SÍLA INFORMACE 2017

OR-SYSTEM OPEN

www.orcz.cz

OR®

OR-SYSTEM
OPEN

OBSAH

Úvodní slovo generálního ředitele OR-CZ 1

Business je především o penězích? 2

Nejlepší zaměstnanci naší divize v roce 2016 3

Tradice setkávání s našimi uživateli úspěšně pokračuje 3

Co je to POVEZ II? 5

OR-SYSTEM Open získal dotaci 5

Proces jako služba 7

Podpora prodeje setů - nová funkčnost OR-SYSTEMu 8

Dostupnost výběhových dekorů 9

Propojení OR-SYSTEM Open na TruTops 10

Automatizace procesů napojením OR-SYSTEM Open na CAD/PDM 11

Příprava expedice ve firmě PERITO 12

Elektronická evidence tržeb 13

Modul CRM Open se neustále rozvíjí 14

Využití mobilního klienta pro práci v CRM 15

Konfigurátor v OR-SYSTEM Open 16

Klasifikace obchodních partnerů v rámci OR-SYSTEM Open 17

Ekonomika Open aneb nové řešení za cenu údržby 19

Zajímavosti z jádra systému 20

Trendy v řízení výkonnosti výrobních firem 21

Docházkový systém - nové snímače nejen pro docházku
s možností biometrie naportovány do docházky 23

Moravskou Třebovou prošli potomci Vikingů anebo ne? 25

Via ferraty v Rakouských Alpách 2016 26

Bueno camino, peregrino 29

ÚVODNÍ SLOVO GENERÁLNÍHO ŘEDITELE OR-CZ

Skupina OR stále roste a v současnosti zaměstnává kolem 120 pracovníků. Podrobnější informace jsou uvedeny v Profilu skupiny OR. Tak jako každý rok bych rád na tomto místě poděkoval všem zaměstnancům, partnerům a zejména zákazníkům za úspěšnou, profesionální a korektní spolupráci, které si velice vážím. Kvalita našich produktů a služeb by nebyla na dnešní špičkové úrovni bez vysoké náročnosti, odbornosti a aktivního přístupu našich zákazníků a zaměstnanců. Také v roce 2017 a v letech následujících jsme připraveni řešit ve spolupráci s našimi zákazníky ty nejnáročnější projekty. Upřímně se na tuto spolupráci těším!

Ing. Václav Mačát

BUSINESS JE PŘEDEVŠÍM O PENĚZÍCH?

VÁŽENÍ ČTENÁŘI NOVÉHO ČÍSLA ČASOPISU DIVIZE OR-SYSTEM,

jsme potěšení Vaším zájmem o naše produkty a služby, které dokládá minimálně fakt, že nelitujete stráveného času (= peněz) a listujete v naší Síle informace. Nové číslo tradičně skloňuje spoustu zkratek a cizích slov či novotvarů, proto Vám zde doporučuji některé pasáže, které zaručí návratnost Vašeho času v podobě tipů na inovaci, úspory, nové příjmy.

V loňském roce se nám „narodilo“ nové CRM Open a během roku povyrostlo do krásy, proto doporučuji články o Klasifikaci obchodních partnerů z pera Rosti Novotného (chcete jemněji a přesněji cílit prodejní/servisní kampaně a marketing = účinněji vydělávat?) a související artikl Jirky Vojty o všech novinkách v řízení vztahů s Vašimi partnery (firemními).

Potřebujete častěji provětrávat expediční sklady, respektive umět včas reagovat na hrozící výprodej některých položek a nepřijít tak o nervy Vašich obchodníků, klíčových business partnerů (a peníze…)? Nápomocni jsou naši konzultanti Zdeňka Luňáčková a Jirka Vojta a jejich inspirace – výběhové zboží alias „dekory“ a podpora „setů“. V této souvislosti je také dobré optimalizovat expediční procesy (Jirka Tomáš a příprava expedice).

Stalo se Vám v minulosti, že klíčový pracovník přišel s výpovědí (a světe div se, nešlo o plat?), eventuálně se porouchala výrobní linka v ten „nejblbější“ moment, kdy zakázky přetékají a odběratelé hovoří o Industry 4.0? Tipy „jak a čím“ lépe predikovat (a nepřicházet o velké peníze) jsou v článku o řízení výkonnosti firem.

OR-SYSTEM Open se postupně klube a zajímavou novinkou, navíc už prověřenou v reálné praxi, je plný automatismus procesů mezi Vašimi útvary konstrukce a technologie a například nákupu nových materiálových položek. Více námětů k zrychlení práce, úspoře času a eliminaci chyb naleznete v článku Vladimíra Hencla.

Nové aplikace, potřeba školení = proč byste to měli všechno platit, když je tu… POVEZ II a miliarda korun, že? (a náš expert na dotace, Luboš Dostál).

Až všechny inovace spolu zvládneme a budete mít trauma „co s těmi ušetřenými a vydělanými financemi“, tak doporučuji mentální a duševní uklidnění třeba na cestě do Santiaga de Compostela a/nebo na alpských ferratách.

Příjemné čtení přeje

Mgr. Pavel Horáček

NEJLEPŠÍ ZAMĚSTNANCI NAŠÍ DIVIZE V ROCE 2016

V pátek 24. 3. 2017 proběhlo v prostorách Muzea v Moravské Třebové celofiremní setkání skupiny OR. Součástí této akce je zhodnocení předešlého roku a také slavnostní vyhlášení nejlepších pracovníků za rok 2016.

Setkání tradičně zahájil generální ředitel OR-CZ, Ing. Václav Mačát. Po představení výsledků skupiny OR a plánů do dalšího období v závěru projevu poděkoval všem pracovníkům za dobrou práci. Následovala krátká vystoupení ředitelů jednotlivých divizí OR, kteří potvrdili slova Ing. Mačáta a také oni pochválili své kolegyně a kolegy za výbornou spolupráci.

Na závěr mítinku došlo k vyhlášení nejlepších pracovníků OR za rok 2016. Za svou příkladnou aktivitu spojenou s vysokou úrovní odborných znalostí a dosahované pracovní výsledky byli v divizi OR-SYSTEM odměněni tito specialisté:

Vladimír Koblovský

analytik/designer z úseku Vývoj ERP

V roli analytik/designer odvádí Vláďa zodpovědnou a velmi kvalitní práci. Účastní se a spolupracuje na klíčových projektech zákazníků. Zodpovědně pracuje na vývoji OR-SYSTEM Open. Oceněn byl také pro svoji příkladnou snahu zvládnutí modelovacích a vývojových nástrojů.

Zdeňka Kosinová Luňáčková

konzultantka z úseku Realizace

Zdeňka je při své práci dlouhodobě spolehlivá. Projevuje značnou flexibilitu při plnění úkolů a úspěšné nasazení v přidělených projektech - zejména SAPELI, PERITO, GRENA, HASIL, ECOTEX. Spolupracuje při vývoji, testování a implementaci nových modulů - zejména to jsou Konfigurátor, Makra a Výroba.

Je výbornou školitelkou pro naše zákazníky (školení v rámci EU - SAPELI, GRENA, TOS Svitavy) a také klíčovým pracovníkem úseku Realizace ERP.

Lubomír Dostál

obchodní manažer z úseku Obchod ERP

Luboš velmi aktivně vyhledává obchodní případy. Za minulý rok má dobré obchodní výsledky. Aktivně spolupracuje a komunikuje se stávajícími zákazníky. Podílí se na využití dotačních programů.

Ocenění zaměstnanci převzali z rukou generálního ředitele společnosti poděkování a svoji odměnu v podobě šeku.

Příjemnou tečkou celého dne byl Společenský večer OR-CZ, který se konal již po šestnácté. Letos zde opět díky všem zúčastněným pracovníkům a přátelům skupiny OR vládla veselá a živá atmosféra. Těší nás, že je náš společenský večer tím nejlepším a stále vyhlášenějším vyvrcholením plesové sezony. Dokazuje to trvale rostoucí zájem a tento rok také rekordní účast.

Nejlepším pracovníkům gratulujeme a úplně všem kolegyním a kolegům děkujeme za spolupráci.

Kateřina Drozdová, DiS.

TRADICE SETKÁVÁNÍ S NAŠIMI UŽIVATELI ÚSPĚŠNĚ POKRAČUJE

Jedním ze základních stavebních kamenů, díky kterým je firma OR-CZ spol. s r.o. jednou z nejúspěšnějších českých softwarových firem na trhu podnikových informačních systémů, je neustálá aktivní spolupráce s našimi zákazníky. Jsme velmi rádi, že se nám daří již více než 25 let udržovat velmi přátelské a často i neformální vztahy s našimi uživateli. Je neoddiskutovatelným faktem, že z takové spolupráce mají přínos obě dvě strany – zákazníci přímo ovlivňují a často i řídí vývoj jednotlivých částí systému, který se díky tomu neustále rozvíjí a je doplňován o aktuální potřeby českého trhu.

Jednou z důležitých součástí této formy spolupráce se staly naše pravidelné společné akce, které každoročně pro zástupce zákazníků OR-CZ bezplatně pořádá. Postupem času se tradice společných setkávání ustálila na optimálním formátu dvou ročních akcí. V červnovém termínu pořádáme dvoudenní Konferenci uživatelů a na podzim je to potom dvoudenní pracovní seminář. Vždy je hlavním mottem seznámit zástupce uživatelů s novinkami v systému za poslední období a s připravovanými změnami. V rámci následné diskuse je vyčleněn prostor pro náměty a potřeby jednotlivých zákazníků a zde se často tvoří podklady pro další směry rozvoje systému.

Letos proběhla již 28. Konference uživatelů, která se konala v krásném prostředí Sporthotelu Véska poblíž Olomouce. Připravený program konference obsahoval průřezově ta témata, která byla pro tento rok z pohledu našich zákazníků aktuální a jejichž řešení bylo do OR-SYSTEMu zakomponováno

nebo se připravuje. Samozřejmě nejvíce prostoru bylo věnováno stavu vývoje nové generace našeho systému OR-SYSTEM Open. Byly představeny základní technologické možnosti nového systému a jedním z nosných témat bylo i představení prvního modulu, který byl již zcela vytvořen pod touto platformou.

Při pohledu na seznam jednotlivých přednášek je možné vypíchnout například:

- Představení technologických možností jádra OR-SYSTEM Open
- Nasazení Enterprise Architect pro tvorbu procesní analýzy
- Představení CRM v rámci OR-SYSTEM Open
- Klasifikace obchodních partnerů
- Rozšíření modulu Reklamace o Dodavatelské reklamace
- Informace o DB Informix a výhledu do budoucna
- Příklady úspěšných projektů v tomto roce
  - Propojení OR-SYSTEM na WMS (ATEK)
  - Řízení obrobny (ALFANAMETAL)
  - Propojení konfigurátoru na web (SAPELI)
- Spolupráce OR-CZ a VUT FP Brno

Na závěr pracovní části konference byla formou dotazníku zjišťována zpětná vazba k jednotlivým tématům a byl dán i prostor pro položení dalších otázek, případně pro náměty na další pracovní okruhy, které budou součástí programu našich budoucích společných akcí a které by mohly být dalšími možnými směry a prioritami rozvoje OR-SYSTEM Open.

Po vyčerpávajícím pracovním programu všichni vyrazili i na aktivní odpočinek – bylo připraveno sportovní i kulturní vyžití pro všechny účastníky konference. Golfový areál, který sousedí s hotelem připravil výukový program a všichni, kteří měli zájem, si mohli vyzkoušet první odpaly míčků pod vedením profesionálních trenérů. Pro milovníky kulturních zážitků jsme připravili velmi atraktivní program – speciálně pro nás byla připravena prohlídka baziliky Panny Marie na Svatém Kopečku spojená s koncertem s chrámovou tematikou. Všem, kteří se tohoto zájezdu zúčastnili, určitě natrvalo tato barokní krása zůstane v paměti.

Podzimní seminář se uskutečnil na Zámku v Moravské Třebové a opět se věnoval hlavně rekapitulaci stavu OR-SYSTEM Open. Mimo jiné byl představen Konfigurátor, který je předěláván do nového produktu a novinky v modulu CRM. Samozřejmě v souladu s naší strategií nepřestáváme doplňovat zákaznické požadavky i do stávajícího systému – byla představena problematika obchodních kampaní (sety),

práce s paletami v rámci zakladačových skladů a řešení EET vynucené změnou legislativy. V rámci večerního programu jsme přivítali zástupce likérky Rudolf Jelínek s ochutnávkou jejich výrobků – zejména slivovička chutnala skvěle.

Na závěr chci rozhodně poděkovat všem našim uživatelům, kteří se těchto společných setkání pravidelně zúčastňují. Jsme velmi rádi, že se nám daří zapojit naše zákazníky do diskusí s tvůrci a implementátory informačního systému a tím neustále zvyšovat kvalitu našeho společného produktu. Za OR-CZ můžeme slíbit, že tímto způsobem práce budeme pokračovat i v následujícím období a již nyní se těšíme na naše další společná setkání.

Ing. Antonín Vymětal

CO JE TO POVEZ II?

„Každý, kdo se přestane učit, je starý,
ať je mu 20 nebo 80.
Každý, kdo se stále učí, zůstává mladý.
Nejlepší je zůstat mladý.“ (Henry Ford)

POVEZ II je zkratkou názvu „Podpora odborného vzdělávání zaměstnanců II“ a zabývá se adaptabilitou pracovníků v podnicích na neustále se měnící situaci na trhu. S oživením ekonomiky a vyšší poptávkou po kvalifikované pracovní síle lze očekávat prohloubení tohoto problému, který pomáhá řešit POVEZ II. Celková částka na projekt, který je spolufinancován z prostředků Evropského sociálního fondu, je plánován ve výši 3,5 miliardy Kč. Projekt bude realizován do 30. listopadu 2020 Úřadem práce ČR a je financován z Operačního programu Zaměstnanost a státního rozpočtu České republiky.

Podmínky programu POVEZ II (výběr):

- Výše dotace je až 85 %, navíc je proplácena mzda zaměstnancům ve výši 176 Kč za hodinu ušlé mzdy, minimální částka na vzdělávání není stanovena, maximální částka je do výše 200 000 EUR (do výše de minimis).
- Zaměřen je na odborné vzdělávání, podporovány jsou pouze výuky pokročilých dovedností.
- Maximální délka vzdělávacího kurzu je 18 měsíců, vzdělávání musí být zahájeno do 6 měsíců od schválení žádosti a všechny aktivity musí být ukončeny do 30. 8. 2020.
- Výběrové řízení se provádí, pokud částka vzdělávacích aktivit za celou dobu realizace programu (tedy do roku 2020) přesáhne 400 000 Kč.
- Účastník programu POVEZ II musí splnit docházku na 80% a úspěšně absolvovat závěrečné ověření znalostí.

Výhody podpory POVEZ II:

- Zmírnění podmínek pro vstup do projektu a administraci žádostí (nedokládá se žádná výsledovka, nejsou podporovaní zaměstnavatelé dle CZ-NACE, dokládají se především bezdlužnosti).
- Zapojení potenciálních nových zaměstnanců.
- Bodové zvýhodnění zaměstnanců ve věku 54+.
- Žádosti bude možné podávat i elektronicky přes datovou schránku.

Nevýhody POVEZ II:

- Nutné dokládat přesný seznam zaměstnanců ke konkrétním kurzům.
- Omezené spektrum podporovaných aktivit a nepružnost v případě nutnosti změn.
- Měkké dovednosti (Soft skills) jsou minimálně podporované.

Zkušenosti OR-CZ s POVEZ II v roce 2016

Již v minulém roce někteří naši zákazníci využili dotační programy na vzdělávání a proškolení zaměstnanců k efektivnějšímu řízení a práci s informačním systémem OR-SYSTEM. Program sloužil ke školení nových zaměstnanců, zlepšení práce stávajících zaměstnanců a informování o nových funkcích a možnostech systému tak, aby management dostával reálné a správné podklady k řízení firmy a pro klíčová rozhodnutí. Společnosti, které využily dotace ke školení pracovníků:
Miroslavské strojírny, s.r.o.
TOS Svitavy, a.s.
Šimůnek, s.r.o.
Grena, a.s.

Možnosti čerpání dotace v roce 2017

V současné době evidujeme zájem zákazníků o probíhající dotace na vzdělávání. Všem nabízíme možnost podpory a pomoc s podáním žádostí o dotaci na školení, doškolení a procvičování OR-SYSTEMu.

