



CIO Případová studie 2009

Od případu

Soutěž Případová studie roku pokračuje čtvrtým ročníkem a dokazuje, že i v současné, pro mnohé podniky náročné situaci, vzniká v oblasti informačních technologií a systémů řada zajímavých a přínosných projektů. Letošních čtyřicet stran, na nichž se prezentují projekty několika významných nadnárodních společností společně s řadou projektů úspěšných domácích firem, lze ale chápat i jako přehled silných a zdravě sebevědomých dodavatelů, kteří si spolu se svými zákazníky uvědomují, že recese je obdobím, kdy je třeba především inovovat a rozvázně investovat – jinými slovy připravit se na budoucí růst.

Hodnocení případových studií v jednotlivých oborech a kategoriích i výběru celkového vítěze se bude, podobně jako v předcházejících ročnících, věnovat odborná porota složená ze zástupců odborných médií našeho vydavatelství, akademické obce (VŠE, ČVUT), IT odborníků (TC ČAV) a profesních sdružení (CACIO). Nejlepší design případové studie ocení už tradičně redakce CIO Business Worldu.

Podobně jako v minulých letech se na hodnocení můžete podílet i vy, čtenáři CIO Business Worldu. Ve čtenářském hlasování, které probíhá prostřednictvím e-mailu (viz níže), můžete zvolit tři případové studie, jimž pošlete svůj hlas. Odměnou za čas, který věnujete hodnocení a hlasování, zašleme všem hlasujícím drobnou pozornost a třem čtenářům, kteří nejlépe odpoví na soutěžní otázku, brašnu na notebook od společnosti Dicota.

Případové studie jsme podobně jako v minulých ročnících řadili abecedně podle zadavatelů, výjimky z tohoto pravidla jsou dány zveřejněním dvoustránkových studií na protilehlých stranách. Věříme, že následujících čtyřicet stran bude bohatým zdrojem inspirace a možných projektů, které lze úspěšně realizovat i ve vašich podnicích či institucích.

Lukáš Erben
šéfredaktor CIO Business Worldu

k případu

CIO Případová studie 2009

| Příhlašovatel | Název studie | Realizováno pro |
|-----------------------------------|--|-----------------------------------|
| Aquasoft | Centrální úložiště receptů | Státní ústav pro kontrolu léčiv |
| Asseco Solutions | Helios Green pomáhá vyrábět dokonalé odličky | ALW Industry |
| Atteya Group | Oracle EBS - reporty musí zvládat každý zaměstnanec | Komterm |
| CCA Group | CCA Group pomáhá vzdělávat na Letišti Praha | Letiště Praha |
| České Radiokomunikace | Případová studie Business WiMAX | České Radiokomunikace |
| Data-Norms | E-business poněkud jinak | ZC Velkoobchod |
| D-Link | Paříme! - díky síťovým produktům D-Link | Gamerbase |
| Gauzy | Microsoft Project 2007 v České poště | Česká pošta |
| PCS | Aconto ocení zejména účetní firmy | Gordia |
| Hewlett-Packard | Go Virtually! | Hewlett-Packard |
| IBM | Data FN v Motole má pod palcem GMAS | FN Motol |
| Inter Systems | Více informací znamená úspory nákladů i lepší péči | SPEA Olomouc |
| J.K.R. | Byznys v Nohel Garden | Nohel Garden |
| Joyce | Naučíme vás pokřít náklady na telefonii a elektřinu | Neuv. |
| K2 Atmitec | Čtečky a IS K2 ušetřily stovky tisíc korun | Thorn Metal |
| Karat | S českým informačním systémem na průmyslové nebe | Beneš a Lát |
| Komix | Převod systému TARIC a NIT z Unix do Windows | Celní správa ČR |
| Logis | Výroba Třineckých železáren: dobře vyladěný stroj | Třinecké železářny |
| Materna | Optimalizace IT služeb ve společnosti Siemens | Siemens IT Solutions and Services |
| Panasonic Czech Rep. | Invoace s komunikačním řešením Panasonic | Městský úřad Bruntál |
| Siemens IT solutions and services | Konsolidace ekonomických IS Ústeckého kraje | Krajská zdravotní |
| Stringdata | SyDesk zlepšil dohled nad klíčovými IT systémy v PRE | Skupina PRE |
| Trask | Případová studie o virtualizaci serverů v ČSOB | ČSOB ICT |

Vítězná případová studie pro státní správu

V hlasování čtenářů a účastníků konference ISSS o případovou studii pro státní správu (studie byly publikovány v CIO 4/2009) zvítězila studie společnosti PDS:

Cross Compliance ESB – klíčová integrační platforma MZe.

Ocenění bude slavnostně vyhlášeno a předáno společně s vyhlášením soutěže CIO Případová studie 2009 v průběhu podzimu.

Čtenářská otázka:

Z jakého matematického výrazu pochází název společnosti Google?

Odpovědi spolu s tipy na tři nejlepší studie pošlete do 30. 9. 2009 na adresu: jitka_vyhlikova@idg.cz.

Ze čtenářského hlasování jsou pro zachování objektivitu vyloučeni zaměstnanci společností, které se účastní (přihlásily své studie) soutěže CIO Případová Studie 2009.

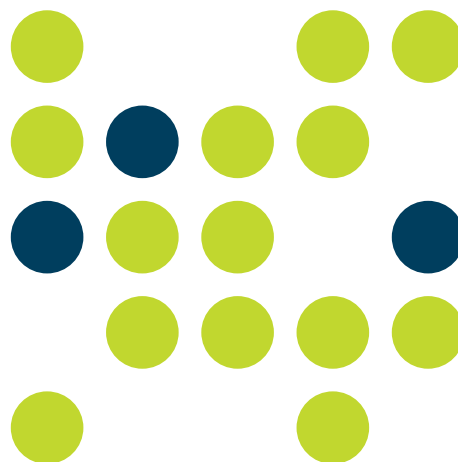
DICOTA



Státní ústav pro kontrolu léčiv

Centrální úložiště receptů

Centrální úložiště receptů je systémem, který umožňuje rozšířit sledování léčiva na jeho cestě od výrobce k distributorovi dál do lékárny až ke koncovému pacientovi. Systém radikálně zvyšuje bezpečnost léčiv pro pacienty a omezuje zneužívání léčiv obsahujících pseudoefedrin k výrobě pervitinu. V praxi to znamená, že Státní ústav pro kontrolu léčiv (SÚKL) může účinněji zakročit při ohrožení zdraví pacientů v ČR. Pacienti současně získají kompletní přehled svých léků přes internet a dojde i k celkovému zprůhlednění obchodu s léčivou na trhu v ČR. Celý systém byl navržen tak, aby zpracoval až sto milionů receptů ročně.



| Situace, oblast řešení | Cíle projektu | Základní přínosy |
|--|---|--|
| <p>Lékárny mají od 1.5.2009 povinnost hlásit všechny výdeje léků na recept do Centrálního úložiště receptů provozovaného Státním ústavem pro kontrolu léčiv. Navíc tento systém řeší centrální evidenci výdejů tzv. léků bez předpisu s omezením, kde omezení jejich výdeje pacientovi spočívá například v maximálním množství počtu balení za měsíc pro jednoho pacienta. Do této kategorie jsou zařazeny například léky s obsahem pseudoefedrinu, zneužívané dříve k výrobě pervitinu. Nad anonymizovanými daty o výdeji léku na recept zasílanými z lékáren působí odbor dozoru SÚKL, který kontroluje dodržování příslušných předpisů. Dále mají lékaři po dohodě s pacientem možnost předepsat lék plně elektronicky s využitím svého zaručeného elektronického podpisu. U celého řešení je kladen důraz na ochranu citlivých osobních údajů.</p> | <p>Cílem projektu bylo navrhnout a zrealizovat SW systém, který komplexně pokryje problematiku evidence léčiv vydaných identifikovanému pacientovi pomocí automatických online hlášení odesílaných přímo ze SW lékárny a zároveň zajistí splnění požadavků uložených SÚKLu zákonem na zřízení centrálního systému pro ukládání elektronických receptů. Řešení muselo být navrženo s ohledem na vysokou zátěž a velikost databáze (až 100 milionů receptů v ČR ročně). Součástí řešení je i webové rozhraní pro přístup pacienta ke svému lékovému záznamu na principu obdobném elektronickému bankovníctví.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Chráněné WWW rozhraní pro nahlížení pacienta do svého lékového záznamu obsahujícího všechny jemu na recept vydané léky, léky vydané z kategorie OTC s omezením a elektronické recepty. Data o výdejích léčiv poslouží pacientům, díky provázání na databázi léků registrovaných v ČR, pro lepší orientaci v jejich lécích. • Elektronické recepty umožní eliminovat padělané papírové recepty a lékařům získat informace, jaký lék si pacient na jejich recept vyzvedl. • Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv, kromě splnění jeho zákonné povinnosti, umožní tento systém účinné provádění dohledu nad obchodem s léčivou a stanovování jeho pravidel a rychlý a účinný zákrok v případě zjištění závady v jakosti již vydaného léčiva. • Díky integraci údajů o elektronických a papírových receptech do jednoho systému nedojde v budoucnu k problémům daným odlišným nakládáním s daty dle způsobu předepsání receptu a rovněž je zajištěna stejně vysoká ochrana citlivých osobních údajů, které oba druhy receptů obsahují. |

System zahajuje v ČR éru elektronické preskripce, která dále zvýší bezpečnost pacientů a ušetří prostředky ve zdravotním pojištění omezením duplicitního předepisování stejných či obdobných léků. Díky možnosti plně elektronického předepsání léků dojde i k postupné eliminaci papírových receptů a tím pádem i možnosti jejich padělaní. Jde o první realizovaný projekt z Národní koncepce eHealth vytyčené Ministerstvem zdravotnictví.



Řešení

System je koncipován jako modulární řešení, které umožní rozvoj a rozšíření systému pro potřeby dalších navazujících agend.

Pro příjem dat z lékáren a zdravotnických zařízení byly připraveny konektory webových služeb v rámci dedikované VPN. Odesílání dat práci lékárníka ani lékaře nijak neomezuje a je prováděno automaticky jejich SW. Při založení objektu je mu přidělen unikátní identifikátor, který je předán v rámci potvrzení o přijetí zpět původnímu odesílateli. Kvalitu uložených dat zajišťuje několik úrovní kontrol přijímaných zpráv.

Každý eRecept musí být elektronicky podepsán a validita tohoto podpisu je ověřována úložištěm. Podobně veškerá odchozí data týkající se eReceptů jsou označena elektronickou značkou (tedy elektronicky podepsána serverem). Přístup pacienta ke svému lékovému účtu je možný také pouze s použitím zaručeného elektronického podpisu.



Robustnost řešení / objem evidovaných dat

System je určen ke zpracování dat v následujících objemech:

- Hlášení výdeje z cca 2.600 lékáren v ČR.
- Elektronické recepty z cca 25.000 zdravotnických zařízení.
- Vzhledem k povinnosti archivace po dobu 5-ti let bude systém uchovávat v jednom okamžiku až půl miliardy elektronických receptů a hlášení o výdeji léčiv.
- Dotazy na možnost výdeje OTC s omezením pacientům – 20 000 dotazů za den.
- Maximální výkonová špička – cca 27.000 zpráv za 5 minut.

Produkty a technologie

Základní vývojovou platformu představuje Java a framework společnosti Aquasoft, orientovaný na řízení zpracování zpráv od návrhu, přes akceptaci zákazníkem až po implementaci a testování, jehož použití radikálně zrychluje a zlevňuje vývoj a implementaci nových funkcí a usnadňuje komunikaci se zákazníkem při projektovém řízení. Tento framework také podporuje opakovatelnost řešení v jiných organizacích.

- JavaEE
- Databáze Oracle 11g
- Aplikační server Oracle OC4J 10.1.3
- RedHat 5.2
- Integrace realizována prostřednictvím Enterprise Service Bus

Specifikace zákazníka

Profil: Státní ústav pro kontrolu léčiv je přímo řízenou organizací Ministerstva zdravotnictví. Zajišťuje registraci nových léčiv, dohled nad obchodem s léčivy, dohled nad bezpečností léčiv a nově také určování maximálních cen léčiv a jejich úhrad ze zdravotního pojištění.

Odvětví: Státní správa – zdravotnictví

Velikost organizace: 330 pracovníků

Země: Česká republika



Helios Green pomáhá vyrábět dokonalé odlitky

Společnost **ALW INDUSTRY, s.r.o.**, je výrobní společnost, jejímiž hlavními předměty činnosti jsou tlaková slévárna hliníku, strojní výroba a svářečská škola. Nejvýznamnější, z hlediska objemů je výroba hliníkových odlitků metodou tlakového lití hliníku. ALW je držitelem certifikátu ISO/TS 16 949, což je ISO 9001 rozšířené o specifické požadavky automobilového průmyslu.

Text: Hana Janišová

Společnost vznikla v roce 1994 v rámci privatizačního projektu jiné společnosti se zaměřením na betonářskou výrobu. Tlakové lití hliníku byl nový nápad, jak využít výrobní prostory původní výroby. Počátky nové aktivity se datují do roku 1996. Vytvářely se technologie i pozice, až postupem času vzniklo deset lících pracovišť, z nichž polovina je plně automatizovaná.

Pod pojmem „lící pracoviště“ si v ALW lze představit výrobní místo, kde se provádí většina operací, a to v automatickém cyklu – nabrání taveniny, nalití do stroje, lisování, přemístění odlitku do ostříhovacího lisu, ostříhnutí vtokové soustavy, uložení hotového výrobku do bedny, přičemž současně probíhá ošetření formy. Pak se odehrávají následné operace, jako apretace, omílání, lakování či obrábění na CNC. Po každé z nich se do terminálu informačního systému zadávají všechny související informace, zejména v které části procesu výroby se výrobek momentálně nachází, údaje o zmetkovosti apod.

Tavenina (slitina hliníku v tekutém stavu) je připravována v šachtovitých a kelímkových tavicích pecích, kde je kvalita odlitků zajištěna filtrací a odplyněním. Hliníkové odlitky jsou vyráběny na polo- a plně automatizovaných tlakových lících strojích s obslužnými

roboty. Kov je dávkován automaticky. Po následné opracování, tj. apretaci, se využívají ostříhovací lisu. Doprovozními operacemi před závěrečným balením a expedicí jsou, dle druhu odlitku broušení, omílání, tryskání, třískové obrábění, lakování či jiné povrchové úpravy. Mezi jednotlivými operacemi a před samotnou expedicí jsou prováděny náročné kontroly jakosti.

Součástí celého výrobního cyklu jsou i vstřikovací formy, jejichž výrobu pro odběratele odlitků zajišťuje ALW. Jejich vlastní výroba se děje mimo společnost, ale jejich údržba a opravy jsou prováděny ve vlastním provozu.

Výrobky z ALW jsou expedovány do různých oblastí zpracovatelského průmyslu, největším odběratelem je však automobilový průmysl, kam jsou dodávány například paraboly reflektorů, ukazatele směru, zrcátka, skříně, kostry rotorů apod.

Všechno přesně na čas

Před pořízením informačního systému Helios Green využívala společnost ALW jiný systém, který však zdaleka neodpovídal výrobním požadavkům a postupně technologicky zastaral. Management společnosti spolu s majitelem tedy začali uvažovat o pořízení nového informačního systému. Vzhledem k tomu, že v sesterské společnosti

PRESBETON Nova měli již dobrou zkušenost se systémem Helios Green, rozhodli se jej implementovat i v ALW, a to v maximálním rozsahu jeho funkcionality. Tedy i s rozvinutým modulem Výroba, který by věrně popisoval každý krok ve výrobním procesu.

„V celém procesu výroby je u nás kladen velký důraz na „just in time“ sledování stavu všech činností,“ vysvětluje Julius Varga, vedoucí projektů v ALW. „Od sledování stavu forem, jejich oprav či vydávání materiálu až po veškeré další činnosti. V systému je vždy jasně vidět, kdo, co a kdy na kterém výrobku dělal. Totéž se týká i údržby strojů a systém nám hlídá také práci jednotlivých zaměstnanců,“ dodává.

U každé dávky materiálu se v tavírně kontroluje chemické složení tekutého kovu. To se pak přiřazuje k číslu tavby a vše se eviduje v informačním systému. Tento údaj je pro zákazníky velmi důležitý, proto je připravena i možnost jeho vytištění přímo na výstupní kontrole.

„Hlavní část našich výrobků jsou paraboly do světel, které zpravidla dodáváme již lakované,“ říká Julius Varga. „Hlavní přínos informačního systému spočívá v tom, že mohou kdykoli vidět, ve které fázi výroby je daný výrobek. Neméně důležité však je například

to, že na rozdíl od jiných firem, kde se FIFO (first in – first out/první do skladu – první ze skladu) hlídá pouze na úrovni skladu, u nás je již na úrovni výroby," dodává Julius Varga.

Snížení prostojů a další priority

Projekt byl zahájen na počátku roku 2008 a měl specifický časový průběh. Výrobní moduly, fakturace, mzdy a personalistika, včetně docházkového systému, byly uvedeny do provozu k 1. září 2008. Všechny ostatní moduly pak k 1. lednu 2009.

Využití informačního systému bylo směřováno především do výroby hliníkových odlitků a do strojní výroby. Z tohoto pohledu byly stanoveny i cíle spojené s jeho nasazením a předpoklady k dosažení cílů. Jen pro příklad: jestliže cílem bylo snížení prostojů strojů a zdrojů, pak předpokladem muselo být spárování dat z průběhu výroby se stavem a údržbou strojů. Nebo pokud v rámci finančního řízení chtěl management zpřesnit výpočet skutečných nákladů, pak předpokladem byla důsledná evidence spotřeby materiálu, mezd, ostatních nákladů, režii a práce strojů na jednotlivých zakázkách a útvarech. Podobných příkladů by bylo možné uvést celou řadu.

Z hlediska slévárenského průmyslu mezi nejzásadnější věci, které je třeba sledovat a vyhodnocovat prostřednictvím informačního systému, patří údržba forem, automatické vrácení ostříženého materiálu zpět do skladu, variabilita pro různé druhy nářadí

a samozřejmě profitabilita jednotlivých výrobků. Z hlediska těch, kdo vyrábějí komponenty pro automobilový průmysl, pak k tomu přibývá ještě nutnost pečlivé evidence průběhu výroby, znalost konkrétní rozpracovanosti, evidence zmetkovosti a evidence dat o jednotlivých dodávkách až po tisk těchto údajů na jednotlivá transportní balení. Těžištěm řešení byly tedy, kromě ekonomických a logistických oblastí, především výrobní procesy. Zde bylo uskutečněno také nejvíce významných změn oproti původnímu stavu. Mimo standardní evidence šlo zejména o oblast sběru dat od strojů, odvádění výroby přímo výrobními dělníky, sledování operací s ohledem na výrobní dávky výrobků, aby tak vždy bylo možno identifikovat konkrétního pracovníka, který

„Licí pracoviště je výrobní místo, kde se v automatickém cyklu provádí většina operací.“

operaci prováděl, včetně kontrolních operací. Přínosem nasazení systému bylo i zavedení odměňování dělníků v jednicové mzdě, s níž je spojena i úzká provázanost odvedené práce docházkou, což bylo řešeno specializovanými moduly. Dále bylo řešeno řízení údržby forem, včetně jejich plánování, atd.

Výroba od A do Z

Systém musí řešit i nejrůznější specializované slévárenské výrobní oblasti. Přibližme je postupně, jak výrobní proces probíhá. Začíná se výrobou taveniny. Ke každé tavbě se evidují výsledky jejího chemického složení, poté se tavenina automatizovaně převádí na výrobní příkaz lití.

Následuje fáze lisování, která zahrnuje činnosti vázané na operaci tlakového lití odlitků z Al slitiny a evidenci nářadí potřebného pro tuto operaci. Přitom seřizovač eviduje prostřednictvím terminálu nasazení nářadí a čas nasazování, obsluha eviduje zahájení, přerušení či ukončení práce. Do informačního systému je on-line s každým taktom stroje ukládán záznam s desítkami technologických dat podrobně specifikujících proces vstříkávání. Technologická data ze záznamů jsou při odvádění práce kontrolována proti plánovaným hodnotám a povoleným odchýlkám. Data se využívají i k přesné evidenci prostojů strojů a jsou využívána i vedoucími pracovníky k příležitostné kontrole dodržování technologické kázně pracovníky obsluhy s možností připojení odkudkoli. Pak přicházejí na řadu další operace, při nichž dělníci identifikující se čipovou kartou, zadávají do systému údaje o pracích, jako jsou apretace, kontroly či lakování. Evidují se vícepráce a také například vrat (ostřížená vtoková soustava), který se v plánovaném množství automatizovaně přijímá z výroby do skladu se zohledněním ceny vráceného množství a jeho pozdější výdej do tavicí pece. Po nich je na řadě evidence výrobku. V ALW byl velmi důsledně zaveden systém evidence průvodek, se kterými je každá činnost v procesu výroby spojována.

Velice důležitá je údržba forem a strojů. Stroje, formy a nářadí se velkou měrou podílejí na nákladech výrobku, proto veškeré činnosti s nimi spojené jsou podrobně evidovány v informačním systému a je možné sledovat jejich využití, opotřebení, stav i náklady na údržbu.

Peníze vždy až na prvním místě

Z důvodu vyhodnocování ziskovosti výrobku je snaha co největší objem nákladů spojovat s konkrétním výrobkem. Díky tomu je možné průběžně vyhodnocovat ekonomickou bilanci každého výrobku, včetně vývoje jeho „ziskovosti“ v aktuálním čase.

Hlavními znaky tohoto typu výroby jsou vysoká kapitálová náročnost, nevýrazná a dlouhodobá ziskovost, nutnost fakturace v eurech a nepředvídatelnost cen – ty se meziročně mohou pohybovat v rozmezí až 50 procent. Proto se Helios Green musel pro potřeby společnosti ALW „naučit“ stanovit cenu výrobků v eurech, a to s přesností na čtyři desetinná místa, a současně také dokázat cenu aktualizovat podle ceny hliníku na burze. ■



Ve společnosti KOMTERM a.s. od ledna 2008 využívají informační systém (IS) Oracle E-Business Suite. Přítomné reportovací nástroje ovšem nevyhovovaly požadavku zpřístupnění dat širokému spektru uživatelů a nebyly dostatečně pružné. Změna byla nevyhnutelná...

Najít kvalitní nástroj, pro prohlížení databáze Oracle EBS, který by vyhovoval všem, nebylo jednoduché. „V rámci potřeby získat reportovací systém jsme se nejprve ohlíželi po technologiích Oracle. Zakoupili jsme proto produkt Oracle Discoverer,“ říká Hana Ježková, vedoucí informačních systémů ve společnosti KOMTERM. Ten byl však příliš komplikovaný. Nejproblematictější oblastí přitom bylo provázání informací mezi jednotlivými moduly. „Proto jsme využili příležitosti firmy ATTEYA Group, která nám nabídla testovací verzi své technologie,“ dodává Ing. Ježková.

ApplStream se osvědčil

Právě úspěch testovací verze řešení ApplStream přesvědčil zástupce společnosti KOMTERM k odsouhlasení jeho implementace. Díky němu měli v KOMTERMU okamžitě po nainstalování k dispozici informace o vazbách mezi jednotlivými doklady ve finančních modulech, nákupu a skladech. Prostředí bylo navíc pro běžné uživatele velmi přívětivé a snadné na ovládání.

