré dokumenty jsou ukládány v podobě souborů dle nastavené hierarchie.

Modul Minerva TPV

David Pochman, konzultant

Nově uvolněný modul TPV vyvinutý firmou Minerva Česká republika usnadní práci pracovníků konstrukce i technologie. Základní funkcionality tvorby struktur výrobků a technologických postupů je zpracována s využitím moderních technologií .NET Framework, která je plně integrována do prostředí QAD Enterprise Applications a zásadním způsobem zvýší uživatelský komfort pracovníkům v oblasti TPV. Modul využívá standardní datové struktury systému QAD.

Tvorba struktur výrobků

Struktury výrobků jsou vytvářeny pomocí „Drag & Drop“ funkcionality, kde odpovědný pracovník prostým výběrem komponent vytvoří kusovník výrobku. Do této funkce je implementováno verzování struktur výrobku - každá změna zplatněné struktury vyžaduje založení nové verze. Veškeré zásahy do kusovníku jsou evidovány a tudíž lze snadným



Případová studie: ERP systém QAD a japonské řízení výroby ve Fuji Koyo Czech

O SPOLEČNOSTI

Fuji Koyo Czech je součástí celosvětové skupiny Fuji Kiko. Závod byl vybudován „na zelené louce“ v Plzni, kde přímo sousedí s další japonskou společností JTEKT. Společnost vyrábí v režimu opakované výroby sloupky řízení pro automobilový průmysl, přičemž 80% produkce je určeno na export. Mezi hlavní zákazníky patří automobilové výrobci TPCA, Nissan, Toyota nebo Peugeot.

PROSAZENÍ IS V RÁMCI JAPONSKÉ SKUPINY

I když je Fuji Koyo součástí japonské korporace, podařilo se jejímu českému managementu prosadit pro řízení podnikových procesů systém, který ani mateřská ani žádná dceřiná společnost nepoužívá – QAD Enterprise Applications. Hned při spuštění první výrobní linky měl vlastník v úmyslu implementovat japonský informační systém. Japonské řešení však bylo postaveno na řízení logistiky, chyběla mu oblast financí a plánování výroby. Díky přesvědčení českého managementu probíhal implementační projekt ve společnosti Fuji Koyo netradičně. Zaměstnanci prosadili zavedení jednoho integrovaného systému. Důraz byl kladen na funkcionalitu zejména v oblasti plánování výroby, skladového hospodářství a integrace ekonomické agendy. Podstatným požadavkem byla zpětná dohledatelnost, zavedení čárových kódů pro označování výrobků a řízení skladů. Zároveň se společnost musela řídit schváleným finančním rozpočtem, takže investice do informačního systému byla jasně limitována. Nebyly opomenuty ani referenční návštěvy. Samotné rozhodování o výběru systému a dodavatele pak probíhalo za účasti zástupců mateřské společnosti z Japonska, bylo tedy neobvykle důkladné. Vítězným řešením splňující náročné požadavky s důrazem na procesy řízení výroby a logistiky se stal americký ERP systém QAD Enterprise Applications. Miroslav Balín, manažer nákupu, logistiky a IT, k volbě systému dodává: „Výběr jakéhokoliv podnikového řešení představu-

je do určité míry riziko.

Teprve po nějaké době poznáváte, co systém umí a co z toho dokážete využít. To při výběru není nikdo schopen předem odhalit. Na začátku jsme však jasně definovali, jak má řešení vypadat.“



VYUŽITÍ STANDARDNÍ FUNKCIONALITY SYSTÉMU

Cílem implementace bylo, aby byl podnik z hlediska IS připraven na budoucí projekty a uměl zvládnout očekávaný růst objemu výroby. V červnu 2005, kdy bylo zahájeno nasazení IS, podnik provozoval pouze jednu výrobní linku. Systém

QAD byl proto zaveden v základu, avšak pokrýval všechny podnikové procesy a jeho ostrý provoz byl spuštěn již 1. října téhož roku. Systém QAD EA byl pro Fuji Koyo Czech upravován jen minimálně, a to z důvodu, aby do budoucna bylo jednodušší provádět jeho upgradu

UKÁZKOVÁ ŠTÍHLÁ VÝROBA

Fuji Koyo vyrábí 25 typů sloupků řízení na 10 linkách. Produkty se vyrábí dle kusovníku, a to v různých variantách. Proces výroby je dán tokem zakázky, resp. materiálu a uspořádáním linky. Řízení investic do strojního zařízení je přítom nastaveno tak, aby nebylo potřeba provádět významné zásahy do procesu výroby v jejím průběhu. Operativní řízení výroby je založeno na principu elektronického kanbanu. Na lince jsou vstupy pro všechny modely a přestavuje se pro konkrétní výrobní program tak, že se uzavřou některé vstupy. Pracovník tak nemůže sáhnout na nevhodný materiál a použít jej.

