

TÉMA:

E-SHOP S ERP SYSTÉMEM
PRO CELOU EVROPU 10

SPRINX:

I SCHŮZKA NA DÁLKU
SE POČÍTÁ 14

Sprinx

THE DOERS

12 / DIGITAL EXPERTS

Sprinx slaví
25 let
na trhu

25

12 Sprinx

Sprinx je na trhu již od roku 1996 a po celou dobu se specializuje na CRM a obchodní systémy na míru. Cílem firmy je zákazníkovi poskytnout komplexní a vzájemně integrovaná technologická řešení, která jsou potřebná pro úspěch na poli digitální ekonomiky. Zákazníkům nabízíme tvorbu a implementaci Sprinx CRM, robustních e-shopů a portálů s nejmodernějšími marketingovými nástroji či aplikační hosting a IT outsourcing. Sprinx je také významný dodavatel IT řešení do farmaceutického průmyslu a produktů HPC (High Performance Computingu).

THE DOERS

TEXT: Radek Kubeš, Jan Kotlín, Petr Pexa, Jiří Jinger, Jan Tomčík, Jiří Stránský, Tereza Janečková, Vít Madron, Kamil Hrbáček, Jan Novotný, Martin Lacko, Simona Stašová
FOTO: Václav Jedlička, Michael Kratochvíl, archiv, Shutterstock

T: 251 014 211

E: obchod@sprinx.com; pharma@sprinx.com

A: Sprinx Systems, a. s.

Údolní 212/1, 147 00 Praha 4

SPRINX THE DOERS SPRINX UMÍ ZABRAT A NABÍZÍ FUNKČNÍ ŘEŠENÍ. CHCE BÝT SVÝM KLIENTŮM SPOLEHLIVÝM PARTNEREM, KTERÝ RUČÍ ZA VÝSLEDEK.



DOERS
správná výslovnost:
Doer – [ˈduː.ər]

THE DOERS znamená, že pro Sprinx je důležitý výsledek práce. Záleží mu na spokojenosti klienta. Zná cestu od myšlenky k její realizaci.



Vážení čtenáři,

rok 1996... přitímí sklepních místností FJFI, v nich počítače se 4MB RAM a 500MB pevnými disky, sešroubované pomocí BNC konektorů do sítě o rychlosti 10 Mb/s. Jen za 4 hodiny by se po ní dal zkopírovat obsah všech pevných disků v budově. Připojení k internetu s rychlostí 32 kbit/s už taková sláva není. Sítě však stejně ještě lidi nezajímají – jen každá sedmá domácnost má PC a na otázku, jestli mám počítač v síti, je běžná odpověď: „Jasně, bez elektřiny by to přece nesvítilo...“ Takhle to vypadalo v době, kdy vznikl Sprinx a kdy jsme začali rozvíjet plány, jak by internet mohl lidem pomáhat s jejich každodenními potřebami.

Dnes, o čtvrtstoletí později, jsme opět „zalezlí“. Není to dobrovolně, kvůli počasí nebo potřebě intenzivní tvůrčí atmosféry. Avšak stejně jako po celou dobu existence Sprinxu i teď pomáháme svým zákazníkům a uživatelům. Naše e-shopy a obchodní řešení, hostované cloudové služby nebo nástroje a postupy pro obchodní zástupce při realizaci „návštěv bez návštěv“ – to všechno jsou služby, které zákazníkům pomáhají současnou obtížnou dobu zvládnout. I proto jsem na nás hrdý.

Všem lidem kolem Sprinxu děkuji za těch předchozích 25 let a těším se na další!