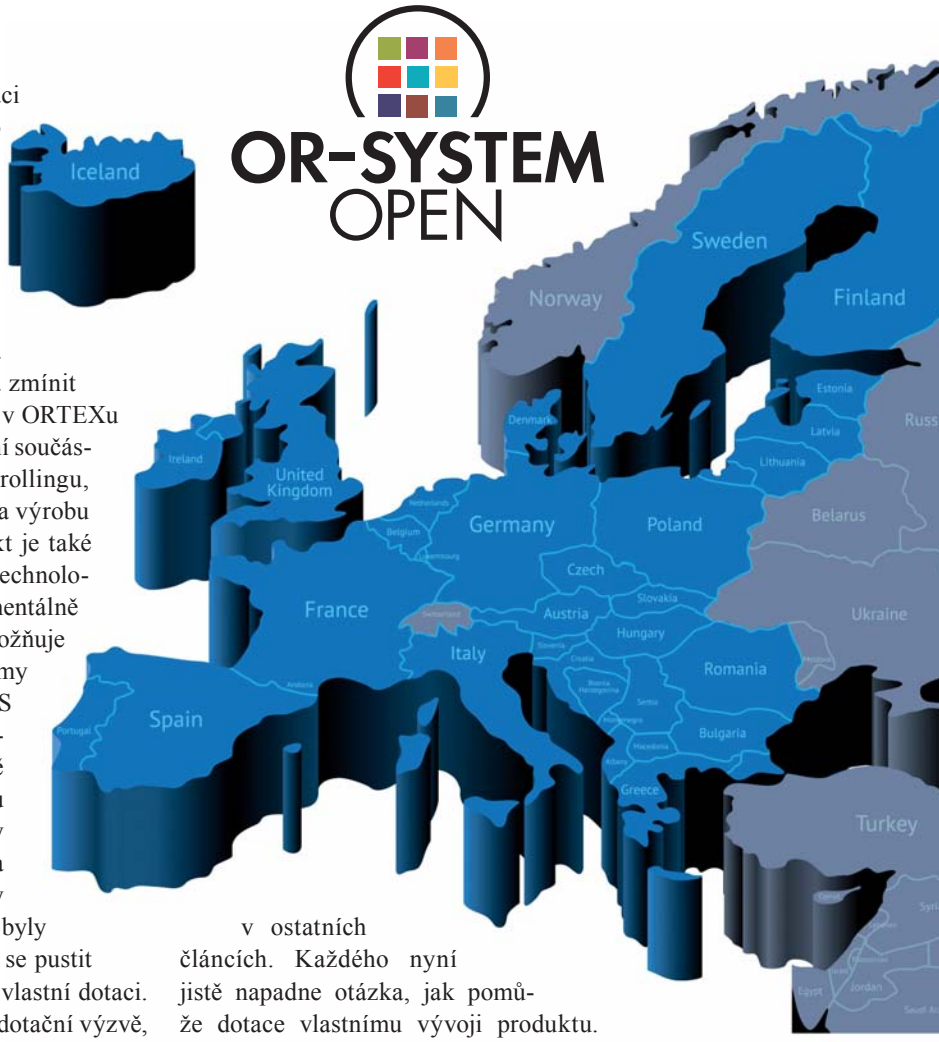
Lubomír Dostál

OR-SYSTEM OPEN ZÍSKAL DOTACI

EVROPSKÁ UNIE
Evropský fond pro regionální rozvoj
Operační program Podnikání
a inovace pro konkurenceschopnost

Jak už sám název napovídá, pro vývoj nové generace OR-SYSTEM Open naše firma v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) získala dotaci v programu ICT a sdílené služby. Pro všechny naše uživatele, stejně jako pro nás jeho vývojáře je toto jistě velmi pozitivní a také motivační informace. Vraťme se nejprve trochu do historie. Již v roce 2012 naše firma podepsala se svým vývojovým partnerem ORTEX Hradec Králové smlouvu o spolupráci na vývoji technologického jádra ORCore pro novou generaci našeho ERP systému OR-SYSTEM v technologii JAVA. Proč byla zvolena právě tato technologie, toho bylo již napsáno také dosti. V současné době však můžeme již bilancovat, zda se nám práce na tomto technologickém jádru (frameworku) povedla či nikoliv. Hodnotit je možno ve chvíli, kdy již poměrně široce probíhá vývoj vlastního ERP systému. Opět si připomeňme, že jsme opět podepsali s naším vývo-

jovým partnerem ORTEX tentokráte deklaraci o společném vývoji OR-SYSTEM Open a to 21. 3. 2016. Na toto téma byl publikován článek již v loňském čísle našeho časopisu. Odtud vyplynula zásadní informace, že se jedná o vývoj komplexního informačního systému třídy ERP v jednotné technologii, architektuře, s jednotným ovládáním a nad společným datovým modelem uloženým v DB. Aby byla informace úplná a jasná pro všechny, je potřeba zmínit či připomenout ještě jednu informaci. Kolegové v ORTEXu vyvíjí svůj vlastní systém ORSOFT Open. Hlavní součástí je řešení ekonomických agend, majetku, controllingu, personalistiky a mezd, má však i svoji logistiku a výrobu zaměřené na specifické vertikály. Tento produkt je také vyvíjen nad naším společným deklarovaným technologickým jádrem, které je objektově a komponentálně strukturováno. Tato architektura a orientace umožňuje použít vyvíjené komponenty pro oba ERP systémy společně. Je to jen otázka parametrizace, který IS je implementován. Proto, aby bylo možno vybudovat takovouto architekturu, bylo nutné kromě technologického jádra vybudovat další vrstvu – aplikační jádro, které bude obsahovat všechny segmenty společné pro celý systém. Tato vrstva vzniká postupně, tak jak jsou a budou budovány jednotlivé stavební kameny oblastí IS. Jakmile byly připraveny principy a architektura, bylo možno se pustit do vývoje vlastních částí IS. Vraťme se nyní k vlastní dotaci. Na konci léta 2015 jsme se přihlásili k příslušné dotační výzvě, a protože bylo možné projekt zahájit ještě před vlastním schválením dotace, byl náš dotační projekt na vývoj OR-SYSTEM Open zahájen ke dni 1. 9. 2015. Mnozí mají jistě své zkušenosti s tím, co všechno obnáší zpracování takového dotačního projektu. Nicméně projekt byl zahájen a čekali jsme na to, zda bude naše dotace schválena. Počátkem roku 2016 jsme byli informováni o prvním schvalovacím kole, kterým jsme prošli. Nyní, na začátku letošního roku, jsme obdrželi rozhodnutí o přijetí našeho projektu do dotačního programu. To neznamená, že jsme na vývoji nového systému za celý rok nic neudělali. Již v roce 2015 jsme měli sestavený interní harmonogram postupu, tedy v době, kdy dotace byla v nedohlednu. Byla vytvořena postupná evoluční strategie vývoje jednotlivých částí, které by komunikovaly i se stávajícím systémem. První z modulů byla vybrána oblast konstrukce a technologie. Vybudována byla velká část těchto oblastí, ale strategie se ukázala jako nevhodná. Pro účely prezentací budoucího systému se ukázal potřebný plošný vývoj ve všech oblastech postupně. Paralelně s „přepracováním“ stávajících oblastí vznikl vývoj nových modulů. V této souvislosti je potřeba zmínit nové CRM, podrobněji viz jiný článek. Z nových modulů, které vznikají v současné době, je modul Realizace. Tyto moduly jsou budovány pouze v nové technologii. Je těžké v této chvíli vyhodnocovat stav zpracování nějakým procentem nebo koeficientem, modul má smysl, pokud je hotový kompletně. Je možno zmínit například Konfigurátor jako nástroj, který je již celý hotov nebo Klasifikace obchodních partnerů. Podrobněji opět je popsáno v ostatních článcích. Každého nyní jistě napadne otázka, jak pomůže dotace vlastnímu vývoji produktu. Samozřejmě, že prvním faktorem jsou finance, dále je však zásadní to, že je možno, dokonce dotace předepisuje, vytvořit nová pracovní místa, jejichž obsazení umožní zvýšení potřebných kapacit a tím zrychlit vlastní vývoj. A to je v této době velmi důležitý faktor, možná nejdůležitější. Další důležitou informací je termín ukončení. Ten je směřován na konec roku 2018. K tomuto termínu je naplánováno dokončení vývoje všech základních oblastí systému. Je pravdou, že v systému existují některé varianty, které jsou určeny pouze k lokálnímu nasazení u některých zákazníků, neboť se jedná o specifika, která nejsou obecně použita. Tyto výjimky máme v plánu dořešit v průběhu roku 2019.



Vážení uživatelé, je zcela jasné, že splnit náš cíl není jednoduchá záležitost, ale jsme připraveni pro to udělat vše potřebné. Je potřeba zmínit ještě jednu věc. Vedle vývoje nové generace, pracujeme na zákaznických projektech, které vyžadují doplnění nové aplikační logiky popřípadě rozšíření logiky stávající. Pečlivě vyhodnocujeme, v jaké technologii ji vybudujeme. Ne každou lze vytvořit již přímo v technologii nové, neboť se jedná o zásah do technologie stávající v širších souvislostech. Je pro nás důležité zajistit vaši spokojenost a plné využití IS. Držte nám palce, abychom se svého úkolu zhostili dobře a „se štítem“ dosáhli svého cíle. Jsme a budeme vděčni za každou pomoc, kterou nám svými nápady či myšlenkami podáte.

Mgr. Stanislav Nisler

PROCES JAKO SLUŽBA

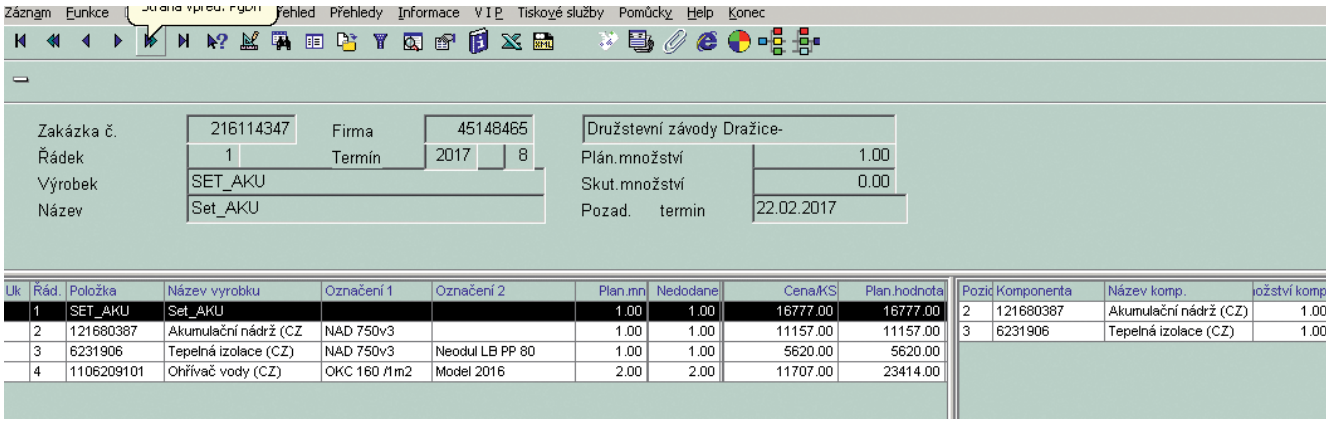
Firma a člověk mají něco velmi společného. Vnitřní procesy. Ano, vnitřní procesy mají tyto dva subjekty velmi podobné. Pokud jsou vnitřní procesy v rovnováze a plní svůj účel, přichází zisk. Naopak, když je v procesu chyba, pociťujeme to menší dávkou energie a tím i menší efektivitou práce. Vezměme si náš organismus. Když je v nepořádku, snažíme se, abychom byli opět zdraví. Chodíme k lékaři, bereme medikamenty a podstupujeme různá vyšetření, abychom byli opět v „rovnováze“. Člověk má od přírody

dáno, že se stará hlavně o sebe sama. Do jisté míry to je dobře, i když bychom také měli dbát na potřeby ostatních. Konzumujeme jídlo, abychom doplnili energii našim orgánům. Posléze tuto energii využijeme při konání svých činnosti. Náš celý organismus je tedy „optimální“ a to znamená, že naše vnitřní procesy jsou vyladěné. V podnicích je to obdobné. Firma je přece také „živý“ organismus, v němž probíhají procesy, které se starají o fungování celého systému. Proces přijímání potravy je zde zastoupen procesem hodnocení zaměstnanců. Zaměstnanci se starají o hlavní přínos firmy. Oni jsou zdrojem energie firmy, která je následně přeměněna v zisk. Lidský organismus je vyladěný. Za těch x tisíc let naší evoluce jsme si našli optimální stav. A uřfirem je to podobné, i když ty si optimální stav stále hledají. Firmy, které jsou na trhu už několik desítek let, si optimalizují své vnitřní procesy za účelem vyššího zisku, menších nákladů a zvýšení efektivity práce. Právě tato efektivita přináší všechna kýžená zlepšení. Samozřejmě, vše je také ovlivněno stavem technologie, která je nedílnou součástí dnešních podniků. Máme tu automatizované zakladače, robotické výrobny, začátek ambientní inteligence. Jenže všechny tyto změny, technologická zlepšení či změny procesů nemohou vzniknout ze dne na den. Navíc pokud neznáme vnitřní procesy chodu firmy, tak jak můžeme chtít více zefektivnit současný chod firmy? Když ani neznáme například, jak se dělá inventura nebo jaký je náš výrobní či expediční proces. Jak si můžeme dovolit změny, když neznáme tyto pochody? Ani lékař přece nemůže léčit člověka, pokud mu neprovedl vyšetření, při kterém zjistí, jaké vnitřní pochody jsou narušeny. A takto to může platit i ve firmě. Zde je potřeba znát procesy v jejich přesné formě. Poté známe všechny činitele, které zasahují do procesu a můžeme tak zanalyzovat jak zefektivnit proces. Vše můžeme optimalizovat právě z toho důvodu, abychom například zrychlili své expediční procesy. A toto mapování procesů je nejlepší modelovat pomocí grafického nástroje jako je například syntaxe BPMN. Ovšem celý přerod mezi představou firemních procesů a vymodelováním procesů do syntaxe je provázen náročnými předpoklady, které nám brání vymodelovat si v přesném znění naše procesy. Do jisté míry, na to, abychom si mohli vymodelovat procesy, potřebujeme nástroj, který nám v tom pomůže. I zde je dobré znát zákoutí dané syntaxe. Ano, máme tu UML a Activity Diagram nebo Archimate. Ovšem ani jeden z těchto diagramů nemá takový repertoár pro modelování firemních procesů, jako je právě syntaxe BPMN. Ale i zde je problém. Na to, abychom mohli vše přenést do grafické podoby, musíme se danou syntaxi naučit. Zvládnutí dané syntaxe vyžaduje mnohdy i několik měsíců práce a i po absolvování školení nejsme někdy zcela spokojeni. Odborníci v syntaxi BPMN si mnohdy protiřečí a tak najít si tu optimální cestu je mnohdy nadlidský úkol. A právě v této fázi mohou přijít zkušenosti specialistů, kteří mají s vytvářením procesů zkušenosti. Ovládnutí syntaxe už na pokročilé úrovni zvládli a za použití dalších pravidel jsou schopni vymodelovat firemní procesy v odpovídající kvalitě. K procesům se vztahují i datové objekty a nástroje, uživatelé a ostatní elementy, kteří se na procesech podílejí. Při hlubším modelování může být vymodelován i základní scénář vyplňování formulářů v tzv. „happy“ scénáři, kdy můžeme vidět optimální vyplnění a reakci systému na tento scénář. Samozřejmě k tomu patří i řešení kolizí, či vytváření rizikových postupů. A právě tento bod je nutné si rozvést. Když nastane chyba, incident nebo problém, musíme jej vyřešit v co nejkratším čase. Jak jej budeme řešit, když naše procesy nejsou zmapované? Dobře, primitivní postupy, které se skládají z jednoho, či dvou kroků je snadné vyřešit. Jak ale budeme postupovat, když v daném procesu je kroků třeba 16 a my nevíme, v jakém se incident stal? A právě sem nastupuje náš model procesů, který již máme. Je jednoduché podívat se na daný proces a zjistit,

jaké kroky se v tomto procesu nacházejí a v jakých krocích může docházet ke kolizi. Zde může být provedena analýza incidentu během několika „vteřin“. Samozřejmě je nutné se podívat na detaily v daném kroku. Tento fakt, je však pouze upevněním našeho závěru. Bez zmapovaných procesů bychom nejdříve sbírali informace o daném procesu a až poté bychom identifikovali daný proces. Jenže když vymodelujeme dané procesy již nyní, dokážeme zkrátit řešení incidentu až desítky procent původního času, za který by stálo daný proces nejdříve vymodelovat. Dalším faktem, proč si vymodelovat procesy, je školení nových pracovníků. Jak budeme školit nové pracovníky, když nemáme vymodelované procesy? Ano, někteří mohou namítat, že daného pracovníka vyškolí pracovník, který to již dělal. Jenže v praxi se s tímto moc nesetkáváme. Lidé přicházejí, odcházejí a my nemáme čas neustále zaškolovat nové pracovníky vlastní silou. Čas, to jsou peníze a pracovníci jsou vytěžování stále více. A tomuto všemu může být zamezeno díky vymodelování procesů. Pokud máme vymodelované procesy i s jejich scénáři, můžeme školení markantně krátit a i školený pracovník se začlení do normálního běhu firmy rychleji. Nejenomže získáme čas, který můžeme investovat na jiné projekty, ale také neztratíme peníze na příliš dlouhé školení. Toto vše jen prohlubuje příměr s lidským organismem. Když se staráme o vnitřní procesy a zefektivňujeme je, sami nám dávají prospěch v podobě větších zisků, ale i spokojenějších lidí na pracovišti. V takovém prostředí je prokazatelný úbytek stresu a míra spokojenosti se zvyšuje. Nechceme takovou službu i my, kteří se zabýváme systémy a pracujeme v podnicích se složitými vnitřními pochody? Nechceme být více spokojeni a pracovat efektivně? Vše je jen v našich rukou. A když se rozhodneme zpracovat své firemní procesy, nechme je udělat odborníky a nejlépe takovou společnosti, která má s popisem procesů zkušenosti. A tou je naše společnost. Vždyť my jsme ti, kteří vám pomáhali implementovat IS, známe vaše prostředí a můžeme tak zajistit vysokou míru přesnosti.

Bc. Jan Nisler

PODPORA PRODEJE SETŮ - NOVÁ FUNKČNOST OR-SYSTEMU



Všichni jistě znáte z reklam pojem akční prodejní set. Pro podporu prodeje se vytváří balíček produktu, při jehož zakoupení získáváte výhodnější cenu než je prostá suma cen jednotlivých produktů, z kterých se prodejní set skládá. Od verze 17.1 je k dispozici tato nová funkčnost také v modulu prodej OR-SYSTEM.

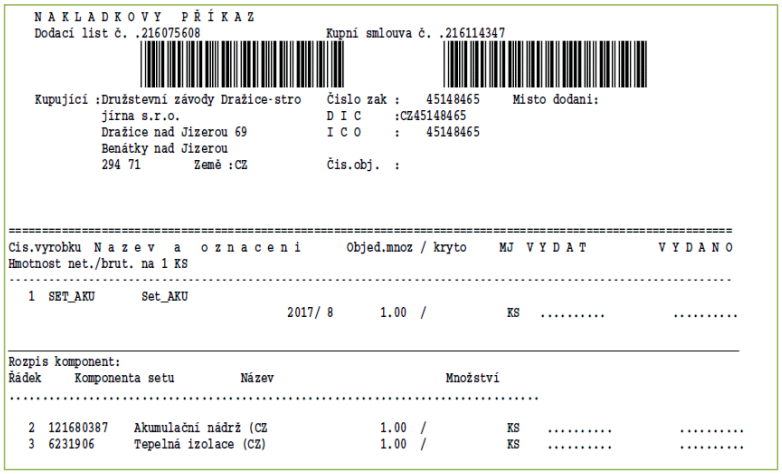
Definice prodejních setů

Definice prodejních setů umožňuje sestavení „akčního“ setu s vlastní cenou pro prodej.