Plánování výroby je v QAD založeno na konceptu MRP II, který podle zákaznických rozvrhů a prognóz říká, kdy a co je nutné objednat. Materiál se dodává po paletách, v kratších i delších dobách, a to i přímo z Japonska. Paleta je od dodavatele označena čárovým kódem, který identifikuje výrobek i šarže. Kód se načte do QAD, nerozbalená paleta je umístěna v paletovém skladu a v QAD následně vedena jako zásoba. Potom následuje tzv. „rozbíjení“ palet do fyzických boxů, které reprezentují Kanban dávky. Rozbíjení probíhá na základě tahových signálů na doplnění spádových skladů. Kanbanové boxy jsou pak převezeny do spádových skladů, odkud probíhá zavážení výrobních linek.

PŘÍNOSY A ROZVOJ SYSTÉMU QAD

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

způsobem dohledat veškerou historii změn struktur výrobků. Verze je odemknuta pro editaci pouze v případě, že doposud není prohlášena za zplatněnou. Tvorba struktur je plně integrována s produktem Workflow firmy Minerva ČR.

Integrace s CAD systémy

Modul umožňuje načtení konstrukčních kusovníků z CAD systému. Přičemž je zachována logika verzování a sledování změn. Stejně tak je zachován institut zplatnění struktury výrobků.

Požadavek na založení nakupované položky

Z důvodů plynulosti práce pracovníka TPV, který potřebuje tvořit struktury výrobků bez nutnosti čekání na pracovníka nákupu, popř. vytvářející nakupovanou položku požadovanou TPV, je vytvořena funkcionalita požadavku na založení nakupované položky. Pracovník TPV využije dočasného čísla položky, které použije v libovolném počtu struktur. Po založení konečného čísla položky je toto dočasné číslo jednoduchým způsobem nahrazeno koneč-

ným číslem ve všech kusovnících. Jednoduchým způsobem s využitím prohlížení QAD dochází k přenosu informací mezi odděleními nákupu a TPV.