Váš

Jan Tomčík
spoluzakladatel Sprinxu

OBSAH

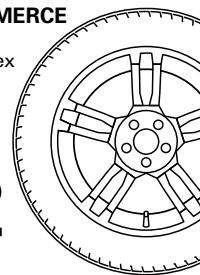


**BUDOUČNOST
JE V HYPERCLOUDU**

**NOVÝ
E-SHOP** **10**
pro mezinárodního
prodejce nerezových
prvků UMAKOV

umakov
PRODUCTSYSTEMDESIGN

E-COMMERCE
řešení
pro Storex



12

Em Sprinx Empy

HR PORTÁL
od personalistů

16

18

**ROZHOVOR
SE SIMONOU STAŠOVOU**

ODLOŽENÉ PLATBY JAKO TREND E-COMMERCE PRO ROK 2021



Přestože česká e-commerce scéna patří mezi nejrozvinutější v Evropě, odložené platby zatím u českých zákazníků nezaznamenaly velký ohlas. Můžeme však očekávat, že se tato situace v roce 2021 změní, jistě i kvůli nevyhnutelnému přibrzdění celé ekonomiky. Jednoprocentní zastoupení odložených plateb v českém e-commerce je tak nízké zejména proto, že typický český online zákazník zůstává konzervativní, pokud jde o online platební metody. Evropským premiantem je Švédsko, kde odložená platba představuje aktuálně nejpoužívanější metodu platby za online nákupy. Progresivní obchodníci by se měli na odložené platby začít připravovat co nejdříve – včetně výběru poskytovatele této finanční služby a ideálně „bezešvého“ zapojení do současné prodejní infrastruktury a integrace s ostatními platebními metodami e-shopu.

Spojte se s námi, abychom vám pomohli integrovat odloženou platbu do vašeho e-shopu a třeba i společně zjistili, jak váš online byznys připravit také na další trendy v e-commerce a požadavky stále náročnějších zákazníků.



JEDNOU INSTALOVAT A DÁL SE UŽ NESTARAT KLÍČOVÁ APLIKACE PRO METROSTAV BĚŽELA PŘES 15 LET

Svět IT jde dopředu neuvěřitelnou rychlostí, a tak se může zdát jako nemožné, že by firma velikosti Metrostavu, který realizuje rozsáhlé stavební projekty v 15 zemích Evropy, používala na evidenci dodavatelů a výběrových řízení více než 15 let stejnou aplikaci. Teprve výrazně rostoucí nároky na objem zpracovávaných dat a počet uživatelů společně s požadavkem na možnost mobility a modernizaci uživatelského rozhraní si vyžádaly kompletní přepracování aplikace se zcela novou architekturou.

Novou aplikaci na evidenci dodavatelů a výběrových řízení dodal Metrostavu opět Sprinx. Jen samotná příprava zadání přitom zabrala Metrostavu s přestávkami necelé dva roky. Poté následoval náročný vývoj nové aplikace ve Sprinxu, testování a nasazení do ostrého provozu. A výsledek?

VŠICHNI UŽIVATELÉ SI RYCHLE ZVYKLI NA VÝRAZNĚ LEPŠÍ ODEZVU NOVÉ APLIKACE, OCEŇUJÍ A PŘI SVÉ PRÁCI POUŽÍVAJÍ NOVÉ FUNKČNOSTI STEJNĚ JAKO INTUITIVNĚJŠÍ UŽIVATELSKÉ ROZHRANÍ A ZJEDNODUŠENÉ PRACOVNÍ POSTUPY.

Jaké je tajemství vývoje aplikací, které není potřeba dlouhé roky měnit? Už za první aplikaci pro Metrostav stála velmi důkladná analýza a pečlivě vytvořené zadání. Se stejnou pečlivostí přistoupily Metrostav i Sprinx také k vývoji současné aplikace na evidenci subdodavatelů a výběrových řízení a výsledkem je řešení, které bude stavebnímu gigantu sloužit mnoho dalších let.

Jak to vidí



PETR PEXA

POTŘEBA VÝKONU STRMĚ ROSTE, ALE VÝROBCI ČIPŮ NESTÍHAJÍ

Současná situace, jakkoli je pro mnoho oborů extrémně nepříznivá, velmi nahrává rozvoji světa superpočítačů. Důvod je prostý – většina výpočetní kapacity nejvýkonnějších počítačů světa se používá pro výzkum a vývoj, samozřejmě i ve farmaceutickém průmyslu. Obrovské množství akademických uživatelů a výzkumníků farmaceutických korporací v posledním roce vytěžuje maximum dostupných kapacit jejich superpočítačové infrastruktury právě pro výzkum a syntézu vhodného složení vakcín, léků potlačujících nejtěžší symptomy covidu-19 a taktéž pro výzkum nových, hypotetických mutací koronaviru. Na druhou stranu však přibývá komplikací, které další rozvoj současných i nových superpočítačových kapacit brzdí.