Pro neskladovatelnou položku typu set se definuje seznam skladových položek, komponent, z kterých se set skládá. Jedna z komponent musí být označena pro uplatnění slevy.

Použití prodejních setů na prodejní objednávce

Při zadání setu do řádku prodejní objednávky systém automaticky vygeneruje i komponenty, z kterých se prodejní set



N A K L A D K O V Y P Ř Í K A Z
Dodací list č. .216075608 Kupní smlouva č. .216114347

Kupující :Družstevní závody Dražice-stro Číslo zak : 45148465 Místo dodání:
jírna s.r.o. D I C :CZ45148465
Dražice nad Jizerou 69 I C O : 45148465
Benátky nad Jizerou
294 71 Země :CZ Čís.obj. :

Čís.vyrobku	N a z e v a o z n a c e n í	Objed.mnoz / kryto	MJ	V Y D A T	V Y D A N O
Hmotnost net./brut. na 1 KS					
1	SET_AKU Set_AKU	2017/ 8 1.00 /	KS	.....	.....

Rozpis komponent:

Řádek	Komponenta setu	Název	Množství			
2	121680387	Akumulační nádrž (CZ	1.00 /	KS	.....	.....
3	6231906	Tepelná izolace (CZ)	1.00 /	KS	.....	.....

skládá. Zároveň je u definované komponenty přepočtena cena tak, aby suma hodnot komponent odpovídala hodnotě setu.

Parametrizace prodejních setů

Parametrizace umožňuje definici, na jakých dokladech se mají tisknout komponenty setu a způsob přenosu do zaúčtování vydaných faktur a prodejních statistik.

Expedice prodejních setů

Ve verzi 17.1 je podpora práce s prodejními sety zapracována do procesu tvorby vychystávacích příkazů a nakládky.

OR-SYSTEM umožňuje:

- postupné plnění setu (expedice setu nemusí být kompletní),
- nakládku pomocí výrobních čísel,
- nakládku bez výrobních čísel (položka, množství),
- kontrolu úplnosti setu.

Moduly pro tvorbu dodacích listů a faktur mají podporu setů zabudovanou standardně. To znamená, že prodejní cena se odvíjí od ceny setu a expedice a skladové výdeje se provádí pro komponenty setu.

Ing. Jiří Vojta

DOSTUPNOST VÝBĚHOVÝCH DEKORŮ

Jistě se Vám několikrát stalo, že věc, kterou jste si vybrali na e-shopu, nebyla skladem nebo byla vyprodána. Věděli jste, že pokud si ji objednáte, bude dodána v lepším případě později a v horším případě ji již neseženete. Jak ale řídit obchodní partnery při objednávání výrobků pokud víte, že komponenty, které potřebujete k jejich výrobě docházejí a zároveň nechcete prodej omezovat tím, že vyřadíte daný sortiment z prodeje. Na řešení tohoto problému bylo ve spolupráci s firmou SAPELI vytvořeno řešení „Dostupnost výběhových dekorů“.

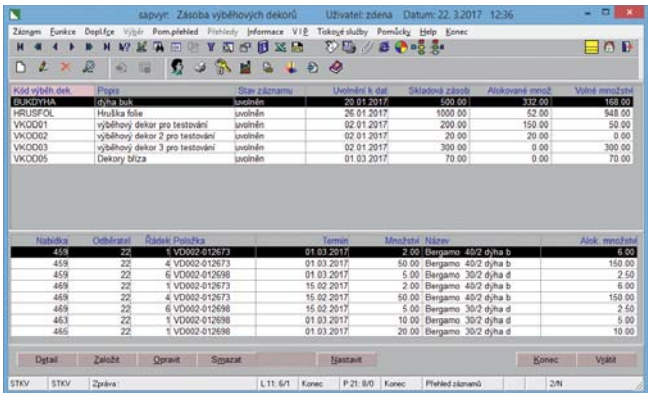
Řešení vytvořené jako součást OR-SYSTEMu má upozornit obchodního partnera, že daný výrobek se nachází v kategorii „výběhový dekor“ a teprve potvrzení nabídky mu zajistí skutečné dodání. V obchodním oddělení systém hlídá, zda je ještě možnost tuto nabídku vyrobit a pokud ne, nelze nabídku zákazníkovi potvrdit.

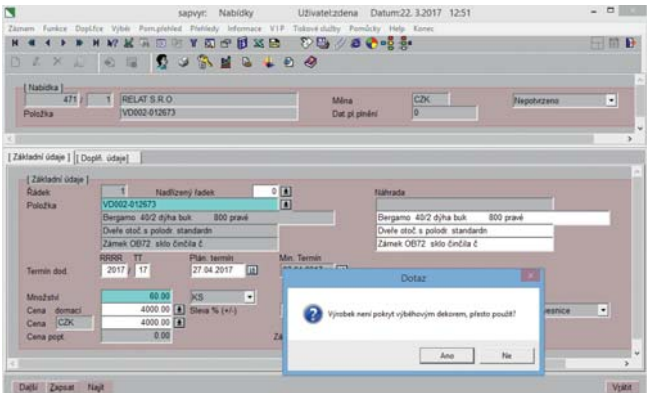
Celý proces je založen na tabulce „Zásoba výběhových dekorů“, kde je pod unikátním kódem uložena zásoba pro tento dekor. Informace o zásobě může být pořízena jen odhadem nebo se stanoví přes součet a koeficienty položek, které tuto zásobu ovlivňují, ať už existují v katalogu položek nebo je to jen avizovaná konečná zásoba u dodavatele daného materiálu, který dodávanou položku ovlivňuje.

K položce, která je vyráběna z výběhového dekoru jsou připojeny záznamy, který výběhový kód a jakým koeficientem zatíží zásobu. V tabulce mohou být jen existující kódy a její vytvoření se předpokládá hromadně představitelovým makrem, případně jednotlivě nad konkrétní položkou. Položka zároveň získá status „položka s výběhovým dekorem“.

Každý obchodní partner při zakládání nabídky s takovou položkou dostane upozornění, že se jedná o výběhový dekor. Při transformaci do obchodního oddělení SAPELI je odečteno ze zásoby volného množství příslušného kódu výběhového dekoru a zapíše se jako alokované množství včetně způsobitele.

Ve chvíli, kdy volné množství nedostačuje požadavku





z nabídky, je obchodní referent upozorněn, že není dostatečné množství pro výrobu této nabídky. Systém přesto tuto nabídku dovolí zapsat, ale standardně nelze nabídku potvrdit - toto právo má jen ve výjimečných případech oprávněná osoba.

V okamžiku, kdy je ukončena životnost tohoto výběhového dekoru je tato hodnota odstraněna z konfigurátoru a tudíž výrobky s touto hodnotou již nelze založit a objednat.

Uvedený příklad popisuje využití pro konkrétního zákazníka (SAPELI), nicméně každý z nás si jistě dovede velmi snadno představit využití tohoto principu pro každého výrobce, který řeší časové nebo kapacitní problémy svých dodavatelů. Nesmí se stávat, že naslibujeme vyrobit něco, co potom buď nejsme schopni vůbec dodat, nebo vyrobíme a dodáme s velkým zpožděním. V současné době, kdy o zákazníky bojuje v podstatě každý výrobní podnik, je zde představována možnost významného zkvalitnění podávaných informací - a jak je známo, pouze takový zákazník, který k nám má důvěru, se bude vždy rád vracet.

Ing. Zdeňka Kosinová Luňáčková

PROPOJENÍ OR-SYSTEM OPEN NA TRUTOPS

Trendem pro posílení komunikace různých SW nástrojů uvnitř firmy je rozšiřování vazeb mezi nimi. Cílem je nejen předávat data z ERP do dalších SW, ale mít i zpětnou vazbu, pokud jsou informace k dispozici. V roce 2016 jsme realizovali další propojení na SW třetích stran, tentokrát na pálící software TruTops.

Nástroj TruTops slouží pro 2D kreslení pálícího plánu na plechy. ERP OR-SYSTEM Open umožňuje zasílání dávek do tohoto nástroje. Komunikace probíhá přes XML soubory.

Předpokladem pro funkčnost je implementovaný zásobník práce. Dialogová úloha na základě filtrů prochází zásobník práce a vybírá všechny operace dle čísla operace pálení. Filtry umožňují hledat operace dle klíčových údajů, tedy jakosti a tloušťky plechu. Výběr filtru lze omezit dalšími parametry, jako je například interval zakázek. Dle zadaného filtru systém generuje dávku. Pokud obsluha ve filtru nevybere klíčové údaje (jakost a tloušťka), tak systém generuje všechny uvolněné operace pálení do dávek, které jsou od sebe oddělené právě klíčem jakost + tloušťka materiálu (plechu).

Vygenerovanou dávku je možné ještě spravovat, například odstranit nevyhovující dílce nebo přidat dodatečně. Dávku je možné opakovaně odesílat a upravovat dokud není vyhovující a funkcí potvrzená. Importovanou dávku dále spravuje programátor v TruTops, kde provádí rozmístění dílců na plech.

Po potvrzení je možné rezervovat k dávce materiál (plech) s možností rezervace na šarži. Pro skladníka poté slouží přímo upravená úloha pro vyskladnění materiálu na dávku.

Odvádění dávky je prováděno speciální odhlašovací úlohou. Obsluha vybere v úloze číslo dávky, kterou chce odhlásit, své osobní číslo a také strávený čas (případně čas Od, Do). Nahlášený čas se rozpočítá na operace a pomocí tabulkové aktualizace obsluha nahlásí skutečnost a zmetky (pokud vzniknou) po vypálení. K pálené dávce je přístupná tisková úloha se složením dávky, případně další úloha pro tisk průvodní dokumentace. V tomto případě je průvodka upravena na tisk podrobnějších informací o každém vypáleném dílci, včetně obrázku dílce pro přehled v dávce (TruTops má databázově uložené obrázky každého páleného dílce, které si tisková sestava přebírá a tiskne do formuláře).

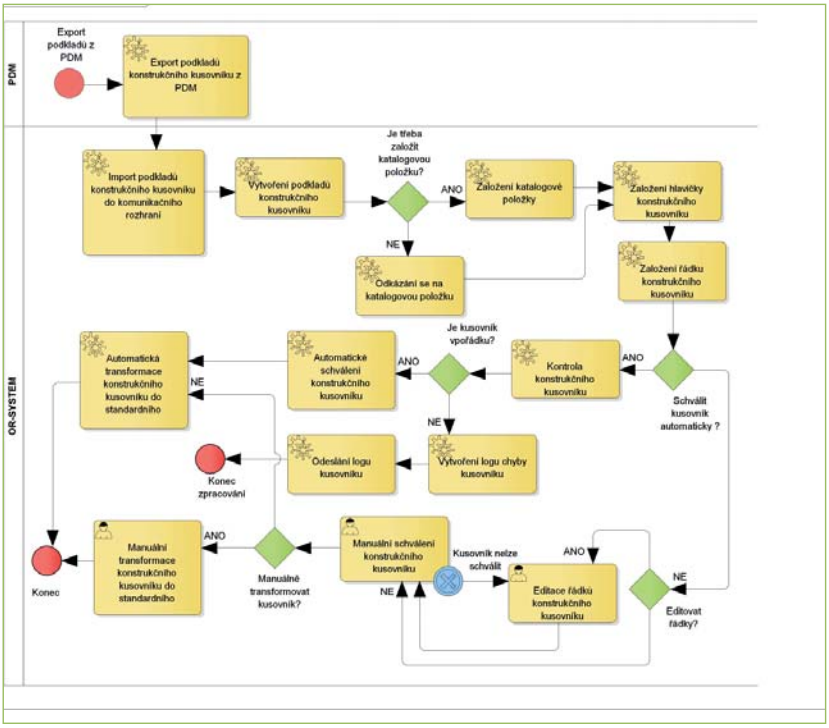
Do budoucna se bude funkcionalita rozšiřovat o podporované formáty komunikace, které využívají obdobné CAM systémy. Předpokládá se i rozšíření importů hlášení z CAM, které jsou pro každý SW specifické.

Vladimír Hencl

AUTOMATIZACE PROCESŮ NAPOJENÍM OR-SYSTEM OPEN NA CAD/PDM

Už druhým rokem běží v praxi implementované rozhraní na komunikaci mezi ERP OR-SYSTEM Open a systémy CAD (v tomto případě CAD od společnosti SolidWorks pro správu výkresů v PDM). Za dobu rutinního provozu přibyly návrhy a doplnění, které jsme se rozhodli realizovat.

Stávající funkcionalita vykonávala dva procesy – import konstrukčních kusovníků a import žádanek na materiál. Předpokladem pro správnou funkci rozhraní je CAD/PDM řešení, které umí generovat čitelný kusovník.



Obr. 1: Proces zpracování kusovníku

Konstrukční kusovníky konstruktér generoval do sdíleného adresáře, kde je OR-SYSTEM Open automaticky načítal a zpracovával. Uživatel následně dělal kontrolu kusovníků a transformoval je do standardních kusovníků.

Nově přibyla možnost tento proces provádět automatizovaně bez obsluhy. Systém si kusovníky načte, zpracuje, zkontroluje a pokud jsou formálně správné, vygeneruje je do standardních kusovníků. Zde se předpokládá odpovědná práce konstruktéra, který ručí za správnost exportovaných kusovníků do OR-SYSTEM Open. Automatizované řešení přináší rychlejší zpracování konstrukčních kusovníků z CAD a snížení vytíženosti kapacit pracovníků pro kontrolu kusovníků, ovšem za cenu odbourání právě této kontroly, která zachycuje nešvary konstrukce. Kontrola ale není úplně odbourána. Před automatickým schválením konstrukčního kusovníku stále funguje systémová kontrola na formální správnost kusovníku. V případě, že kusovník není formálně správně, tak nejen že se neprovede transformace kusovníku do standardního, ale je automaticky odeslán e-mail na definovanou adresu s informací o neschváleném kusovníku. Kontrola primárně podchycuje nevyplněné identifikace nakupovaných položek, nedokáže ale rozeznat, zda konstruktér zapomněl do kusovníku připojit nějakou další komponentu nebo uvedl nesprávné množství, či se upsal v názvu/popisu.

Automatizací prošlo také zpracování žádanek. Konstruktér při použití nových materiálů v CAD potřebuje mít přidělenou identifikaci z ERP tak, aby bylo možné zpracovat konstrukční kusovníky. Vygeneruje tedy žádanku do adresáře, kterou si systém automatický načítá. V manuálním režimu se nákupčí prostřednictvím žádanky vnořuje do Katalogu položek a vybírá odpovídající položku, kterou následně zpracuje žádanka a automaticky vygeneruje odpověď pro CAD. Pokud žádaná katalogová položka ještě neexistuje, může systém při jejím zakládání „natáhnout“ informace z žádanky do katalogové karty a zbytek informací doplnit nastavením v masce.

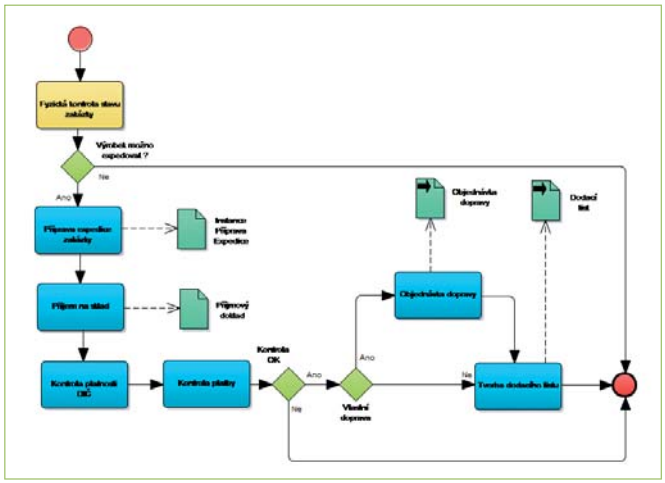
Nově je možné tento proces nastavit na automatický. Systém sám pro každou žádanku vyhledává a přiděluje katalogovou položku a pokud ji nenajde, tak ji zakládá dle „natažených“ informací z žádanky a defaultních hodnot v masce.

Do budoucna se bude funkcionalita rozšiřovat o podporované formáty komunikace, které využívají další CAD systémy s vlastními strukturami.

Vladimír Hencl

PŘÍPRAVA EXPEDICE VE FIRMĚ PERITO S.R.O.

Firma Perito s. r. o. se zabývá od roku 1999 sériovou výrobou dveřních výplní jakožto komponenty pro výrobu vchodových dveří z plastových a hliníkových profilů pro tuzemské i zahraniční odběratele. Od roku 2008 řídí své logistické a výrobní procesy pomocí OR-SYSTEMu. V současné době probíhá postupná optimalizace těchto procesů s promítáním potřebných změn i do informačního systému. Aktuálně je řešen proces expedice hotových výrobků a související činnosti, které bylo nutno přizpůsobit novým požadavkům zákazníků na přesnost dodávky s ohledem na výrobní proces a současně snížit pracnost při vystavování velkého počtu souvisejících dokladů. Výsledný návrh expedičního procesu je zobrazen na obrázku 1.



Obr. 1: Proces expedice zakázky

Proces expedice začíná fyzikou kontrolou stavu výrobních operací jednotlivých zakázek. Expediční pracovník vybere ve výrobě zakázky pro expedici na následující den a zaznamená tuto informaci mobilním snímačem do informačního systému. Jako mobilní snímač je použit již ověřený pistolový Chainway C4000 s lineárním scannerem čárových kódů a s OS Android. Speciální JAVA aplikace umožňuje mobilní snímání ID jednotlivých zakázek z průvodky s kontrolou, zda je možno zakázku skutečně zpracovat. Kontrola je řízena makrem a její podmínky jsou uživatelsky modifikovatelné. Aplikace zajišťuje samozřejmě i dodatečnou aktualizaci termínu expedice nebo odstranění zakázky ze seznamu.