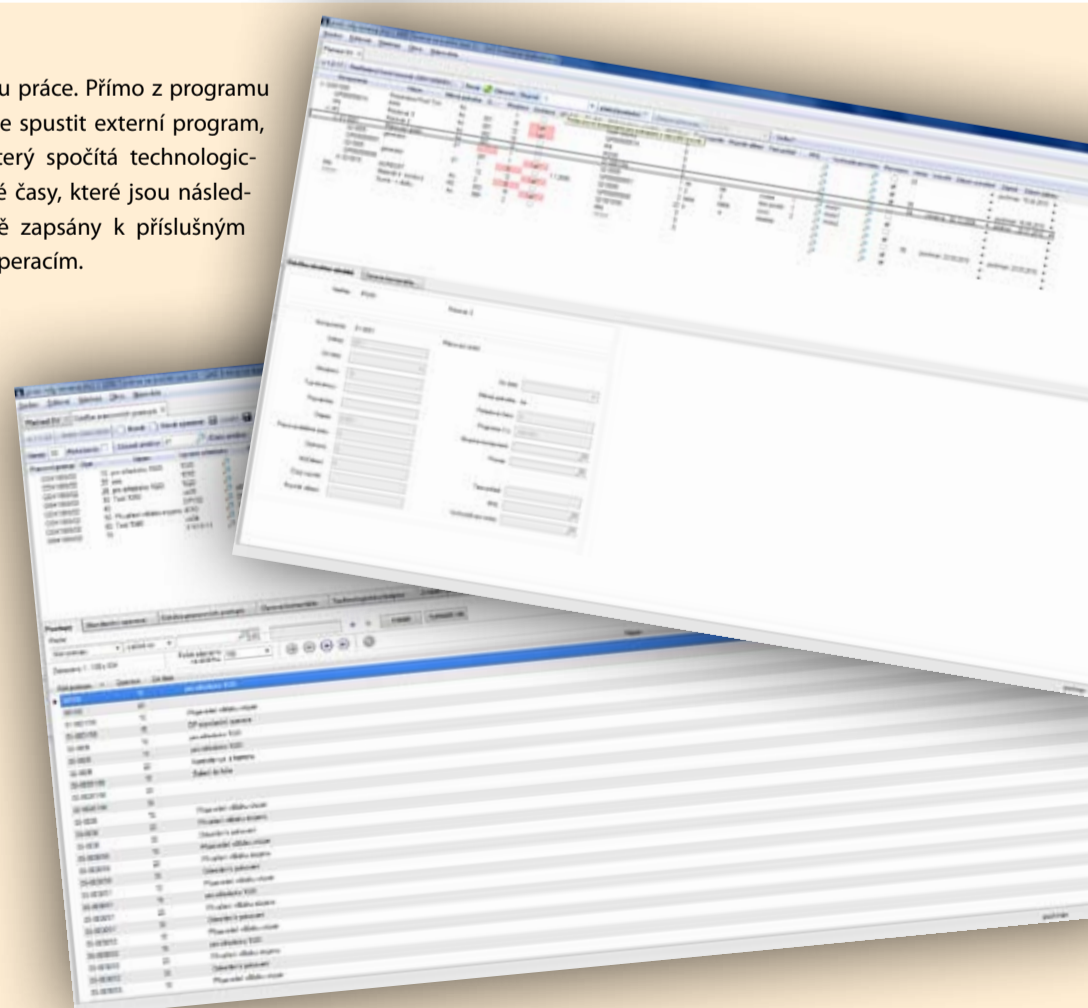
Tvorba pracovních postupů

Pracovní postupy jsou vytvářeny pomocí „Drag & Drop“ funkcionality. Pracovník TPV má možnost vytvořit operaci prostým výběrem z již existující operace libovolného, již existujícího postupu nebo prostým výběrem ze standardní operace. K jednotlivým operacím lze přidat další doplňující údaje jako technologické předpisy, zvláštní předpisy a přípravy. Funkce umožňuje komfortní práci při vytváření komentářů operací. Systém umožňuje verzování postupů a sledování historie změn, stejně tak zplatňování verzí postupů. Tvorba postupů je plně integrována s produktem Workflow firmy Minerva ČR.

Integrace s programy na výpočet spotřeby práce - normativy

Systém umožňuje integraci s programy, které umožňují pracovníkům TPV spočítat spotře-

bu práce. Přímo z programu lze spustit externí program, který spočítá technologické časy, které jsou následně zapsány k příslušným operacím.





ANKETA: Zeptali jsme se...

Před časem proběhla v tisku diskuse nad tím, do jaké míry jsou absolventi vysokých škol vzděláni v oblasti ICT, jaké je využití jejich znalostí v praktickém životě, jakou mají osobní zkušenost, jaké je srovnání akademických znalostí s praxí. Výsledky diskuse nevyzněly pro český vzdělávací systém, ať už vysokého nebo středního školství, vůbec příznivě. Účastníci diskuse vesměs uváděli, že absolventi českých škol se setkávají s realitou až daleko za branami svého studia.

Položili jsme podobné otázky zaměstnancům z různých firem, kteří zastávají různé pozice a mají za sebou různou délku zaměstnání a různorodé zkušenosti. Věříme, že jejich postřehy a osobní názory budou zajímavé pro všechny:

Ing. Martin Kolář, analytik IT:

Myslím, že v této oblasti je hodně co zlepšovat, vývoj jde velice rychle dopředu a akademické znalosti většinou pro praxi nestačí. Vždy ale záleží na konkrétní škole, studovaném oboru a osobnosti studenta.

Na vysoké škole jsem studoval informační systémy, konkrétně způsoby přenosů analogových a digitálních dat, jejich úpravy a SW pro úpravy digitálního signálu, ale ve strojovém kódu, takže má vybavenost pro konkrétní pozici analytika IT oddělení výrobní firmy byla ve výsledku skoro nulová. Digitální signál je stále aktuální téma, každý si všiml, co všechno se děje kolem přechodu na televizní digitální pozemní vysílání. Digitalizuje se postupně všechno, v tom jsem byl teoreticky vybaven na pár let dopředu.