SPOJENÍ SIL V BOJI PROTI COVIDU-19

Právě nebývalé napnutí dostupných výpočetních sil superpočítačových center výrazně pomohlo s rychlým nalezením aktuálně využívaných vakcín proti nemoci covid-19. Pokud by se výzkum nemohl opřít o svět HPC – tedy vysoce výkon-

zapojily i firmy IBM, Microsoft, Hewlett Packard Enterprise, Amazon Web Services a Google Cloud, které začalo koordinovat poskytování výkonu superpočítačů za účelem výzkumu koronaviru SARS-CoV-2 s cílem zrychlit vývoj vakcín a léků proti tomuto onemocnění. Za rychlou dostupnost vakcín proto vděčíme i velmi robustní síti 16 superpočítačů, alokovaných čistě jediné problematice a dostupných na požádání každému, kdo je schopen přispět ke hledání řešení celosvětové pandemie.

VŠICHNI CHTĚJÍ ČIPY

Na aktuálním případě z oblasti farmacie jasně vidíme, jak extrémně je výzkum a vývoj závislý na dostupnosti obrovské výpočetní kapacity. Současně se však svět HPC potýká s nedostatkem kapacit i zásadními problémy s budováním dalších výpočetních center nebo alespoň efektivním dokončením právě probíhajících realizací. Nejen pandemie, ale i další objektivní potíže totiž zásadně brzdí dodávky od výrobců čipů, jejichž výrobní kapacity zdaleka neodpovídají nejen aktuální, ale ani predikované poptávce. Problém nedostatku čipů je navíc eskalován i zvýšenou poptávkou velkých odběratelů mikroprocesorů mimo obor HPC. Potíže s dostupností čipů brzdí například i výrobu v automobilkách, stejně jako produkci spotřební elektroniky. Obrovskými objednávkami vytěžují výrobce procesorů například Apple nebo Tesla, ale i další automobily, které již vyhlížejí ukončení útlumu a návrat ke standardnímu objemu výroby. A grafické procesory (GPU), které se v HPC řešeních využívají



PETR PEXA

Ve Sprinxu pracuje jako sales manager divize ASD. Jeho hlavním úkolem je podpora prodeje cloudových řešení na platformě AppOn. cloud, která zákazníkům pomáhají nahradit provoz kritických podnikových aplikací ve vlastní firemní síti přesunem do cloudu. Petr Pexa zajišťuje i obchodní péči Sprinxu v oblasti HPC (vysoce výkonných výpočetních systémů). Milovník dobrého vína, food turista a dobrovolný dárcer krve se Zlatou plaketou prof. Jana Janského se ve svém volném čase nejraději věnuje horské turistice, fitness a hraní šachu.



TECHNOLOGIE SUPERPOČÍTAČŮ STOJÍ I ZA RYCHLÝM NALEZENÍM VAKCÍN PROTI COVIDU-19. AMERICKÉ COVID-19 HPC CONSORTIUM POSKYTLA PRO VÝZKUM A VÝVOJ 16 SUPERPOČÍTAČŮ O CELKOVÉM VÝKONU 330 PFLOPS, COŽ JE VÍCE NEŽ DVOJNÁSOBEK VÝKONU SUPERPOČÍTAČE SUMMIT, NEJVÝKONNĚJŠÍHO HPC SYSTÉMU VE SPOJENÝCH STÁTECH A AKTUÁLNĚ DRUHÉHO NEJVÝKONNĚJŠÍHO SUPERPOČÍTAČE NA SVĚTĚ.

ných výpočetních řešení – trval by vývoj a testování vakcín podstatně déle, pochopitelně se všemi doprovodnými negativními dopady. V březnu 2020 vzniklo COVID-19 HPC Consortium, uskupení státních a akademických institucí, do kterého se

rovněž ve velkých počtech, zase masivně skupují těžaři kryptoměn. Vyrovnaní poptávky a návrat k normálu z pohledu uspokojivých dodávek čipů se očekává až v závěru letošního roku.