Projekt implementace zahrnoval 4 fáze, přičemž každá se týkala nějakého konkrétního modulu, nebo spíše věcně spojených modulů. Bylo potřeba pouze krátké školení uživatelů, které popsalo jednotlivé funkcionality zástupných vyhledávacích znaků (např. z Oracle známé %) a ukládání již vytvořených reportů včetně exportu do Excelu (popsání nástrojů na portálové liště). Uživatelé jsou schopni po takovém školení si sami report nastavit a uložit pro další používání a dohledat detaily celého řetězce.



V současné době probíhá implementace 4 etapy a to nastavení úplně nového a posledního modulu Servis a Údržba, který ATTEYA Group standardně nenabízela a vytvořila jej přímo pro potřeby KOMTERMU.

Návratnost investice? Výtečná!

Výsledné náklady projektu byly vzhledem k výsledkům a současné on-line podpoře uživatelů neočekávaně nízké. S tím souvisí skvělé ROI (Návratnost investice). „Předpokládáme, že se nám investice do této technologie vrátí velmi rychle v rámci efektivity práce jednotlivých uživatelů a rychlému přístupu k informacím,“ konstatuje spokojeně Hana Ježková.

Přínosem nového systému je především rychlý a uživatelsky přívětivý přístup k informacím napříč jednotlivými moduly Oracle EBS. Ve společnosti KOMTERM tak odhadují, že se jim snížila chybovost ve zpracovávání dokladů o cca **70 %**. Důvodem je hlavně fakt, že si uživatel může hned svou práci zkontrolovat.



Několik slov za dodavatele

Nabízíme uživatelům Oracle EBS a nejen těm alternativu v reportingu založenou na speciální DNA technologii říká s úsměvem ředitel společnosti Pavel Černý.

› technologický přínos

Každý zákazník, který použije naší aplikaci, naše řešení automaticky dostává speciální technologii **DNA**, která funguje na principech umělé inteligence. Tato technologie umí rozpoznat požadavky uživatele a sestavit optimalizovaný SQL dotaz, který ve vteřinových intervalech vrací uživateli zpět odpověď ve formě reportů.



› finanční přínos

Pokud budeme hovořit o celkových nákladech při nákupu software, tak se pohybuje mírně pod hranicí jiných reportovacích nástrojů. Rozdělíme-li pak cenu za jednoho uživatele, případně podělíme počtem modulů,

pak se cena pohybuje hluboko pod hranicí řešení, které můžete nakoupit u renomovaných firem. Další zásadní úsporou je snížení nákladů na dalších službách případně výstavby data warehouse.

› Inovativnost

Online přístup několika desítek uživatelů denně, k produkční databázi prokazuje, jak inovativní je **DNA Technologie** v přístupu k informacím v databázích. Nemusíte instalovat žádné podpůrné aplikace, jelikož vše funguje přes standardní webové prohlížeče.

› business přínos

Jeden modul Vám umožní kombinovat stovky různých variant reportů od těch end-user ad hoc, až po reporty pro top management. V důsledku to znamená, že nepotřebujete vytvářet speciální sestavy za pomoci drahých analytiků.

› uživatelský přínos

Jednoduchost ovládání a principy, které jsou totožné pro každý modul, jasně dokazují, že naši aplikaci dokáže i bez zaškolení použít kdokoliv.





CCA Group pomáhá vzdělávat na Letišti Praha

Letiště Praha a.s. zahájilo spolupráci se společností CCA Group s cílem zavést efektivní systém řízení vzdělávání zaměstnanců pomocí moderních metod na bázi e-learningu.

- Společnost Letiště Praha je provozovatelem největšího letiště v České republice a druhého největšího ve střední a východní Evropě. V roce 2008 zde bylo odbaveno 12,63 milionů cestujících. V současné době v něm pracuje přes 2 300 zaměstnanců, dalších 15 000 lidí zaměstnávají firmy působící na letišti či související s jeho provozem.
- Společnost CCA Group je specialistou na systémovou integraci, dodavatelem profesionálních softwarových řešení pro řízení vzdělávání a administrativy pro různé typy firem i státní správu. Jedním ze strategických cílů společnosti je vývoj integrovaného vzdělávacího systému, který umožňuje reagovat na současné potřeby trhu, čímž firmám pomůže dosáhnout vysoké efektivity a zlepšení ekonomických výsledků.

Výchozí situace zákazníka:

CCA Group implementovala na Letišti Praha nadstavbové řešení na platformě SAP RAMSES Learning for SAP Solutions (RLS). Před zavedením RLS si každá z jednotlivých organizačních jednotek Letiště Praha vedla svou evidenci vzdělávání pracovníků. Jednalo se pouze o přehled bez centrálního řízení, který neumožňoval nastavit efektivní metody vzdělávání tisíce zaměstnanců, na které jsou kladeny extrémní nároky na zajištění bezpečnosti a schopnosti pracovat v multikulturním prostředí.

Hlavní požadavky:

- implementovat systém řízení vzdělávání
- umožnit managementu na všech úrovních aktivně se zapojit do procesu vzdělávání
- snížit náklady na realizaci vzdělávacích aktivit
- zavedením e-learningu mezi standardní vzdělávací metody ušetřit čas zaměstnanců
- konsolidovat informace o kvalifikaci jednotlivých zaměstnanců
- 100% využít data SAP



RAMSES Learning for SAP Solutions

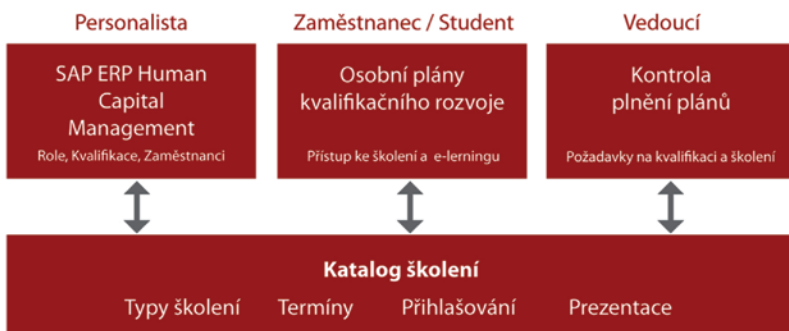
RLS zavedl nové uživatelské role: student, vedoucí a garant.

- **Studentem** je každý pracovník, který musí absolvovat různá školení. Má přehled o plánovaných, absolvovaných i předepsaných školeních, může se na ně přihlašovat nebo stornovat účast, spouštět e-learningové kurzy atd. V případě Letiště Praha se bude z pozice studenta do systému hlásit přes 2300 zaměstnanců.
- **Vedoucí** je pracovník, který má přímé podřízené. Stará se o schvalování jejich přihlášek na školení, definuje a řídí kvalifikační profily a osobní studijní plány.
- **Garant** je odpovědný pracovník řízení lidských zdrojů. Má na starosti správu katalogu školení, vypisuje termíny a vyhodnocuje požadavky na nové typy školení. Pozici garantů zastává 15 pracovníků.

Vedle funkce organizátora klasických školení systém slouží jako sklad e-learningových kurzů, které si uživatelé jednoduchým způsobem spustí kdykoliv. K jejich tvorbě slouží druhý z implementovaných produktů - **RAMSES Course Designer**. Pomocí tohoto nástroje může sám autor školení tvořit přehledné elektronické kurzy. Ovládání je podobné běžně používaným textovým editorům.

Přínosy řešení

RLS zavedl do celofiremního vzdělávání systém, který umožňuje sledovat a řídit investice v této oblasti. Díky tomuto řešení lze vyškolit velký počet zaměstnanců s nízkými náklady v krátké době. Zároveň poskytuje informace o kvalifikaci jednotlivých zaměstnanců a tím pomáhá výběru nevhodnějších kandidátů na různá pracovní místa. Systém je proaktivní, sám informuje studenty o blížícím se školení, lhůtě vypršení platnosti legislativně povinných školení atd. Koncem května tohoto roku byl v předem určené organizační jednotce celý systém předán do běžného provozu. Projekt byl dokončen podle časového harmonogramu a stanoveného rozpočtu.



Případová studie Business WiMAX

WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) je bezdrátová technologie pro poskytování vysokorychlostního internetu, hlasových a datových služeb, kterou společnost České Radiokomunikace a. s. spustila v pilotním provozu v lednu tohoto roku v Praze a jejím blízkém okolí. Zákazníci na novém způsobu připojení oceňovali především vysokou spolehlivost, dostupnost a komplexnost služeb a vynikající technické parametry. Pozitivní ohlasy na novou variantu bezdrátového připojení přispěly k rozhodnutí rozšířit WiMAX síť do dalších regionů. Na základě detailního plánu bylo vybráno 25 měst, ve kterých budou dostupné telekomunikační služby poskytované prostřednictvím WiMAX technologie. Do konce října 2009 tak bude WiMAX síť Českých Radiokomunikací pokrývat vedle 10 největších měst i 16 středních a menších měst.

Cíle projektu

Před zahájením výstavby nové sítě a pilotního provozu v Praze byly definovány předpokládané požadavky zákazníků na typy produktů a jejich zájem o služby. S ohledem na tyto aspekty byly stanoveny parametry, které by nová síť měla splňovat. Hlavním úkolem bylo zvolit kvalitní bezdrátovou variantu, která by pro svou činnost nepotřebovala přímou viditelnost na základnovou stanici, umožnila provoz v licencovaných pásmech tak, aby připojení účastníci nebyli rušeni klienty jiných poskytovatelů, a aby přenosové rychlosti představovaly výrazné navýšení ve srovnání s jinými bezdrátovými protokoly a rovnocennou alternativu k „pevným“ variantám přístupu k internetu. Důraz byl také kladen na komplexnost řešení – tedy provázanost s kvalitní hlasovou komunikací prostřednictvím technologie VoIP (Voice over IP) s podporou QoS (Quality of Service) a sofistikované datové služby.

Řešení projektu

Prvním krokem, který předcházela výstavbě, byl výběr technologie. Zvolena byla moderní technologie WiMAX z důvodu velkého dosahu signálu až do 50 km, která umožní chod služby i bez potřeby přímé viditelnosti na základnovou stanici a nabídne kvalitní vysokorychlostní připojení převyšující vlastnosti xDSL sítí v řadě parametrů, a to i v místech, kde to dosud nebylo možné - bez metalického vedení. V neposlední řadě se brala do úvahy nativní podpora telefonních služeb, jejichž vysoká kvalita je zajištěna prostřednictvím prioritizace hlasového provozu. Dodavatelem WiMAX technologie se stala společnost Alvarion, které patří většinový podíl na trhu. Alvarion se zasadil o rozšiřování povědomí o technologii WiMAX a neustále přichází s novými možnostmi a zákaznickými řešeními.

Výstavbové práce WiMAX sítě v Praze začaly vytipováním lokalit pro umístění základnových stanic. S ohledem na množství a výhodnou lokalitu objektů ve vlastnictví ČRa byla vybrána čtyři vhodná místa, mezi nimiž nechybí ani televizní vysílač Praha-město. Další tři základnové stanice byly umístěny na telekomunikační věži ČRa na Strahově, Proseku a Chodově.

Po vybudování sítě, důsledném proměření jejích parametrů a několikaměsíčním zkušebním provozu za účasti zaměstnanců ČRa, začal v Praze 19. ledna 2009 prodej služeb určených firmám i domácnostem. Tyto služby nabízí řešení přímo na míru zákazníka a jeho potřebám v oblastech symetrického, nebo asymetrického připojení přenosovými rychlostmi až 5 Mbit/s v obou směrech, volby telefonní služby co do počtu telefonních linek i použitých koncových zařízení. Další vlastností je nízká agregace, profesionální proměření síly signálu a rychlá instalace, za níž následuje nepřetržitý dohled nad službou.

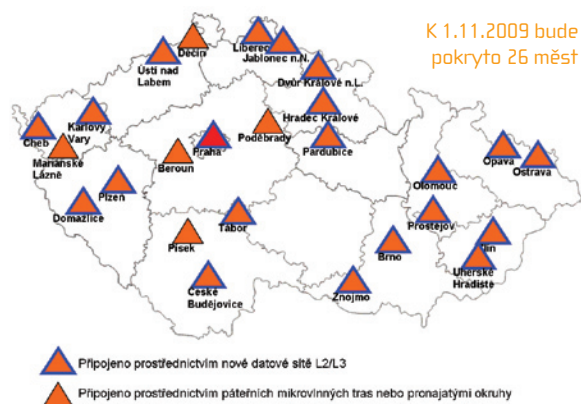
Dosažené výsledky

Vyhodnocení pilotního projektu v Praze v průběhu června 2009 ukázalo, že byly nejen naplněny, ale i dokonce překonány předpoklady fungování služby co se týče technických parametrů technologie, její bezproblémovou instalaci u zákazníků a následnou správou sítě. Kladné ohlasy jsou zaznamenávány i z řad odborné veřejnosti. Velmi důležitým parametrem, který se také podařilo splnit, byl vysoký zájem zákazníků o služby poskytované prostřednictvím WiMAX sítě, dále pak počty prodaných služeb a výnosy.

To vše přispělo k rozhodnutí rozvíjet WiMAX síť do dalších lokalit v České republice a dát tak možnost novým zákazníkům připojit se k internetu pomocí moderní bezdrátové technologie a zařadit se k jejím spokojeným uživatelům, mezi něž mimo jiné patří BURDA Praha, Elektrizace Železnice Praha, Komerční pojišťovna nebo Smetanová cukrárna.

Výsledky pražského projektu byly zařazeny do soutěže IT produkt 2009, kde postoupily do finále.

Mapa měst s dostupností služeb



E-business poněkud jinak



Nasazení offline/online objednávkového programu pro zákazníky velkoobchodní firmy ZC s.r.o. přineslo díky plné integraci dat do ERP systému úspory v celém procesu obchodu. K hlavním přínosům se řadí zejména posílení vzájemných vazeb se zákazníky a vysoká spokojenost uživatelů s komfortním a inovativním řešením.

V současné době patří ZC s.r.o. mezi největší společnosti se sortimentem potřeb pro zahrádkáře na českém trhu. Firma dodává zboží a poskytuje služby 1800 obchodním partnerům, kterými jsou zejména zahradnická centra, květinové síně, zahradnictví a drogerie. Své zákazníky po celé České republice zásobuje ZC s.r.o. pravidelnými týdenními závozy a kromě dodávek zboží poskytuje také odborné poradenství a servis.

Již několik let zabezpečuje ZC s.r.o. řešení prodeje, nákupu a skladů pomocí moderního ERP systému i/2, dodaného firmou DATA-NORMS. Dosud byl pro obchodní komunikaci se zákazníky používán příjem objednávek pouze telefonicky, faxem nebo e-mailem. Nabídnout obchodním partnerům využití klasického, byť personalizovaného e-shopu se firmě ZC s.r.o. nejevilo zajímavé, jelikož zákazníci a obchodní partneři své objednávky často realizují přímo ve svých prodejnách, skladech či v terénu, kde připojení k internetu není k dispozici nebo není dostatečně kvalitní pro rychlou práci. Bylo tedy rozhodnuto nabídnout odběratelům offline řešení s výhodami integrovaného e-shopu.

Offline /online B2B pro velkoobchod

Koncept, vývoj a integraci offline objednávkového programu ZC Portál do podnikového informačního systému i/2 zabezpečila na míru firma DATA-NORMS. Původním záměrem bylo nabídnout komfortní objednávkové řešení vybraným hlavním zákazníkům od jara 2008, program Portál je však po roce aktivně využíván významnou částí obchodních partnerů ZC s.r.o. a obrat realizovaný přes toto B2B řešení nadále vzrůstá.

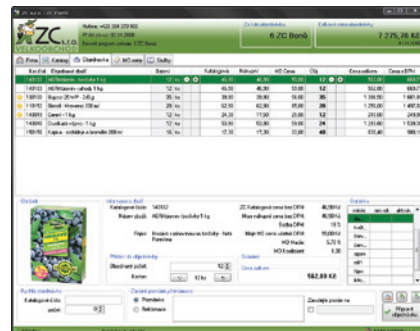
Komfortní inovace

Aplikace ZC Portál není klasický e-shop, jelikož prezentace dat a práce s programem není realizována pro internetový prohlížeč. Značná část funkcionality ZC Portálu je ale velmi podobná funkcionalitě e-shopu. Program umožňuje nejen komfortní objednávání zboží, ale poskytuje podrobný přehled o nabízeném sortimentu s detailními informacemi o zboží. K unikátním funkcím se řadí zobrazení individuálních cen každého zákazníka a informování o aktuálním stavu zboží na skladě, novinkách, akcích a změnách v sortimentu. Pro maloobchodníky jsou k dispozici užitečné funkce: stanovení vlastních maloobchodních prodejních cen, kontrola marže, zrušení nedodané objednávky, statistiky odběru zboží, přehled dosavadní fakturace atd.

Technologie

Program ZC Portál je instalován jako klientský software na počítači zákazníka buď z CD nebo přímo z webu. Aplikace pracuje v offline režimu, připojení online je požadováno pro ověření aktuálních cen, skladových zásob a potvrzení

objednávek, popř. automatické stažení nové verze programu či sortimentu. Zákazník může tedy v klidu pořídit objednávku požadovaného zboží přímo ve svém maloobchodě, ve skladu či v terénu. Až poté se připojí k internetu a komunikuje s centrálou firmy ZC s.r.o. Na straně ERP jsou přijatá data objednávek validována a automaticky integrována do zakázky.



Úspory a přínosy

Velkoobchod ZC s.r.o. takto prosazuje svou strategii poskytovat kvalitní služby svým zákazníkům přesně podle jejich potřeb. Automatizace procesu objednávání s přímou integrací dat do ERP systému (prodejní zakázka, expedice, správa jízdy a fakturace) přinesla významné úspory pro celý proces obchodu.

Hlavním přínosem nasazení nové aplikace však bylo nad očekávání velké posílení vazeb s obchodními partnery, kteří komfortní řešení objednávek s množstvím personalizovaných funkcí příznivě akceptovali a aktivně využívají.

Výhody objednávkového programu Portál pro uživatele

- možnost offline práce v terénu, skladu či prodejně
- zobrazení individuálních cen, rabatů a slev včetně množstevních pro každého zákazníka
- online integrace dat objednávek do centrálního ERP systému

E-business a logistika na míru

- vždy aktuální katalog s podrobným popisem zboží a vyznačením novinek
- informační záložka s výpisem aktuálního akčního zboží za výhodné ceny
- přehled o dostupném zboží skladem, změnách v cenících, novinkách či akcích
- presné informace o termínu dodání a rozsáhlé možnosti rezervace zboží
- nastavení termínu dodávky případně nedodaného zboží

Služby pro maloobchodníky

- stanovení vlastních konečných prodejních maloobchodních cen s kontrolou marže
- přehled o množství objednaného zboží u každé položky v minulosti
- přehled o vystavených fakturách a jejich zobrazení v PDF formátu
- přehled o bonusových bodech za odebrané zboží v rámci Benefit programu
- funkce importů a exportů dat pro komunikaci s IS zákazníka
- funkce pro komunikaci a předání zpráv do centrály ZC s.r.o.

Slovy zákazníka:

„Skutečnost předčila naše očekávání a s nasazením objednávkového programu ZC Portál jsme velmi spokojeni. Naši obchodní partneři oceňují zejména maximální komfort objednávání díky velmi jednoduchému ovládání. Vzájemnému obchodu a posílení vazby s našimi odběrateli prospívá i nabídka řady užitečných funkcí, které vylepšují informovanost o zboží, probíhajících akcích a bonusových bodech.“

Vladimír Masař, obchodní zástupce

ZC s.r.o., Jindřichův Hradec
www.zc.cz

Případová studie D-Link

Paříme! – díky síťovým produktům D-Link

Nový typ herního centra, umístěného v srdci londýnského West Endu, působí rozruch mezi herní komunitou i širokou veřejností. Asi by k tomu však nedošlo, nebýt instalace síťového vybavení od D-Link.

Špičkové herní centrum Gamerbase, umístěné v nákupním středisku HMV Trocadero v srdci londýnského West Endu, vypadá, jako byste se dostali do hráčského ráje. Nabízí ne méně než 80 Quad Core počítačů a Dual Core notebooků v multiplayerové síti pro online hraní, pochubit se může i nabídkou přes 150 nejlepších her.

I když je samotné centrum, skryté za herním oddělením obchodu, velmi kompaktní a přístupné pouze pro členy, kteří za hraní her platí, jeho provoz vyžaduje síť se špičkovou rychlostí přepínání, aby mohl být zaručen vysoký přenosový výkon pro jednotlivé počítače. Instalace sítě v listopadu minulého roku, kdy se už vše připravovalo na Vánoce, však skončila málem katastrofou, protože původní dodavatel nedokázal zajistit potřebné vybavení. „Gamerbase se proto obrátila se žádostí o pomoc na D-Link, a jeho říditelné přepínače xStack spolu s počítači Dell XPS tvoří nyní základ jednoho z nejvýkonnějších herních center na světě,“ říká Sujoy Roy, marketingový ředitel Gamerbase a jeden z nejzkušenějších profesionálních hráčů v zemi.

Gamerbase má na svém kontě mnoho prvenství. Generální ředitel a vete-rán herního centra Dominic Mulroy říká: „Je to na delší dobu první centrum, které jsme si sami vybudovali a které vlastníme. A je to poprvé, kdy bylo něco takového zřízeno přímo v prostředí obchodu.“

Je to také poprvé, co Dell souhlasil s vytvořením prodejního místa v prostorách obchodu na hlavní třídě, a tak Gamerbase prodává také systémy Dell. Se svým prvním síťovým partnerem však Gamerbase takový úspěch neměla a během testování se musela potýkat se spoustou závad.

Obrátila se na D-Link sice jen několik dnů před plánovaným otevřením centra, ale po domluvě s tímto dodavatelem a otestování jeho zařízení se rozhodla změnit svého dosavadního partnera. Andrew Mulholland, marketingový manažer D-Linku, vysvětluje: „Pro takový typ prostředí potřebujete skutečně robustní přepínač. Pokud se přepínač přehřeje nebo nemá dostatek paměti, selže a přestane pracovat.“

Gamerbase požadovala robustní přepínací architekturu, dostatek paměti pro udržení funkčnosti provozního prostředí a takovou rychlost přepínacího pole, která by zajistila obsluhu náročných požadavků herních serverů. Ovšem nejdůležitější vlastností, o kterou Gamerbase usilovala, byla spolehlivost. Mulroy to vysvětluje takto: „Pokud přestane fungovat jeden počítač, máme tu 79 dalších, ale když přestane fungovat důležitý port přepínače nebo dojde k nějaké závadě zařízení, přestane fungovat celá síť. Zatímco počítače jsou jako zuby na ozubeném kolečku, síť je tímto kolečkem, a pokud se právě ono poláme, pak nebudou mít zákazníci k dispozici ani jeden počítač.“

„Zařízení od jiných společností nebylo spolehlivé,“ tvrdí Mulroy. „Důvod, proč jsme se obrátili na D-Link, byl, že zařízení od předchozího výrobce, který nás podporoval, během testování selhalo. Ty přepínače nebyly prostě dost dobré. D-Link nás přesvědčil o spolehlivosti svého zařízení. Před dodáním je podrobil několikadenním zátěžovým testům.“

Výkon a spolehlivost

Instalace využívá přepínače xStack DGS-3427, které zajišťují výkon, flexibilitu, bezpečnost, kvalitu služeb (QoS) na více vrstvách a mají možnost redundantního napájení. Mulholland říká: „Nainstalovali jsme přepínače D-Link DGS-3427, které poskytují každému počítači vyhrazené gigabitové připojení. Jeden z přepínačů byl určen jako hlavní, ke kterému jsou připojeny všechny servery, a tak nám na podřízených přepínačích zbylo více portů pro hráče.“

„Díky použití důmyslného algoritmu D-Linku pro rozdělování zátěže je provoz přes uplinky dobře vyvážený, aby se zabránilo jejich zahlcení,“ k tomu dodává Mulholland. „To znamená, že pokud jeden z podřízených přepínačů selže, neovlivní to funkci ostatních přepínačů. Navíc unikátní funkce D-Link „Safeguard Engine“ zajistí, že ani při nadměrném využívání šířky páska nedojde k zaseknutí přepínače.“

Centrum Gamerbase funguje od svého otevření bez výpadku stále na sto procent. „Nikdy jsme neměli žádné problémy se zařízením,“ říká Mulroy. „To je pro nás důležitější než cokoli jiného. Pokud by spadla síť, poklesla by tím zároveň naše prestiž.“

www.dlink.cz

D-Link[®]
Building Networks for People

PŘÍPADOVÁ STUDIE

Microsoft Project Server 2007 v České poště

• Profil společnosti •



Gauzy, s. r. o.