Další zpracování zakázek již probíhá přímo v OR-SYSTEMu v modulu expedice zakázek viz obrázek 3.

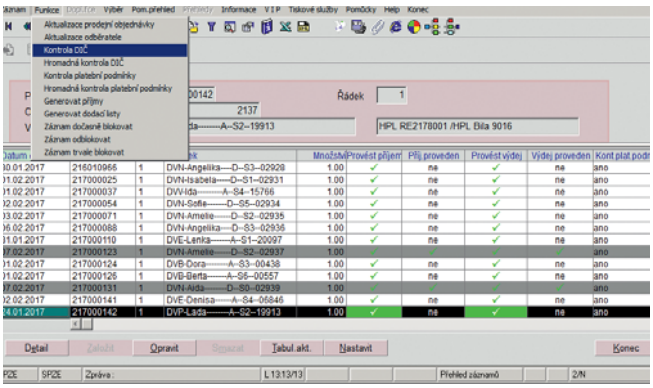
Integrovaná hromadná kontrola pořízených záznamů označí statusem zakázky vhodné k dalšímu zpracování např. podle stavu poslední operace zakázky. Kontrolní algoritmus je i v tomto případě řešen makrem a jeho úpravy jsou plně v kompetenci uživatele. Po provedení kontroly je možné provést hromadný příjem výrobků na sklad. Sklad je závislý na dodací podmínce, aby zakázky s vlastním odvozem

Obr. 2: Mobilní snímač

zákazníkem byly evidovány na samostatném skladě. Příjem na sklad provede současně i rezervaci výrobků, aby nedošlo k nechtěnému vyskladnění na jinou zakázku. Výběr zakázek pro zpracování je možno provádět uživatelským filtrem podle libovolného atributu.

Hromadná kontrola platební podmínky a stavu platby zálohové faktury zaznamená k zakázce další status, jehož kladná hodnota je nutnou podmínkou pro expedici zakázky. Další podmínkou je u zahraničních odběratelů platnost DIČ. K ověření platnosti DIČ slouží funkce, která využívá webových služeb na portálu evropské komise. Zakázku je také možno manuálně dočasně nebo trvale zablokovat, aby nemohlo dojít k nežádoucímu odeslání z různých dalších důvodů.

Pokud zakázka vyhoví všem předchozím kontrolám a nejde o vlastní odvoz zákazníkem, je nutno objednat dopra-



Obr. 3: Modul pro přípravu expedice

vu u smluvních přepravních společností. Exportem může být vytvořen datový podklad pro import zakázek do SW přepravní společnosti a zde provést objednání přepravy a vytisknout balíkové etikety.

V den expedice zakázek obsluha provede znovu kontrolu aktuální platnosti DIČ zahraničních odběratelů a připraví tak konečný seznam zakázek pro expedici. Pro tvorbu dodacích listů slouží funkce, která umožní hromadně vygenerovat dodací listy pro všechny uživatelem vybrané zakázky. Výběr se provádí uživatelským filtrem nebo výběrem do seznamu. Vzhledem k tomu, že každá zakázka je dodávána jako samostatný balík, jsou dodací listy generovány 1:1 k zakázkám. Dodací list obsahuje automaticky i všechny služby definované spolu s výrobkem v zakázce (např. dopravné a balné) a je tedy kompletním podkladem pro vytvoření faktury. Vytvořením dodacího listu jsou současně výrobky vyskladněny. Tímto je celý proces expedice ukončen.

Ing. Jiří Tomáš

ELEKTRONICKÁ EVIDENCE TRŽEB (EET)

Elektronická evidence tržeb (EET) je způsob evidence tržeb, kdy jsou údaje o každé transakci obchodníka online posílány na server státní správy.

Systém EET se od roku 2016 spouští v Česku, již dříve byl zaveden v jiných zemích: v roce 2013 v Chorvatsku, v Maďarsku od roku 2015 existuje hybridní systém, ve Slovinsku funguje on-line evidence tržeb od začátku roku 2016. V dalších zemích Evropy funguje off-line evidence tržeb využívající registrační pokladny.

Evidenci tržeb legislativně upravuje zejména zákon č.112/2016 Sb., o evidenci tržeb.

Kdo, co a odkdy?

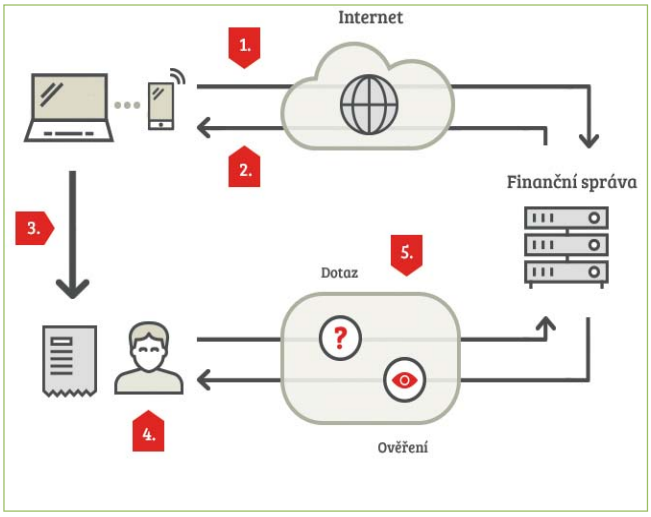
Kdo?..... • subjekty, které platí nebo mají platit daně z příjmů v České republice:
- podnikající fyzické osoby,
- právnické osoby s podnikatelskou činností.

Co?..... • evidenci tržeb zjednodušeně řešeno podléhají tržby, které:
- pocházejí z podnikatelské činnosti,
- a zároveň byly uhrazeny v hotovosti, platební kartou, šekem, směnkou atp.

Odkdy?..... • podnikatelé se budou zapojovat postupně:
- v 1. fázi od 1. 12. 2016 – ubytovací a stravovací služby,
- ve 2. fázi od 1. 3. 2017 – maloobchod a velkoobchod,
- ve 3. fázi od 1. 3. 2018 – ostatní činnosti vyjma těch ze 4. fáze,
- ve 4. fázi od 1. 6. 2018 – vybraná řemesla a výrobní činnosti.

Technické řešení

Technické řešení vyžaduje zařízení, které dokáže elektronicky komunikovat přes internet a které zajistí připojení na internet v okamžiku přijetí platby.



Popis procesu komunikace:

1/ Podnikatel zašle datovou zprávu o transakci ve formátu XML finanční správě.
2/ Ze systému finanční správy je zasláno potvrzení o přijetí s unikátním kódem FIK.
3/ Podnikatel vystaví účtenku včetně FIK, kterou předá zákazníkovi.
4/ Zákazník obdrží účtenku.
5/ Zákazník si může ověřit svoji účtenku na daňovém portálu.

Řešení v informačním systému:

- EET je řešena v následujících podsystémech:
  - vydané faktury v logistické části,
  - maloobchod v logistické části,
  - hotovostní pokladna ve finančním účetnictví.
- Vlastní komunikaci s portálem finanční správy zajišťuje pomocí webových služeb aplikační jádro OR-SYSTEMu Open. Zde je také řešena veškerá konfigurace, včetně přístupových certifikátů.
- OR-SYSTEM Open počítá s možností evidence tržeb na více

DANOVY DOKLAD - PRODEJKA ZA HOTOVE

Doklad cislo : 11740764
Provozovna : 11 Pokladna : 1
Datum zdanitelneho plneni: 2017-02-21 06:48:20
Dodavatel:
AGM - AGROMOTOR s.r.o.
Ostruvek 300/30
594 01 Velke Mezirici
Tel/Fax 566 512 111 / 566 512 297
ICO: 26231778 DIC: CZ26231778
vedena Krajskym soudem v Brne
oddil C, vlozka 38802

Polozka dokladu	Pocet	Rabat	Cena
57142723 CEP 2			
531957142723	1.00	%	45.00
57112737 CEP II			
531957112737	1.00	%	12.00
970217 KROUZEK 6, CSN 022929,IN			
531900970217	4.00	%	2.00

Zaklad	Sazba	DPH
	15%	
59.00	21%	12.39

CELKEM S DPH 71.00

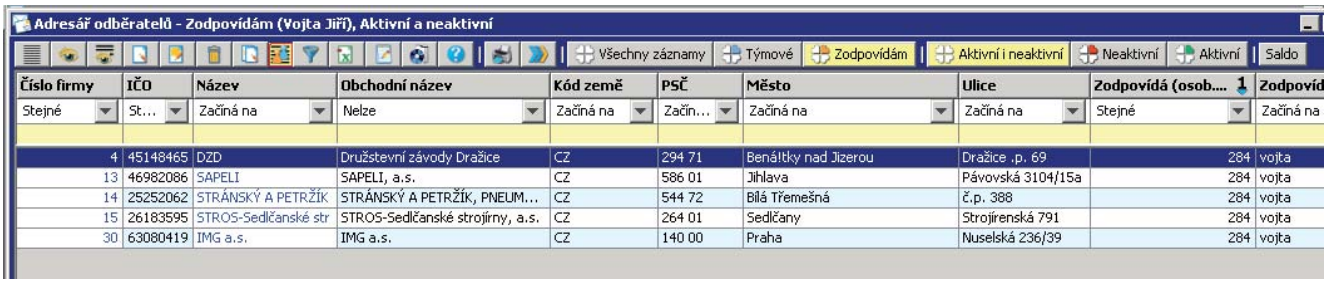
*** Dekujeme za Vasi navstevu ***
*** Vytvoreno v OR-SYSTEMu ***
Vystavil: H
Razitko: AGM-AGROMOTOR s.r.o. Ostrůvek 300/30 594 01 VELKÉ MEZIŘÍCÍ IČ: 26231778 DIČ: CZ26231778
Rezim trzby: bezny
BKP:
F25E2899-DB5FBE0B-200CAB28-02FEFB52-F0D653
0A
FIK:
74cd0ddd-80e4-413c-8bf0-a7f50d132f01-03

pracovních stanicích. Pro každého uživatele zvlášť si tak lze nastavit konfiguraci EET. Správné nastavení konfigurace je prvním krokem k úspěšnému odeslání evidované tržby.

- Spadá-li daný doklad do režimu EET, tak je automaticky zařazen do agendy EET a okamžitě je odesílán na server finanční správy.
- V agendě EET tak najdete veškeré údaje o dokladech, které byly nebo mají být odeslány na server finanční správy.
- V agendě EET jsou taktéž uchovány veškeré kódy EET (jedná se zejména o kódy FIK, BKP a PKP).
- V agendě EET je rovněž funkce pro odeslání dokladů, které nebyly z nějakého důvodu odeslány při prvním pokusu (například výpadek připojení k internetu, nedostupnost serveru finanční správy apod.).
- Veškerá komunikace se serverem finanční správy je logována a je možné ji v agendě EET detailně zobrazit.

Vladimír Koblovský

MODUL CRM OPEN SE NEUSTÁLE ROZVÍJÍ



Číslo firmy	IČO	Název	Obchodní název	Kód země	PSČ	Město	Ulice	Zodpovídá (osob....	Zodpovíd
Stejné	St...	Začíná na	Nelze	Začíná na	Začín...	Začíná na	Začíná na	Stejné	Začíná na
4	45148465	DZD	Družstevní závody Dražice	CZ	294 71	Benátky nad Jizerou	Dražice .p. 69	284	vojta
13	46982086	SAPELI	SAPELI, a.s.	CZ	586 01	Jihlava	Pávovská 3104/15a	284	vojta
14	25252062	STRÁNSKÝ A PETRŽÍK	STRÁNSKÝ A PETRŽÍK, PNEUM...	CZ	544 72	Bílá Třemešná	č.p. 388	284	vojta
15	26183595	STROS-Sedlčanské str	STROS-Sedlčanské strojírny, a.s.	CZ	264 01	Sedlčany	Strojírenská 791	284	vojta
30	63080419	IMG a.s.	IMG a.s.	CZ	140 00	Praha	Nuselská 236/39	284	vojta

Modul CRM v OR-SYSTEM Open se neustále rozvíjí dle požadavků našich uživatelů tak, aby modul umožňoval komplexní péči o zákazníky a maximálně podporoval efektivitu prodeje. Jeho základní předností je plná integrace dat z primárního ERP systému. Od verze 17.1 je k dispozici několik nových funkcí.

Klasifikace obchodních partnerů

Klasifikace obchodních partnerů je doplňkový modul CRM, který umožnuje zavést k firmě libovolnou množinu metrik a jejich hodnoty. Podle těchto metrik je možné firmy snadno filtrovat a vybírat. Nad vybranými firmami lze provádět standardní operace např. export do Excelu atd. viz speciální článek na toto téma

Klasifikace obchodních partnerů v rámci OR-SYSTEM Open.

Podpora týmové práce CRM

V modulu OR-SYSTEM Open je možné definovat přístupový strom, který definuje hierarchii uživatelů informačního systému pro práci s adresářem firem a aktivitou.
V adresáři firem je pak možné přiřadit zodpovědnou osobu.

Uživatel si může vybrat zobrazení:

- všech firem,
- jen firem, za které je zodpovědný,
- nadřízený pak týmové zobrazení.

Stejná funkčnost platí i pro CRM aktivity.

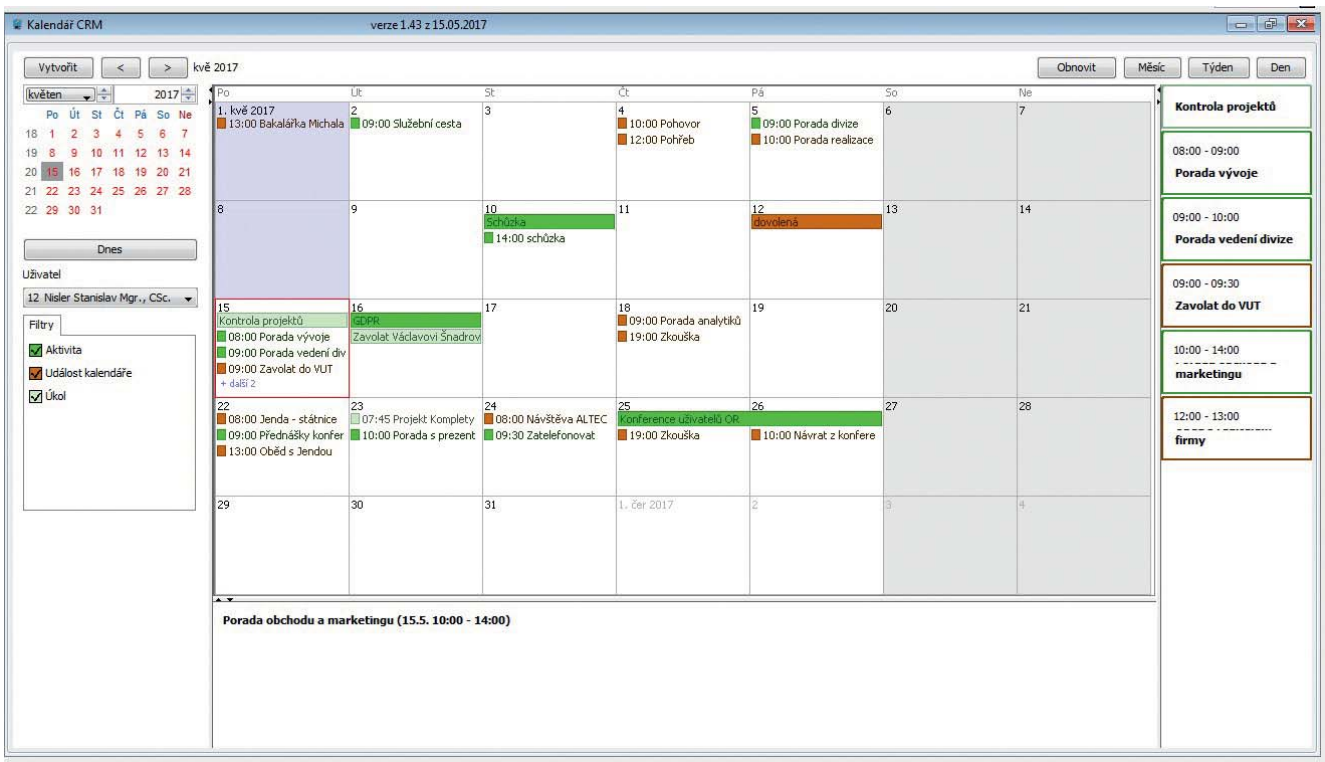
Kalendář CRM

Kalendář CRM umožňuje pohled přihlášeného uživatele IS na:

- Úkoly
- Aktivity
- Události v kalendáři

Přímo z kalendáře je možné založit aktivitu, úkol či osobní událost kalendáře.

Pokud je uživatel vedoucím v hierarchii týmu má možnost zobrazení kalendářů i příslušných členů týmu.



Úvodní obrazovka CRM

V modulu OR-SYSTEM Open je možné definovat modul, který se automaticky zobrazí po přihlášení konkrétního uživatele. Může to být například obrazovka kalendáře, aktuální datum a plánované události.

Modul CRM v OR-SYSTEM Open je v neustálém rozvoji tak, aby uspokojoval rostoucí nároky uživatelů OR-SYSTEMu. Díky promyšlené integraci propojuje funkčnost CRM s funkčností ERP.

Modul CRM si můžete vyzkoušet nezávazně i jako demo ukázku, pro Vaše rozhodnutí o využití jednotlivých funkcí integrovaného nástroje pro řízení vztahu s klienty a Vašich pracovních týmů.