Budoucnost je v hypercloudu

PROVOZ KRITICKY DŮLEŽITÝCH SYSTÉMŮ A E-COMMERCE PLATFORM I UKLÁDÁNÍ CITLIVÝCH UŽIVATELSKÝCH DAT V PROSTŘEDÍ CLOUDU JSOU DNES SAMOZŘEJMOSTÍ. VÝZVOU BLÍZKÉ BUDOUCNOSTI JE INTEGROVÁNÍ RŮZNÝCH CLOUDOVÝCH SLUŽEB S CÍLEM MAXIMÁLNÍ DATOVÉ AUTOMATIZACE, KTEROU ZAJISTÍ HYPERCLOUD, TEDY HYPERKONVERGOVANÝ CLOUD.

V loňském roce byla pro mnoho firem otázkou přežití schopnost zpřístupnit aplikace a služby, využívané zaměstnanci v rámci podnikové sítě, nějakou formou vzdáleného přístupu. Možností, jak toho docílit, je hned několik a všechny mají své výhody i některá negativa. A tak se řada firem rozhodla vsadit na přístup k podnikovým počítačům prostřednictvím vzdáleného připojení k pracovní ploše nebo použití VPN. Faktem však je, že tyto technologie nikdy nebyly zamýšleny pro masové nasazení, kdy tímto způsobem pracuje téměř celá firma. Zatímco protokol RDP na vzdálený přístup k pracovní ploše počítačů s Windows trpěl masivními kybernetickými útoky, použití VPN může být komplikované a náročné na zdroje. V nejlepší situaci byly firmy, které již prošly digitální transformací a provozují většinu svých aplikací v cloudu. Pak totiž není vůbec nutné řešit, kolik vzdáleně pracujících, současně připojených uživatelů jejich IT infrastruktura zvládne.

OD DOKUMENTŮ PO ERP

Firmy svůj přechod do cloudu často začínají nasazením kancelářských aplikací propojených s cloudovým úložištěm dokumentů. Během rychlého přechodu na práci z domu pak bylo nejnadhnější nasadit cloudové nástroje na komunikaci a spolupráci, ale stále chyběla možnost bezpečného a pohodlného přístupu ke klíčovým pracovním nástrojům, jako jsou ERP a CRM systémy nebo účetní a obecně ekonomické aplikace. I tyto nezbytné, každodenně používané nástroje je přitom možné provozovat v cloudu.

HYPERCLOUD NEBOLI HYBRIDNÍ CLOUDOVÉ PROSTŘEDÍ PŘEDSTAVUJE VYSOCE DISTRIBUOVANOU INFRASTRUKTURU ZAHRNÚJÍCÍ SLUŽBY VEŘEJNÉHO A PRIVÁTNÍHO CLOUDU SPOLEČNĚ S MÍSTNÍMI PROSTŘEDKY, KTERÉ JSOU RŮZNÝMI ZPŮSOBY INTEGROVANÉ A ŘÍZENÉ.



SOFTWAREVĚ DEFINOVANÁ
 INFRASTRUKTURA VYUŽÍVÁ
 VIRTUALIZACI SERVERŮ, ÚLOŽIŠT
 I SÍŤOVÝCH PROSTŘEDKŮ
 PRO VYTVOŘENÍ PROSTŘEDÍ,
 KTERÉ DOKÁŽE VELMI RYCHLE
 A PRUŽNĚ REAGOVAT NA AKTUÁLNÍ
 POŽADAVKY NA PROVOZ APLIKACÍ
 A SLUŽEB.