Žitná 566/18, 120 00 Praha 2

Česká republika

tel.: +420 242 459 241

fax: +420 226 519 570

kontaktní osoba: Miroslav Radvan

e-mail: obchod@gauzy.cz

<http://www.gauzy.cz>

Společnost GAUZY působí v oblasti ICT informačních a telekomunikačních technologií od roku 2003 s primárním cílem poskytovat konzultační služby a kompletní outsourcing infrastruktury.

Specializací společnosti je hosting firemní infrastruktury v profesionálním datovém centru. Trendem doby se stal hosting aplikací například Exchange Server, SharePoint Services a Project Server.



• Profil zákazníka •



Česká pošta, s. p.

Sekce rozvoje služeb a eGovernmentu
Politických vězňů 909/24, 225 99 Praha

kontaktní osoba: ředitel projektové kanceláře
Jakub Zahrádka

<http://www.cpost.cz>

• Produkty a technologie •

- Microsoft Project Server 2007
- Microsoft Windows Server 2008
- Microsoft SQL Server 2005
- Windows SharePoint Service 3.0
- VMware Infrastructure 3.5

Základní informace

Česká pošta považuje za své poslání být všem zákazníkům důvěryhodným poskytovatelem kvalitních služeb v oblasti zprostředkování informací, plateb a zboží tradičními i elektronickými formami. Strategickým cílem České pošty je výrazná inovace portfolia produktů, služeb a komplexních řešení.

Česká pošta posiluje pozici přirozeného partnera pro komunikaci a poskytování informací pro veřejnou správu. Tyto služby efektivně zajišťuje díky kombinaci moderních elektronických médií a svých tradičních předností – rozsáhlé pobočkové sítě, snadné dostupnosti a důvěryhodnosti. Česká pošta se zapojila do vládního programu rozvoje e-Governmentu v České republice a stala se významnou součástí projektu Czech POINT a dalších projektů.

Cíle řešení

Nástroj pro organizaci, strategické řízení a zajištění návaznosti projektů, který projektové kanceláře pomůže efektivně řídit jednotlivé projekty, evidovat zdroje a finance a stavu projektové dokumentace centrálně z jednoho místa.

Podmínkou projektové kanceláře je vysoké zabezpečení aplikace a zároveň snadný přístup z jakéhokoliv místa připojeného k síti internet pro partnery a projektové manažery projektové kanceláře České pošty.

Vzhledem k potřebě nasazení nástroje pro řízení projektů v co nejkratším možném čase bylo požádáno o možnost hostovaného řešení.

Popis řešení

Microsoft Office Project Professional 2007 představuje nástroj pro plánování a sledování projektů a je vhodným pomocníkem pro projektové manažery. Díky integraci s Microsoft Office Project Server 2007 umožňuje centrální evidenci projektů a zdrojů a automatizaci dalších procesů, jako je zadávání úkolů, přijímání hlášení o stavu plnění úkolů, náhledy na projekty pomocí webového prohlížeče, analýzu dat apod.

Díky integraci Microsoft Office Project Server 2007 s technologií SharePoint lze projektové informace snadno integrovat do podnikových portálů a naopak.

Pracovní prostor projektu pak umožní evidovat a spravovat projektovou dokumentaci, novinky v projektu, dodávky, diskuze týmu, rizika a problémy a jejich řešení na jednom místě.

Realizace řešení

Společnost GAUZY dodala České poště hosting řešení Microsoft Office Project Server 2007 z profesionálního datového centra.

Služba vyhrazeného hostingu pro Českou poštu byla zřízena do druhého pracovního dne po objednání služeb.

Součástí dodávky byla i série školení a workshopů pro projektové manažery a vybrané členy projektových týmů.

Pro jednotlivé projekty jsme pomohli přizpůsobit projektovým manažerům pracovní prostory jednotlivých projektů tak, aby byly efektivním nástrojem pro interakci s partnery a členy projektů mnoha organizací, se kterými projektová kancelář spolupracuje.

Tým GAUZY Support zajišťuje provoz řešení a kontinuální podporu všem uživatelům Project Serveru.

Pro zajištění nároků na vysokou dostupnost a zabezpečení aplikace byla použita virtuální infrastruktura na platformě VMware Infrastructure 3.5 postavena na výkonných a redundantních serverech DELL PowerEdge a úložišti SAN DELL | EMC, která zajišťuje nejen vysokou dostupnost, ale i velmi dobrou škálovatelnost celého řešení.

Hlavní přínosy řešení

Snadná spolupráce a koordinace
Aplikace Project Web Access poskytuje webový přístup k včasným a důležitým projektovým informacím uloženým na serveru Office Project Server 2007, takže týmy mohou sdílet znalosti, plynule spolupracovat na dokončení úkolů a dodávek, rychle přizpůsobovat činnosti podle změn a aktualizací projektu.

Effektivní řízení zdrojů

Office Project Server 2007 usnadňuje přesné vyhodnocení požadavků na efektivní nasazení zdrojů a vytvoření plánů pro celou projektovou kancelář.

Neustálé zdokonalování

Organizace se stále více snaží standardizovat používané procesy a zvýšit efektivitu provozu a řízení složitých projektů.

Skutečná návratnost investic

Office Project Server 2007 umožňuje zajistit skutečnou a trvalou návratnost investic zvýšením produktivity zaměstnanců a externích zdrojů, zrychlením doby zpracování, snížením nákladů a kvalitnější organizací práce.

Jakub Zahrádka, ředitel projektové kanceláře České pošty: "Díky hostovanému řešení Project Server od společnosti GAUZY nyní neexistují omezení týkající se spolupráce na klíčových projektech a jejich kontrola v reálném čase s našimi klíčovými partnery".

ACONTO OCENÍ ZEJMÉNA ÚČETNÍ FIRMY

Gordia je účetní a daňová kancelář poskytující své služby již více než deset let. Klientelu tvoří zejména středně velké podniky ze sektoru financí, obchodní firmy a poskytovatelé služeb. Díky důkladné znalosti ekonomického,



hospodářského a obchodního prostředí na Slovensku a v Maďarsku poskytuje Gordia služby i firmám podnikajícím v těchto zemích. Z hlediska klientů pracuje Gordia jako vlastní účetní oddělení firmy, které sídlí v jiné budově. Gordia sází na pokročilé informační a komunikační technologie, proto je schopná klientům nabídnout velmi efektivní vedení účetnictví přesně na míru jejich potřeb.

ŘEŠENÍ ZA POLOVINU

Už na počátku své existence Gordia řešila, jaký účetní systém zvolit. „ACONTO od firmy PCS – Software jsme vybrali kvůli výhodným licenčním podmínkám. Zatímco konkurenční firmy nabízely vyhovující řešení pro naše klienty za zhruba dvojnásobek,“ popisuje výběr dodavatele Ing. Csaba Belák, partner ve společnosti Gordia. „Kromě toho nám vyhovovaly možnosti řešení. ACONTO mělo již v první verzi příjemné uživatelské prostředí pro účetní, obsahovalo například velmi dobré filtrování a zobrazování, což zůstává velkou předností dodnes, kdy už bylo přidáno velké množství dalších funkcí.“

Společnost Gordia využívá účetní a ekonomický software od ACONTO již od roku 1996, kdy začala využívat verzi určenou pro DOS. V roce 2002 se rozhodla přejít na software ACONTO Corporate určený pro Windows. Dnes využívá stejný systém, který dle rostoucích potřeb rozšiřovala až do dnešní podoby obsahující moduly: Kasa, Evidence, Podvojně účetnictví, Sklad, Mzdy, Evidence Majetku, Daňová evidence příjmů a výdajů.

Externí klienti společnosti Gordia jsou napojeni pomocí vzdáleného přístupu (Microsoft Terminal Services). Tato technologie umožňuje rychlý a komfortní způsob přenosu obrazovky a příkazů z klávesnice ze stanice klienta na server ve firmě Gordia. Komunikace ACONTO – SQL server probíhá již v lokální síti společnosti Gordia, čímž je zaručena nejen bezpečnost dat, ale i dohled nad zálohováním dat klientů a pravidelná aktualizace ekonomického software ACONTO.



ACONTO®

ACONTO pro Windows je účetní, ekonomický a informační software pro malé, střední i velké firmy.

Díky vyspělé technologii client/server se uživatelé mohou spolehnout na stabilitu a bezpečnost uložených dat a zvýšenou propustnost sítě. Detailně propracovaná správa přístupů zabrání neoprávněné manipulaci s daty a celým programem.

Tým ACONTO podporuje produkty celou řadou služeb, od fáze instalace nebo následného používání systému, až po telefonický hot-line i možnost osobních konzultací.

„Architektura celého systému ve společnosti Gordia je ukázkou elegantního využití možností, které jsou v současné době běžně dostupné – ještě před několika málo lety by obdobná řešení nebyla možná bez značných finančních investic. Přitom celý systém splňuje základní požadavky na bezpečnost a zálohování dat, přináší řadu výhod v okamžitém a oboustranném přístupu k datům, nedochází k nežádoucí a nebezpečné duplicitě dat a řada problémů je přenesena od klienta ke zpracovateli. Jsem přesvědčen, že řešení použité ve společnosti Gordia je inspirací pro další firmy zabývající se zpracováním účetnictví,“ říká Ing. Michal Dolajšek, ředitel vývoje, PCS Software.



VZDÁLENÝ PŘÍSTUP I PRO VÍCE Poboček

„Naším záměrem bylo, aby naši klienti, kteří potřebují mít aktivní ERP řešení, měli stále k dispozici údaje, pomocí nichž denně online pracují. V podstatě k nám klienti outsourcují svůj ERP systém – poskytujeme jim totéž, co by měli, kdyby si koupili vlastní ERP systém, s tím rozdílem, že já znám danou aplikaci úplně do detailů, což práci velmi usnadňuje,“ vysvětluje Ing. Csaba Belák. „Terminálové řešení je navíc nesmírně výhodné z hlediska správy. Velmi často cestuji, ale přitom mohu odkudkoliv spravovat každého uživatele. Není pro nás problém zaškolení například klienta na dálku, protože v systému vidím každou jeho obrazovku a klienta mohu telefonicky nebo po Skypu instruuovat, co má dělat.“ Tento princip vzdáleného přístupu lze využít i ve firmách s více pobočkami.

DOPORUČENÍ

„Velmi dobře funguje spolupráce s firmou PCS – Software, dodavatelem ACONTO. Pokud něco potřebuji nebo pokud se vyskytne chyba, tak danou věc opraví. Jako příklad mohu uvést přechod na euro na Slovensku, kde jsme ACONTO začali používat pro naše slovenské klienty. PCS – Software zareagovala dle našich požadavků a příslušný konverzní program k přepočtu slovenských korun na eura pro nás vytvořili,“ říká Ing. Csaba Belák.


„ACONTO je především pro účetní firmy bez konkurence. Pro toho, kdo rozumí účetnictví, program splňuje požadavky. Musím vyzdvihnout především pohodlnou a pružnou práci s programem,“ uzavírá hodnocení Ing. Csaba Belák.

VIRTUALLY!

PŘI POSLEDNÍM ČERVNOVÉM MEETINGU UŠETŘIL PĚTADVACETIČLENNÝ TÝM DÍKY VYUŽITÍ „VIRTUÁLKY“ 1,2 MILIONU KORUN NA LETENKÁCH, UBYTOVÁNÍ, PRONÁJMECH A JÍDLE ZA POUHÉ DVA DNY. KAŽDÝ ČLEN TÝMU NAVÍC ZÍSKAL K DOBRU MINIMÁLNĚ SEDM HODIN ČASU, STRÁVENÉHO BĚŽNĚ V LETADLECH, TAXÍCÍCH ČI AUTOMOBILECH PŘI PŘESUNECH NA MÍSTO SCHŮZKY. PRO NAŠI SPOLEČNOST TO PŘEDSTAVUJE ÚSPORU PŘÍBLIŽNĚ 175 HODIN ČASU, TEDY TĚMĚŘ 22 PRACOVNÍCH DNÍ, RESP. PŘÍBLIŽNĚ JEDNOHO MĚSÍČNÍHO „MANAŽERSKÉHO“ PLATU.

„Není větší škody nad ztracený čas.“

MICHELANGELO BUONARROTI



Jsme pětadvacetičlenný tým spadající do divize HP Services a pracujeme napříč celým regionem EMEA (oblast Evropy, Středního východu a Afriky). Převážná část z nás řídí Vzdělávací centra v jednotlivých zemích nebo společnost pro více zemí, zbytek našeho týmu má na starost finance, marketing, obchod či produktové portfolio. Náš tým se dosud každým rokem scházel na regionálním meetingu ve vybrané lokalitě. Hospodářská recese nás však přivedla na myšlenku realizovat nejruznější schůzky a porady častěji prostřednictvím virtuálních místností, které HP poprvé masověji a velmi úspěšně využívalo už v době akvizice společnosti Compaq.

Pokud jste ještě neměli možnost osobně vyzkoušet virtuální formu schůzek, pokusíme se její výhody krátce prezentovat na konkrétním případě z poslední doby.

Naše oddělení mělo být hromadně seznámeno se strategií dalšího růstu v době recese, s finančními výsledky, obchodními iniciativami a novými službami, a pochopitelně vzájemně konzultovat lokální stav trhu či vyměňovat osobní zkušenosti, názory a nápady.

Regionální EMEA šéf našeho oddělení rezervoval na dva dny virtuální HP místnost a všem členům týmu poslal pozvánku prostřednictvím e-mailu. Naplánovanou schůzku mohli všichni účastníci obratem elektronicky potvrdit, zároveň jsme se prostřednictvím MS Outlooku dozvěděli číslo virtuální místnosti a telefonní linky pro připojení.

Obdrželi jsme agendu a otázky týkající se financí, obchodu, produktového portfolio, nových nápadů a nejlepších obchodních

praktik s „dead-line“ pro vyplnění a zaslání zpět, zároveň jsme se seznámili s pravidly pro úspěšný průběh virtuálního setkání.

V den schůzky stačilo pouze přijít včas do kanceláře ke svému počítači, připravit si drobné občerstvení, v klidu se připojit do virtuální místnosti a ohlásit svůj příchod. Žádné stresy s cestováním, žádné cestovní výdaje navíc, žádné nečekané zpoždění plynoucí

Rules of engagement



- Maximise contribution by ensuring that you prepare appropriately for the meeting
- Book a meeting room, ideally a HALO room, so that you are not disturbed
- Turn mobile phones off
- Only use laptops for HPVR access
- Respect the agenda and timing – presenters and participants!
- Respect each other as everyone's view is important
- Be fully engaged
- Use dialogue not debate
- Ensure all dialogue is business objective and not personal
- Be open and honest – no hidden agenda's or behind the scene discussions – if you have a question then raise it
- What we say in the meeting room – stays in the meeting room
- When we leave – this is our plan – we are one leadership team!!

z neznámé lokality. Jakmile byl celý náš tým kompletní, facilitator zkontroloval účast tím, že všichni přítomní virtuálně „zvedli ruku.“

Následně se „virtuálka“ rozběhla naplno a probíhala formálně stejně jako jakákoli jiná tradiční osobní schůzka. Poslouchali jsme vedoucího prezentace, vyslechli si novinky i zkušenosti ostatních, a po přihlášení mohl kdokoli z nás vstoupit do diskuse a podílet se s kolegy o své názory, nápady, úspěchy, ...

| Tuesday 23rd June (CET) | | DAY 1 – Growth and Margin Improvement Strategies | | Facilitator |
|-------------------------|-----------------------------------|---|--|----------------------------|
| 09:00 – 09:30 | Welcome, Introducing and Agenda | Objectives of the meeting | | John |
| 09:30 – 10:45 | Review Current Growth Strategies: | Country/EMEA feedback and next steps | | |
| 30 minutes | Sales initiative No. 1 | Status, opportunities, activation required | | Jane |
| 15 minutes | Sales initiative No. 2 | Status, opportunities, activation required | | Patric |
| 30 minutes | Sales initiative No. 3 | Status, opportunities, activation required | | Ivan |
| 10:45 – 11:15 | | Break | | |
| 45 minutes | Portfolio... | Status, opportunities, activation required | | Michael |
| 45 minutes | Portfolio... | Status, opportunities, activation required | | Eva |
| 12:45 – 13:45 | | Lunch break | | |
| 13:45 – 14:30 | Sales channel | Status, opportunities, activation required | | Rick + all |
| 14:30 – 15:15 | Sales initiative No. 4 | Status, opportunities, activation required | | Kathy |
| 15:15 – 15:45 | | Break | | |
| 15:45 – 16:30 | WW Strategic Planning Update | Provide status and request for feedback and inputs | | Marie + all |
| 16:30 – 18:00 | Role of EMEA team | Roles and Support required of the EMEA team to help improve country success | | Charles + all (discussion) |
| 18:00 | | End of Day 1 | | |

Samozřejmě je i ve virtuálce vhodné, stejně jako u jakékoli „klasičké“ prezentace, naplánovat přestávky, udržet tempo komunikace a pozornost. K tomu se dají využít podobné nástroje typu jiných powerpointových prezentací, excelových souborů, videí, obrázků, vtipů či dalších multimediálních prostředků.

Faktem zůstává, že osobní kontakt žádná virtuální schůzka nikdy nenahradí. Můžete sice pronést třeba virtuální přípitek, ale sklenicí o sklenici si s kolegou „sedícím“ o tisíce kilometrů dál prostě netuknete. To pravé osobní „tmelení“ kolektivu virtuálka bohužel neumí. Co ale virtuální schůzky naopak nabízejí vrchovatou měrou, jsou rychlost, akčnost, efektivita, nízké náklady, interaktivita, flexibilita v přístupu do virtuální místnosti a naprostá koncentrovanost na probírané téma.

Existuje rovněž možnost přivvání zajímavých hostů doslova z libovolného koutu světa, ať už se jedná o vrcholového manažera, věhlasného odborného guru, či třeba filmovou hvězdu. Takoví hosté obvykle nemají problém vyšetřit ze svého času půlhodinu na virtuálku, zatímco pro tradiční schůzku by pro ně bylo téměř nemožné najít v nabitém kalendáři hodiny či dokonce dny související zejména s cestováním. Mimo to se dá virtuálka také snadno zaznamenat a kdykoli znovu prezentovat.

Jedná se o skutečně mocný nástroj, který je velmi žádaný a využíván právě nyní – v době, kdy se hledí na náklady ještě pozorněji, než kdykoli dříve. Ušetřené prostřed-

ky lze využít jinak – například díky nim dosáhnout vyšší četnosti regionálních schůzek, realizovat účinnější marketingovou podporu produktů a služeb, nebo třeba uhradit náklady spojené s prezentací případových studií.

Hewlett-Packard v kostce

HP je v současnosti největší technologickou společností světa. Celosvětově zaměstnává 320 tisíc lidí, má více než miliardu zákazníků v 170 zemích světa.

Podle hodnocení Fortune 500 patří HP v letošním roce pozice devátého nejobdivovanějšího zaměstnavatele světa, mezi zaměstnavateli v České republice i na Slovensku je HP vůbec nejvyhledávanější. HP bylo rovněž vyhlášeno třináctou neúspěšnější firmou v oblasti IT vzdělávání, přičemž hodnotící kritéria tvořily kromě kvality i výše třeb a inovace.

Rozsáhlé investice do vědy a výzkumu zajistily HP také sedmou příčku mezi nejvíce inovativními firmami světa podle časopisu BusinessWeek.

Veškeré inovace – včetně těch, které souvisejí s virtuálním prostorem – přináší společnosti HP, jejím partnerům i zákazníkům výrazné úspory v nákladech.

Hewlett-Packard navíc nabízí virtuální místnosti i svým zákazníkům a partnerům. Ať už jako prostředek pro společné schůzky (HPVR – HP Virtual Rooms), pro moderní a efektivní školení (HPVC – HP Virtual Classrooms), pro vzdálené připojení k serverům (HPVL – HP Virtual Labs), nebo jako kombinaci všech předchozích možností formou nejmodernějšího způsobu elektronického RAIL (Remotely Assisted Instructional Learning) vzdělávání – naprosto unikátního inovativního nástroje pro školení. RAIL je podle

Někomu se může zdát jeden ušetřený milion málo.

Uvědomte si však, jak je společnost HP teritoriálně členěná a kolik zaměstnanců v ní pracuje.

U tak dynamické firmy s obrovským pracovním kolektivem působícím po celém světě a v tak rychlé se měnícím konkurenčním prostředí jsou časté porady zaměstnanců naprosto nezbytné. Naše oddělení ušetřilo jednorázově „jen“ milion, globální nasazení virtuálek ovšem vede k astronomickým úsporám peněz i času.

aktuálních informací využíván v 60 procentech všech HP školení realizovaných v oblasti USA, ale to už je zase jiný „úspěšný příběh.“

Aleš Jirec,
vedoucí Vzdělávací centra HP Česká republika

Data FN v Motole

má pod palcem GMAS

PŘÍPADOVÁ STUDIE ROKU 2009

V mnohých oborech je informace tím nejcennějším zbožím. V nemocnicích je stále nejdůležitější zkušený lékař, ani ten se ale bez informací neobejde.

Zatímco ještě před několika lety existovala většina informací psaná na papíře a v podobě fotografií či negativů získaných z různých lékařských zařízení, dnes už mají informace téměř výhradně podobu nul a jedniček. To lékařům usnadňuje práci, na druhou stranu musí nemocnice řešit problém, jak data zpracovávat a skladovat. Jde přitom o ohromné objemy, neboť některé lékařské přístroje generují obrázky o velikostech v řádu stovek megabajtů. Nejde však jen o to, kam obrovské objemy dat uložit, ale také o jejich bezpečnost. Jednou otázkou je technické zabezpečení pro případ výpadku datového úložiště, další pak představuje ochrana dat před neoprávněným přístupem. Tuto oblast ošetřují nejruznější předpisy a zákony, jejichž cílem je zajistit pacientům soukromí a jistotu, že se informace o jejich zdravotním stavu dostanou pouze do rukou oprávněných lékařů.

Výchozí situace

A právě proto společnost IBM vytvořila speciální řešení pro archivaci medicínských dat (Grid Medical Archive Solution – GMAS), které bere v potaz specifika správy dat v nemocničním provozu. Tuto novinku už využívá několik zařízení po celém světě. První nemocnicí v Evropě, která se rozhodla pro GMAS, se stala Fakultní nemocnice v Motole. Pilotní projekt odstartoval už v prosinci 2007 a do ostrého provozu přešel přesně o rok později. V současné době je plně k dispozici všem klinikám nemocnice.