Ing. René Zámečník, IT & IS leader:

Já osobně jsem studoval ekonomii (logistiku) a k IT jsem se dostal víceméně náhodně. Z osobní zkušenosti musím říct, že jsme na škole o ERP a věcech s tím souvisejících (EDI, ČK, Odette, ...) byli připraveni na případné budoucí povolání velmi málo. Sice jsme o těchto pojmech věděli z přednášek, ale bohužel jsme se nedostali nikam do provozu, kde by nám to někdo vysvětlil názorně. Mám pocit, že to bylo spíše samotnou školou, resp. jejími kantory a jejich osobním přístupem.

Z pracovní zkušenosti se svými podřízenými mohu říct to, že jeden z nich měl část školy v IT oboru a dodělával si ji při zaměstnání. Jednalo se o bakalářský studijní program, který dokončil v předminulém roce. Na IT zaměstnání ale připraven nebyl a spoustu věcí poznal tzv. za pochodu.

Ing. Jan Vondráček, finanční manažer:

Stav je bohužel takový, že školy pořád příliš lpí na naučení se mnoha pouček z paměti ke zkoušce - přitom každému musí být jasné, že pár dní po zkoušce student poučky zapomene, což jen dokazuje, že jejich uplatnitelnost v praxi je mizerná.

Několika dobrým studentům, kteří u nás byli na praxi, jsme nabídli spolupráci při zpracování jejich diplomových prací, protože jim to pomůže a my jim umíme zadat studii, jejíž zpracování nám přinese užitečné výsledky a na kterou sami nemáme dostatek času.

Škola dá samozřejmě člověku spoustu informací, takže poznatky jsou použitelné v praxi. Když se někdo naučí účetnictví, tak má bezvadný před-

poklad, že se stane účetním. To, co absolventům schází, jsou řešení „nestandardních“ situací, které se ve škole opomíjí, ale v praxi běžně vznikají - nad otázkou, co udělat s dodavatelskou fakturou, na které je cena 11, když na příjemce materiálu bylo podle rámcové smlouvy 10, drtivá většina studentů bezradně krčí rameny...

Absolventi mají často dobré znalosti z různých oborů, ale schází jim schopnost ty znalosti provázat a najít jim uplatnění v praxi. Potom jim taky schází zdravý selský rozum - často dlouho něco zkoumají a přesně počítají, ale pak se nezamyslí nad výsledkem - může to takhle vůbec vyjít? Má to hlavu a patu? Neuvědomí si, že by měli po výpočtu udělat „krok zpět“, rozhlédnout se a říct si, jestli ten výsledek zapadá do prostředí. A jestli ta snaha vynaložená na výpočet je úměrná výsledku a jestli teda přístě postupovat stejně nebo vše výrazně zjednodušit - to považují za důležité pro zvýšení produktivity práce. S tím souvisí i samostatnost - absolventi jsou ze školy zvyklí, že je někdo naučí postup ke každému typu problému nebo příkladu. V práci ale ten postup často musí vymyslet sami - bohužel nejen u absolventů se často setkávám s odpovědí: „To jsem nikdy nedělal, nevím, co s tím.“ V nevyčteném dovětku to znamená „tak to dělat nebudu“.

Mně osobně hodně pomohlo, že jsem prakticky v průběhu celé vysoké školy pracoval. Pomohlo mi to při studiu - při zkouškách jsem „prodal“ spoustu praktických zkušeností z práce a na seznam teoretických pouček, který jsem často neuměl, už zkrátka ani nedošlo. Ve firmě jsem po škole mohl zůstat - usnadnilo mi to pracovní start.

Ing. Zdena Bjelová, hlavní účetní:

Velkým problémem vysokoškolsky vzdělaných zaměstnanců je neznalost principů řízení projektů. Základní pravidla, která pro řízení projektů platí, jsou jim buď neznámá, anebo nevědí, jak to použít v praxi. Firmy pak vynakládají velké finanční prostředky na specializovaná školení typu „Řízení projektů“. Přitom to, co se na těchto školeních přednáší, je vysokoškolské učivo o řízení projektů.