Stejně jako u kancelářských aplikací typu Microsoft 365 zajistí spolehlivý poskytovatel cloudových služeb jejich licencování, aktualizace, zabezpečení i zálohování dat. Pro přístup k aplikacím a datům přitom stačí jen internetový prohlížeč v počítači, nebo třeba i smartphonu či tabletu, připojeném k internetu. Sprinx tímto způsobem v rámci své služby AppOn. cloud poskytuje klientům nejen svůj vlastní CRM systém, ale i ERP systémy Money a další aplikace.

DALŠÍ ÚROVEŇ VYUŽITÍ CLOUDU

Provozem kancelářských a dalších podnikových aplikací však možnosti využití cloudu ani zdaleka nekončí. V cloudovém prostředí jsou stále častěji provozovány i aplikace náročné nejen na výpočetní výkon a objem zpracovávaných a ukládaných dat, ale i kriticky důležité systémy včetně databází a e-commerce platforem. Výhodou cloudu, v tomto případě především veřejných cloudových služeb od předních poskytovatelů typu Microsoft, Amazon či Google, je jeho prakticky neomezená škálovatelnost kapacity a zajištění nepřetržité dostupnosti díky datovým centrům rozmístěným po celém světě, která mohou v případě výpadku během několika okamžiků převzít všechny úlohy a pokračovat v poskytování služeb.

Veřejné cloudové služby jsou připraveny na provoz všech běžných aplikací a služeb i jejich vzájemnou integraci a vytváření složitých architektur podnikových řešení. Faktem však zůstává, že správná volba, nastavení, integrace a zabezpečení cloudových služeb představuje poměrně složitou záležitost, se kterou si málokdy poradí někdo, kdo nemá s konkrétními platformami bohaté zkušenosti. Kromě bezpečnostního rizika pro podniková data a řešení správy oprávnění přístupu konkrétních zaměstnanců ke cloudovým službám je zde ještě riziko nesprávné konfigurace. Ta může mít za následek nejen nesplnění očekávaných parametrů dostupnosti a rychlosti odezvy, ale i zásadní zvýšení provozních nákladů – u kterých se naopak, v souvislosti s přechodem do cloudu, očekává snížení. Podpora ze strany globálních poskytovatelů veřejných cloudových služeb zpravidla mnoho nevyřeší, takže je nutné obrátit se na lokální specialisty.

PETR PEXA



PROČ POUŽÍVAT HYPERKONVERGOVANÉ PROSTŘEDÍ?

Hyperkonvergovaná architektura představuje nejflexibilnější infrastrukturu pro provoz aplikací a služeb a využívá nejlepší vlastnosti cloudových i místních prostředí:

- Hypercloud kombinuje prostředky veřejného cloudu se službami lokálních poskytovatelů cloudových služeb a s místním IT prostředím.
- Při výběru vhodného dodavatele lze služby hypercloudu čerpat na základě jediné smlouvy a krytí jediným SLA.
- Neomezená škálovatelnost umožňuje vykrytí jakékoli výkyvy v potřebě výkonu, rychlosti zpracování nebo úložné kapacity.
- Integrovaní různých cloudových služeb podporuje automatizaci obchodních procesů a zpracování dat.
- Architektura hypercloudu umožňuje provozovat každou z podnikových aplikací přesně v takovém prostředí, jaké zajistí její maximální efektivitu.

Vytvoření a využívání hypercloudu představuje zásadní nároky na integraci a řízení různých typů služeb od různých poskytovatelů. Zvolte si partnera, který hyperkonvergované prostředí zvládne nejen postavit, ale i uřídit.

SOFTWAREVĚ DEFINOVANÝ CLOUD

Protiváhou předních světových hráčů na trhu cloudových platform jsou menší, obvykle lokální poskytovatelé cloudových služeb. Jejich hlavní silou je komunikace v místním jazyce, expertní znalosti v oblasti cloudových služeb a schopnost poskytovat služby na míru připravené zákazníkům, tedy jejich specifickým požadavkům a aplikacím.