„Naším cílem je zlepšovat lékařskou péči o naše pacienty. K tomu potřebují lékaři nepřetržitý přístup k přesným informacím. Implementací technologie GMAS získaly digitální informace pro lékaře novou hodnotu. Nemocnice v rámci postupné digitalizace svých klinik čelí velkému

nárůstu dat, a proto jsme potřebovali inteligentní technologii, která nám umožní jejich efektivní archivaci a zároveň k nim zajistí okamžitý přístup. Společnost IBM nabídla řešení, které poskytuje lékařům data rychle a v nejvyšší kvalitě, aby mohli pacientům zajistit tu nejlepší lékařskou péči,“ říká Miloslav Ludvík, generální ředitel Fakultní nemocnice v Motole.

System GMAS umožňuje například přístup k diagnostickým snímkům, takže lékaři mohou jednoduše sledovat třeba vývoj nádoru a jeho změny v čase. Stejně tak vidí ošetřující personál údaje ze všech vyšetření, které pacient v nemocnici podstoupil.

Hlavní výhody technologie GMAS:

pokročilá a inteligentní správa dat

pokročilé plánování datových toků mezi datovými úložišti a z toho vyplývající optimální finanční náklady na vlastnictví 1 MB

vysoká úroveň zabezpečení dat pacientů

100% dostupnost dat pro lékaře a ostatní zdravotnický personál

neomezené škálování gridu (možnost zvyšování celkové kapacity)

univerzální úložiště pro všechny systémy nemocnice

široké možnosti správy životního cyklu dat (ILM – Information Lifecycle Management), které zajišťují efektivní rozhodování o přesunu dat mezi jednotlivými typy úložišť, což přináší úsporu finančních nákladů

Technologie GMAS je ideálním řešením všech legislativních a organizačních požadavků, které musí zdravotnická zařízení v současné době splňovat. Jedná se především o požadavek bezpečného uložení a archivaci všech lékařských záznamů o pacientech na základě vyhlášky 385/2006 Sb. po dobu minimálně deseti let. V některých případech se však data archivují i déle, a to až do doby úplného vyléčení. To představuje obrovské množství dat, které musí být bezpečně uloženo a u kterého má zdravotnické zařízení povinnost kdykoliv prokázat jeho vlastnictví a neporušenost.

Technologie bez výpadků

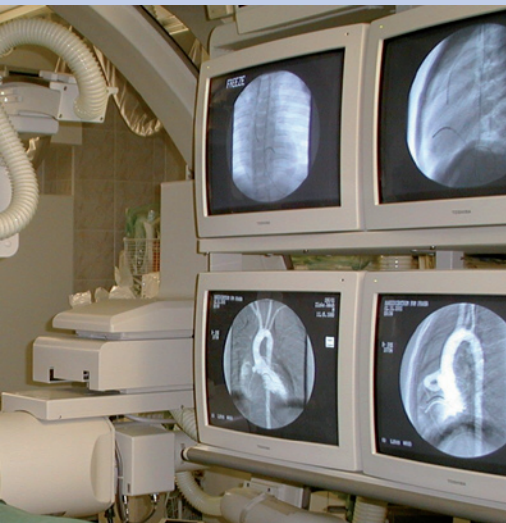
Zatímco běžné technologie neumožňují obnovu velkého objemu dat v reálném čase, GMAS zajišťuje absolutní dostupnost díky komplexnímu systému, který data nezalohuje, ale rozkopírovává v rámci tzv. mřížky (gridu) na více míst. Každý soubor je také opatřen elektronickým podpisem, který je periodicky v rámci celého gridu kontrolován. System tak v kterémkoli okamžiku zná aktuální dostupnost



a konzistenci dat. Pokud dojde k výpadku disku, pole, switche, celé serverovny nebo jiných částí infrastruktury, GMAS začne automaticky poskytovat data z jiných datových úložišť.

Pro tyto účely Fakultní nemocnice v Motole využívá datová úložiště IBM řady DS4700 a DS4800 a také síťové technologie společnosti CISCO. Díky znalosti vlastní architektury je grid navíc schopen v případě požadavku na zápis nebo uložení dat zvolit v daný okamžik nejvýhodnější (nejrychlejší a zároveň nejlevnější) místo pro vykonání dané úlohy. Cena je známa na základě typu úložiště a ceny komunikačních tras mezi jednotlivými datovými úložišti. Tato inteligence umožňuje efektivnější využití infrastruktury a tedy úsporu nákladů na provoz.

Jednotlivým typům dat je dále možné přiřazovat různé typy chování v rámci jejich životního cyklu (ILM). Systém ILM definuje parametry souborů podle jejich důležitosti a tím určuje, na jakých datových úložištích mají být data uložena, např. rentgenové snímky na levnějším úložišti, naopak CT snímky onkologických pacientů na dražších úložištích, aby je měl lékař co nejpohotověji k dispozici. GMAS pak bez jakéhokoliv zásahu administrátorů



přesouvá data z blízkých datových úložišť na vzdálená a z rychlých datových úložišť na pomalejší.

FN v Motole

Fakultní nemocnice (FN) v Motole je s 2410 lůžky největší nemocnicí v České republice a patří mezi největší i v Evropě. Nemocnice poskytuje základní, specializovanou a superspecializovanou zdravotní péči a služby v lékařských oborech formou ambulantní a lůžkové péče pro děti, dospělé a seniory. Celý areál, ve kterém pracuje kolem pěti tisíc zaměstnanců, zaujímá plochu 39 ha a dominují mu dva spojené monobloky hlavní budovy a několik samostatných pavilonů. Každoročně ambulantně ošetří více než 860 tisíc pacientů, na lůžku pak přes 70 tisíc pacientů.

Nemocnice vznikla v roce 1970 sloučením DFN a Městské nemocnice v Motole. V současnosti je FN v Motole příspěvkovou organizací v přímé řídicí působnosti Ministerstva zdravotnictví ČR.

Datový grid

Datový grid spojuje veškeré typy datových úložišť různých výrobců do jednoho systému, který se obejde bez choulostivého centrálního prvku. Důležitou součástí gridu je definice práce s daty (ILM), kdy se klade důraz na to, aby data existovala ve dvou, případně (podle požadavku) více kopiích. Technologie je zvláště výhodná tam, kde se pracuje s mimořádně velkými objemy dat – typicky stovky terabajtů nebo petabajty – a nelze akceptovat odstavky v přístupu k datům.

Jednou z hlavních předností datového gridu je zajištění úschovy dat po delší dobu, než je životnost infrastruktury. Právě migrace dat z jednoho úložiště na jiné, případně do jiné lokality představuje až 80 procent celkových nákladů na vlastnictví dat a grid tyto náklady podstatným způsobem snižuje. Správně

nastavená politika ILM umožňuje efektivně využít celý datový prostor. Datový grid si poradí také s přenosem dat i po velmi nekvalitních linkách do různých lokalit, zajistí periodickou kontrolu konzistence dat, nabízí možnost jejich kódování, de-duplikace, do ILM může zahrnout i páskové mechaniky a je nezávislý na platformě.

GMAS

Grid Medical Archive Solution (GMAS) představuje novou inteligentní technologii pro rychlou a bezpečnou správu velkého objemu dat v běžném provozu nemocničních zařízení. Systém eliminuje riziko ztráty dat a umožňuje nepřetržitý přístup k informacím nezbytných pro léčbu pacientů. GMAS zajišťuje bezpečnou a pokročilou správu velkých objemů dat, která jsou denně generována jednotlivými lékařskými přístroji, jako jsou například magnetická rezonance, rentgen či počítačová tomografie. Tato vyšetření produkují již téměř výlučně digitální data, a to v rozsahu jednotek megabajtů až po desítky gigabajtů z jednoho vyšetření.



IBM, logo IBM, ibm.com a ikona planety („planet icon“) jsou ochranné známky nebo registrované ochranné známky společnosti International Business Machines Corporation v USA a dalších zemích. Aktuální seznam ochranných známek IBM k dispozici na internetu na www.ibm.com/legal/copytrade.shtml, v sekci „Copyright and trademark information“.



Případová studie: SPEA Olomouc, nestátní zdravotnické zařízení

Osvědčený ambulantní informační systém
Profesionální implementace
Rychlá a výkonná objektová databáze



Více informací znamená úspory nákladů i lepší péči o pacienty

Moderní zdravotnické zařízení se neobejde bez dobrého informačního systému. Kvalitní a ekonomicky únosnou péči o pacienty nelze zajistit, pokud není garantován stabilní tok informací mezi managementem, lékaři a podpůrnými provozy (lékárnami, administrativně-technickým zabezpečením aj.). Každá skupina uživatelů přitom potřebuje mít k dispozici informace, které jsou relevantní právě pro ni. Požadavky lékařů a například managementu lékařského zařízení se však mohou velmi lišit.

SPEA Olomouc, s.r.o., je nestátní zdravotnické zařízení. Bylo založeno v roce 1995 a od svého vzniku má trvale 120 zaměstnanců; roční obrát společnosti se pohybuje okolo 100 milionů Kč. SPEA Olomouc poskytuje širokou škálu zdravotní péče – ve vlastní budově v centru Olomouce¹ provozuje polikliniku, kde pacienti najdou praktické lékaře pro dospělé i pro děti a dorost, zubní lékaře a specialisty řady dalších odborností, laboratoře OKB a H či radiodiagnostiku. Paletu služeb doplňuje lékárna.

Informace mají hodnotu, pokud jsou k dispozici

Výpočetní techniku využívají zaměstnanci SPEA Olomouc již několik let, dosud se ale jednalo o servery a desktopy různých výrobních značek, většinou navíc na hranici morální životnosti. Heterogenní software byl složen z řešení od několika různých dodavatelů. Společnosti chybělo sjednocení dat a jejich užší propojení tak, aby kompetentní osoby mohly co nejnázve využívat všechny zdravotnické i nezdravotnické informace. To vše znamenalo neúměrně vysoké náklady na podporu a administraci systému a současně bylo velmi obtížné zpracovávat data do podoby, v níž se předávají například zdravotním pojišťovnám. Potřeba konsolidovat IT infrastrukturu a data logicky vyústila v rozhodnutí vybrat nový informační systém, který by byl dostatečně bezpečný, stabilní a robustní a odpovídal nárokům

společnosti SPEA Olomouc i v budoucnosti. Management společnosti též požadoval, aby systém byl minimálně náročný na administrátorské zásahy a aby bez nutnosti dalších úprav reagoval při změnách legislativy i metodik zdravotních pojišťoven a Ministerstva zdravotnictví. Zároveň bylo nutné zachovat software využívaný laboratořemi a také zajistit komunikaci s lékárnou, která má do značné míry jiné potřeby než lékařská praxe.

„Lékaři mají on-line k dispozici údaje – textové i grafické, které do systému vložili nejen oni sami, ale také jiní uživatelé. Prakticky okamžitě se orientují v celkovém zdravotním stavu pacienta, i když pacienta dlouhodobě nesledují.“

Modularita a jednotné umístění

Další zásadní vlastností nového informačního systému měla být modularita, neboť systém musí být schopen zohlednit specifika jednotlivých ambulancí a pracovišť společnosti. Informační systém bylo též třeba propojit s přístroji na specializovaných pracovištích, aby lékaři měli k dispozici grafické a obrazové informace přímo při práci ve svých ordinacích. S ohledem na všechny dané požadavky a potřeby byl zvolen informační systém PC DOKTOR[®] od společnosti DIALOG MIS. DIALOG MIS spol. s r.o., člen skupiny CompuGROUP, je největším českým dodavatelem informačních systémů pro lékařské ambulance. Na českém trhu působí od roku 1993 a její produkty dnes při své práci používá téměř 10.000 českých lékařů. Základem systému PC DOKTOR[®] je vysoce výkonná objektová databáze InterSystems Caché[®]. Právě Caché, která dokáže zajistit vysoký výkon a dostupnost aplikací, umožňuje na jediném místě sloučit velké množství velmi nesourodých informací z řady různých agend a zabezpečit přitom maximální výkon systému. Celý informační systém PC DOKTOR[®] je společností DIALOG MIS průběžně podporován a aktualizován, pomocí systému vzdálené podpory lze operativně řešit i nestandardní požadavky na změny vlastností a chování systému. Velkým přínosem jsou i automatické legislativní aktualizace, které umožňují bez problémů a dodatečného úsilí zvládat turbulentní prostředí českého zdravotnictví.

Pro výběr systému nebyly rozhodující nejnižší pořizovací náklady. „Nebylo možné riskovat nákup produktu malé firmy,

| Název | Prod pacientů | Platba | % | Měsíční pr. | % |
|---|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| 111 VSEOBECNÁ ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA | | | | | |
| Kapitola 2005-01 | 479 | 706,82 | 56,64 | 722,93 | 57,76 |
| Kapitola 2005-02 | 422 | 63,83 | | | |
| Kapitola 2005-03 | 424 | 63,27 | | | |
| Kapitola 2005-04 | 419 | 63,42 | | | |
| Kapitola 2005-05 | 426 | 63,08 | | | |
| Kapitola 2005-06 | 429 | 62,42 | | | |
| Výkony a ZLH | 258 | 260,30 | 83,87 | 309,49 | 84,30 |
| Nezdravotní péče | 29 | 87,15 | 140,07 | 80,10 | |
| CELKEM ALL a PVU | 259 | 260,30 | 83,87 | 309,49 | 84,30 |
| Výkony | 429 | 185,14 | 89,92 | 187,86 | 89,97 |
| Nezdravotní péče | 429 | 0,00 | | | |
| CELKEM ALL a PVU | 429 | 185,14 | 89,92 | 187,86 | 89,97 |
| 201 Všeobecná zdravotní pojišťovna | | | | | |
| Průběh na PC1 | 429 | 60 | | | |
| Kapitola 2005-01 | 30 | 1696,79 | | | |
| Kapitola 2005-02 | 32 | 81,93 | | | |
| Kapitola 2005-03 | 32 | 81,93 | | | |
| Kapitola 2005-04 | 31 | 83,81 | | | |
| Kapitola 2005-05 | 31 | 83,81 | | | |
| Kapitola 2005-06 | 30 | 84,81 | | | |
| Výkony a ZLH | 2 | 96,46 | | | |
| Nezdravotní péče | 2 | 96,46 | | | |
| CELKEM ALL a PVU | 29 | 446,88 | | | |
| Výkony | 29 | 261,53 | | | |
| Průběh | 30 | 277,39 | | | |
| 207 Oborová poj. bank a spořitelna | | | | | |
| Kapitola 2005-01 | 43 | 774,75 | | | |
| Kapitola 2005-02 | 42 | 58,37 | | | |
| Kapitola 2005-03 | 42 | 58,37 | | | |
| Kapitola 2005-04 | 43 | 62,43 | | | |

¹ Budova je kulturní památkou, byla postavena v letech 1925–1927 dle návrhu brněnského architekta J. Kumpošta. Původně zde sídlila Okresní nemocniční pojišťovna, později zařízení OÚNZ Olomouc, nyní je budova majetkem společnosti SPEA Olomouc, jež byla i investorem rekonstrukce v roce 2008.

kteřá sice může postavit aplikaci na míru, nicméně její případný krach by znamenal i kolaps našeho systému. Proto jsme vsadili na silného dodavatele, který byl schopen smluvně garantovat 24hodinový zásah, jenž by vedl k zprovoznění systému v případě závažného problému. Důležité byly samozřejmě i reference, které mohl DIALOG MIS nabídnout, a také jeho zkušenosti s implementací a provozem ambulantních informačních systémů v ČR,“ komentuje výběr systému MUDr. Němeček, zástupce ředitele pro léčebně-preventivní péči, SPEA Olomouc.

Nasazení bez komplikací

Přestože přechod na nový informační systém byl poměrně náročným projektem, který mimo jiné zahrnoval konverzi dat z více než 20 databází od čtyř různých dodavatelů, proběhlo vše bez obtíží. Již během prvního měsíce od podepsání smlouvy v květnu 2008 zajistila DIALOG MIS přípravu konverzních programů a implementaci datových struktur. Byl proškolen též personál a všichni budoucí uživatelé aplikace PC DOKTOR.

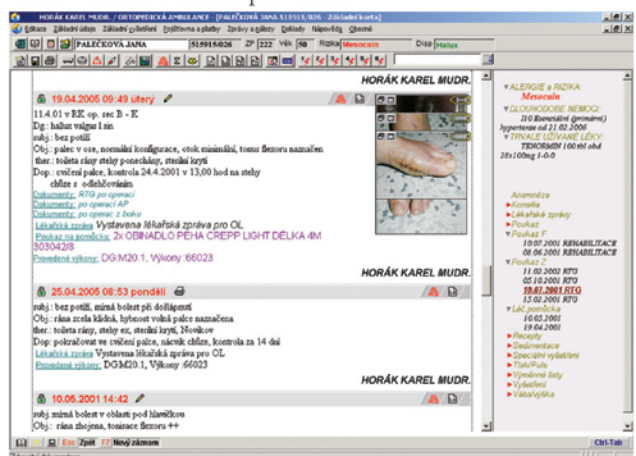
V následujícím týdnu pak došlo k samotné konverzi dat a jejich sehrání do společné databáze založené na Caché, na což přímo navázal rutinní provoz – nový informační systém začalo využívat všech sedmdesát uživatelů, převážně lékařů dvaceti různých odborností. V průběhu července 2008, tedy po necelých dvou měsících od zahájení projektu, byly připojeny systémy lékárny a tím kompletně dokončen implementační proces. Přes skutečně rychlé nasazení systém funguje více než rok bez jediného závažnějšího výpadku. A bez nadsázky lze dnes říci, že teprve sehrání dat do společné databáze systému PC DOKTOR® ukázalo skutečnou obrovskou hodnotu všech informací.

Z výhod nového systému těží zdravotníci, management i pacienti

Nasazení nového informačního systému, a především konsolidace informací do jednotné databáze, přineslo výrazné zefektivnění práce jak lékařů, tak managementu, a přispělo tak k větší spokojenosti pacientů a lepší péči o ně. Management SPEA má vůbec poprvé v historii společnosti k dispozici podrobné údaje o činnosti jednotlivých ordinací a pracovišť. Pro svou řídicí činnost může využít pravidelně generované sestavy, které lze jednoduše exportovat do jiných programů, například do běžně užívaného a uživatelsky přívětivého Excelu, a dále s nimi pracovat. Samotní lékaři pak mohou v různých přehledech a statistikách jednoduše sledovat i ekonomické výsledky své práce.

Pro lékařský personál se výrazně zkvalitnila práce se zdravotnickými daty. Lékaři mají on-line k dispozici údaje – textové i grafické, které předtím museli složitě získávat. Mohou vidět a využívat data, která do systému vložili nejen oni sami, ale také jiní uživatelé, kolegové. Prakticky okamžitě se tak mohou zorientovat v celkovém zdravotním stavu pacienta, i když pacienta dlouhodobě nesledují. To je přínosem především pro pacienty, pro které sjednocení informací znamená výrazné zrychlení diagnostického procesu a zefektivnění léčebné a preventivní péče. Díky elektronickému sdílení dokumentů nejsou pacienti zbytečně odesíláni pro papírové zprávy či výsledky, ani nepodstupují duplicitní vyšetření. Také zapojení lékárny do celého systému zdravotnického zařízení SPEA Olomouc nabídlo lékařům i pacientům další služby.

Nový informační systém PC DOKTOR® tak přinesl to, oč by mělo ve zdravotnickém zařízení jít především – větší spokojenost pacientů. Zároveň ale přinesl i úsporu nákladů a podstatně zvýšil obrát v lékárně i dalších provozech.



„Díky specifickému, objektovému přístupu k velmi různorodým datům, který databáze Caché na rozdíl od svých SQL konkurentů nabízí a který systém PC DOKTOR® využívá, bylo možné v rámci implementace systému během velmi krátké doby mimo jiné provést sloučení všech dat z existujících dvaceti autonomních databází do jedné společné. To vše během jednoho týdne a za velmi přijatelných nákladů. Z našich zkušeností navíc vyplývá, že Caché nabízí uživatelům systému PC DOKTOR® bezkonkurenční rychlost, bezpečnost a stabilitu. Svou robustností a výkonem minimalizuje nároky na investice do serverového HW,“ hodnotí výběr objektové databáze Caché Jan Hlaváček, výkonný ředitel společnosti DIALOG MIS spol. s r.o.

InterSystems
Vlnitá 31
147 00 Praha 4
Česká republika

Ing. Iveta Přidalová
Tel.: +420 244 466 773
www. InterSystems.cz

DIALOG MIS spol. s r.o.
Slavičkova 2
160 00 Praha 6
Česká republika

Jan Hlaváček
Tel.: +420 246 007 820
www.dialogmis.cz



BYZNYS v Nohel Garden

Automatizované obchodní procesy, dokonalý přehled o skladových zásobách a centralizace informačních toků jsou základními předpoklady úspěchu v oblasti velkoobchodu.

To si uvědomovala i společnost Nohel Garden, největší český dodavatel zahrádkářských potřeb, když se rozhodla podpořit své podnikání s ERP třídy BYZNYS.

Zavést nový informační systém se společnost Nohel Garden rozhodla především kvůli trvale rostoucímu objemu dat, který stávající DOSové řešení již nebylo schopné zvládat. Původně se navíc vedla podniková agenda separátně pro každé oddělení. Tyto nedostatky se provizorně řešily s pomocí MS Office a papírových zápisů, což narušovalo obchodní procesy a informační toky. Cílem proto byla především jejich konsolidace, podchycení všech v té době známých potřeb společnosti a důsledná příprava na potřeby budoucí.

Hlavními důvody, proč se Nohel Garden rozhodl pro řešení společnosti J.K.R., byly reference z podobných projektů a široké možnosti přizpůsobení až na úroveň jednotlivých uživatelů. Nasazení ERP třídy BYZNYS ve společnosti Nohel Garden trvalo 1,5 roku a bylo rozděleno do dvou fází, které ovlivnily práci 80 uživatelů na všech pracovních úrovních.

Inteligentní sklad a EDI komunikace

Současně se zavedením obchodního okruhu ERP třídy BYZNYS byl do provozu uveden také systém pro bezpapírové řízení skladu SmartStock.WMS od společnosti Barco, se kterou J.K.R. dlouhodobě spolupracuje.

Zavedení systému SmartStock.WMS s 80 bezdrátovými terminály přineslo do Nohel Garden dokonalý přehled o zboží ve skladu, došlo ke zpřesnění skladových operací a výraznému snížení chybovosti z původních 2–3 % na současných 0,1 %. Zároveň došlo například k dohledatelnosti odpovědnosti za chyby u každé operace, splnění požadavků řetězců, automatizaci procesů, zrychlení a zpřesnění vychystávání. „Uživatelské úpravy v oblasti EDI zajistily, že nyní komunikujeme s desítkou obchodních řetězců nejen pomocí zpráv typu ORDERS, ale také INVOIC, DESADV a RECADV.

NOHEL GARDEN je největším dodavatelem zahrádkářských potřeb v České a Slovenské republice. Vlastní dva sklady v ČR a jeden v SR s plochou centrálního skladu 12 300 m² a celkovou plochou 17 800 m². Zaměstnává 200 lidí a spolupracuje se 150 dodavateli z celého světa, přičemž import tvoří polovinu obrátu. Ročně firmou projde 115 tisíc faktur a 95 tisíc objednávek, sklad obsahuje 16 tisíc položek.