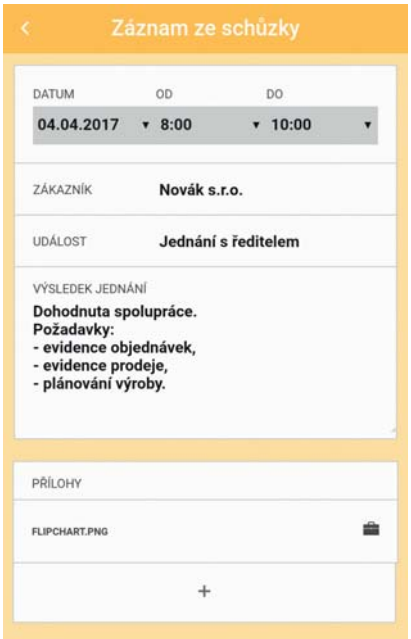
Ing. Jiří Vojta

VYUŽITÍ MOBILNÍHO KLIENTA PRO PRÁCI V CRM

V dnešní době má mobilní zařízení téměř každý a ve firemním prostředí je to věc přímo nezbytná. V divizi OR-SYSTEM je právě připravován pomocník pro každodenní práci manažera ve formě mobilní aplikace pro práci v CRM, která si klade za cíl přinést důležité funkce z CRM modulu OR-SYSTEMu Open do mobilních zařízení.

Mobilní aplikace CRM je aplikací tzv. hybridní. Zjednodušeně lze říci, že je to mobilní webová stránka, která se dokáže chovat jako klasická mobilní aplikace. Pro vývojáře je tento přístup výhodný, protože nemusí vytvářet speciální aplikaci pro každou platformu zvlášť. Tyto aplikace jsou stavěny tak, aby měl uživatel z aplikace stejný zážitek na zařízeních s různým operačním systémem. V realitě to znamená, že pokud je uživatel zvyklý ovládat aplikaci na operačním systému Android, je automaticky schopen tuto aplikaci bez problému ovládat i na jiném mobilním operačním systému.

V současné době jsou v mobilní aplikaci CRM funkční dva moduly. Jedná se o Kontakty a Kalendář. Modul Kontakty replikuje kontakty z modulu CRM vašeho OR-SYSTEMu Open do vašeho mobilního zařízení. Kontakty lze prohlížet, upravovat a vytvářet nové. Díky off-line schopnostem lze s kontakty volně pracovat i manipulovat. Veškeré změny se ukládají do lokální databáze, která, když má přístup k internetovému připojení, automaticky synchronizuje všechny změny a to obousměrně. Zásadní funkcí modulu Kontakty je ukládání



Obr. 1: Záznam ze schůzky

kontaktů do lokálního adresáře. Vaše CRM kontakty si lze uložit do zařízení a pracovat s nimi jako s klasickými kontakty. Při příchozím hovoru tak vidíte jméno volajícího, který pochází z databáze kontaktů CRM. Pokud Vám zavolá zákazník z nového neznámého čísla, můžete si toto číslo přiřadit k existujícímu kontaktu a toto číslo se automaticky synchronizuje i do dat OR-SYSTEMu Open.

Modul Kalendář mobilní aplikace CRM má pak na starosti synchronizaci událostí z kalendáře v OR-SYSTEM Open. V současnosti je podporována jen jednosměrná synchronizace, a to z OR-SYSTEMu Open do mobilního zařízení uživatele. Díky automatickému uložení do interního kalendáře odpadá nutnost přepisovat důležité události do telefonu ručně. Můžete pak tedy využít další funkce, které jsou součástí vašeho zařízení. Kupříkladu, pokud se chystáte na schůzku se svým zákazníkem a máte ve vytvořené události vyplněné místo konání, jedním kliknutím se vám spustí oblíbená aplikace pro navigaci a můžete vyrazit na cestu. Již není potřeba hledat a zadávat cílovou destinaci ručně. Samozřejmostí je upozornění na blížící se události.

Plánovaným modulem jsou Obchodní aktivity, kde bude mimo jiné možné využít zápis ze schůzek. Vhodnou kombinací s hlasovým zadáváním v mobilním zařízení lze docílit úspory času, kdy na cestě ze setkání se zákazníkem si lze nadiktovat poznámky, které se pak automaticky nahrají do OR-SYSTEMu Open, kde je uživatel může doplnit a doopravit. Díky tomu lze uložit své myšlenky „za čerstva“ do systému a později se k nim vrátit. Neméně zajímavou funkcí je pořizování obrazových záznamů. Při obchodní schůzce si můžete vyfotografovat flipchartovou tabuli a přiložit ji k obchodní aktivitě pro pozdější reference.

Pracujeme také na funkci, která při příchozím hovoru od zákazníka zobrazí nejdůležitější informace o vašem obchodním vztahu. Mimo jiné je to například saldo obchodu, fakturace, fakturace po splatnosti nebo vaše poslední aktivita s tímto zákazníkem. Zároveň je pro nás důležitá bezpečnost dat, proto je možné využít možnosti mít je uložená v našem datovém centru.

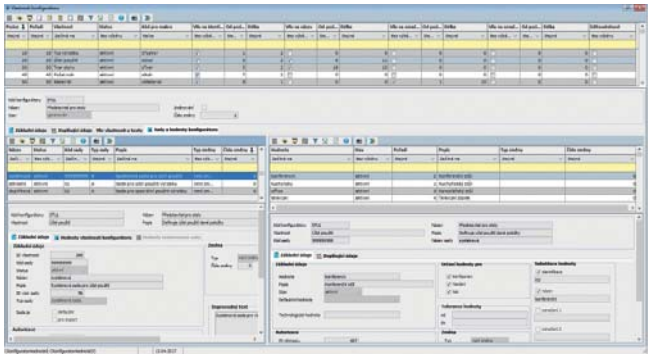
Michal Dostál

KONFIGURÁTOR V OR-SYSTEM OPEN

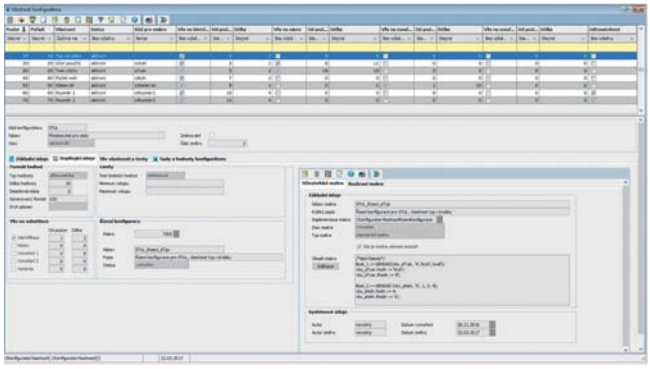
Konfigurátor je nedílnou součástí OR-SYSTEMu již řadu let. Na stránkách našeho časopisu jsou pravidelně zařazovány články, které zachycují jeho vývoj, využití v řadě dalších modulů OR-SYSTEMu. Logickým důsledkem toho, v jak velkém rozsahu je konfigurátor využíván zákazníky našeho ERP systému, je zařazení zabudování práce s tímto nástrojem do OR-SYSTEMu Open na jednom z prvních míst.

V současné době je v OR-SYSTEMu Open připravena beta verze, která umožňuje vytvořit vlastní nástroj konfigurátor. Základní koncepce, včetně datového uložení zůstává zachována, tak jak je aplikována ve stávající technologii OR-SYSTEMu. Jen pro připomenutí zmíním jednotlivé stavební kameny, které jsou pro nasazení konfigurátoru nezbytné. Patří k nim tvorba číselníků, které jsou nutné pro sestavení konfigurátoru (standardní a konkrétní vlastnosti, hodnoty, kterých mohou jednotlivé vlastnosti nabývat a seskupení těchto hodnot do sad). Po jejich vytvoření je možné přistoupit k tvorbě vlastního konfigurátoru (záhlaví konfigurátoru, vlastnosti přiřazené k danému konfigurátoru, hodnoty vlastností konfigurátoru seskupené do sad, makra pro řízení konfigurace, makra pro stanovení ceny dle konfigurátoru, skupiny vlastností a řada dalších).

V aplikaci konfigurátoru v OR-SYSTEMu Open existují i určité odlišnosti od konfigurátoru, který je implementován ve stávající technologii. Jednou z nich je skutečnost, že v OR-SYSTEMu Open již nebude podporováno řízení konfigurátoru pomocí výjimek a defaultů. K tomuto kroku jsme se rozhodli proto, že tuto variantu je možné plně nahradit řízením konfigurace pomocí maker, které je v konfigurátoru implementováno již řadu let. Původní typ konfigurátoru



Obr. 1: Vlastnosti, sady a hodnoty konfigurátoru



Obr. 2: Vlastnost konfigurátoru a makro pro řízení konfigurace

bez řízení pomoci maker zůstává sice zachován, ale je určen jen pro prostou konfiguraci bez dalších omezení, které byly implementovány právě výjimkami a defaulty. Další odlišnost je ovlivněna novým způsobem uložení maker v OR-SYSTEMu Open. Makra, která jsou pro řízení konfigurace vytvořena ve stávajícím OR-SYSTEMu, musí být proto při přechodu konfigurátoru na OR-SYSTEM Open přetransformována pro uložení do nové struktury.

Ostatní základní rysy konfigurátoru zůstávají zachovány, odlišný je vlastní způsob tvorby jednotlivých entit, který je determinován možnostmi nové technologie. Jedná se například o to, že z jednoho místa je možné pracovat s vlastnostmi konfigurátoru, jejich sadami i hodnotami, kterých jednotlivé sady mohou nabývat. Práce s makry může být včleněna přímo do příslušného pohledu bez nutnosti volání samostatného modulu pro vytvoření makra přes funkce, obdobně je možné řešit i zakládání doplňujícího textového doprovodu apod. Ilustraci jak vypadá správa konfigurátoru v OR-SYSTEMu Open je možné získat z obrázků 1 a 2.

První verze nástroje pro sestavení konfigurátorů je tedy připravena. Nyní se vyvíjí komponenty, které jsou určené pro práci s vlastní konfigurací skladové položky. Po jejich vytvoření a zabudování do katalogu položek bude pro skladové položky umožněna standardní práce s konfigurátorem, tak jak je nyní implementována ve stávající technologii. To znamená, že bude umožněno založení skladové položky pomocí konfigurátoru, včetně sestavení identifikace a dalších řetězců, vyhledávání v katalogu položek dle zadaných hodnot vlastností, zobrazení konfigurace apod.

V další etapě bude následovat zabudování práce s konfigurací dalších objektů souvisejících se skladovou položkou (prodejní a dodavatelská objednávka, výrobní zakázky, skladové umístění apod.) a postupné zabudovávání do dalších speciálních modulů, které nyní konfigurátor využívají.

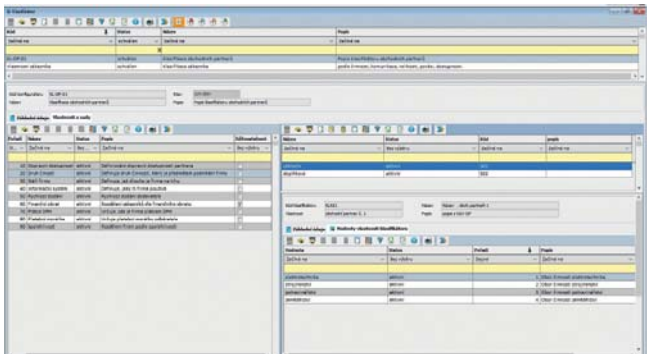
Souběžně s pracemi na konfigurátoru probíhají i práce na klasifikátoru, který využívá stejné principy jako konfigurátor. O jeho prvním využití pro klasifikaci obchodních partnerů pojednává samostatný článek.

Ing. Rostislav Novotný

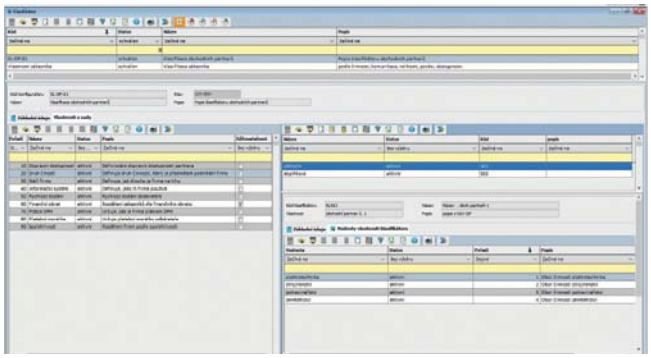
KLASIFIKACE OBCHODNÍCH PARTNERŮ V RÁMCI OR-SYSTEM OPEN

Klasifikace obchodních partnerů představuje novou komponentu OR-SYSTEMu Open, která umožní doplnit záznam obchodního partnera o uživatelsky definované vlastnosti (metriky) a jejich hodnoty. První verze komponenty byla vytvořena v minulém roce v technologii pro OR-SYSTEM, v letošním roce byla již zařazena do OR-SYSTEMu Open.

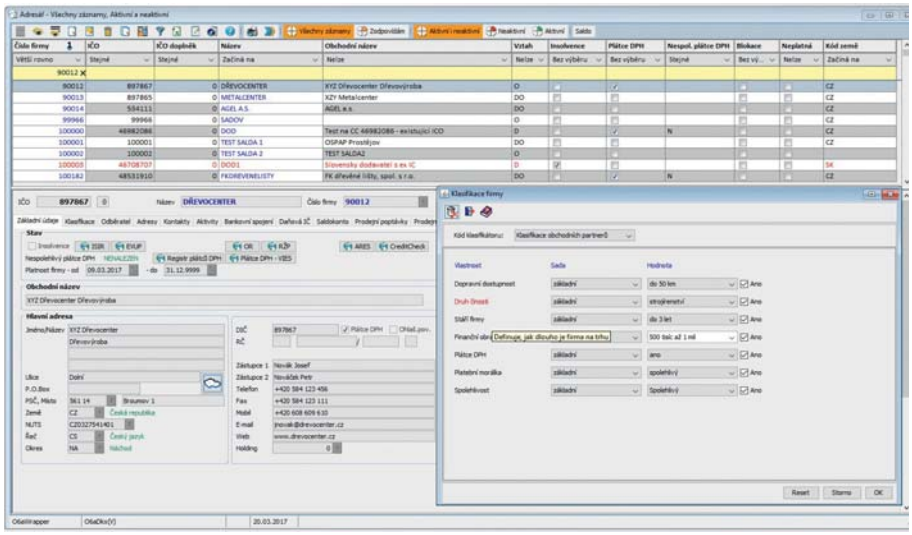
Záznam obchodního partnera obsahuje řadu atributů, které jej také „klasifikují“. Těchto atributů je ale konečný počet a mají pevně definovaný význam. Oproti tomu počet metrik definovaný klasifikátorem je libovolný, záleží na každém uživateli, co bude chtít u svých obchodních parterů sledovat a vyhodnocovat. Pro někoho může být důležitý druh činnosti obchodního partnera, dopravní dostupnost, spolehlivost, pro jiného třeba rychlost dodávky, velikost či stáří firmy. Jistě každého napadne řada dalších vlastností, které mohou být důležité pro vyhodnocování obchodních partnerů.



Obr.1: Klasifikátor obchodních partnerů



Obr.2: Klasifikace obchodního partnera



Obr.3: Zobrazení obchodních partnerů po výběru dle klasifikátoru

Princip klasifikace libovolného objektu vychází z funkcionality konfigurace skladové položky. Klasifikovaný a vyhodnocovaný objekt může být popsán libovolným počtem metrik (vlastností) a jejich hodnotami. Odlišnost od konfigurace spočívá v tom, že se při klasifikaci objektu nepředpokládá sestavení jeho identifikace. Klasifikátor jako takový je dodávaný nástroj, jeho naplnění je zcela v rukou každého uživatele. Dříve než může být tedy klasifikátor obchodních partnerů využíván pro vlastní klasifikaci, musí dojít k jeho vytvoření.

Obdobně jako u konfigurátoru je nutné nejdříve naplnit číselníky potřebné pro klasifikaci. Jedná se o standardní a konkrétní vlastnosti, sady a hodnoty. Vlastnost může mít předem definované hodnoty, kterých může nabývat, a ty mohou být seskupovány do sad. Může se ale jednat i o vlastnosti, které nemají předdefinovány žádné hodnoty a tyto jsou pak zadávány obsluhou až v procesu klasifikace. Následuje vytvoření vlastního klasifikátoru obchodních partnerů, což představuje přiřazení vlastností k danému klasifikátoru a současně se nadefinuje, ke které roli obchodního partnera bude vlastnost vztažena. Obchodní partner může vystupovat v různých rolích – obecně jako firma bez bližší specifikace, v roli odběratele, v roli dodavatele. Ke každé takové roli obchodního partnera může být vztažena jiná sledovaná metrika (obr. 1).

Práce s klasifikátorem obchodních partnerů je následně využívána při zakládání obchodních partnerů (firmy obecně nebo v rolích odběratele či dodavatele). Kromě standardních atributů je možné pomocí klasifikátoru doplnit hodnoty dalších vlastností, které jsou k záznamu obchodního partnera připojeny a mohou být následně zobrazeny na samostatné záložce. (obr. 2).

Uložené hodnoty jednotlivých vlastností slouží nejen k zobrazení, ale především pro filtraci obchodních partnerů. Obsluha může pro filtraci dle klasifikátoru zadat hodnoty libovolného počtu vlastností, které jsou v klasifikátoru obchodních partnerů nadefinovány. Následně se pak vyfiltrují jen ti obchodní partneři, kteří splňují zadaná kritéria. (obr. 3).

Filtraci dle klasifikátoru je možné kombinovat i se standardní filtrací, která je k dispozici v každém modulu a umožňuje filtrovat dle dostupných atributů příslušných entit.

Kromě tohoto obecného nástroje pro filtraci se připravuje jeho rozšíření o možnost filtrace s využitím uživatelsky napsaných SQL skriptů. To může být využito např. pro výběry typu „zobrazení všech odběratelů, jejichž fakturace za poslední období byla větší než definovaná hodnota“, kde období i hodnota mohou být libovolně uživatelsky nadefinované.

Beta verze klasifikátoru obchodních partnerů bude k dispozici od další verze. Další rozvoj klasifikátoru obchodních partnerů závisí i na potřebách našich zákazníku a jejich námětech na zabudování další funkcionality.

Ing. Rostislav Novotný

EKONOMIKA OPEN ANEB NOVÉ ŘEŠENÍ ZA CENU ÚDRŽBY

Představte si, že jezdíte s autem na pravidelné prohlídky. V servisu Vám auto zkontrolují, dolijí olej a další kapaliny, dofouknou gumy a možná i seřídí světlomety, vstřikování nebo sbíhavost. V rámci pravidelného poplatku vám mohou dokonce nahrát nové mapy do navigace nebo přidat světla pro denní svícení. Co kdybyste si ale jednou ze servisu odvezli úplně nové auto?