Ve skutečnosti často lokální firmy začínají s provozem svých aplikací a e-shopů právě u místních poskytovatelů hostingových a cloudových služeb. Během svého růstu a eskalace provozních požadavků však obvykle narazí na situaci, kdy se sice nechtějí vzdát komfortní péče svého lokálního cloudového partnera, ale zároveň cítí potřebu využít sílu a škálovatelnost kapacit některého z celosvětově působících cloudových hráčů. A právě zde vzniká prostor pro zavedení tzv. softwarevě definované cloudové infrastruktury, která v sobě integruje různé specializované cloudové platformy. Infrastrukturu, která v sobě spojuje nejlepší vlastnosti lokálních i globálních cloudových služeb stejně jako vlastních zdrojů firmy a efektivně je využívá, nazýváme hypercloud.

Implementace architektury a logiky hypercloudu dává firmám jistotu, že bude každá kritická firemní aplikace provozována v souladu s byznysovými požadavky na rychlost či dostupnost a kvalitu, požadavky bezpečnostních manažerů na nezávislost vůči jednomu cloudovému providerovi a uživatelských požadavků na celkovou snadnost použití či rutinní správu. Ideálním výsledkem takového řešení je zavedení jednotného cloudového prostředí, ve kterém spolu jednotlivé cloudové platformy komunikují a v rámci nastavených procesů si předávají potřebná data.





NEJVĚTŠÍ HRÁČI NA TRHU CLOUDOVÝCH PLATFORM

Předními světovými hráči v poskytování cloudových platform (tedy služeb tzv. veřejného cloudu) jsou firmy Amazon se službou AWS, Microsoft s platformou Azure a Google s řešením Google Cloud. Tyto cloudové platformy jsou založeny na datových centrech distribuovaných v různých částech světa, které umožňují dobře škálovat výkon a garantují prakticky nepřetržitou dostupnost služeb a funkcí.

Analytici společnosti Gartner odhadují, že v roce 2021 naroste obrat trhu veřejných cloudových služeb o 18 % – tedy z loňských necelých 258 miliard až na 305 miliard dolarů. Téměř 70% organizací, které již dnes využívají cloud, plánuje v souvislosti s covidem-19 svoje výdaje na cloudové služby dále zvyšovat. Canals uvádí, že největší tržní podíl má s 32% Amazon AWS, následuje Microsoft Azure s 20 % a Google Cloud se 7%.

HYPERCLOUD PRO ČESKÝ VELKOOBCHOD

Hyperkonvergované řešení, kombinující možnosti lokálního datového centra AppOn.cloud a cloudové platformy Azure, využívá také Český velkoobchod, internetový obchodník, který pod značkami Digital24 a DigiExpert přijímá objednávky zákazníků svých e-shopů v 16 evropských zemích.

S ohledem na citlivost obchodních dat je v rámci lokálního datového centra AppOn.cloud zajištěn provoz ERP systému Money S5 a související SQL databáze a rovněž je zde řešeno i ukládání zákaznických dat. Samotné e-commerce řešení, dodané Sprinxem, je plně optimalizováno pro možnosti cloudové platformy Microsoft Azure, na které jsou provozovány všechny e-shopy Českého velkoobchodu pro jednotlivé země. Služba Microsoft Azure, s neomezenou škálovatelností kapacit, je připravena na zajištění nepřetržitého provozu e-commerce platformy a současně dimenzována na pokrytí značných výkyvů v návštěvnosti e-shopů.

Kombinace lokálního datového centra AppOn.cloud a platformy Microsoft Azure tvoří řešení hyperkonvergované cloudové infrastruktury, která zabezpečuje provoz všech kritických systémů společnosti Český velkoobchod. Všechny části hyperkonvergované infrastruktury spolu komunikují na bázi propracované integrace a Český velkoobchod je jednou z prvních obchodních společností, které technologické řešení tohoto typu na českém trhu používají.

Kvalifikovaný poskytovatel služeb hypercloudu musí v maximální možné míře zajistit, aby byly zákaznickovy systémy provozovány datově zabezpečenou formou, výkonnostně odolnou vůči sezonním prodejním či výrobním špičkám, ale zároveň efektivně a jednoduše z pohledu cílové správy a používání ze strany uživatelů. Firma se přitom vyhne složité problematice integrace řady různých cloudových služeb a současně i problémům, které by jinak vznikaly stagnací u lokálního partnera, či vyhoření z překotné migrace k celosvětovému hráči.