J.K.R. na trhu působí od roku 1991 a s **ERP třídy BYZNYS** patří dlouhodobě mezi největší české dodavatele podnikových informačních systémů. BYZNYS využívá v Česku více než 1 200 organizací, mezi zákazníky patří například Canaria Travel, Central Group, Český svaz ledního hokeje, Dopravní podnik města Pardubic, H & H Hotels, Humi Outdoor, Marimex, Ravak, Ryor či Vltava-Labe-Press.



Všechny operace tak probíhají elektronicky a plně automaticky – od objednávky, přes dodací list, potvrzení příjemky od řetězce až po vystavení faktury,” shrnuje Jiří Laipold, vedoucí IT ve společnosti Nohel Garden.

Ostrý provoz a budoucí rozvoj

Ve druhé fázi implementace byli nejprve proškoleni uživatelé, poté několikanásobně cvičně převedeny datové zdroje stávajícího podnikového systému, provedeny kontroly a testování spolu s úpravami a parametrizací řešení na míru zákazníkovi. Po úspěšném zvládnutí těchto kroků byl zahájen reálný provoz.

„Díky zavedení systému BYZNYS došlo ke sjednocení datové základny s možností tvorby speciálních sestav dle přání jednotlivých oddělení. Dalším velkým plusem je evidence cenových změn a jejich datumová platnost,” popisuje Jiří Laipold.

V nejbližší době plánuje Nohel Garden zprovoznit e-shop napojený na BYZNYS, propojit telefonní ústřednu s CRM kvůli identifikaci volajícího obchodního partnera a v omezené funkci zavést do skladu v Olomouci bezdrátové terminály. Připravuje se také přístup dealerů do informačního systému přes notebooky s mobilním připojením a další rozvoj EDI komunikace.



Naučíme vás pokořit náklady na telefonii, ale i elektřinu! 2 v jednom!

JOYCE

1-2-3. Spojeno.



konkrétní příklad

Firma střední velikosti

- 10 zaměstnanců
- jedno vlastní sídlo
- jedna pobočka ve vzdálenějším městě
- případně několik zaměstnanců pracujících moderní formou HomeOffice

Společnost **JOYCE ČR**, již 13 let působící na trhu IT v oblasti telekomunikací (značky WELL a ASUS), v roce 2008 rozšířila svou působnost do nové oblasti: obnovitelné zdroje energie, konkrétně fotovoltaické elektrárny (FVE). Jak tyto dvě oblasti souvisí a mohly by být přínosem pro menší, ale i větší firmy? Spojovacími články obou jsou:

• **ÚSPORY** – nemalou finanční zátěží pro většinu firem jsou tradičně **platby za energii** (hlavně elektřinu) a také **telefonování**. **Proč na obou výrazně neušetřit (finance i čas!), navíc v případě FVE za příspěví státních dotací?**

• **JOYCE ČR** – dodavatel, který firmě vyřeší IP telefonii i Fotovoltaickou elektrárnu. **Proč nemít vše od jednoho dodavatele a na klíč? Bez starostí, levněji, efektivněji.**

Co vše přinese VoIP řešení pro naši modelovou firmu?

Jedním z možných kroků k významným firemním úsporám je nejen nasazení levnější telefonie, ale také smysluplnější využívání podnikových informačních systémů a propojení na další aplikace. Nasazení VoIP systému Vám vyřeší oboje!

Konkrétně: současnému poskytovateli platí firma měsíční minimální provolávku 19 000 Kč v jedné lokalitě a 2 000 Kč v druhé lokalitě. Celkem je měsíční současná minimální cena za telefonní hovory v obou lokalitách **21 000 Kč**, která zdaleka není využita a tím si společnost reálně navyšuje tarif cca na **dvojnásobek**. U nového poskytovatele VoIP konektivity je navržen minimální paušál za volání na 10 000 Kč, což je v současné době i cena hovorného.

U obou poskytovatelů je rozdíl hlavně v tarifaci. U současného poskytovatele je tariface pro společnost postavena dost nevhodně: je nastaven tarif 120 + 60, což znamená, že se počítají celé první 2 minuty a následně se tarif odvíjí po minutách. U navrhovaného poskytovatele je tariface sekundová již od první vteřiny, tzn. 1 + 1. Vzhledem k tomu, že stěžejní část volání se uskutečňuje z obchodního oddělení, můžeme ze zkušenosti říct, že délka hovorů je proměnlivá. Po propočítání provolávky lze tedy konstatovat, že **úspory při stejné ceně, ale rozdílné tarifaci, dělají 23 % ve prospěch VoIP volání**.

V současné době vedení společnosti také pořádá každé 2 týdny společné obchodní a firemní porady. Protože část manažerů společnosti je v jedné lokalitě a druhá ve druhé lokalitě, někteří navíc pracují formou HomeOffice, jsou tyto porady konané na jednom místě, protože část lidí dojíždí. Toto řešení se jeví jako neefektivní a současně se změnou VoIP řešení se hledá i varianta, jak optimalizovat i tuto oblast komunikace. Z celkového hlediska je nejvýhodnější **zavedení videokonferencí**. Prvotní náklady se sice zdají

být vyšší, ale po vyčíslení přínosu a úspor je návratnost velmi krátká.

Případná realizace navrhovaného řešení má jak finanční, tak i organizační přínos na úsporu času zaměstnanců a peněz společnosti.

Zavedení IP telefonie do společnosti znamená značnou finanční úsporu nákladů na hovory z pevných linek. Zavedení této technologie

VoIP řešení pro modelovou firmu

Náklady

| | |
|---|-------------------|
| 1. VoIP řešení | 336 128 Kč |
| 2. Videokonferenční systém | 323 600 Kč |
| 3. Implementace (orient. cena, konkrétní částka se odvíjí ze skutečně odvedené práce) | 15 000 Kč |
| Cena navrženého řešení | 674 728 Kč |

Měsíční úspory (úspory oproti současnému stavu)

| | |
|---|------------------|
| 1. VoIP volání | 13 762 Kč |
| 2. Videokonference (nahrazení porad) .. | 69 000 Kč |
| Celková měsíční úspora | 82 762 Kč |

hovorů s sebou přináší i náklady, které se budou pohybovat do přepočítané výše 674 728 Kč (včetně základní ceny za implementaci). **Tato suma v sobě zahrnuje náklady jak za komplexní VoIP řešení, tak i řešení videokonferencí a aktivaci telefonních čísel.**

Z výše uvedeného porovnání nákladů a úspor vyplývá, že **návratnost je přibližně 8 měsíců od implementace řešení**. Při 100% využívání IP telefonie je průměrná roční úspora 993 144 Kč. Ta může být i vyšší a to díky snížením měsíčních paušálů a minimálního hovorného na 10 000 Kč měsíčně.

Další úspora je problematicky vyčíslitelná, ale v celkovém pohledu měřitelná. Jedná se o komfortnější práci s celým systémem, kdy je

provázáno VoIP řešení s nahrávacím zařízením a s CRM aplikací. Lze říci, že telefonující dokáží lépe využít úspory času, která vznikne propojením jednotlivých aplikací. Podle již implementovaných obdobných řešení lze orientačně tvrdit, že VoIP systém **ušetří přibližně 3 % času**. Při pracovní době 8 hodin je to přibližně 15 minut jednoho pracovníka na den. Při dvaceti pracovních dnech v měsíci se jedná o 5 hodin, během kterých může realizovat další obchodní případy.

Nasazení VoIP systému a jeho integrace do stávající firemní struktury má tedy **značné přímé úspory – cca 1 mil. Kč ročně**. Ale i vedlejší kladné zhodnocení a to: **zvýšení efektivity práce zaměstnanců, možnost lepšího sledování provedených hovorů a hlavně možný nárůst případných obchodních případů.**

V případě nasazení pouze částečného řešení (jen VoIP systému) se sice náklady také sníží, ale návratnost se prodlouží. Ale i v tomto případě je zaručena vyšší efektivita práce zaměstnanců a to provázáním se CRM systémem. Z celkového pohledu je pro společnost výhodnější nasadit kompletní navrhované řešení i s videokonferenční částí. Jestliže je předem stanoven a dodržen správný harmonogram prací, **všechny kroky implementace nezaberou více než týden**. Ve všech krocích je Vám tým odborníků JOYCE ČR samozřejmě k dispozici.

VoIP je nestárnoucí technologie, která bude fungovat i v budoucnu. Tento trend lze sledovat již nyní, kdy velcí operátoři jako například Telefonica O₂ chystají vlastní VoIP služby. Do budoucna je možné IP telefonní přístroje vyměnit za nové s novými funkcemi, zaručuje to kompatibilita zařízení.

Stručná tabulka nákladů, výnosů a úspor:

| | Řešení VoIP telefonie, s napojením na ERP i CRM systém | Fotovoltaická elektrárna na střeše firemní budovy |
|-------------------------------|---|--|
| Původní roční náklady | 252 000 Kč za paušální poplatky | 36 000 Kč |
| Investice v Kč bez DPH | 675 000 Kč | 400 000 Kč |
| Úspory a výnosy za rok | 993 144 Kč (82.762 Kč měsíčně) | 62 040 Kč (14 400 Kč úspora + 47 640 Kč zelený bonus!) |
| Návratnost | 8 měsíců | 6,5 roku |
| Další přínosy | zefektivnění práce, kontrolní činnost vedení a další | ekologický aspekt, po návratu investic již jen výnosy |

Ceny jsou uvedeny bez DPH. Ceny je třeba brát jako modelové. Každé řešení je šito na míru konkrétnímu zákazníkovi.

Co přinese instalace FV elektrárny na firemní budovu?

Velkou část provozních nákladů ve firemní budově (a to nejen na telefonii) tvoří **platby za elektrickou energii**. Částečně lze docílit úspor investicemi do energeticky úsporných spotřebičů (mezi ně patří i většina VoIP produktů WELL),

ale každá firma určité množství elektrické energie ke svému chodu prostě potřebuje a instalace fotovoltaické elektrárny se tedy přímo nabízí. Společnost tím **kromě nemalé úspory na účtu za elektřinu ze sítě získá i pravidelný zdroj příjmů!** Ten může pokrýt i další provozní náklady!

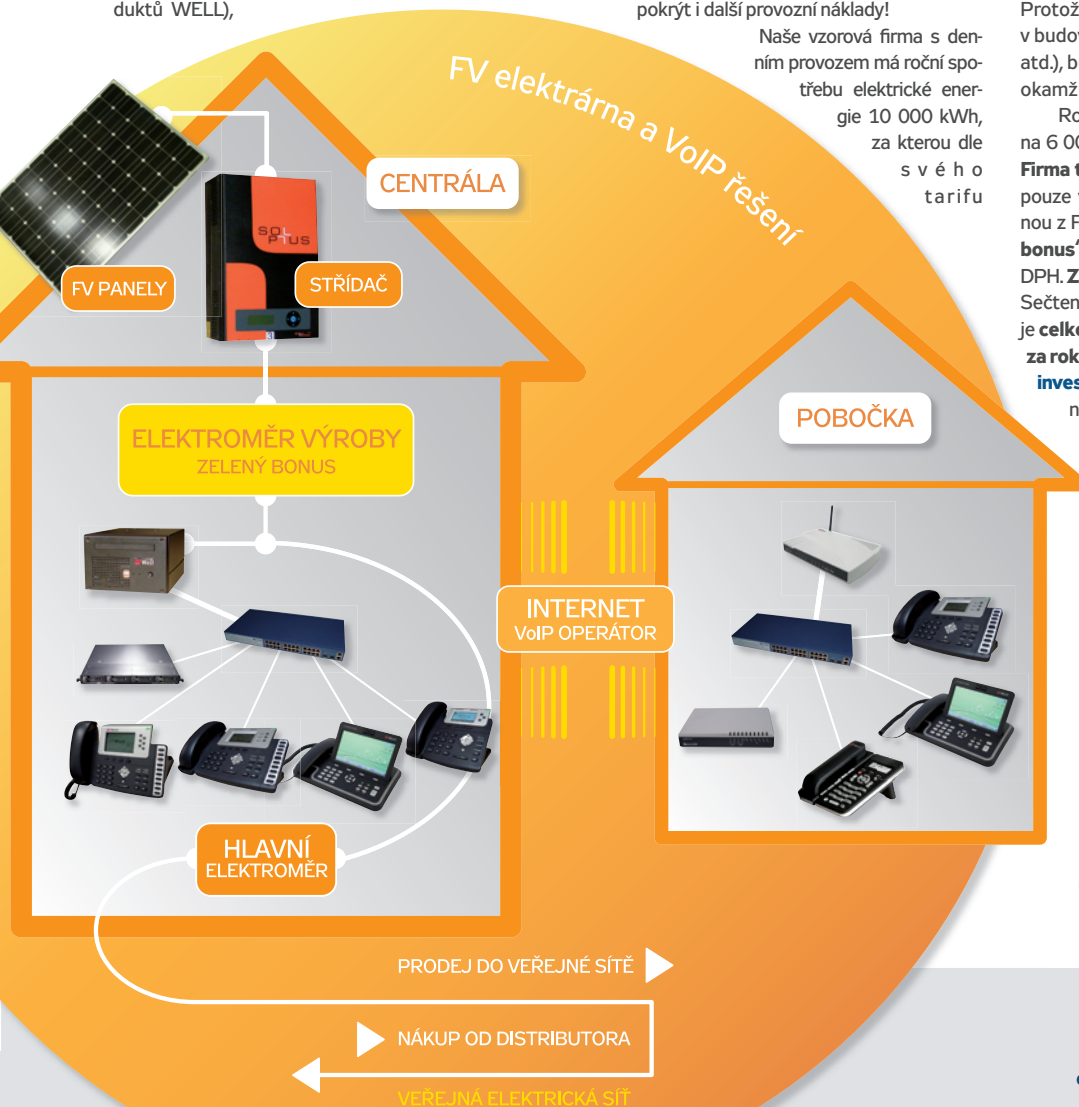
Naše vzorová firma s denním provozem má roční spotřebu elektrické energie 10 000 kWh, za kterou dle s v é h o tarifu

3,6 Kč/kWh zaplatí 36 000 Kč bez DPH. Instalací malé fotovoltaické elektrárny o výkonu 4,14 kWp **získá firma ročně zhruba 4 000 kWh elektřiny. Celkové investiční náklady** na výstavbu elektrárny na klíč budou činit **přibližně 400 000 Kč bez DPH**. Protože největší spotřeba elektrické energie je v budově přes den (počítače, servery, klimatizace atd.), bude veškerá ekologicky vyrobená elektřina okamžitě spotřebována.

Roční spotřeba elektřiny ze sítě tedy poklesne na 6 000 kWh a účet za ni se sníží na 21 600 Kč. **Firma tedy zaplatí o 14 400 Kč méně.** To je však pouze vedlejší profit. Za veškerou energii vyrobenou z FV elektrárny totiž **vyfakturuje tzv. „zelený bonus“**, který v roce 2009 činí 11,91 Kč/kWh bez DPH. **Za rok tedy společnost inkasuje 47 640 Kč za rok!** Vložené **prostředky tedy elektrárna vrátí investorovi za šest a půl roku.** Státní podpora na výkup elektřiny je garantovaná na 20 let, takže dalších **třináct a půl roku bude FV elektrárna už jen generovat další zisk a snižovat provozní náklady firmy.**

Fotovoltaická elektrárna má pochopitelně také svůj nezanedbatelný **ekologický aspekt**. Každá kWp instalovaného výkonu ušetří ročně přibližně 1 tunu CO₂ a velké množství dalších škodlivých látek. Během své **životnosti**, která se počítá **minimálně na 30 roků**, tato malá FV elektrárna o výkonu 4,14 kWp **ušetří již nezanedbatelných 120 tun škodlivin.**

Firma JOYCE ČR Vám připraví nabídku na míru, včetně vyřízení všech legislativních aspektů! **Za tři měsíce je možné mít hotovou a funkční fotovoltaickou elektrárnu a začít nejen spořit, ale i vydělávat!**



ČTEČKY A IS K2 UŠETŘILY STOVKY TISÍC KORUN

SPOLEČNOST THORN METAL ZKRÁTILA DOBU OBSLUHY ZÁKAZNÍKŮ AŽ O 30 %

PŘÍLIŠ MNOHO „RUČNÍ PRÁCE“

Společnost THORN Metal používala do roku 2006 systém běžící na operačním systému DOS, který umožňoval pouze základní práci se skladem a vyžadoval vysoký podíl lidské práce při objednávání zboží a vystavování dokladů jak při nákupu, tak při prodeji. Růst prodeje a s tím spojený nutný růst skladových zásob a zvyšování počtu zaměstnanců vedlo společnost THORN Metal k rozhodnutí pořídit si nový informační systém, který bude splňovat nejen aktuální požadavky, ale bude podporovat i další expanzi firmy v budoucnu.

NOVÝ IS BYL NUTNOSTÍ

Pohled na realitu současného stavu programového vybavení a způsobu práce společnosti implikoval požadavky na nový informační systém. Společnost THORN Metal hledala IS, který jí především umožní:

- zvýšit přehled nad pohybem zboží a chováním zákazníků,
- zrychlit a zpřesnit průběh operací při nákupu/prodeji a souvisejících činnostech,
- zavést manažerské vyhodnocování,
- zrychlit odbavení zákazníků,
- navýšit obrát a zisk společnosti.

Na základě pozitivních referencí od jednoho ze svých dodavatelů si společnost THORN Metal pozvala do výběrového řízení Informační systém K2 a dále pro porovnání několik dalších systémů. Následovaly prezentace a předložení nabídek. Právě na základě již zmíněných doporučení od dodavatele, ale i dobrého poměru ceny a výkonu si THORN Metal vybral Informační systém K2.

THORN
Metal

Společnost THORN Metal s.r.o. byla založena v roce 1996 jako velkoobchodní a maloobchodní firma se zaměřením na prodej vodoinstalačního a topenářského materiálu. Na začátku roku 2009 měla společnost dvě prodejní místa v západních a středních Čechách a obrát přesahující sto milionů korun. Na prodejnách společnosti THORN Metal naleznete širokou nabídku běžně používaného zboží. Převážná část veškerého sortimentu je na všech prodejních skladech – rozvody vody a topení, sanitární keramika, vany a sprchové kouty, vodovodní baterie, koupelňové žebříky, radiátory, kotle, ohříváče vody apod. V rámci Plzně a Králova Dvora a jejich blízkého okolí zajišťuje společnost rozvážkovou službu zdarma. Společnost rozšířila svou nabídku o rekonstrukci bytových jader a realizaci koupelen.

*„MĚŘENÍM JSME DOŠLI
K POZNÁNÍ, ŽE DÍKY
ČTEČKÁM POUŽITÝM
VE SKLADECH
DOKÁŽEME UŠETŘIT
TÉMĚŘ TŘICET
PROCENT ČASU.“*

Refresh!

OBROVSKÁ ENERGIE = RYCHLÁ IMPLEMENTACE

Start ostrého provozu IS K2 byl naplánován na 1. ledna 2007. Toto datum bylo zvoleno s ohledem na to, že firma plánovala v tomto termínu zahájení provozu v nových prostorách. Z důvodu zdržení stavebních prací byl termín stěhování a tím i nájezdu IS K2 posunut o měsíc. Implementace proběhla díky obrovské energii vedení i zaměstnanců, ale i pracovníků na straně implementátora, ve velice krátké době dvou měsíců. Před spuštěním IS K2 do ostrého provozu proběhlo základní školení všech uživatelů. V době, kdy byl již IS K2 v THORN Metal v rutinním provozu, dostala se na pořad dne implementace čteček čarového kódu. K implementaci IS K2 ve společnosti THORN Metal říká její jednatel David Šlouf toto: „Informační systém K2 jsme si vybrali zejména na základě doporučení našeho dodavatele a jeho zkušeností s IS K2 implementovaným v naší branži. IS K2 nám poskytuje všechny potřebné informace pro vyhodnocování klíčových ukazatelů o stavu společnosti, ale např. i o obrátkovosti zboží a donutil nás držet pořádek v prvotních dokladech, což je velice dobře.“

RYCHLÁ NÁVRATNOST DÍKY VÝRAZNÝM ÚSPORÁM

K přínosům se vyjadřuje David Šlouf následujícím způsobem: „Důležitým milníkem v používání IS K2 pro nás byl okamžik implementace čteček čárového kódu. Měřením jsme došli k poznání, že díky čtečkám použitým ve skladech dokážeme ušetřit téměř třicet procent času. To akcelerovalo rozhodnutí o investici do tohoto řešení. Po implementaci jsme zjistili, že dokážeme ušetřit i dva pracovníky ve skladu. Jednoduchými počty jsme pak došli k celkovým úsporám v hodnotě pět set tisíc korun. Investice do implementace čteček se nám tak vrátila během necelého jednoho roku.“

A pokračuje: „Čtečky nám pomohly zejména v ranní špičce, kdy k nám jezdí řemeslníci nakupovat zboží před tím, než odjíždějí na montáže. V této době je na prodejně paralelně pět až sedm zákazníků a jejich odbavení musí být velice rychlé. I zpětná vazba od našich zákazníků nám potvrzuje jejich zvyšující se spokojenost s rychlostí a kvalitou poskytovaných služeb. A to je pro nás i pro implementované řešení to nejlepší ocenění.“

DALŠÍ PLÁNOVANÝ ROZVOJ

Společnost THORN Metal se chce nadále soustředit na oblast vyhodnocování a analýz, a to ať už při pohledu na zákazníky, tak na zboží z hlediska ziskovosti, obrátkovosti, čerpání kreditu zákazníky apod.

Dalším směrem je obchodní a marketingová podpora prodeje. Jedná se o aktivity související s informováním zákazníků o stavu zakázky, se zaváděním akčních setů a informování zákazníků o novinkách prostřednictvím elektronického zpravodaje rozesílaného na kontaktní osoby generované na základě určitých parametrů přímo z IS K2.

Prodejna a sídlo firmy THORN METAL s.r.o. v Plzni



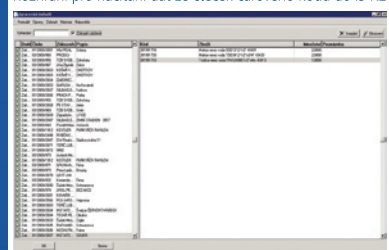
HLAVNÍ SPECIFIKA OČIMA IMPLEMENTÁTORA

THORN Metal je typická obchodní firma, která kombinuje velkoobchodní a maloobchodní prodej. Základem činnosti společnosti v IS K2 je práce s obchodními případy vznikajícími na základě zákaznických poptávek.

Dále je to práce s udržováním skladových zásob na požadované provozní úrovni. Na základě toho jsou v IS K2 rutinně využívány nabídky, zakázky, rezervační listy, ze kterých se pomocí nákupního objednávacího tvoří objednávky vydané.

Dále navazují skladové procesy příjmu a výdeje doprovázené nákupní a prodejní fakturací, pokladními a elektronickými bankovními operacemi. Celá tato prvotní sféra je promítána do účetnictví. Jako samostatně stojící agendy IS K2 jsou využívány mzdový a majetkový modul také s odrazem v účetní sféře. Na celé hospodaření THORN Metal dohlíží manažerský vyhodnocovací nástroj K2 OLAP.

Rozhraní pro načítání dat ze čteček čárového kódu do IS K2



Naprostá většina agend systému je používána ve standardním režimu, nebylo tedy třeba významnějších úprav systému na míru. Při implementaci IS K2 v THORN Metal jsme se opět přesvědčili, jak významná je práce klíčových uživatelů a vedoucího projektu na straně zákazníka, kteří napomáhají v návaznosti na požadavky koncových uživatelů k rozvoji systému i v dalších obdobích užívání informačního systému ve společnosti.