Co je ve světě automobilů jen těžko představitelné, je však ve světě software možné. Nová generace řešení Open je - licenčně - dodávána zákazníkům jako plnění v rámci smluv o údržbě software (řešitelském servisu) na dříve zakoupené moduly a úlohy (netýká se nezakoupených a/nebo úplně nových částí ASW). Většina **ekonomických modulů OR-SYSTEM Open** si již prošla pilotním nasazením a je nyní připravena

k implementaci u zákazníků. Pojďme si **změny a novinky zrekapitulovat**.

Řešení Open je kompletně a nově vytvořené v jazyce Java. Od začátku je koncipované s těmito cíli:

- Jde o vícevrstvou modulární softwarovou aplikaci určenou pro transakční zpracování informací potřebných k řízení organizací různých typů i velikostí. Řešení nepoužívá žádnou proprietární technologii a jednotlivé vrstvy jsou do budoucnosti otevřené pro vylepšování a změny.
- Podporuje všechna mainstreamová technologická prostředí (operační systémy a databáze) a je do budoucna maximálně otevřené.
- Umožnuje práci uživatele ve více nezávislých paralelně otevřených oknech.
- Obsahuje vlastnosti pro bohaté uživatelské přizpůsobení (nastavení práv, rolí a profilů, zobrazení dat v mřížce, úpravy formulářů, záložek, polí, včetně nastavení velikosti ikon a druhu písma, rozšiřování datového modelu apod.).

Ponecháme-li stranou jádro systému (**ORCore** a **Kmenová data**), první hromadně nasazovanou úlohou se stala **Personalistika Open**. V současné době ji využívají již zhruba 2/3 všech uživatelů oblasti lidských zdrojů. V praxi se u ní osvědčil koncept jediného místa - karty nebo přehledu zaměstnance - ze kterého má personalista rychlý přístup ke všem souvisejícím informacím.

Součástí OR-SYSTEM Open jsou i **Cestovní příkazy - tuzemské i zahraniční**. Skromný pomocník, který nebývá v centru pozornosti při výběru informačního systému. Avšak ve firmách, kde jezdí zaměstnanci častěji na služební cesty se „výkon“ tohoto pomocníka hodnotí pozitivně. Tato úloha samozřejmě respektuje platnou (a relativně složitou) legislativu a pokrývá veškerou problematiku spojenou se služebními cestami. Oproti původnímu řešení se zvýšila přehlednost a intuitivnost zpracování, lze využívat Registr územní identifikace, adres a nemovitostí (RÚIAN) i mapové podklady a je k dispozici přehledné schvalování pracovních cest a jejich vyúčtování.

Majetek Open je dalším novým modulem, který již první zákazníci provozují. V jeho případě se zvolilo řešení stávající funkcionality nad zcela novými propojenými tabulkami, nezávislými na původním datovém modelu. Karoserie i motor jsou tedy nové ale ovládání zůstalo obdobné a uživatel tudíž nemá problém se v novém Majetku orientovat. Kromě základní skupiny úloh **Evidence dlouhodobého majetku** jsou již připraveny i další jako je **Operativní evidence drobného majetku, Plánování odpisů, Účtovací maska majetku** a **Evidence majetkových daní.**

Nejrozsáhlejší již provozovanou úlohou je **Finanční účetnictví Open**. V tomto podsystému došlo k největším změnám. Podsystém má nejen novou kapotu ale i motor, podvozek a palubní desku - způsob ovládání. Finanční řízení je alfou a omegou každého podnikání a zásadní modernizace této oblasti se ukázala jako nezbytná. Řešení je postaveno na zcela novém datovém modelu, včetně nové funkcionality. Již jsou k dispozici skupiny úloh řešící oblasti vlastního základu

finančního účetnictví, problematiku došlých a vydaných faktur, salda, pokladny, ABO, pokladny včetně napojení na platební terminály, EET, faktoringové operace, platební kalendáře, avíza, upomínky atd. Uživatelé si pochvalují jednoduchost, logičnost, kvalitu výstupů a celkovou uživatelskou přívětivost.

CRM je v dnešním dynamickém světě velmi důležitá oblast, která rozhoduje o úspěchu každé firmy. Z hlediska funkčnosti byly ERP a CRM v minulosti často chápány jako dva samostatné systémy. OR-SYSTEM Open přichází progresivně s vlastním datově a aplikačně integrovaným modulem CRM. Díky CRM můžete efektivně komunikovat, evidovat, řídit, plánovat, kontrolovat a zlepšovat všechny provázané činnosti v různých fázích obchodních vztahů.

CRM Open vychází z evidence obchodních partnerů a kontaktů, umožňuje jejich klasifikaci a segmentaci, u kontaktů neomezenou správu jejich kontaktních informací. Další klíčovou oblastí je řízení aktivit, včetně jejich zobrazení v kalendáři, workflow a notifikace. Funkce i pohledy jsou parametricky nastavitelné, implementace je nenáročná a výhodou je jednoduché a rychlé používání a snadné provázání se všemi dalšími informačními zdroji OR-SYSTEMu. Pohledy na objednávky, faktury a další typy dokladů přímo z obchodního vztahu si může nastavit nebo upravit i zaškolený administrátor systému. Další zajímavou vlastností je např. využití tzv. přístupového stromu pro filtrování dat podle zařazení uživatele do týmu.

Pokud se závěrem vrátíme k našemu příkladu s autoservisem, tak nakonec i tam si můžeme představit situaci, že nám je nabídnut zlatý servis, v rámci kterého dostaneme každé 3 roky nové auto. Vzhledem k technologickému vývoji nás bude pravděpodobně čekat zaškolení, opatrný rozjezd a nějaké ty zkušební jízdy, abychom se seznámili s novým ovládáním, bezpečnostními novinkami i jízdními vlastnostmi a řízení dostali „do krve“. Po pár stovkách najetých kilometrů si ale na starý vůz ani nevzpomeneme.

Podobně u OR-SYSTEM Open, přestože mluvíme o „upgrade“, se bude u některých modulů ve většině případů jednat o reimplementaci řešení. I nový informační systém bude jistě chvíli „v záběhu“ a bude to chtít nějaký čas a úsilí, než budou uživatelé schopni vyrazit „na plný plyn“. Už teď se ale těšíme na Vaše reakce a přejeme Vám mnoho šťastných kilometrů s modelem Open.

Ing. Zuzana Opršalová, Ing. Jan Vaněk

ZAJÍMAVOSTI Z JÁDRA SYSTÉMU

V uplynulém roce vznikla spousta zajímavých funkcí v jádrech OR-SYSTEMu i OR-SYSTEMu Open. V následujících řádcích bych se rád o některých zmínil. Začněme „starou“ technologií. **Možnost filtrace dle sloupců podřízené tabulky**. Tato funkce umožňuje v tabulkovém přehledu vyfiltrovat záznamy podle sloupce tabulky připojené pomocí vazby SPOJVAZ. Například v seznamu řádků operací (SAG) vyfiltrovat jen řádky pro určitý výrobek (AZ_INA).

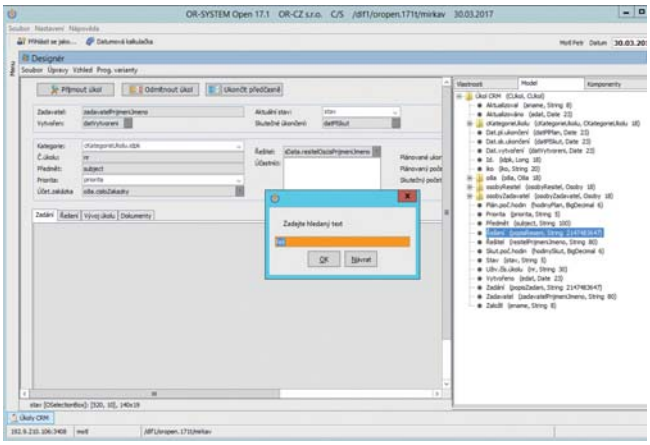
	Poz.	Název	Artikl	Výkres	Norma	Materiál	ČSN	Množ.	Měrná jednotka
3	1	0 Kontejner Integra 3000	8170-52-100					1	ks
4	2	1 Svařenec kontejneru	8170-52-101	8170-52-101				1	ks
5	3	1 Rám kontejneru	8170-52-102	8170-52-102				1	ks
6	4	1 Nosník podélný spodní	8170-52-111	8170-52-111				2	ks
7	5	1 Jekl 60x 40x 3	2602521	jekl 60x40x3 ALMGSI		AW-6060		2,98	kg
8	6	3 Nosník zadní spodní	8170-52-113	8170-52-113				2	ks
9	7	1 Jekl 60x 40x 3	2602521	jekl 60x40x3 ALMGSI		AW-6060		1,98	kg
10	8	5 Nosník příčný spodní	8170-52-115	8170-52-115				3	ks
11	9	1 Jekl 60x 40x 3	2602521	jekl 60x40x3 ALMGSI		AW-6060		1,91	kg
12	10	6 Patka rámu	8170-05-109	8170-05-109				2	ks
13	11	1 Plech patky	8170-05-142	8170-05-142				1	ks
14	12	1 Plech 5,0x1500x3000	3003025	plech 5x 1500x 3000 AlMg		5754/H111		0,2	kg
15	13	2 Žebro patky	8170-05-143	8170-05-143				3	ks
16	14	1 Plech 5,0x1500x3000	3003025	plech 5x 1500x 3000 AlMg		5754/H111		0,02	kg
17	15	7 Patka rámu krajní 1	8170-52-104	8170-52-104				2	ks
18	16	1 Plech patky	8170-52-107	8170-52-107				1	ks
19	17	1 Plech 5,0x1500x3000	3003025	plech 5x 1500x 3000 AlMg		5754/H111		0,2	kg
20	18	2 Žebro patky	8170-05-143	8170-05-143				2	ks
21	19	1 Plech 5,0x1500x3000	3003025	plech 5x 1500x 3000 AlMg		5754/H111		0,02	kg
22									

Obr. 1: Stromové zobrazení kusovníku v Excelu

Zajímavá je také **komunikace s vahami METTLER TOLEDO**. Komunikace využívá ověřeného převodníku PortBox2 od společnosti HWgroup. Komunikace probíhá pomocí TCP/IP. V OR-SYSTEMu je použito například v úloze příjem materiálu na sklad, kdy množství v kilogramech je načteno automaticky po stisku tlačítka ve formuláři programu SLBT.

Další novinkou, kterou jsme převzali z „Openu“, je načtení informace o zákazníkovi z administrativního registru ekonomických subjektů **(ARES)**. Po zadání identifikačního čísla se doplní adresní informace, dále pak informace o záznamu v insolvenčním rejstříku a zda je či není plátcem DPH. Tato funkce využívá na serverové straně Java komponentu a ilustruje tak možnost kooperace dvou světů. Obdobně bylo řešeno i zpracování EET, ale tomuto tématu je věnován samostatný článek v tomto časopise.

Z oblasti **Jasper Reports** výstupů byly do distribučních úloh zařazeny dvě pozoruhodné šablony. Umí vygenerovat stromovou strukturu kusovníků. Využívá se v nich speciálních SQL funkcí dané databáze. Jsou to jr131.jrxml a jr133.jrxml. Zde se můžete inspirovat a použít i pro jiné stromové vazby.



Obr. 2: Vyhledávání v designeru pohledů

Zajímavý byl také požadavek na připojení adresáře s dokumenty k určité zakázce, projektu, či výrobku jako **připojený dokument**. Prolinkování probíhá na pozadí a jeho výsledkem je zobrazení odkazu v pomocném přehledu připojených dokumentů. Poklikáním na tento odkaz se otevře příslušný adresář s dokumenty k danému objektu. Uložiště je obvykle NAS server přístupný k pracovním stanicím v lokální síti. Automatický proces skenování adresářů a jejich připojení podle definovaných pravidel je řízen agendou příchozích souborů. Adresáře s dokumenty vznikají v rámci procesu konstrukce – např. výstup ze SolidWorks.

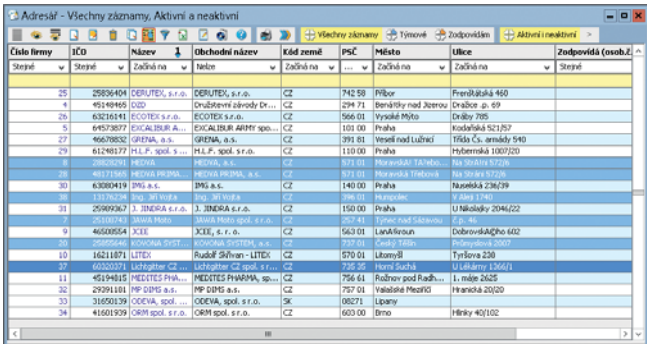
V oblasti **maker** je nově možné pomocí funkce RUN volat sestavy Jasper Reports.

Jádro **OR-SYSTEM Open** se rozvíjí rychlejším tempem a to především díky spolupráci s kolegy z Ortexu. Uživatelské úpravy formulářů se provádějí pomocí nástroje **Designer**. Ten umožnuje vyhledávat zobrazované atributy z datového slovníku pomocí standardní klávesové zkratky Ctrl+F.

V makrech je možné po novu využívat atributy z joinovaných entit pomocí one-to-one nebo many-to-one. Využita je standardní tečková konvence.

Obsah tabulkových přehledů je umožněno zkopírovat do windows schránky a dále pak například vložit do tabulky Office. K označování řádků lze využít kombinace stisku Ctrl + kolečko myši nebo Ctrl + šipka. Dále pak klávesa plus označí všechny řádky a to i ty, které nejsou ve viditelné oblasti. Klávesa mínus celý výběr odznačí a klávesa hvězdička provede inverzi vybraných záznamů. Další možnosti označování, jsou výběry sloupců nebo výběr oblasti tabulky.

Z původního řešení byla do „Openu“ převzata funkčnost



Obr. 3: Výběr řádků do schránky

automatického odhlášení uživatele při nečinnosti a uživatel or_gold s výsadním postavením.

Dále může administrátor násilně odhlásit vybrané nebo všechny přihlášené uživatele. Stiskem speciálního tlačítka v okně administrace přihlášených uživatelů lze zamezit přihlašování uživatelů úplně.

Neméně zajímavá je také možnost nastavení spuštění vybraných úloh po přihlášení. Typické využití je automatické spuštění kalendáře CRM nebo úlohy pro odvádění výroby po přihlášení.

Věřím, že vás mnohé funkce zaujaly a že je uvedete do praxe buď sami, nebo s využitím našich konzultantů, kteří vám jistě rádi pomohou.

Ing. Petr Motl

TRENDY V ŘÍZENÍ VÝKONNOSTI VÝROBNÍCH FIREM

V minulém článku na téma Business Intelligence jsme skloňovali faktory úspěchu firmy, kdy „bůh našeho úspěchu se skrývá v detailu“ - v globálním světě rozhoduje o přežití značky cokoli – rychlost reakce v nabídkovém procesu, přesné kalkulace, dodržování termínů a podmínek kontraktu, vyhodnocování jakosti, dodržení předepsaných TPV norem, ale také velikost balení, druh obalu, příchuť a řada dalších parametrů.

V době růstu ekonomiky, zrychlování obchodních cyklů, nejnižší nezaměstnanosti se do popředí klíčových parametrů pro firmy derou schopnosti pracovníků, tj. odlišení tahounů od pouze „jedoucích“, jejich motivace, loajalita = naladění na kolektiv, firemní hodnoty a kultura. Je známým faktem, že při oslovování (spíše lovení) nových pracovníků už přestává být hlavní motivací plat (stravenky, benefity…). Přesto se občas setkáváme s nepřímo vyřčenou pochybností:

K čemu nějaký reporting a business intelligence?

Máme přece sestavy v Excelu, všechno je v normě, firma funguje, nikdo si „nestěžuje“? V podobně uvažujících firmách se

časem dostanou do fáze vystřízlivění. Stačí (lepší případ), že přijmou nového technologa, obchodníka, plánovače výroby, logistika, který měl možnost pracovat s rychlým BI řešením v předchozí práci. Nebo se s nimi rozloučí klíčový člověk a na pohovoru před odchodem se ředitel dozví, že ve firmě „vedle“ mají uživatelsky příjemnou, sjednocující platformu na analýzy a předpovědi, kdežto „tady“ jsou k vypracování zpráv a analýz používány různé nástroje, které nepracují (nemohou) se stejnou definicí pojmů a výpočtů, se stejnými zdroji dat, a že vedoucí pracovníci dochází k rozdílným závěrům o stavu své divize. Pak je „tady“ nutí strávit spoustu zbytečného času zjišťováním, kdo má přesnější údaje a proč, jednání se protahují a rozhodnutí odkládají, finance utíkají, nervy tečou.

Řešením je standardizace a racionalizace komplexního BI. Ušetří obrovské množství času i energie - všichni mohou pracovat se stejnými aplikacemi – posílí manažerskou gramotnost, vzájemné sdílení a spolupráci napříč firmou. Představte si, že zachráníte klíčové pracovníky „jen“ tím, že mají k dispozici uživatelsky příjemné rozhraní a rychlé, bezobslužné reporty s možností ad hoc analýz.

Z pohledu každé firmy jsou klíčové: produktivita, marže na zakázkách, zisk, kvalita a její zvyšování, spokojenost zákazníků, úspěšnost prodeje produktů, růst podílu na trhu a podobně. Nelehkým úkolem však je tyto pojmy v konkrétních situacích kvantifikovat a vyhodnocovat. Měření úspěšnosti firmy je nevyhnutelným předpokladem pro její kompetentní řízení. Pro kvalitní měření ovšem potřebuji relevantní informace a klíčovým parametrem BI je forma sdílení získaných informací.

A právě zde nastoupil BI reporting pokrývající všechny oblasti interpretace informací potřebných pro podporu rozhodování v rámci firemní komunikace a komunikační infrastruktury. Reporting dnes znamená především uživatelskou vizualizaci informací, jedná se o proces proměny dat ve znalosti. Tento proces může nastartovat přemýšlení o komplexním řešení (které procesy mají na jiné vliv a jaký?). V případě implementace obsáhlého reportingu se tak může jednat o využití reportů počínajících jednoduchými přehledy o prodeji produktů a končících komplexními výkazy mezinárodních standardů.