O nasazení softwarově definované cloudové architektury uvažuje z těchto důvodů stále více firem, které se chtějí spolehnout na jednoho konkrétního poskytovatele služeb hypercloudu, který je vázán jednou smlouvou a jedním SLA, provozuje jedno kontaktní místo technické podpory a ve finále za všechny poskytnuté služby vystaví jednu fakturu. Z pohledu zajištění provozu a součinnosti mnoha různých cloudových služeb, vedených u řady různých poskytovatelů, jde o obrovské zjednodušení a vyřešení řady sporných bodů vzájemné interakce více různých dodavatelů služeb.





KAMIL HRBÁČEK

KLÍČEM JE ZKUŠENOST

Sprinx má s hypercloudem řadu aktuálních zkušeností u svých zákazníků, pro které různým způsobem kombinuje využití své lokální služby AppOn.cloud s cloudovou platformou Microsoft Azure. Nejčastěji přitom jde o provozování rozsáhlých e-commerce řešení, kombinujících provoz ERP systému, databáze a ukládání dat v lokálním cloudu (na AppOn.cloud) s obchodní platformou běžící na extrémně škálovatelné cloudové platformě Azure s garantovanou dostupností. Díky využití hypercloudu získaly e-shopy, které Sprinx pro své klienty provozuje, extrémní odolnost vůči výkyvům v množství zákazníků a jejich objednávek, rychlou odezvu při výběru produktů a procházení nákupním procesem, nepřekonatelnou dostupnost zajištěnou geografickým rozmístěním datových center a současně i jistotu lokálně uložených citlivých dat a nepřetržitě lokální podpory. Sprinx zajišťuje propracovanou integraci všech částí hyperkonvergované infrastruktury a je jedním z průkopníků tohoto technologického řešení na českém trhu.

PŘI VYUŽÍVÁNÍ
HYPERKONVERGOVANÉHO
PROSTŘEDÍ JE EXTRÉMNĚ
DŮLEŽITÁ ROLE
PARTNERA, KTERÝ POMŮŽE
S VÝBĚREM VHODNÝCH
CLOUDOVÝCH SLUŽEB,
JEJICH INTEGRACÍ
A EFEKTIVNÍM
ŘÍZENÍM. VÝSLEDKEM
JE KOMPLEXNÍ SLUŽBA
POSKYTOVANÁ NA ZÁKLADĚ
JEDINÉHO SLA.

Kamil Hrbáček

Špatně nastavený cloud vyjde hodně drah

E-shop uni-max.cz má přes 70 000 aktivních zákazníků z 5 evropských států a jeho nabídka zahrnuje více než 7 000 položek dílenských strojů a profesionálního nářadí. Sprinx pomohl napravit potíže, ke kterým došlo při migraci back-endu internetového obchodu do cloudového prostředí Azure, a nyní poskytuje e-shopu uni-max.cz podporu a pracuje na jeho dalším rozvoji. Na zkušenosti s e-commerce v cloudu jsme se zeptali Kamila Hrbáčka, generálního manažera a jednatele společnosti unitechnic.cz, provozovatele e-shopu uni-max.cz.

Na jaké problémy jste při první migraci vašeho e-shopu do cloudu narazili?

Ve výběrovém řízení jsme bohužel zvolili dodavatele, který přenos našeho e-shopu do Azure nezvládl. Výsledkem bylo zásadní prodloužení doby odezvy, výpadky a nefunkčnost klíčových komponent, ztráty objednávek a obrovský nárůst našich nákladů na provoz e-shopu na cloudové platformě. Jen během prvních tří měsíců po spuštění migrace se naše ztráty na objednávkách pohybovaly v milionech korun.

Proč jste se vlastně rozhodli pro migraci vašeho e-shopu do cloudu?