K2
atmítec
www.K2atmitec.cz

karat!

informační systém

S českým informačním systémem na průmyslové nebe

www.karatsoftware.com

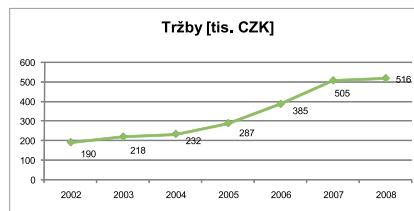


Beneš a Lát ve stopách tradice

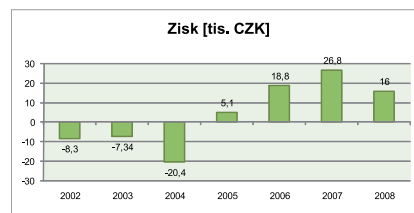
Rodinná firma **BENEŠ a LÁT** byla založena ve 30. letech 20. století. V 90. letech se vrací do rukou původních majitelů. Jejich potomci dnes dohlíží na čtyři výrobní závody s 300 zaměstnanci. Jádro produkce tvoří slévárenské a plastové výlisky nejen pro elektrotechnický a automobilový průmysl.

Lumír Al-Dabagh, ředitel společnosti, vysvětluje:

„Naši současnou nejsilnější konkurenční výhodou je pružnost reakce v oblasti všech typů odlišků. To je věc, na kterou se programově soustředujeme. Součástí naší strategie je umět vyrobit rychle malé série. Víme, že více než dvě třetiny zakázek má kratší objednávací termín než 30 dní. Vždy jsme schopni nabídku realizovat do 3 týdnů, včetně výroby nástroje a prototypů.



Rostoucí obrát a zisk, spokojení zákazníci, rostoucí produktivita práce a dělnické mzdy, tři nové výrobní závody, ale také ocenění **PX Firma roku 2007** nebo **Národní cena kvality v roce 2008**, jsou nejlepší vizitkou firmy **BENEŠ a LÁT**, která od roku 2005 využívá informační systém **KARAT**.



Informační systém je páteří komunikace

Obchodníkům jsou plně k dispozici ostatní spolupracovníci, zejména tím, že sdílejí informace v podnikovém systému. Ing. Al-Dabagh doplňuje: *„Na jedné straně je nespočet hodin u počítačů, kterých máme kolem stovky. IS je však bez nadsázky páteří naší komunikace a centrálním „mozkem“ firmy. Těžko bychom uřídili stovky lidí ve 4 lokalitách bez dobrého IS. Kdysi jsme rozhodli, že „neexistuje“ to, co není v IS. Do sdílených informací se vnesl pořádek. Zjednodušila se komunikace v týmu, do kterého počítáme i naše zákazníky a dodavatele. Informace pro rozhodování a komunikaci se zákazníkem musí být k dispozici hned. Je to důležité hlavně v první linii. Ovlivňuje to kvalitu a náklady. To je naše velká výhoda.“*

Rozhodla kvalita a porozumění implementačního týmu

Pro výběr systému byl rozhodující přístup implementačního týmu. Uchazeči museli prezentovat, jak budou jednotlivé procesy ve firmě fungovat. Vítězný tým předvedl na míru upravený software dle potřeb klienta a dokázal jej naplnit daty tak, aby se pracovníci Beneš a Lát v systému našli. Dále přesvědčil důkladně zpracovanou studií proveditelnosti. Implementační tým byl ochoten ujit velký kus cesty svému potenciálnímu klientovi naproti, a to se mu nakonec bohatě zúročilo. L. Al-Dabagh k tomu uvádí:

„Nejdůležitějším interním kritériem výběru byla tzv. schopnost mluvit naší řečí neboli pocit z implementačního týmu. Úspěch implementace závisí podle mého názoru ze 70 % na tomto týmu, protože systémy kategorie ERP jsou si velmi podobné. Jejich bezproblémový chod je podmíněn kvalitně provedenou implementací a tedy prací zkušeného implementačního týmu.“

Hlavní přínosy zavedení informačního systému Karat

Největší ocenění získala od uživatelů a vedení společnosti integrovaná funkcionalita pro řízení výroby a provázanost všech agend. Obrovským přínosem je otevřenost Karatu, která umožnila realizovat řadu specifických požadavků - vratný odpad, Infomaty, odvádění výroby pomocí čárových kódů, motivační systém, specifickou cenotvorbu, komplikované řízení kooperací, vlastní pohledy v modulu Manažer.

K dalším, nečekaným přínosům patří terminálový provoz, díky němuž klesly náklady na IT. Další efekty přineslo workflow pro řízení jednoduchých procesů. Příkladem může být poptávkovo-nabídkové řízení nebo vyřízení faktury. Díky workflow klesl objem papírových dokumentů, které kolují po firmě a jejich „oběh“ normálně brzdí plynulý průběh procesů.

KARAT je komplexní podnikový informační systém.

Je určen k řízení výrobních a obchodních firem a rovněž organizací podnikajících v sektoru služeb.

Moderní technologie a nadstandardní funkčnost, modularita a škálovatelnost, rychlost a bezpečnost zpracování a v neposlední řadě uživatelská flexibilita, stabilita a přístup dodavatele.

To všechno mají k dispozici uživatelé **ERP systému KARAT**.

KARAT Software a. s.
Husova 2
751 52 Přerov 1

Tel.: +420 581 737 111
Fax: +420 581 737 193
info@karatsoftware.com

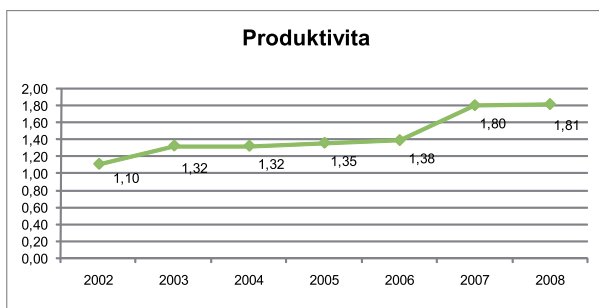
www.karatsoftware.com

Inovace výrobního programu a systému řízení

První dva závody navazují na tradiční činnost firmy. Tou je zakázková výroba odlitků z hliníku a zinku, obrobků a z nich montovaných sestav. Většina této produkce je určena do zahraničí, Evropy i Ameriky. Příkladem je Knorr-Bremse, největší dodavatel brzdových systémů v Evropě, nebo americká firma Andrew, pro kterou se vyrábí držáky antén.

Výlisky z plastů a hračky se vyrábí ve třetím závodě, který byl odkoupen od bývalého největšího tuzemského výrobce hraček. O tom, že to bylo dobré rozhodnutí, svědčí i fakt, že hračky mají ve srovnání s ostatními výrobky nejvyšší ziskovost.

Čtvrtým závodem je nově postavená slévárna s nejmodernější výrobní technologií. Sem se v roce 2009 přesunula výroba z původního závodu, který se nachází v blízkosti překrásného průhonického parku, což je pro podnik spíše komplikace. Otevřít nový závod v době krize byl důmyslný tah. Nový závod umožnil snížení nákladů a zvýšení produktivity práce. Nový závod je 20 km od Prahy. To umožnilo využít většinu kvalifikovaných pracovníků z Průhonice. Je zde vynikající dopravní dostupnost, vše je lépe uspořádáno, pracoviště a práce na sebe logicky navazují.



Pod bedlivým dohledem Infomatů

Na každé výrobní hale je Infomat nebo-li terminál s dotykovou obrazovkou a čtečkou čárových kódů. Dělník zde každou operaci odvede do IS. Práce se mu zaplatí odvedením zmetků odhalených na následující operaci. Dělník, kontrolor i mistr tak má kdykoliv k dispozici technologické a pracovní postupy, předpisy či obecné informace o dění ve firmě, např. pozvánku na firemní ples nebo fotbalové klání. Nejdůležitější pro pracovníka jsou bezesporu informace o mzdě s ohledem na docházku a zmetky. Infomaty významně přispěly k zavedení jedinečného motivačního systému, díky němuž významně vzrostla produktivita práce a tím i dělnické mzdy. Současně významně klesla zmetkovitost, vzrostla kvalita a přitom se ve výrobě nijak nekvaltuje a panuje tam pohoda.

Inteligentní hračky pro několik generací

Plastikárna se orientuje na vývoj a výrobu hraček, které rozvíjejí mechanickou dovednost a představivost dětí. Díly do sebe musí dokonale zapadat a jejich výroba je mnohem náročnější než u odlitků. K tomu ještě patří montáž, kompletace a balení. Systém Karat byl na tento typ výroby dobře připraven, a tak již měsíc po akvizici nového závodu ho bylo možné začít řídit jeho prostřednictvím. Objednávka uskutečněná přes webový obchod IS KARAT (www.vista.cz) automaticky generuje požadavek na vyskladnění, dobírku a dopravce. Nejúspěšnější hračkou jsou bloky Seva, které konkurují Legu. Na trhu jsou 20 let a dědí se z generace na generaci. V portfoliu úspěšných hraček je úctyhodných 70 druhů autíček. Jejich sběratelé dnes mají i svůj fanklub.



Vrcholové rozhodování

Tyto požadavky velmi dobře plní modul Manažer systému Karat. Protože se chová jako kontingenční tabulka v MS Excel, využívá ho většina vedoucích. Slouží také k hodnocení a odměňování obchodníků. To závisí na schopnosti predikovat budoucí zakázky, protože odlietek nelze vyrábět ze dne na den. Odměna se odvíjí od velikosti tržeb, která se násobí koeficientem přesnosti předpovědi na budoucích 6 měsících. Koeficient má průběh Gaussovy křivky.

Zákazníkovi nastavujeme jen jednu tvář


Zákazník ve všech záležitostech jedná pouze s jednou osobou. Všichni obchodníci musí být navíc strojírenští inženýři, aby dobře porozuměli potřebám zákazníka. Pokud je problém, zákazník nehledá odpovědnou osobu za danou oblast, ale komunikuje pouze se svým zástupcem. Takto nastavená komunikace, zaměřená na upevnění dlouhodobých vztahů, je významnou předností Beneš a Lát.

Souvisí excelentnost s podnikovým informačním systémem?

Přínosy zavedení IS lze hodnotit z mnoha hledisek. Stačí ale pokles objemu skladových zásob, zrychlení obrátky, snížení režii, úspora času pracovníků aj. „důležitých“ kritérií na to, aby firma měla nové zakázky nebo nezkrachovala? Stačí to dnes v době recese? Jak může souviset excelentnost s podnikovým informačním systémem se pokusila naznačit tato případová studie.



informační systém



Převod systému TARIC a NIT z prostředí UNIX do prostředí Windows



Tato případová studie popisuje migraci systému integrovaného tarifu Evropské unie národní integrovaní tarifu z prostředí UNIX do prostředí Windows.

ZEMĚ: Česká republika

ODVĚTVÍ: Celní správa České republiky

PROFIL ZÁKAZNÍKA:

Celní správu České republiky tvoří Generální ředitelství cel s pozicí správního úřadu s celostátní působností, dále osm celních ředitelství a jim podřízených 54 celních úřadů s vymezenou územní působností. Celní správa je bezpečnostním sborem a její činnost zapadá do systému celního dohledu nad zbožím v rámci jednotného celního území Evropské unie. Při realizaci tohoto dohledu pak postupuje podle jednotných celních předpisů Společenství. Jimi jsou především Celní kodex Společenství a prováděcí nařízení k němu, dále pak systém osvobození od dovozního cla a společný celní sazebník Společenství. Celní správa České republiky je také výhradním správcem spotřebních daní. Součástí obecné správy spotřebních daní je také dozor nad dodržováním předpisů o nakládání s vybranými výrobky při jejich výrobě, skladování a dopravě. Celní správě byla také zvláštními zákony svěřena kontrolní oprávnění v oblasti nákladní silniční dopravy, jako jsou např. vážení nákladních vozidel, dodržování povinných přestávek řidičů nebo splnění podmí-

nek pro přepravu nebezpečných nákladů. Je také pověřena kontrolou v oblastech zahraničního obchodu s vojenským materiálem, provádění společné zemědělské politiky Společenství, nakládání s odpady, obchodu s chráněnými druhy fauny a flóry, a nelegální zaměstnanosti cizinců. V neposlední řadě byla Celní správa České republiky zařazena do Integrovaného záchranného systému země jako složka spolupůsobící s ostatními bezpečnostními a záchrannými sbory při mimořádných a krizových situacích.

SITUACE:

Na Generálním ředitelství cel byl dříve systém integrovaného tarifu Evropské unie a národního integrovaného tarifu provozován na operačním systému UNIX. Pro ukládání dat byl použit databázový server Informix, do kterého se importovala data přicházející z Evropské unie ve výměnném formátu EDIFACT a ukládala data národních tarifních opatření, pořizovaná interaktivně. Systém byl vytvořen za využití ANSI C a ESQL/C. Přístup uživatelů byl řešen pomocí webové aplikace provozované na webovém serveru Apache. Tento systém však v poslední době přestával vyhovovat požadavkům uživatelů a rovněž nesplňoval nutná kritéria začlenění v rámci integrace

do modernizovaného jednotného prostředí informačních systémů celní správy.

CÍLE:

Hlavním cílem projektu bylo převést a následně integrovat systém integrovaného tarifu Evropské unie a národního integrovaného tarifu do nového jednotného prostředí informačních systémů celní správy, a to vše se zachováním funkčnosti, kterou uživatelé potřebují.

Generální ředitelství cel potřebovalo novým řešením dosáhnout zejména následujícího:

- Stanovení jednotného způsobu ukládání dat s ohledem na platformu provozovaného databázového serveru v rámci informačního systému celní správy.
- Zajištění jednotného přístupu do prostředí webových aplikací a jejich integrace s prostředím provozovaného portálu Celní správy.
- Zachování stávající funkčnosti systému a zajištění jeho dostatečné dostupnosti a také rychlosti odezvy systému pro jeho uživatele.

ŘEŠENÍ:

První část projektu byla zahájena v prosinci 2006, kdy proběhla počáteční analýza. Součástí analýzy byl návrh migrace aplikací a dat do nového prostředí a návrh integrace do provozovaného informačního systému Celní správy. Návrh technologie vycházel z informací o plánu nasazení verzí software v rámci Celní správy a jako optimální databázový server byl navržen Microsoft SQL Server 2005. Pro vývoj autonomních úloh bylo zvoleno prostředí Microsoft .NET Framework 2.0 a u webových aplikací se daný návrh přizpůsobil prostředí provozovaného Portálu Celní správy.

Další část projektu se již věnovala samotné implementaci, která začala migrací dat z databází IBM Informix řady 9.X do Microsoft SQL Server 2005. Pro tuto část byla navržena migrační politika přípravou standardních balíčků Microsoft SQL Server 2005. Jako vhodného klienta v přístupu k databázi Informix jsme použili instalaci IBM Informix Client SDK 2.90.TC6R1. Pomocí této konfigurace došlo k bezproblémovému přenesení všech dat z databází integrovaného tarifu Evropské unie a také národního integrova-

ného tarifu. Implementace autonomních úkolů importu a exportu dat byla vytvořena na standardech programování pro Microsoft .NET Framework 2.0.

Následujícím krokem bylo zprovoznění komunikace s CCN/CSI infrastrukturou EU, která řeší zaslání zpráv typu EDIFACT všem členským státům. Pro toto řešení bylo použito standardní API, které je pro tento účel distribuováno. Pro přímou integraci s dodaným API byly použity programovací techniky C++, pro které je dané SDK distribuováno.

Součástí projektu byla také migrace webových aplikací do prostředí Portálu Celní správy, která proběhla po instalaci potřebných součástí pro vývoj do tohoto prostředí zdárně a výsledné aplikace mimo jiné poskytují uživatelům integrovaný přístup a jednotné grafické prostředí dle standardů Celní správy.

Nový systém byl uveden do provozu v prosinci 2008 a do současné doby, kdy se připravuje přechod na novou celoevropskou verzi systému TARI3, poskytuje dostatečnou dostupnost a rychlost odezev při každodenní práci uživatelů.

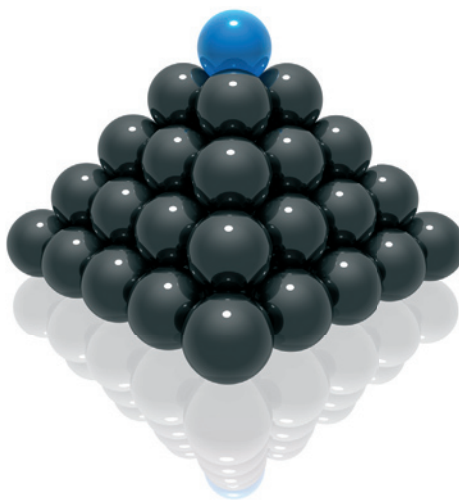
PŘÍNOSY:

Klíčové přínosy nového řešení systému integrovaného tarifu Evropské unie a národního integrovaného tarifu pro Generální ředitelství cel, spočívají zejména v následujícím:

Uživatelé získali systém, který zachovává a zdokonaluje funkčnost předcházejícího a plně se integruje do modernizovaného informačního systému celní správy.

- Správa systému s ohledem na integraci do jednotného prostředí je v současné době jednodušší. Přístupová práva, dohled nad systémem a také správa databází je řízena pravidly centrálního informačního systému celní správy.
- Systém má dostatečnou dostupnost a rychlost odezev je koncipována tak, že umožňuje další rozšiřování dle požadavků Celní správy.

Martin Janček
KOMIX s.r.o.



KOMIX s.r.o.

Avenir Business Park, Radlická 751/113e, 158 00 Praha 5, Tel.: +420 257 288 211, sales@komix.cz, www.komix.cz

O společnosti KOMIX

KOMIX s.r.o. se zaměřuje na kompletní dodávky informačních systémů na klíč včetně jejich následného rozvoje a podpory provozu. Vedle vývojových projektů společnost implementuje i standardizovaná řešení z oblastí zpracování kontaktů a řízení komunikace se zákazníky, správy webového obsahu, plánování a řízení projektů. Pro své zákazníky zajišťuje kompletní služby v oblasti testování softwaru.

KOMIX
SYSTÉMOVÝ INTEGRÁTOR

Výroba Třineckých Železáren: dobře vyladěný stroj

Jako dobře vyladěný stroj běží výrobní proces Třineckých železáren poté, co podnik v posledních dvou letech užívá pro řízení výroby systém pokročilého plánování.

TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY, a.s., (TŽ), druhý největší výrobce oceli v ČR, provozuje od počátku roku 2007 systém pokročilého plánování (APS), který byl nasazen pro zlepšení účinnosti řízení. Díky tomuto systému Třinecké železářny razantně zvýšily svoji provozní efektivitu. To podniku umožnilo nejen zvýšit na bezkonkurenční úroveň termínovou spolehlivost a pružnost dodávek zákazníkům, ale současně i zlepšit ekonomiku výroby. Dosaženými parametry se Třinecké železářny řadí mezi nejlépe organizované a řízené hutní podniky na světě.

„Třinecké železářny systematicky pracují na rozvoji své konkurenceschopnosti a investice do APS systému je součástí naplňování naší strategie,“ říká Ing. Jiří Cienciala, CSc., předseda představenstva a generální ředitel Třineckých železáren. „Dnes již můžeme říci, že šlo o jednu z našich nejdůležitějších a nejefektivnějších investic posledních let. Díky APS systému se nám podařilo podstatně zvýšit naši vlastní provozní efektivitu. Naučili jsme se výrazně lépe vyrovnávat se složitostí našeho výrobního procesu při plnění zakázek. Dokážeme nyní nacházet taková řešení, která jsou nejen ekonomicky výhodnější pro náš podnik, ale navíc nám umožňují nabídnout našim zákazníkům dodávky vysoce kvalitních produktů při vysoké termínové spolehlivosti a přesnosti. Stali jsme se tak dobrými partnery našich klientů i tam, kde spolehlivost, rychlost a pružnost dodávek hraje zásadní roli.“



Jiří Cienciala
Předseda představenstva a generální ředitel, TŽ

„Běžný hutní podnik s produkcí srovnatelnou s Třineckými železářnami dnes při stejných dodacích lhůtách dosahuje termínové spolehlivosti někde mezi 60% až 80%, tzn. že přibližně každá třetí či čtvrtá zakázka není dodána ve slíbeném termínu. A to dokonce za situace, kdy hutní podniky termíny svých

dodávek slibují s přesností pouze na týdny či měsíce. Termíny dodávek z Třineckých železáren jsou dnes potvrzovány s přesností jednoho dne a přesto běžně dosahovaná termínová spolehlivost dodávek je více než 97%. Tyto parametry řadí Třinecké železářny k absolutní světové špičce,“ uvádí Dalibor Konvička, generální ředitel společnosti LOGIS, která v Třineckých železářnách prováděla implementaci APS systému a podporovala

jeho náběh. „V Třineckých železářnách jsme našli ideálního partnera. S tak vyspělým a cílevědomým týmem jsme se nikdy předtím nesetkali. Bylo nám ctí zde pracovat.“

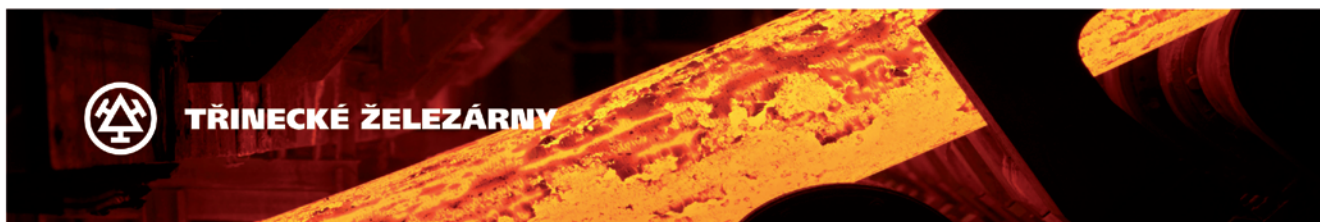
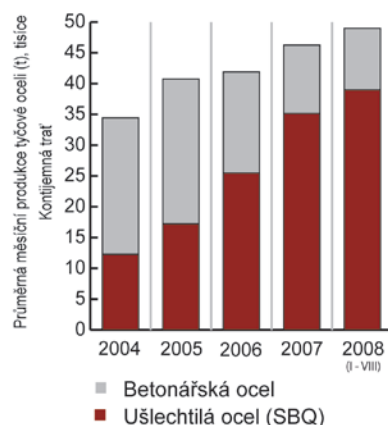
RŮST SLOŽITOSTI VE VÝROBĚ TŽ

„Strategií TŽ je specializace směrem ke zvyšování podílu výrobků s vyšší přidanou hodnotou, zejména automotive, železniční doprava a výrobky z drátu“, říká Ing. Bohuslav Sikora, manažer řízení výroby TŽ. „S tím je spojen růst podílu výroby tzv. SBQ produktů (produkty z ušlechtilých ocelí). To přináší významné zvýšení nároků na plánování a to jak z pohledu kapacitního plánování (velmi

složitě materiálové toky s mnoha úzkými místy, požadavky na synchronizaci operací, seskupování požadavků do výrobních dávek na žihacích pecích i vyhodnocování externích kooperací), tak z pohledu alokace vsázky (neustálé zvyšování rozsahu jakostního portfolia výrobků zejména v oblasti ušlechtilých ocelí při vysokém poměru zakázek malých a středních objemů do 10 tun a při významných logistických omezeních skladovacích prostor). Na náročnost řízení a plánování výroby má rovněž nezanedbatelný vliv skutečnost, že výroba probíhá na požadavky zákazníka a že ve finálních výrobních není udržovaná volná skladová zásoba.“

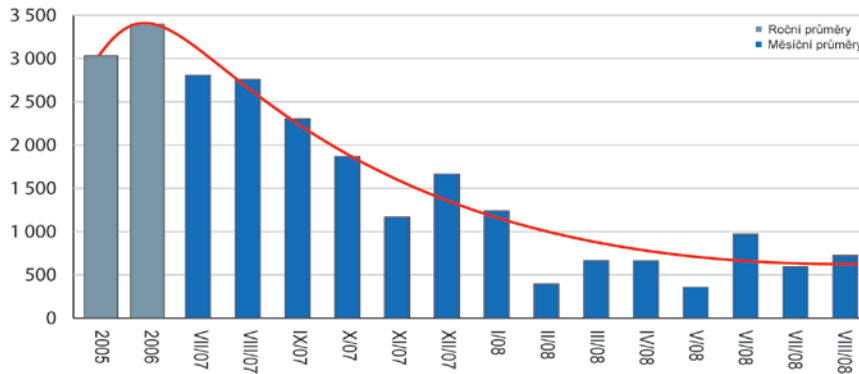
Pokud bychom za takové situace i nadále používali náš původní systém řízení, nevyhnutelně by se takové změny zakázkové náplně promítly do zhoršení termínové spolehlivosti našich dodávek, do prodloužení dodacích lhůt, ale i do nižší ekonomiky výroby (např. do zvýšení mezioperačních zásob). To je také vidět i na diagramech (viz protější strana), které ukazují, že před nasazením APS systému docházelo meziročně jak ke zhoršení termínové spolehlivosti dodávek (viz srovnání průměrného objemu zpožděných dodávek), tak ke zhoršování ekonomiky výroby, kterou ukazuje meziroční zhoršení sekvenčnosti taveb na ocelárně.