Samotná metodika návrhu a tvorby reportingových řešení je závislá od definice klíčových parametrů, jejichž hodnotu firma z důvodu sledování vlastní výkonnosti potřebuje znát. Všeobecně můžeme definovat stěžejní fáze tvorby takovýchto systémů. Jedná se v podstatě o cyklus, který se jak při tvorbě, tak zčásti i při každém rozšiřování systému opakuje. V první fázi je to samozřejmě analýza a specifikace požadavků na výsledné informace – implementační projekt, jehož součástí je návrh technické architektury. Po schválení zákazníkem začíná technologická práce spočívající ve fyzickém designu datových modelů, datových toků a jejich návaznosti na procesy. Výsledné implementaci a pilotnímu provozu BI předchází vývoj standardních reportů a šablon pro dynamické reporty.

Nedílnou součástí návrhu reportingového systému je samozřejmě také bezpečnostní politika, tedy přesná definice toho, kdo má přístup k jakým reportům (až po datovou položku), kdo může a nemůže vytvářet vlastní reporty, v jakém čase, jak často a jakou formou se mají reporty/informace k relevantnímu spotřebiteli dostat.

Databáze, transformace, data mining, reporting... a co dál?

Popsané řešení je v současnosti pouze základním stavebním prvkem pro rozvinuté BI řešení, dnes nazývané jako Business nebo Corporate Performance Management. Zákazník investující do BI má právo užívat například řešení Balanced Scorecard - systém řízení organizace, který převádí strategii a cíle organizace do specifických cílů a uceleného systému finančních a nefinančních metrik výkonnosti podniku, útvaru a jednotlivce. Tyto metriky jsou vizualizovány do přehledných pohledů a vážou na integrované obchodní modelování, rozpočtování a plánování. Velmi zjednodušeně řečeno, proces Performance Managementu je založen na třech fázích. Manažer zodpovědný za výsledky potřebuje v první fázi pomocí datových analýz zjistit, v jakém stavu se nachází obchodní (výrobní, vývojová, technologická…) činnost jeho firmy, jak aktuálně vypadají klíčové ukazatele výkonnosti. V případě, že objeví nesrovnalost, je třeba analyzovat, proč je výsledek takový, jaký je. A v konečné fázi pak potřebuje vidět, jakým způsobem se projeví na výsledcích modelový zásah, například změna ceny výrobku, vymazání z ceníku, změna technologických postupů, navýšení výroby, přijetí dalších pracovníků, akvizice subdodavatele, apod. Neustále se tedy opakuje proces: co se děje - proč se to děje - jak to mohu ovlivnit ve svůj prospěch.

Bez... Business Intelligence

- analytici připravují reporty pro management
- reporty jsou statické, nebo mají jenom malou interakci
- dostupná pouze aktuální data
- malé změny potřebují přeprogramovat
- ad-hoc analýzy jsou nemožné či náročné
- informace jsou získávané z více různých zdrojů
- těžko se odkrývá závislost v datech
- dlouhá reakční doba
- přetížení primárního systému
- nutná znalost datových struktur, procesů

S... realizovaným Business Intelligence

- management má přímý přístup k reportům
- existují analytické nástroje OLAP
- dostupná data, včetně historie
- většina změn se dá provést uživatelem
- ad-hoc analýzy jsou běžnou záležitostí
- informace jsou získávané z jednoho zdroje
- informace v kontextu
- rychlé odpovědi i na složité dotazy
- primární systém plní svůj hlavní účel
- stačí znalost business významu
- sdílení (úkoly, poznámky) přímo v BI
- integrované modelování a predikce vývoje

Lze to částečně přirovnat k vývoji použití tisku ve firmách. Dříve měla firma jednu tiskárnu a přístup k ní jen vybraní uživatelé. Následoval vývoj a zlevnění technologie, kdy z tiskáren se stala běžná a distribuovaná (často lokální) věc. Dalším vývojem začaly přibývat tiskárnám zcela nové funkce pro dokumentaci a komunikaci a dnes většina firem preferuje centralizované multifunkční tiskárny s řízenými

přístupy. Moderní BI je také takovou multifunkční virtuální tiskárnou, která „tiskne“ (měří, vyhodnocuje, vizualizuje, rozesílá, notifikuje…) informace potřebné pro rozhodování dle řízeného, bezpečného a centrálně spravovaného přístupu. Nové IBM analytické nástroje, které používáme nejenom nad OR-SYSTEM Open, ale i dalšími SW jsou založeny především na „samoobslužnosti“ a uživatelské přívětivosti. Tím umožňují snížit náklady reportingu a analýz v průměru o 30-40%. Trendem jsou práce s vrstevnatými mapovými podklady a interaktivní obsluhou. Kromě klasických zón typu stát, to může být spádová oblast nebo jakýkoli polygon dle výběru. Díky novým možnostem přístupu k informacím, plánování a modelování nebo analýz dochází k objevování nových příležitostí pro růst výnosů a na druhé straně k odhalení skrytých nákladů a mezer v oblasti maržové politiky a profitability.

Industry 4.0 a hodnota manažerského systému

S nástupem digitalizace, automatizace procesů, internetu věcí, robotizace atd. je zvyšován tlak na všechny faktory úspěchu firmy a management. Vracíme se k tomu, že znalost detailu, trendu a souvislostí je „bohem úspěchu“. Zákazníci, kteří s námi vybudují pokročilý reporting a plánování budou velmi dobře připraveni na novou éru (vyšší rychlost) propojených řetězců subdodavatel – vývoj - výroba - odběratel. Za dveřmi je doba, kdy budeme analyzovat „co (?) mají vlastně analyzovat jako první“. Narůstající databáze, detailnější znalost úzkých míst, potřeba neustálého zlepšování efektivity (ladění procesů), prediktivní analýzy nikoliv „co se může stát“, ale „kdy a v čem (kde) se tak stane“ – to jsou současné výzvy nové ekonomiky. BI projekty OR-CZ a dlouhodobé know-how z podnikových ERP a non ERP zdrojů, datových skladů a ETL nástrojů vám pomohou zachránit lidi, vyčistit procesy a zvýšit efektivitu.

Mgr. Pavel Horáček

DOCHÁZKOVÝ SYSTÉM

NOVÉ SNÍMAČE NEJEN PRO DOCHÁZKU S MOŽNOSTÍ BIOMETRIE NAPORTOVÁNY DO DOCHÁZKY

Protože se snažíme docházkový systém neustále vylepšovat a modernizovat, hledali jsme i nové možnosti v oblasti docházkových snímačů z důvodu zatraktivnění vzhledu a zpříjemnění práce se snímačem. Podařilo se nám najít vhodné zařízení, které vyhovovalo našim představám a zaujalo nás velkou možností využití.

Jedná se o takzvaný nástěnný kiosek, který se vyznačuje vysokou spolehlivostí, snadnou instalací a použitím. Ovládání je realizováno pomocí kapacitní dotykové obrazovky, čímž se stává velmi snadné a uživatelsky přívětivé. Kiosek je dostupný v několika variantách. Pro docházku je nabízen o velikosti obrazovky 8.9”. Další dostupné varianty jsou o velikosti dotykového panelu 10” a 17”.

Jako operační systém je v kiosku použit Windows 10 případně Android. Z tohoto důvodu je možné na kiosku provozovat různé aplikace nejen pro docházku, ale kiosky využít s vhodnou aplikací jako informační kiosky pro zaměstnance, kde mohou být zaměstnancům sdělovány firemní informace nebo kiosek použít jako vstupní a informační zařízení ve výrobě – například zařízení pro hlášení a sledování výroby. Díky systému Windows je možné dále využívat i stávající firemní aplikace bez nutnosti větších programových úprav.

Protože kiosek obsahuje základní typy rozhraní jako standardní počítač, je možné k němu připojit další externí zařízení jako jsou čtečky čarového kódu, relé moduly rozšiřující funkčnost zařízení nebo externí čtečky karet a otisku prstů. Pro docházku je kiosek dodáván se zabudovanou čtečkou bezkontaktních RFID karet, různých technologií EM Marine, HID, MIFARE. Další žádanou možností identifikace, je použití speciálního snímače BIOMETRIE, který se vyznačuje vysokou kvalitou čtení otisků prstů. Využití biometrie je poslední dobou vyžadováno z důvodu eliminace falšování záznamů, kdy si zaměstnanci mezi sebou předávají identifikační karty a navzájem pořizují záznamy. Dalšími důvody jsou možnost zapomenutí nebo ztráty identifikační karty.

Díky napájení 12V je možné kiosek připojit na libovolné zálohované 12V napájecí zdroje pro standardní docházkové snímače a jiné periferie jako je zabezpečovací technika apod.

Technické parametry

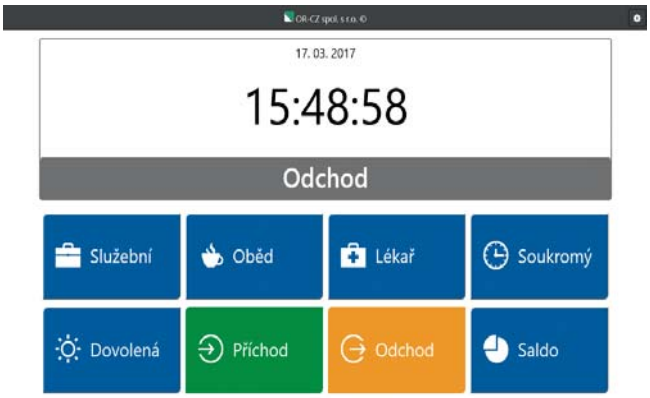
Displej:..... 8,9" , 10", 17" kapacitní dotykový displej
CPU:.....čtyřjádrový, frekvence 2, 16GHz
Systém:..... Windows 10/Android
Chlazení:..... Pasivní
Rozlišení:..... 1280*1024 - 1920*1200 full HD
Paměť:.....DDR3L 2GB
Pevný disk:.....32GB
Rozhraní:.....Micro SD, USB 2.0, Audio výstup, HDMI, RJ45 WiFi 802.1 1 b/g/n
Krytí:..... IP 30
Napájení:..... externí 12V, 3A

Aplikace pro kiosek

Jednou z vyvinutých aplikací pro toto zařízení je aplikace Docházkového snímače pro využití ve spojení s docházkou Java od OR-CZ. Použitím této aplikace se kiosek chová jako standardní plnohodnotný docházkový snímač s moderním vzhledem, jednoduchou ovladatelností a možností budoucího rozšiřování funkcionality dle požadavků zákazníků. To vše je možné díky kombinaci HW a použité technologie, kdy samotná aplikace je vyvinuta pomocí nástroje Ionic, který se používá pro tvorbu hybridních aplikací. Pro samotnou komunikaci mezi snímačem a hlavním SW – Docházkovým systémem se pro předávání dat, která se zobrazují na snímači - jméno, saldo - tak i pro samotný zápis pořízených záznamů využívají webové služby.

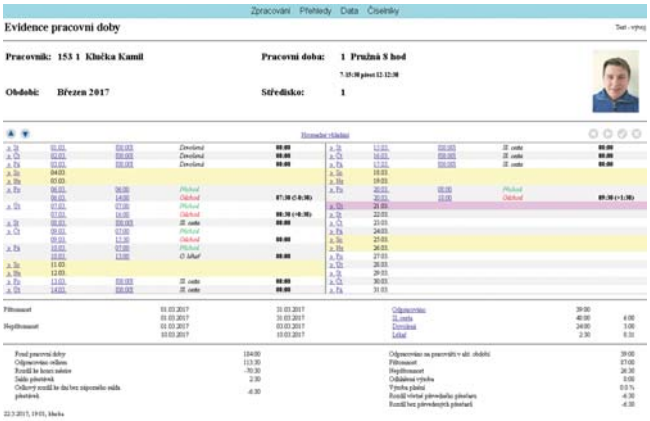
Nové možnosti v docházkovém a přístupovém systému

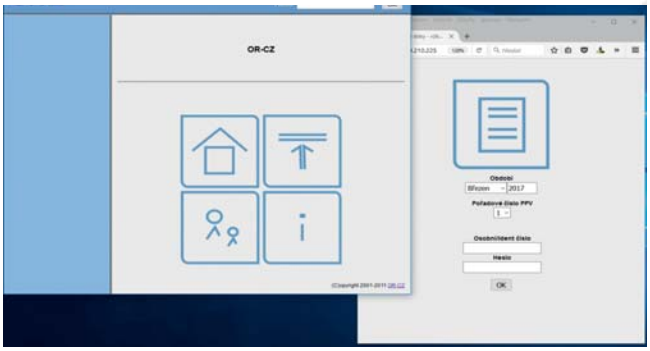
Docházkový a přístupový systém OR-CZ prochází i nadále vývojem a úpravou svých funkcí. V systému byly za poslední



Ukázka aplikace pro docházku – Docházkový snímač.

dobu doplněny některé nové sestavy, importy a exporty dat. Jiné funkce byly zase vylepšeny a upraveny dle požadavků zákazníků. Jedná se například o sestavy tisk Nepřítomností, tisk Příplatků, tisk Poznámek záznamů, Individuální příplatky, Přístupová práva, import indispozičního volna, dovolené z mezd, export do mezd Pohoda.





Vývojem prochází i samotný Docházkový list (Evidence pracovní doby), který složí jako hlavní místo pro práci s docházkovými daty. Zde jsou neustále doplňovány nové údaje dle požadavků zákazníka – fotky, vyhodnocená data např. přehledy přesčasů, příplatků. S tím souvisí i decentní změna vzhledu vstupních obrazovek a docházkového listu pro snadnější orientaci v datech.

Kamil Klučka

MORAVSKOU TŘEBOVOU PROŠLI POTOMCI VIKINGŮ ANEBO NE?

Nejen prací na prodeji, vývoji, customizaci, speciálních projektech, školení a zákaznické podpoře je živ OR-SYSTEM Open tým. Jednou za letící čas, typicky na podzim, je potřeba vyvětrat kanceláře, auta, mozky a podívat se do přírody, za kulturou, protnout se s historií. Dali jsme si za trvalý a dlouhodobý cíl potrápit mozek (kvízy a znalosti jiné než IT) + tělo (turistika a hry) a k tomu chléb (s grilovanými pochoutkami).

V slunečném dni půlícím září a s vědomím, že od toho dne „teplota rychleji poklesne“, jsme se do našeho rozzářeného setkání pustili s nadšením.

Nejprve kvízová rozcvička v zasedací místnosti (dvacet otázek z bohaté historie města, republiky a OR-CZ) a pak už kvapíkem ven, na vzduch, do kopce, do lesa, za Pastýřkou (to je rozhledna :-). Cestou vzhůru čekala na všechny pohybová aktivita „Svázání“. Kdy museli všichni v týmu koordinovaně vyvíjet pohyb dopředu a společně přejít cílovou čáru (a obyvatelé města zaslechli hurónský řev účastníků teambuildingu).

Rozhlédni se, člověče… říkal Luděk Munzar v dokumentech o rozhlednách a tak jej většina poslechla a vydrápala se na plošinu Pastýřky. Po zamávání kolegům z jiných divizí v oknech OR-CZ (viditelnost byla opravdu skvělá) následovala skupinová hra „Počítám s tvojí pomocí“ – bez možnosti mluvit, pouze pantomimicky - sestavit postupku z karet (umístěné na čelech) s tím, že účastník viděl všechny ostatní karty kromě své. Následoval sestup do odpolední „play station“, kterou poskytl útulný penzion v Podzámčí.

A začaly se dít „věci“, respektive události. Objevili jsme finské Mölkky a (údajně) gotlandský Kubb. Po prvotním ohledávání pravidel a lehké nedůvěře některých „sorry jako, tohle asi ne“ se postupně spustila pravá vikingská vřava a boj. Bratr neznal bratra, natož sestru, sestřenici… Hry nás vtáhly do sebe, každý člen v družstvech prožíval radosti a utrpení jednotlivých hráčů. Krátce „o co go“:

Mölkky je původní finská kolíková hra, která pochází z jižní části Finska. Nápadně připomíná známou ruskou hru, při hře Mölkky však není vyžadovaná vysoká fyzická zdatnost, jako je tomu u její starší alternativy gorodki (no jasně, to rozhodlo :-)

Kubb je stará, údajně vikinská venkovní společenská hra

pro dvě družstva, je velmi oblíbená zejména v severských zemích, ale postupně se šíří i do dalších koutů Evropy. Slovo Kubb má v Gotlandském nářečí švédštiny význam dřevěná kostka. Hra je nenáročná a může ji hrát prakticky každý (muži, ženy, děti, senioři…) a družstva dokonce ani nemusejí mít stejný počet hráčů.

Obě hry vám všem vřele doporučujeme pro zpestření života. Náš sportovní manažer, Luboš Dostál, soutěže doplnil také o známý Petanque a nikdo se ten krásný den rozhodně nenudil. Ani jsme se nenadáli a byl tu… hlad a pořádná žízeň. A to už si však necháme pro sebe :-).