V našem oddělení se s čerstvými absolventy ne setkáváme. Pokud někdo do úctárny nastoupí, tak už má za sebou minimálně jednu pracovní zkušenost. Znalosti si přinášejí z předchozího zaměstnání. U nás si je pouze přizpůsobí na podmínky naší firmy.

Myslím si, že školy by měly zlepšit promítnutí teoretického učiva do praxe. Např. jak využít v praxi znalosti zákona o DPH (velmi praktické pro hlavní účetní, pro fakturantky), znalosti zákona o cestovních náhradách (pro pracovníky vypořádávající Cestovní příkazy). Znalosti Microsoft Office - Excel, Word. Denně se vytvářejí nějaké tabulky, piší nějaké dokumenty.

Teoretická příprava a spektrum předmětů v rámci mého vysokoškolského studia jako základ byla velmi dobrá. Až v praxi se ukázalo, jak které předměty v praxi používat (účetnictví, řízení projektů, informatika, daňová soustava, právo).

ANKETA: Zeptali jste se...

Od listopadu 2009 až do března 2010 jste mohli zaznamenat, ať již na webových stránkách agentury CzechInvest, Minerva ČR, CVIS Consulting či v titulu IT Systems, na portále systemsonline, ERP forum, webových stránkách měsíčníku Ekonom, Hospodářské komory nebo jinde v tištěných a internetových médiích, pořádání série regionálních seminářů s názvem „Využijte možná poslední vlnu dotací z EU pro pořízení informačního systému!“. Minerva ČR reagovala na zvýšenou poptávku na trhu o financování pořízení informačního systému či jeho částí pomocí evropských fondů. Stala se tak první společností, která nabídla komplexní pohled na výběr, pořízení a financování podnikového informačního systému

pro výrobní společnosti. Tři jedinečné pohledy na projekty pořízení informačních systémů za podpory dotací připravila Minerva ČR ve spolupráci s CzechInvestem a CVIS Consulting. Mediální partner - IT Systems provázal celou sérii v podobě mediální podpory v tištěných i internetových periodických a na místě poskytl účastníkům zajímavá čísla titulu IT Systems vztahujících se k tématu.

Velice kladná odezva na náplň semináře nás inspirovala se podělit o nejčastější dotazy týkající se dotačního programu, informačního systému pro výrobní podniky či poradenství s řízením výběru informačního systému. Na dotazy odpovídal Pavel Štěrba (PŠ) z agentury CzechInvest.

Budeme mít možnost si zažádat o dotace i po skončení 3. vlny? Plánuje se další vlna výzvy ICT v podnicích?

PŠ: Jestli bude v pořadí už čtvrtá výzva a v jakém zadání není prozatím rozhodnuto. Nyní se zabýváme aktuální výzvou. Pokud se však nevyčerpají všechny prostředky z této třetí výzvy, kde je připraveno pro podniky 4,2 miliardy Kč, bude vyhlášena i čtvrtá výzva.

Obáváme se, abychom do zadání pro výběr informačního systému nevložíli nějaká kritéria, která by mohla být chápána jako diskriminační. Existuje pro tento případ nějaký seznam?

PŠ: V tuto chvíli žádný takový seznam není, ale budeme se tímto tématem zabývat a zpracujeme materiál s těmito kritérii.

Je nějaké doporučení jakým způsobem nastavit kritéria v zadávací dokumentaci?

PŠ: Ne, společnost si může sama nastavit hodnotící kritéria individuálně či vynechat.

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



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

působí Minerva Slovensko se sídlem ve Zvolenu, kde má několik desítek zákazníků. Minerva ČR má své zákazníky také v Rusku, na Ukrajině, v Maďarsku či Rumunsku. Celkem obsluhuje více než 100 výrobních a distribučních společností. Systém QAD Enterprise Applications je nezávislými analytiky dlouhodobě hodnocený jako oborově zaměřený ERP systém s nejkratší dobou implementace a nízkými celkovými náklady na vlastnictví (TCO). Pružná a otevřená architektura řešení poskytuje solidní výchozí bod pro růst podniku. QAD Enterprise Applications je dostupný v 26 jazykových verzích.

3 | 2010
zaostřeno na průmysl

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

Magazín o informačních technologiích a výrobních podnicích

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