Růst podílu ušlechtilých ocelí na celkové produkci



TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY

Zpožděné zakázky na konci měsíce: Kontijemná trať



DOSAŽENÁ ZLEPŠENÍ

Vzhledem k dosti omezenému prostoru tohoto článku ani zdaleka nemůžeme uvést vše, co by mohlo být pro čtenáře zajímavé. Zařazujeme alespoň dva diagramy: první z nich, "Zpožděné zakázky na konci měsíce", dokumentuje zlepšení termínové spolehlivosti, druhý diagram, „Sekvenčnost plynulého odlévání“,



Bohuslav Sikora
Manažer řízení výroby, TŽ

pak dokládá zlepšení ekonomiky ve výrobě (tento parametr je obrazem ekonomiky užívání mezipánví, přičemž platí čím nižší hodnota, tím ekonomičtější výroba).

Za rok 2008 podnik dosáhl celkové termínové spolehlivosti dodávek produktů kategorie SBQ na úrovni 97%. Podle informací, které máme k dispozici, se za takový výsledek nemusíme stydět nikde na světě!

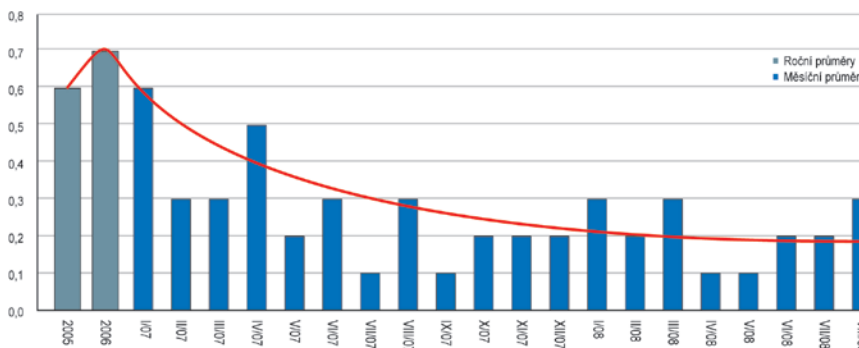
PODPORA APS SYSTÉMEM V OBDOBÍ KRIZE

Výše uvedené výsledky nasazení APS systému se týkají období s vysokou poptávkou trhu. Situace na trhu s ocelí se ve druhé polovině roku 2008 nesmírně rychle změnila.

Změny tržních podmínek měly dopad také na cíle v oblasti plnění zakázek. Jednoznačnou prioritou se stalo zajištění špičkové úrovně zákaznických služeb, aby bylo možno využít všech možností trhu. V této situaci se naši společnost podařilo dosáhnout **termínové spolehlivosti plnění zakázek až 99.6%** (jaro 2009).

V současné době máme pocit, že efekt naší investice do velmi vysoké úrovně termínové spolehlivosti našich dodávek zákazníkům se již dostavil. Zatímco hutní podniky v našem okolí stále ještě bojují s velmi nízkou úrovní objemu zakázek, v našem podniku se v posledních týdnech hladina objemu zakázek výrazně zvýšila. Jistě bude potřeba vrátit se ještě k hodnocení této situace v analýzách, jsme ale přesvědčeni, že vysoká termínová spoleh-

Koeficient sekvenčnosti plynulého odlévání: Ocelárna



livost hraje svoji roli při nynějším oživení naší zakázkové náplně.“

APS systém Třineckých železáren byl sestaven z produktů společnosti i2 Technologies (plánování a materiálové alokace) a ze software společnosti LOGIS (plánování a rozvrhování ocelárny, řízení infrastruktury celého systému). Implementace systému trvala 18 měsíců.

Jako jediný evropský projekt v kategorii výrobních podniků získal projekt APS systému Třineckých železáren v prestižní soutěži The Computerworld Honors Program statut laureat (Washington D.C., 4.6.2007).



THE COMPUTERWORLD HONORS PROGRAM

Podrobnější informace (kompletní případová studie) je k dispozici na www.logis.cz (LOGIS NEWS, červen 2009)

PROFIL IMPLEMENTÁTORA

LOGIS je dodavatelem expertních služeb a informačních technologií zaměřených na zlepšování kvality řízení a konkurenceschopnosti podniků. V rámci svých řešení uplatňuje LOGIS pokročilé řídicí a plánovací metody a postupy (tzv. best practices), včetně vysoce výkonných informačních technologií z oboru řízení dodavatelských řetězců (SCM) a pokročilého plánování a rozvrhování (APS).

Dodávky jsou realizovány formou projektů, jejichž cílem je zvyšovat dodavatelskou výkonnost a současně zlepšovat provozní efektivitu. Typickými výsledky projektů jsou zlepšení v následujících oblastech:

Provozní efektivita

- zvýšení průchodnosti výroby
- zlepšení obrátky zásob
- zkrácení průběžných dob výroby
- zlepšení přehlednosti

Zákaznický servis

- zvýšení termínové spolehlivosti dodávek
- zkrácení dodacích lhůt
- zrychlení reakce
- zlepšení informačního servisu

Optimalizace IT služeb ve společnosti Siemens

Siemens IT Solutions and Services, s.r.o., jeden z největších poskytovatelů IT služeb, včetně outsourcingu, se spolehl na Maternu a zvýšil efektivitu poskytování svých IT služeb jak externím zákazníkům, tak i společností v rámci koncernu Siemens.

Společnost Siemens IT Solutions and Services

Siemens IT Solutions and Services patří mezi přední systémové integrátory v ČR s tržbami okolo 1,2 miliardy korun v roce 2008. Spojuje odborné znalosti a zkušenosti z oblasti IT a procesů a přináší nová řešení a dlouhodobý úspěch celému koncernu Siemens i externím zákazníkům.

Situace před začátkem projektu a jeho hlavní cíle

Společnost Siemens IT Solutions and Services využívala pro podporu svých procesů několik izolovaných helpdesků, které nebyly optimálně propojeny a nadměrně zatěžovaly provozní náklady. Motivací ke spuštění projektu ovšem nebylo jen snížení těchto nákladů centralizací roztržitých helpdesků. Hlavním obchodním cílem Siemensu bylo významné zkrácení času připojení nových zákazníků outsourcingu do spravovaného systému.

K dalším požadavkům na projekt patřilo využití standardní formy řízení poskytování IT služeb dle ITIL. Hlavní výzvou projektu byl požadavek na velmi rychlou implementaci do 6 měsíců. Standardní doba nasazení u obdobných organizací této velikosti se pohybuje mezi 12 a 24 měsíci.

Vzhledem k zavedeným bezpečnostním ICT standardům ve společnosti byl zabezpečen přístup k systému samozřejmým předpokladem.

Harmonogram a průběh projektu

Projekt odstartoval v lednu 2008. Pro implementaci byla vybrána metodika Service Excellence společnosti Materna, která definuje jak změřit aktuální stav IT a jak dosáhnout vyššího stupně vyspělosti. Je založena na metodickém rámci ITIL a vychází z více než 500 projektů IT Service Managementu, které společnost Materna v Evropě implementovala. Ilustrační obrázek 1 ukazuje, jaké jsou jednotlivé dosažitelné kroky a jaká podpora je pro jejich docílení potřeba.



ITIL® is a Registered Trade Mark of the Office of Government Commerce in the United Kingdom and other countries.
IT Infrastructure Library® is a Registered Trade Mark of the Office of Government Commerce in the United Kingdom and other countries.
The Swirl logo™ is a Trade Mark of the Office of Government Commerce.

MATERNA
Information & Communications

Jako první byly implementovány procesy Incident Management, Problem Management a základ Service Level Managementu a jejich automatizace v nástroji BMC Remedy. Tento úvodní krok umožnil začít poskytovat služby Service Desku centrálně a integrovat tak stávající systémy do jednoho. Po odladění proběhla analytická fáze a implementace procesu Change Management. Byly položeny základy procesu Knowledge Management.

Předání do pilotního provozu pro prvního zákazníka společnosti Siemens IT Solutions and Services proběhlo již v dubnu 2008. Extrémně krátkého času implementace bylo dosaženo také díky velmi úzké spolupráci mezi oběma společnostmi a to včetně rozsáhlého transferu znalostí. Projekt byl ukončen v červenci roku 2008 a následně po zbytek celého roku byli do nového modelu řízení služeb převáděni stávající zákazníci společnosti Siemens IT Solutions and Services.

S každým zákazníkem přibývá do systému (konfigurační databáze) okolo 3000 konfiguračních položek a každý měsíc je nyní (po přechodu do plného provozu) obhospodářeno okolo 1000 incidentů a zákaznických požadavků na změnu.

Přínosy a hodnocení projektu

Projektem došlo k úzkému propojení businessu a IT útvaru. Za podpory procesů pro řízení požadavků, změn, zákaznických smluv (SLA) a nasazením konfigurační databáze se snížily náklady společnosti na poskytování IT služeb. Čas integrace nových zákazníků do systému se zkrátil o 90 %.

Vzhledem k transparentnosti systému a začátku získávání důležitých dat (KPI) se nastroval proces vyhodnocování kvality služeb a jejich průběžného zlepšování.

V projektu byla řešena definice procesů, jejich podpora nástrojem BMC Remedy IT Service Management Suite a komplexní zaškolení zainteresovaných rolí.

Projekt pro společnost Siemens prakticky dokázal, že i velké společnosti poskytující IT služby si mají navzájem co nabídnout a mohou tak dosáhnout nejen úspor, ale především zlepšení služeb zákazníkům.

“MATERNA nám pomohla vybudovat efektivní řešení, které umožňuje podporovat naši strategii získávání významných zákazníků. Díky tomu, že řešení je podpořeno konfigurační databází (CMDB), kde uchováváme všechna data, máme nyní k dispozici snadno dostupné, důležité informace pro řízení IT a hlavně pro jeho průběžné zlepšování. Získali jsme platformu, která nám v budoucnu umožní využít zkušenosti z řešení různých požadavků a tím ještě zvýšit náš přínos zákazníkům.”

Vlastimil Ksandr, vedoucí Service Desku,

Siemens IT Solutions and Services, s.r.o.



“Náš tým pomohl Siemens IT Solutions and Services optimalizovat IT a snížit náklady při současném zvýšení rychlosti řešení požadavků zákazníků. Využitím nástroje Remedy od společnosti BMC Software se Siemens v České republice zařadil mezi významné společnosti využívající tuto platformu.

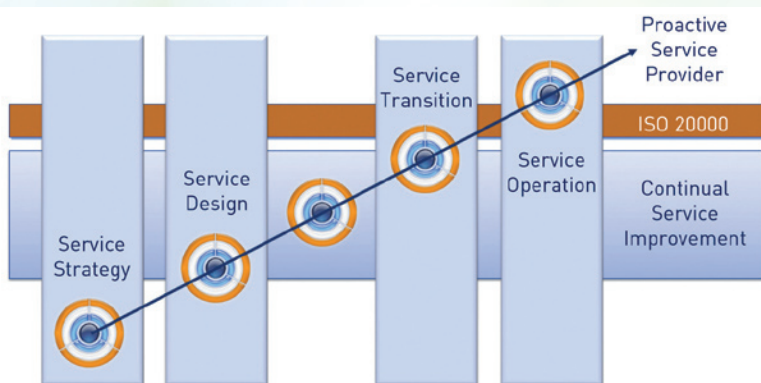
Procesy postavené na bázi ITIL (IT Infrastructure Library) a zkušenosti implementačního týmu společnosti MATERNA umožní lépe využít potenciál Siemens IT Solutions and Services, nabídnout zákazníkům nové služby v oblasti outsourcingu a snížit pracnost úkolů pomocí automatizace.”

Radek Bělina, Business Development Manager, MATERNA Information Systems s.r.o.

Technické parametry řešení

Řešení postavené na bázi metodického procesního rámce ITIL bylo podpořeno implementací nástroje BMC Remedy ARS a balíkem BMC Remedy IT Service Management Suite, který má certifikaci Pink Elephant.

Řešení BMC Remedy je považováno zákazníky za robustní, stabilní a snadno rozšiřitelné pomocí vlastního vývojového prostředí. Implementace nástroje proběhla na serverové platformě MS Windows 2003 Server a databázi MS SQL 2005. Systém je z důvodu zajištění vysoké dostupnosti nasazen formou clusteru. Webový interface byl zajištěn prostřednictvím služby Microsoft IIS a webserveru TomCat využívajícího SSL certifikáty.



Obrázek 1 Service Excellence model.

Service Excellence metodika neslouží pouze pro implementaci procesů nebo nástroje, ale integruje celý trojúhelník lidí-procesy-nástroje.

INOVACE S IP KOMUNIKAČNÍM ŘEŠENÍM PANASONIC

KOMUNIKACE JE ZÁKLADNÍM BODEM KAŽDÉ ORGANIZACE A JEJÍ KVALITA ČASTO ROZHODUJE O ÚSPĚCHU ČI NEÚSPĚCHU. HRANICE MEZI OBĚMA PÓLY JE TENKÁ. MĚSTSKÝ ÚŘAD (MÚ) BRUNTÁL STÁL V LÉTĚ LOŇSKÉHO ROKU PŘED ZÁSADNÍ OTÁZKOU: ZMĚNIT ČI NEZMĚNIT SVOU LETITOU TELEFONNÍ ÚSTŘEDNU. PŘEDEM MŮŽEME PROZRADIT, ŽE SE JEHO ZÁSTUPCI ROZHODLI PRO INOVACI A NELITUJÍ TOHO.



Výchozí situace

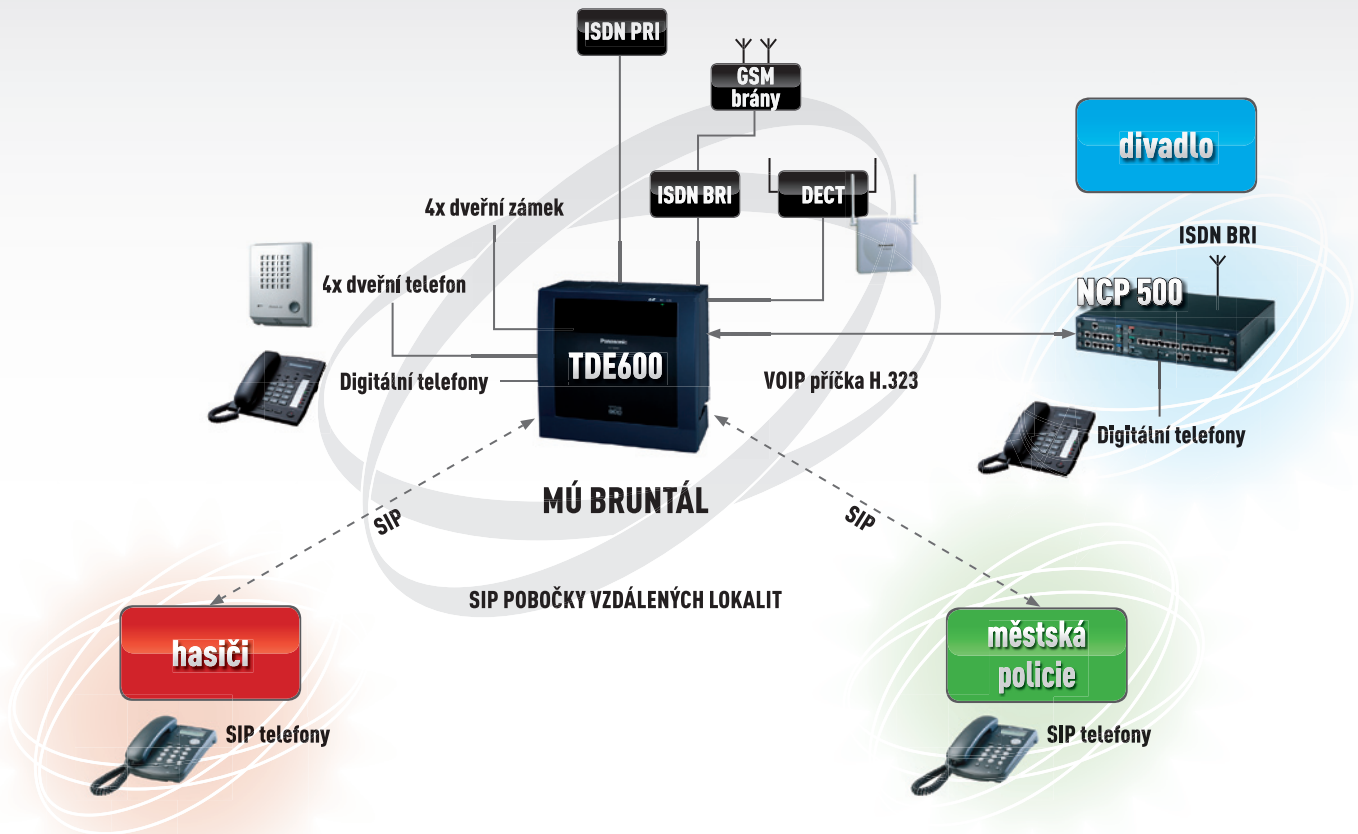
V budově MÚ byla celých 16 let používána telefonní ústředna Panasonic KX-T336 s analogovou 3-drátovou provolbou. Svého času špička ve svém oboru, ale postup technologií a nároků na komunikační vybavení je nelítostný. Tato ústředna neumožňovala připojení vstupních digitálních linek a vzhledem ke svému stáří měla vyšší poruchovost zdrojů a také vyšší spotřebu energie. Dalším negativem byla vysoká náročnost na vedení u 4-drátových systémových telefonů. Souhrn všech těchto skutečností neodvratně směřoval k nutnosti nahradit systém vybavením odpovídajícím současným nárokům.

Řešení

Nový komunikační systém měl splňovat požadavek připojení k operátorovi telekomunikačních služeb prostřednictvím ISDN30 linek i VoIP připojením. Dále měl umožnit zasíťování ústředny s dalšími pobočkami na jiných lokalitách prostřednictvím jednotného číslovacího plánu a vytvoření vzdálených pobočkových linek mimo budovy MÚ. Po zvážení všech nároků a možností

se jako ideální řešení ukázalo provedení prostřednictvím telefonní ústředny KX-TDE600, která je připojena k operátorovi linkou ISDN30 do sítě GSM a využívá GSM brány s ISDN2 rozhraním.

Velkou a přínosnou změnou se ukázalo být nahrazení většiny analogových telefonů cenově výhodnými digitálními přístroji KX-T7665, protože většina vnitřních linek nyní funguje na digitální bázi. Dalším zásadním požadavkem na nový systém bylo efektivní propojení budovy MÚ s kanceláří městské policie a hasičů. K tomuto účelu se podařilo úspěšně využít VoIP pobočkové linky se SIP protokolem, připojené přes datovou síť LAN. Nová ústředna umožňuje dále propojení MÚ s budovou Divadla Bruntál. Prostřednictvím VoIP příčky je KX-TDE600 spojena s menší VoIP ústřednou KX-NCP500. Veškeré odchozí hovory do veřejné telefonní sítě pak díky tomu probíhají prostřednictvím ústředny na městském úřadě. Příchozí hovory do budovy divadla po starých telefonních číslech mohou putovat po ISDN2 lince, která je zapojena do KX-NCP500.



Vyjádření zákazníka

Pan Antonín Habr, správce informačních a komunikačních technologií MÚ Bruntál, říká o výhodách nového řešení: „Propojením jednotlivých pracovišť na interních klapkách telefonní ústředny jsme získali mnohem efektivnější komunikační systém, než jsme měli doposud. A to jak řešením propojení ústředny po LAN, tak SIP telefonů v zasíťovaných lokalitách.“ Podle pana Petra Chláпка, referenta zásobování a autoprovozu, dosáhl MÚ v Bruntále také výrazného snížení nákladů na komunikaci - až 33 % za 1. pololetí 2009 ve srovnání se stejným obdobím v roce 2008. A to jak jejím zefektivněním, tak redukcí samostatných telefonních linek od O2 díky propojení jednotlivých lokalit. „Jednoznačně proto doporučujeme úplnou digitalizaci telefonní ústředny a s ní spojené VoIP volání. Toto řešení bychom volili znovu a považujeme jej za skvělý způsob inovace spojený se zavedením nových technologií,“ dodává Antonín Habr. Instalace obou ústředny na MÚ Bruntál a v budově Divadla Bruntál byla provedena v listopadu 2008. Kompletní dodávku, přepojení a instalaci digitálních VoIP ústředny provedla firma INEQ Office s.r.o., Žerotínava 19, Ostrava, autorizovaný partner firmy Panasonic.

Výhody inovace:

- snížení telekomunikačních nákladů o 33 %
- zobrazení čísla a jména volajícího
- přehled o nevzvednutých hovorech
- spolehlivé přepojování hovorů
- snadné sestavení konferenčního hovoru s více účastníky
- využití programovatelných tlačítek s dvoubarevnou indikací
- bezpečná komunikace (hlas digitálně přenášen po telefonním vedení)
- na jedno vedení lze zapojit dvě samostatné pobočky
- okamžitá diagnostika o stavu digitálního telefonu

Krajská zdravotní, a.s.

Konsolidace ekonomických informačních systémů Ústeckého kraje

S cílem efektivněji a ještě kvalitněji poskytovat zdravotní péči se vedení Ústeckého kraje v roce 2007 rozhodlo pro sloučení pěti krajských nemocnic do jedné organizace. Tato organizace byla pojmenována Krajská zdravotní a byla pro ni zvolena právní forma akciové společnosti. Nově vzniklá Krajská zdravotní, a.s. se skládá z centrály a pěti odštěpných závodů – Nemocnice Děčín, Nemocnice Chomutov, Nemocnice Most, Nemocnice Teplice a Masarykova nemocnice Ústí nad Labem.