Mgr. Pavel Horáček

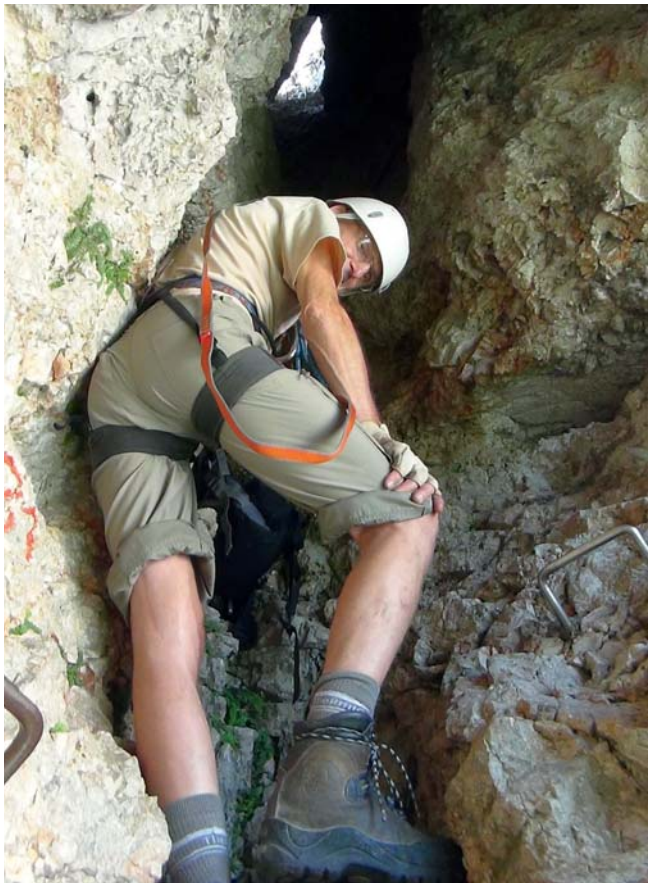
VIA FERRATY V RAKOUSKÝCH ALPÁCH 2016

Můj kamarád – horolezec Luděk, se kterým jsem před několika lety absolvoval řadu nádherných výstupů po ferratách v Dolomitech, si nechal vyměnit kyčelní kloub a po rekonvalescenci, plný elánu, se mě zeptal, zda bych měl zájem vyzkoušet si ferraty také v Rakousku. Několik rakouských ferrat jsem již vylezl v roce 2009, nicméně velmi ochotně jsem souhlasil.

Samozřejmě, ferraty jsou mnohem náročnější na kondici

než běžná turistika. Zvláště síla v rukou a zároveň jistá dávka mrštnosti, je velmi důležitá. Takže jsme začali chodit na horolezeckou stěnu a ve volném čase začal Luděk plánovat trasy. Naštěstí je na internetu spousta materiálu o ferratách, včetně popisů cest, obtížnosti, délky výstupu a jsou tam také videa úspěšných ferratistů, která mohou sloužit i jako videa instruktážní. Každou navrženou trasu jsem si tedy mohl vyhodnotit, zda jsem schopný ji zvládnout. Nakonec Luděk vybral čtyři ferraty v oblasti Raxalpe a Hohe Wand, které jsou kousek od Vídně. Tam se dá od nás pohodlně dojet autem za cca 4 hodiny. Domluvili jsme se, že pojedeme nadvakrát, po dvou dnech, s přespáním pod stanem. Pak už jsme jen čekali na vhodný čas a hlavně na stálé počasí, protože za nepřízně počasí se pohyb na skále může stát životu nebezpečný.

První výprava se uskutečnila až v druhé polovině srpna. Termín, který vyhovoval nám oběma, a na který byla dobrá předpověď počasí, byl 24. - 25. srpna. Ráno byl odjezd v 5:00 a v 9:30 jsme si již před údolím Grosses Höllental chystali vybavení na ferraty – sedací úvazek, prsní úvazek, brzdu, odsedávku a samozřejmě helmu. Luděk navíc nesl horolezecké lano. První den Luděk naplánoval na rozchození relativně lehkou ferratu Teufelbadstubensteig, obtížnost B. Skutečně tato etapa nebyla nikterak složitá a připomínala skalní úseky Západních Tater – přechod Ostrého Roháče či úsek Baníkov - Tri kopy. Zato se ukázala jako časově náročná a zvláště sestup byl strmý a náročný na kolena. Přesto se objevovaly nádherné výhledy, a to i směrem k nejvyšši hoře této oblasti



Schneebergu. Zpátky k autu jsme došli okolo 17:00 a to jsme ještě museli najít camp na přespání. Naštěstí jsem si vzpomněl na tábořiště v blízkosti osady Kaiserbrunn a tam jsme postavili stan. Druhý den ráno byl budíček v 6:00 a po nezbytné hygieně a snídani jsme vyrazili k začátku další ferraty, která se jmenuje Wildenauersteig, obtížnost C/D. Na této ferratě chybí jistící lano a pro nehorolezce tu slouží pro pohyb po

skále pouze kovové kramle. Na videu se mi to zdálo zajímavé, ale v reálu to bylo náročné na sílu a vytrvalost. Jednalo se o takřka kolmou skálu, kde bylo velmi málo možností na odpočinek pro ruce. V horní polovině ferraty se navíc prolézalo úzkým komínem, kde Luděk uplatnil lano. Nejdříve lezl on bez batohu, pak spustil lano, na kterém vytáhl oba batohy, pak jsem prolézal já. Velmi zajímavé. Tato ferrata byla relativně krátká a po menším odpočinku jsme vyrazili domů.

Druhá výprava proběhla o víkendu 3.- 4. září. Opět odjezd v 5:00, v 9:30 start na ferratu Alpenvereinsteig, obtížnost B. O co lehčí byla tato túra technicky, o to těžší byla fyzicky. Jednalo se převýšení 1.150 metrů se skalními pasážemi, které byly zajištěny lanem a bylo tu mnoho dlouhých žebříků. Na nejvyšším bodě této túry stojí vyhlídková plošina s fantastickými výhledy, jak do údolí Höllental, tak na okolní nádherné hory. Vrátili jsme se až večer, velmi unaveni. Poslední ferrata pak byla skutečnou ferratovou lahůdkou. Gebirgsvereinsteig, obtížnost C/D, kde úseky v D obtížnosti převažovaly. Ferrata je velmi sportovně vedena kolmou skálou, kde se obtížně hledaly stupy pro nohy i výstupky skály pro ruce. Připadal jsem si zde jako horolezec. Byl tu také visutý most, přes který zvláště ženy přecházely s hlasitým vřískáním. Bohužel v horní polovině už mi docházely síly a připojily se i občasné křeče do svalů na rukou. Bylo to na konci jednoho ze skalních úseků, který měřil na výšku cca 30 m. Cesta zpět v té chvíli již byla samozřemě nemožná. Naštěstí se mi podařilo zaháknout odsedávku. Chvíli jsem si odpočinul a s pomocí neznámého rakouského lezce se mi podařilo i zbývajících několik metrů popolézt.

Obě výpravy do rakouských Alp byly nádherné, považuji je za vyvrcholení mé turistické sezóny v roce 2016. Určitě se tam chci znovu vrátit!

Ing. Ladislav Bačovský

BUENO CAMINO, PEREGRINO

Řekne-li se Španělsko, většině z nás se vybaví slunná evropská země s pobřežím Středozemního moře plným pláží, hotelů a turistických letovisek. Kdo by nechtěl navštívit tuto krásnou zemi s temperamentními obyvateli, množstvím historických a kulturních památek, vinné révy a oliv. Podíváme-li se však na tuto zemi pohledem ekonoma v parametrech hospodářského růstu není tento pohled už tak optimistický. Jak je to možné? Musíme se přiznat, že do nedávné doby jsme tuto zemi nenavštívili, pouze jsme o ní slyšeli od svých známých, kteří se vraceli ze své báječné dovolené. Před časem se nám dostala do rukou kniha novinářky Pavly Jazairiové „Cestou hvězdy“, vyšla v roce 2005, velmi nás zaujala a překvapila. Kniha popisuje poutní Svatojakubskou cestu, na kterou se novinářka vydává z Pyrenejí až na západní pobřeží s Atlantikem. Cesta měří téměř 800 kilometrů. Cílem je město Santiago de Compostela v Galicii, s katedrálou apoštola Jakuba, kde se nachází i jeho hrob. Kniha je plná krásného vyprávění, popisu historických míst, spoustou fotografií a popisů nevšedních zážitků. Ihned nás tato pouť oslovila a začali jsme se o ni více zajímat. Poznali jsme P. Františka Líznu, který působí nedaleko Mohelnice, a jeho knihu „Musím jít dál“. Tímto svým deníkem popisuje svoji pouť ke sv. Jakubovi z Čech, pěšky, více jak 3500 km. I Zdeněk Susa ve své dvoudílné knize „Ultreia“ popisuje cestu do Santiaga, kterou absolvoval z Čech i se svojí rodinou, na několik etap, aby vždy začal tam, kde v předchozí etapě skončil. Jeli na kole a celé Španělsko přešli pěšky. Zatoužili jsme také vydat se na cestu a navštívit hrob svatého Jakuba, syna Zebedeova, zvaného Jakub Starší, který se svým bratrem Janem patřili k nejbližším učedníkům Ježíše Krista. Kde se vzal tento apoštol ve Španělsku, tolik vzdáleném od Jeruzaléma? Po smrti svého mistra se vydal hlásat evangelium právě sem do země na sever

Jeden z četných mostů z doby římské

Pamětní deska na památku poselstva Jiřího z Poděbrad, na Finisterre - na pobřeží Atlantiku

od Gibraltaru. V jeho misi se mu moc nedařilo a vrátil se zpět do Jeruzaléma. Ze Skutků apoštolů se dovídáme, že Jakub zemřel na pokyn krále Heroda Agrippy kolem roku 44. Podle legendy ostatní učedníci položili jeho tělo do loďky, která se podivuhodným zapříčiněním objevila při pobřeží Hispánie, kde ho našli jeho vlastní následovníci a zde uložili do hrobu. Tento hrob byl v Galicii nalezen v letech 820-830, v době, kdy začala reconquista – znovudobytí. V roce 711 porazili muslimové vizigótskou armádu v bitvě u Guadalete. Vizigót jménem Pelayo se zbytkem své armády se uchýlil do Asturie, kde vzniklo království Oviedo, místo odporu proti Maurům. Potomkem Pelaya byl Alfons II. Cudný a v jeho boji proti Marům mu byl podle legendy nápomocen svatý Jakub. Apoštol, patron Španělska, se zjevoval jako božský jezdec v plné zbroji a svojí přítomností přispěl k slavnému vítězství v bitvě u Clavija roku 844. Nazýván byl Matamoros – hubitel Maurů. Alfons Cudný nechal nad Jakubovým hrobem vybudovat první kapli a byl prvním z významných poutníků k jeho hrobu. Stejně jako Jeruzalém nebo Řím, cílem třetí nejvýznamnější křesťanské pouti se stal Jakubův hrob ve španělské Compostele. V roce 899 zde byla vztyčena mramorová bazilika a Compostela se stala sídlem biskupa. Od té doby se stala cílem tisíců poutníků a každý rok jich další tisíce a tisíce přicházejí. Na své pouti se přicházejí poklonit tomuto světci, přináší své šrámy na duši a prosí o její očistu a pomoc. Chtějí odčinit své hříchy a doufají v odpuštění a věčnou spásu. Každý opravdový poutník ví, proč se na tuto pouť vydává a v srdci si nese své poděkování za milost, které se mu dostalo. Poutníky byli a jsou duchovní, králové, významné osobnosti, ale i obyčejní lidé. Ti všichni přicházejí světci vzdát úctu. Vraťme se však k nám. Patříme ke skupině nadšenců, která každoročně na svých poutích našlape desítky kilometrů. V roce 2010 na své jedné z cest jsme dlouze s ostatními hovořili o svém snu se do Compostely vydat. Ale jak, na tak dlouhou cestu nám zatím nikdo čas nedá, jsme lidé zaměstnaní, co s tím. Řešení se našlo, jedna cestovní kancelář z Prostějova každý rok pořádá cestu do Santiaga a to tak, že své klienty přiveze do míst v určité vzdálenosti od Compostely autobusem a zbytek musí dojít pěšky. Aby se člověk mohl stát poutníkem do Compostely, musí ujít nejméně 100 kilometrů pěšky nebo 200 na kole či na koni. Na cestu je potřeba mít takový průkaz, kterému se říká credential, do kterého se formou razítek zaznamenává průběh cesty. Razítko je možno získat v každé ubytovně, noclehárně či kostelíku. Na konci cesty v Santiagu de Compostela poutník při předložení tohoto průkazu obdrží diplom, latinsky psané potvrzení o tom, že se stal poutníkem, galicijsky peregrino, svatého Jakuba. Slovo dalo slovo a 6 se nás tehdy přihlásilo. Popsat celou cestu se všemi zážitky by zabralo spoustu a spoustu místa, ale alespoň ve stručnosti chceme zavzpomínat. Svoji cestu jsme zahájili v klášteře Samos v horách asi 130 km od Santiaga, kde jsme přenocovali a vydali se na svoji pouť. Cesta byla rozvržena na 5 dní. Na každou etapu cesty se vychází ráno, ještě za tmy a do konce etapy je dobré dojít do 14 hodiny, neboť potom nastává v této oblasti velmi teplo. Slunce pálí a vysušuje nejen okolní zemi, ale i každého poutníka. To co ale potkáváme je zcela jiné Španělsko, než o kterém mluvili naši známí. Procházeli jsme vesničkami a samotami, které nám spíše připomínají předminulá století. V dědinách jsme potkávali velmi málo lidí, buď seniory nebo ještě malé děti. Všichni ostatní odešli do velkých měst. Ještě za tmy se z každého stavení ozýval zvuk dojičky krav, na cestě jsme potkávali spoustu pastevců, třeba jen s několika kravami, ovcemi nebo kozami.

Průčelí katedrály sv. Jakuba

Věž katedrály sv. Jakuba z boční uličky

Většinou to byli staří lidé, jejichž oči a vrásky v obličeji hovořily o tvrdém živobytí. Zejména v horách jsou domky velmi zanedbané a zpustlé. V každé vesničce malý hřbitůvek a kaplička se zvonicí v typické architektuře. Čím blíže k Santiagu, tím větší hustota městeček a jejich obyvatel. A všichni nás zdraví „Ola“, „Bueno camino“. Poznat poutníka je velmi jednoduché, téměř každý si nese některý ze symbolů této cesty – Svatojakubskou mušli nebo tykev. Obyvatelé jsou zvyklí na poutníky, vždyť jich denně kolem nich projde celá řada a myslí na ně. Několikrát jsme potkali u domku připravené pohoštění, kdy za dobrovolný peníz si mohl poutník vzít třeba obloženou veku nebo ovoce, někde nám uvařili i čaj a k tomu keksy. Nocovali jsme v poutnických noclehárnách. Existují dva typy – státní, kde noc stojí 2 Eura a soukromé, kde je nocležné až 10 Euro. Jsou to místnosti pro 20 – 50 postelí, vždy dvě na sobě jak to bývávalo na vojně. Poutník má možnost se umýt, uvařit si nějaké jednoduché jídlo a hlavně si odpočinout, podmínkou je vlastní spacák. Spolu tu odpočívají poutníci ze všech koutů světa, nejen Evropy, ale třeba i Jižní Ameriky. Všichni se sejdou v jídelně a pak je to hotový jazykový babylon, ale všichni mají k sobě velmi blízko, mají stejný cíl. Je to opravdu velmi silný zážitek. Také je dobré ochutnat místní dobroty. Tou je jistě galicijské národní jídlo - pulpo, což jsou vařené chobotnice. Chce to ale trochu odvahy. Dá se říci, že se nemůže nikdo ztratit. Cesta je velmi dobře značená žlutými šipkami, obrázky či reliéfy mušlí, vyobrazeními apoštola Jakuba jako poutníka, a na téměř každém kilometru je patník, který udává zbývající počet kilometrů do cíle. Krajina je nádherná, místy cesta sama vypovídá o tom, že tudy celá staletí směřují kroky poutníků, cesta sešlapaná do hlubokých koryt, prastaré stromy, eukalyptové lesy, aleje jedlých kaštanů, ale také prastaré mosty z doby římské civilizace. Je to zvláštní pocit a zážitek kráčet neznámou krajinou, oprostit se od všech starostí, ponořit se do sebe, myšlenky nechat plynout, duši nechat vzlétnout do oblak. Pátý den dopoledne jsme uviděli již předměstí Santiaga. Je to velké moderní město s vlastním terminálem aerolinek, s historickým jádrem a katedrálou uprostřed. Katedrála je obrovská a nádherná, uvnitř hrob apoštola Jakuba. Dovnitř jsme vstoupili Svatou bránou, která byla tento rok otevřena. Všude spousty lidí a samozřejmě trhovců, kteří se snaží na všem vydělat. Posadili jsme se v katedrále, byli jsme u cíle své cesty a přesto trochu překvapeni, protože tím nejsilnějším zážitkem byl pocit býti na cestě sem. Následující den jsme již, ale autobusem, navštívili nejzápadnější výběžek středověké Evropy – Finisterru - vzdálený do 80 km od Santiaga, zahleděli se

Národní jídlo Galicie - Pulpo a feira (chobotnice po trhovecku)

k obzoru ve vlnách Atlantiku a postáli u cedulky na paměť poselstva krále Jiřího z Poděbrad, které došlo po cestě Evropou až sem. Členem poselstva byl pan Lev (Leon) z Rožmitálu, literární zpracování zná snad každý. I on je připomenut na monumentálním pomníku na předměstí Santiaga, památníku významných poutníků do Compostely, mezi nimiž jsou takové osobnosti jako Jan Pavel II, Dante Alighiery nebo královna Isabella Portugalská. Dalo by se dlouze vyprávět, ale na to tu není dostatek místa. Cesta je tak nádherný a silný zážitek, že jsme si ji v minulém roce 2016 zopakovali.

Stanislav a Jan Nislerovi

OR-CZ spol. s r. o.
Brněnská 19
571 01 Moravská Třebová
tel.: +420 461 361 111
fax: +420 461 319 030
e-mail: info@orcz.cz
GPS: LAT 49°45'21"N
LONG 16°39'39"E
www.orcz.cz

OR-CZ spol. s r. o.
pobočka Praha
Pod Višňovkou 21
140 00 Praha 4
tel.: +420 603 583 689
e-mail: j.zdara@orcz.cz
www.orcz.cz

OR-CZ spol. s r. o.
pobočka Brno
Hlinky 102
603 00 Brno
e-mail: info@orcz.cz
www.orcz.cz

OR-CZ spol. s r. o.
pobočka Hradec Králové
Resslova 935/3
500 02 Hradec Králové
e-mail: info@orcz.cz
www.orcz.cz

OR-CZ spol. s r. o. SLOVAKIA
Gogolova 18
851 01 Bratislava
tel.: +421 263 814 371
fax: +421 263 814 373
e-mail: p.svetlosak@orcz.cz
www.orcz.cz

facebook.com/orcz.cz
www.orcz.cz