Vznikl tak jeden z největších poskytovatelů zdravotní péče v České republice s ročním obrátem přes 4 miliardy Kč, 3 350 lůžky a více než 6 000 zaměstnanci. Svou působností Krajská zdravotní, a.s. pokrývá více než 1 milion obyvatel České republiky. Jediným vlastníkem akcií zůstává dodnes Ústecký kraj.

Cílem transformace bylo, aby změna právní formy a sloučení nemocnic neměly v první fázi přímý dopad na pacienty, aby byl zachován rozsah poskytované zdravotní péče a odborná úroveň poskytovaných služeb. Transformace měla také přinést úspory z rozsahu a vytvořit jednotnou firemní kulturu, která by celkově zlepšila zdravotní péči poskytovanou společností. To bude mít pozitivní přínos i pro občany Ústeckého kraje, především však pro pacienty sjednocených nemocnic. Jednou z hlavních součástí poslání společnosti je nyní orientace na pacienta-zákazníka.

Po rozhodnutí zřizovatele o sloučení nemocnic Ústeckého kraje pod Krajskou zdravotní, a.s. bylo nutné ve velmi krátké době připravit společný ekonomický informační systém, aby byl umožněn plynulý chod všech odštěpných závodů a kontrola ze strany vedení společnosti Krajské zdravotní, a.s. Jako logické řešení se nabízelo rozšíření systému SAP ERP, tehdy již dlouhodobě úspěšně využívaného Masarykovou nemocnicí v Ústí nad Labem. Tento roll-out byl realizován

společností Siemens IT Solutions and Services, s.r.o., v rekordním čase přibližně tří měsíců. Již tehdy vedení Krajské zdravotní, a.s., vnímalo zřetelnou potřebu vývoje společnosti směrem k centralizaci řízení a sjednocování firemních procesů tak, aby společnost jako celek i její zákazníci (pacienti) poznali výhody z tohoto spojení. Ukázkou takové výhody může být například větší síla kupujícího na trhu se zdravotnickým materiálem a související úspory získané díky centralizaci nákupu nebo větší vyjednávací síla vzhledem ke zdravotním pojišťovnám.

Na straně pacientů může být tímto příkladem jednotný přístup k pacientovi a sdílení údajů na všech pobočkách (např. možnost platby regulačních poplatků na libovolném pokladním místě Krajské zdravotní, sdílení pacientových dat v jednotném NIS apod.).

Tomuto dynamickému tempu vývoje společnosti musel být průběžně přizpůsobován také informační systém. Ekonomický systém tvořící klíčovou podpůrnou komponentu v architektuře informačního systému nemohl po roll-outu z Masarykovy nemocnice rovněž zůstat nedotčen. Krajská zdravotní proto vypsal veřejnou zakázku na konsolidaci ekonomických informačních systémů nemocnic Ústeckého kraje. Společnost Siemens IT Solutions and Services vyhrála tuto soutěž jako subdodavatel klíčové komponenty spolu se společností T-Soft, s.r.o., jež byla hlavním kontraktorem.

Projekt a řešení

Celé řešení konsolidovaného ekonomického informačního systému (KEIS) pro Krajskou zdravotní, a.s., bylo dodáno ve dvou hlavních krocích.

1. Roll-out systému SAP ERP z Masarykovy nemocnice Ústí nad Labem na ostatní odštěpné závody.
2. Postupná konsolidace centrálního ekonomického systému dle vyvíjejících se potřeb společnosti.

První fáze byla realizována v rekordním čase tří měsíců od doby, kdy bylo rozhodnutí Ústeckého kraje definitivně potvrzeno.

Jako základ pro roll-out byl využit systém SAP ERP, dlouhodobě provozovaný v Masarykově nemocnici, kde byl implementován již v roce 2002 společností Siemens. V systému byly provedeny nezbytné úpravy nastavení dle transformačního projektu poradců vedení Ústeckého kraje.

Roll-out zahrnoval základní moduly SAP ERP:

- Finanční účetnictví,
- Investiční majetek,
- Controlling,
- Materiálové hospodářství,
- Odbyt,
- Řízení údržby.

Dále bylo vyřešeno rozhraní na systém VEMA Mzdy, nemocniční systém Clinicom a lékárenský systém Farmis.

Výsledkem byl stav, kdy celá společnost používá jeden centrálně spravovaný ekonomický informační systém, který umožňuje sledovat hospodaření za celou Krajskou zdravotní jako jeden celek (účetní okruh) nebo za jednotlivé odštěpné závody (pracovní úseky) zvlášť. Z pohledu controllingu jsou odštěpné závody zachyceny jako množiny nákladových středisek. Z pohledu logistiky představují odštěpné závody samostatné závody. Primárním cílem druhé fáze bylo rozvinout centrální ekonomický informační systém do takové podoby, kdy plně využívá pokročilých možností dodaného softwarového vybavení. Sekundárním cílem bylo sladění infrastruktury systému se světovými standardy a best practices.

Mezi funkční rozšíření systému patří zejména:

- investiční management,
- centrální nákup,
- cash management,
- rozhraní na sjednocený HR systém,
- workflow pro schvalování dodavatelských faktur,
- propojení SAP s objednávkovým systémem.

Mezi infrastrukturní rozšíření patří:

- implementace SAP Solution Manager,
- zprovoznění centrálního monitoringu systému,
- propojení s Active Directory,
- aktualizace dokumentace systému včetně aktualizace sizingu,
- analýza a návrh optimalizace struktury uživatelských licencí.

Paralelně s rozvojovými projekty jsou společnostmi Siemens také dlouhodobě poskytovány Krajské zdravotní, a.s., služby podpory SAP ERP.

Přínosy pro zákazníka

Zákazník ve velmi krátké době získal jednotný ekonomický informační systém pro všechny odštěpné závody, který mu poskytuje:

- jednotnou datovou základnu pro podpůrné procesy organizace,
- konec duplicitního pořizování stejných údajů v různých systémech,
- jednotnou evidenci dodavatelů, odběratelů, majetku, stavu zásob apod.,
- okamžité informace o majetku organizace, stavu zásob materiálu a léků, pohybu finančních prostředků, pohledávek a závazků,
- průběžné i aktuální sledování a řízení nákladů a výnosů,
- včasnou analýzu odchylek a příčin jejich vzniku,
- správu všech podpůrných procesů napříč systémem,
- vedení procesů po jednotlivých krocích a zabránění jejich vynechání,
- integrované zpracování informací ze všech dokladů a synchronní aktualizaci dat ve všech modulech i v okolních systémech,
- spojení podnikových procesů do jednotného komplexního organizačního celku,
- zlepšení toku informací,
- možnost dalšího rozvoje systému.

Závěr

Projekt „Konsolidace ekonomických informačních systémů nemocnic Ústeckého kraje“, realizovaný společností T-Soft a Siemens pro Krajskou zdravotní, je jedním z nejvýznamnějších projektů implementace SAP ERP v prostředí poskytovatele zdravotnických služeb v České republice.

Společnost Siemens byla vybrána jako dodavatel konzultačních služeb na základě dlouholetých zkušeností v oblasti zdravotnictví a zkušeností z projektů implementace aplikačního softwaru společnosti SAP.

Krajská zdravotní získala implementací SAP nejen stabilní páteřní systém pro podpůrné procesy řízení společnosti, ale také platformu, která umožňuje bezbřehé možnosti rozvoje ve všech oblastech provozu zdravotnického zařízení. Díky tomu, že se jedná o standardní SW, je šetřena energie na podporu provozu, úpravy SW v důsledku legislativních změn, řešení chyb apod.

Tato energie může být věnována na rozvoj služeb pacientů-zákazníků, zkvalitňování zdravotní péče a udržení postavení na špičce mezi moderními zdravotnickými zařízeními nejen v České republice.

Všechny uvedené názvy hardwaru a softwaru jsou značkami a/nebo ochrannými známkami svých držitelů.

© Siemens IT Solutions and Services, s.r.o.
Právo na úpravy vyhrazeno.

SyDesk zlepšil dohled nad klíčovými IT systémy v Pražské energetice

Skupina PRE, která má více než stoletou historii, je nejvýznamnějším dodavatelem elektřiny na území hlavního města Prahy a města Roztoky u Prahy. V rámci zlepšení kvality obsluhy svých zákazníků i interního fungování se PRE rozhodla v první polovině roku 2008 implementovat osvědčený nástroj pro sledování a vyhodnocování dostupnosti a výkonosti IT systémů a služeb od společnosti StringData.

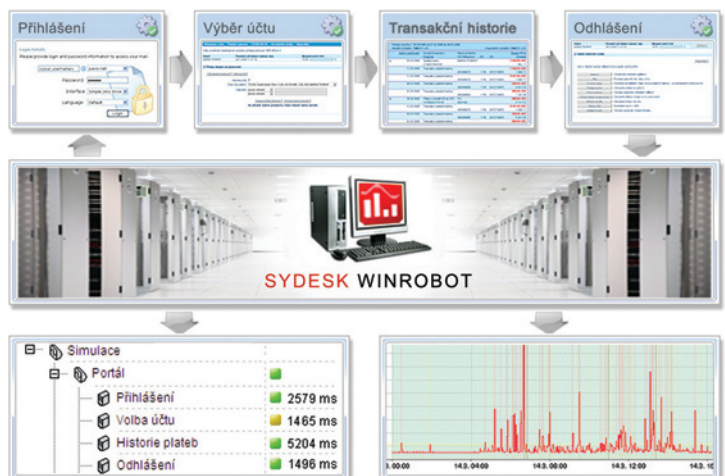
:: Záměr a výběr řešení

S implementací nových systémů vznikla v PRE potřeba mít přehled o tom, jak aplikace fungují, a sledovat problémová místa v jejich chování. **„Hledali jsme monitorovací nástroj, který by byl jednoduchý a finančně dostupný jak z hlediska počáteční investice, tak i z hlediska dalšího provozování. Dalším kritériem bylo, aby šel snadno rozvíjet a umožňoval reagovat na změny, například v podobě doplnění modulu nebo přeprogramování. Z tohoto důvodu jsme nepovažovali za vhodné celosvětové unifikované řešení, vyvíjené mimo Českou republiku. Z dostupných řešení na trhu nám SyDesk od společnosti StringData vyhovoval právě z hlediska pružnosti a možnosti změn podle našich potřeb a nízkých investičních i provozních nákladů,“** popisuje výběr řešení Ing. Vlastimil Zrno, vedoucí oddělení Infrastruktury ICT Pražské energetiky.

:: Současný stav

Původně se veškeré dohledy v Pražské energetice opíraly o dohled nad systémovými službami, a nebyly zaměřené na uživatele aplikací. Bylo tedy nutné začít sledovat aplikace a simulovat prostředí, tak jak s ním pracuje koncový uživatel – ať už zaměstnanec společnosti, nebo zákazník. Nový monitorovací systém měl také poskytovat podklady k vyhodnocení jednotlivých SLA (Service Level Agreements), například dostupnosti aplikací a doby odezvy. Všechny tyto požadavky splnilo řešení SyDesk. To doplňuje stávající dohledy, jednak sledováním infrastrukturních zařízení (servery apod.), jednak dohledem nad aplikační vrstvou, tedy interními aplikacemi, které zajišťují činnosti nutné pro chod společnosti, ale i externími (webovými) aplikacemi se službami pro zákazníky. Například v případě nového portálu pro zákazníky je prováděno 65 různých měření – automatické roboty simulují uživatele a sleduje se odezva jak externích, tak interních systémů, které distribuují data k zákazníkovi (dostupnost stránek, odezva na vyvolané požadavky např. zobrazení určitého typu hodnot či zobrazení faktury).

V jiném případě SyDesk provádí monitoring vybraných funkcí a rozhraní systému Netan, což je systém vyšších nadstavbových funkcí pro dispečery sítí VN a VVN. Pomáhá administrátorům udržet přehled o chování systému včetně vazeb



na systémy reálného řízení distribuční sítě a další aplikace poskytující dispečerům více informací a nástrojů pro prevenci a řešení krizových situací v sítích VN a VVN. SyDesk je tak součástí procesu zkvalitňování a zvyšování spolehlivosti dodávek elektrické energie odběratelům.

:: Přínosy a doporučení

V případě SLA hlídá nyní oddělení ICT infrastruktury Pražské energetiky pomocí SyDesku úroveň doby dostupnosti nebo časové odezvy aplikací. SyDesk pomáhá s indikací problémů – na základě měření se hledají kritická místa v aplikacích nebo v infrastruktuře.

Důležitost proaktivního a pravidelného end-to-end dohledu se ukazuje při řešení výpadků výpočetních systémů, kdy na rozdíl od minulosti jsou nyní k dispozici informace o dlouhodobých trendech. SyDesk rovněž napomáhá rozhodování o potřebnosti investic tím, že z provedených měření lze zjistit „úzká hrdla“ či zvyšující se nároky na systémy. Důležité je také propojení s podnikovým informačním systémem SAP, ve kterém jsou výstupy měření dostupné.

„Díky SyDesku jednoduchou cestou a s nízkými finančními nároky sledujeme stav a chování systémů a současně získáváme reporting pro manažery i zákazníky. Nyní je jasně identifikovatelné, kde vznikají problémy. Můžeme dokladovat běh služby a současně se jedná o jeden z nástrojů pro vyhodnocování SLA, na něž jsou vázané finanční úhrady,“ doplňuje Ing. Vlastimil Zrno.

:: Budoucí rozvoj

V současnosti se dále rozrůstá množství sledovaných aplikací, které jsou klíčové pro chod firmy a těch, které mají přímý dopad na obsluhu zákazníka a mohou způsobit jeho nespokojenost. Zatím jsou měření prováděna pouze z jednoho místa, ale předpokládá se rozšíření do všech lokalit, kde má PRE odloučená pracoviště, aby bylo možné zjistit chování z různých míst interní sítě, i rozšíření počtu měření na Internetu. V budoucnosti ICT oddělení Pražské energetiky také plánuje všechny dohledy sloučit, aby bylo možné vytvořit jeden ucelený obraz o dostupnosti a výkonu systémů.

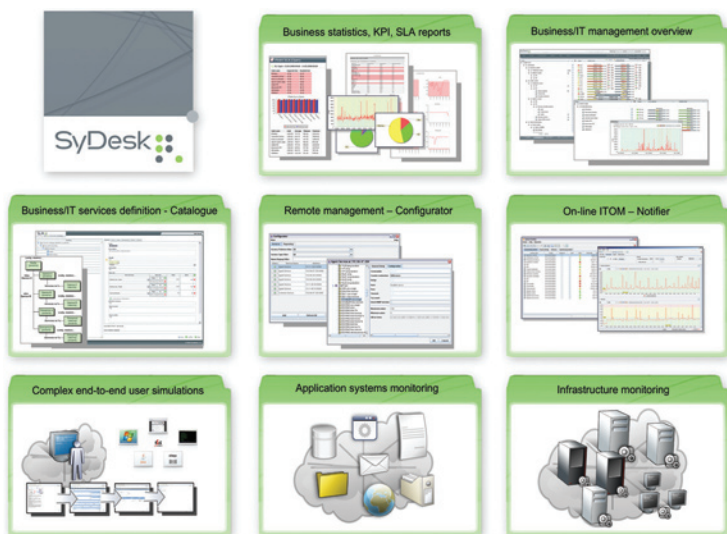
„Řešení SyDesk nám poskytuje důležitý proaktivní přehled o stavu aplikací a návazné infrastruktury včetně dlouhodobých trendů a podrobného vyhodnocování plnění SLA pro některé klíčové systémy, to vše za rozumných investičních i provozních nákladů. V blízké budoucnosti plánujeme rozšíření dohledu na další systémy, a rovněž využití modulu Katalog služeb pro zachycení podrobných informací o jednotlivých poskytovaných službách.“

Ing. Miroslav Hübner, MBA
vedoucí sekce Informatika

SyDesk je komplexní ITSM systém sloužící k definici, sledování a vyhodnocování dostupnosti a výkonnosti IT služeb, systémů, aplikací i infrastruktury, s důrazem na provázání uživatelského vnímání chování aplikací a technické infrastruktury (end-to-end dohled).

Společnost StringData produkt SyDesk nabízí již od roku 2003, přičemž jej a návazné služby k plné spokojenosti využívá řada renomovaných společností převážně z finančního prostředí jako je Česká spořitelna, GE Money Bank, Modrá pyramida stavební spořitelna, PPF Banka či Pražská energetika.

Kontakt pro informace:
Petr Dlouhý, ředitel divize SyDesk
petr.dlouhy@stringdata.cz



ČSOB jsme pomohli vybudovat globální evropské data-centrum, ušetřit náklady a zkrátit dobu dodání serverů pro nové aplikace a to díky virtualizaci serverů.

VÝCHOZÍ SITUACE

ČSOB jako největší retailová banka v České republice provozuje 1084 aplikací na 1426 serverech, z toho přibližně 600 serverů je již virtualizovaných. ČSOB začala pracovat s virtualizačními nástroji již v roce 2006, kdy na platformě VMware ESX Serveru byly vytvářeny a udržovány hlavně virtuální servery pro vývoj a testování aplikací. Oficiální projekty plošné virtualizace serverů se rozběhly až s rozhodnutím mateřské KBC.

HLAVNÍ PŘÍNOSY

Strategický cíl skupiny KBC bylo virtualizovat maximální počet serverů všech dceřiných společností a tím umožnit vytvoření globálního evropského data-centra. Management ČSOB ICT si uvědomil výhody plynoucí z virtualizace a jeho snahou bylo zvirtualizovat co největší počet serverů. Společnost snížila nejen náklady za práci servisních firem a za software, ale také TCO na serverovou infrastrukturu.

Velký přínos virtualizace z pohledu byznysu je výrazné zkrácení doby dodání serveru pro nové aplikace. Dříve byla dodací doba hardwaru čtyři týdny a další týden trvala instalace. Nyní ČSOB ICT kompletně připraví virtuální server do dvou dnů od objednávky.

ŘEŠENÍ

V roce 2007 započal pilotní projekt virtualizace, kde bylo podrobeno analýze 91 starších serverů a bylo virtualizováno 64 Wintel serverů během tří měsíců. Tento projekt přinesl kromě vlastní virtualizace také cenné ověření postupů a technologie pro virtualizaci v praxi.

Druhá fáze projektu virtualizace pokrývá celkem 439 Wintel serverů, které bylo třeba zanalyzovat a vybrané následně zmigrovat na virtuální prostředí.

Projekt byl naplánován jako dvě oddělené části: analýza a samotný proces virtualizace. Do projektu nebyl zahrnutý servery elektronického bankovníctví v demilitarizované zóně (DMZ), pro které je nutno

vybudovat speciální infrastrukturu a jejich virtualizace bude řešena v pozdější fázi.

Spolu s fází virtualizace běžela souběžně re-analýza vybraných serverů nedoporučených k migraci, čímž se docílilo virtualizace co největšího počtu serverů.

Analýza

Ve fázi technické analýzy byla během tří měsíců zmapována a popsána systémová infrastruktura banky, na čemž se podílel tým dvou analytiků, systémový inženýr a databázový specialista. Na serverech byl nastaven performance monitor, který sledoval po tři týdny vytížení serverů na jejich klíčových komponentách. Dále probíhal sběr dat na základě pohovorů s technickými gestory, kde byla analyzována konfigurace

| Typ serverů | Aplikační | DMZ | MS Virtual | Telco | Celkem |
|-------------|-----------|-----|------------|-------|--------|
| Počet | 251 | 115 | 11 | 62 | 439 |

„ Licence na provozování VMware také něco stojí, ale použitím Microsoft Datacenter licence místo obvyklých MS operačních systémů jsme zatím ušetřili 250 tisíc USD

Jiří Nosek, manažer útvaru serverů ČSOB ICT



serverů, lokace, prostředí (produkce/test), instalované aplikace, jejich dostupnost, SLA, požadavky na performance, kompatibilita s VMware, a další. Všechny dostupné informace a výsledky monitoringu byly vyhodnoceny a na základě zkušeností a požadavků zákazníka bylo rozhodnuto, zda daný server virtualizovat, či nikoli.

Plán virtualizace

Pro vlastní proces virtualizace byl nejdříve vypracován hrubý strategický plán na sedm měsíců, vycházející z předchozí analýzy. Termín migrace jednotlivých serverů je potvrzen a plánován přibližně dva týdny dopředu. Už při plánování virtualizačního procesu byla důležitá úzká spolupráce s týmem ČSOB, který se skládal z aplikačních správců a IT manažerů. Na vzájemnou komunikaci mezi virtualizačními týmy byl kladen velký důraz.

“ Plánování je nejobtížnější a nejdůležitější část celého projektu. Virtualizace serverů s byznys kritickými aplikacemi vyžaduje důkladné plánování, kdy se pak často migruje v noci nebo o víkendech. Plán musí velmi pružně reagovat na nové skutečnosti, je nutné mít dobře připraveny komunikační kanály. Díky tomu zvládneme migrovat až 40 serverů za měsíc ” , sděluje Jan Čermák, Project Manager, Trask solutions.

Proces virtualizace

Migrace 157 fyzických serverů na virtuální prostředí proběhla dle projektového plánu. Na projektu pracovali dva systémoví inženýři, tři VMware specialisti, dva analytici a projektový manažer.

Ti úzce spolupracovali a úspěšně realizovali proces virtualizace s týmem podpory infrastruktury a sítí a týmem podpory aplikací z ČSOB.

VYHODNOCENÍ PROJEKTU

“ Díky velikosti bankovní infrastruktury si nedokážu práci bez VMware představit. Jsou zde tak velké nároky na vytváření testovacích prostředí a na správu, že bez virtualizace by to prostě nešlo.

Příprava a nasazení virtuálního serveru do provozu trvá 20 minut, fyzický by trval den. Odpadají montážní práce i manipulace s kabely ”, říká Milan Mikšovský, technický architekt ČSOB ICT.

Všechna prostředí (produkční, testovací, akceptační a vývojové) nyní spravují v ČSOB pouze čtyři pracovníci za pomoci dvou nezávislých Virtual Center. Infrastruktura pro virtualizaci využívá unifikovaný hardware (výhoda používání univerzálních ovladačů), velmi se snížil „batch-management“ serverů a správa z pohledu hardwaru se celkově zefektivnila. Projekt navíc poskytl aktualizovaná data o infrastruktuře pro configuration management v ČSOB.

| | Všechny platformy | Platforma WINTEL |
|-------------------|-------------------|------------------|
| Virtuální servery | 541 | 478 |
| Fyzické servery | 885 | 741 |
| Serverů celkem | 1426 | 1219 |

Plánovaný stav k říjnu 2009.

“ Virtualizace velkého počtu serverů s kritickými business aplikacemi vyžadovala nalezení strategického partnera, který by pomohl projekt úspěšně a včas realizovat. Společnost Trask solutions nám potvrdila svou spolehlivost a kvalitu dodávaných služeb, které navazují na dlouholetou a úspěšnou spolupráci s ČSOB



Jiří Nosek, manažer útvaru serverů ČSOB ICT

O SPOLEČNOSTI TRASK SOLUTIONS

Trask solutions je přední konzultační a technologická společnost, která pomáhá svým klientům využívat informační technologie k rozvoji jejich podnikání a k rychlejšímu zavádění nových produktů a služeb. K tomu využívá důkladné znalosti sektoru působení svých klientů a hluboké praktické expertízy v oblasti integrace, konsolidace, zavádění, vývoje a správy IT řešení.