Náš cíl byl pochopitelně přesným opakem toho, k čemu dospěl náš první dodavatel. Záměrem migrace na platformu Azure bylo zajištění spolehlivého a rychlého fungování našeho e-shopu za všech okolností – samozřejmě s příznivými provozními náklady.

Jak vám v této situaci pomohl Sprinx?

Už během šesti až osmi týdnů se Sprinx podařilo opravit nejdůležitější funkce našeho e-shopu a potíže s jeho stabilitou. Přibližně po třech měsících Sprinx nasadil novou verzi back-endu e-shopu s požadovanou funkcionalitou, očekávaným výkonem a optimalizovanou spotřebou cloudových zdrojů – a tedy i optimalizovanými náklady.

Jak jste nyní s provozem vašeho e-commerce řešení spokojeni?

Azure nám zajišťuje bezproblémový provoz našeho e-shopu bez ohledu na výkyvy v návštěvnosti a počtu odeslaných objednávek. Sprinx přitom zajistil i nasazení automatizovaných funkcí a také integroval e-shop s naším interním systémem na řízení skladu, fakturaci a další procesy spojené s obchodováním. Společně také pracujeme na dalších funkcích a vylepšeních našeho e-commerce řešení.

uni-max

Nový e-shop

pro mezinárodního prodejce nerezových prvků

SPRIX DODAL SPOLEČNOSTI UMAKOV MODERNÍ E-SHOP INTEGROVANÝ S ERP SYSTÉMEM PRO PRODEJ NA TRŽÍCH PO CELÉ EVROPĚ.

Firma Umakov je původem slovenský dodavatel nerezových polotovárů, součástek nerezových zábradlí i skleněných a dveřních systémů, který má své sklady i smluvní prodejce po celé České republice. Ve stále větším objemu obchoduje Umakov se svými odběrateli nejen v České republice, ale i v rámci Evropy prostřednictvím svého e-shopu na adrese www.umakov.cz a dalších evropských doménách.

POMALÝ E-SHOP KAZÍ OBCHODY

Nová obchodní platforma měla být vybudována jako moderní, výkonná a do značné míry automatizovaná náhrada za současný, již nevyhovující e-shop a řešit omezení, se kterými se Umakov při obchodování na internetu potýkal. Požadavky firmy Umakov na nové řešení pro obchodování po internetu byly jasné:

- Nová e-commerce platforma musí být výrazně rychlejší než současné řešení, bez ohledu na množství položek v nabídce a počet registrovaných či aktuálně připojených zákazníků.
- Základním požadavkem je integrace nové e-commerce platformy s ERP systémem Karat, z něhož bude e-shop čerpat veškerá data o produktech a zákaznících, která zajistí vysokou úroveň automatizace obchodování.
- Pro obchodování v rámci Evropy je nezbytná podpora multijazyčnosti stránek internetového obchodu a možnost správy e-shopů na různých doménách z jediného místa.

Přestože Sprinx nepředložil nejnižší cenovou nabídku, ve výběrovém řízení společnosti Umakov uspěl – především díky svým bohatým zkušenostem s integrací moderních e-commerce platform s ERP systémy, automatizací online obchodování a zajištěním provozu rozsáhlých e-shopových řešení ve svém vlastním datovém centru nebo na cloudové platformě Microsoft Azure.

Nová podoba e-shopu firmy Umakov je výsledkem přibližně roční práce na implementaci moderní e-commerce platformy a integraci s ERP systémem Karat.

„Náš e-shop se potýkal se zásadními problémy v rychlosti odezvy, takže mnoho našich zákazníků nedokončilo svoje objednávky. Sprinx nás přesvědčil o svých zkušenostech a schopnostech s integrací e-shopů a ERP systémů a poradil si i s naším relativně složitým obchodním modelem a působením na několika evropských trzích. Náš nový e-shop je rychlý, spolupracuje s ERP systémem podle našich představ a je připravený i na naši expanzi na další trhy.“

Martin Lacko, jednatel společnosti Umakov

INTEGRACE S ERP A NÁRODNÍ SPECIFIKA

Sprinx postavil nový e-shop firmy Umakov jako e-commerce řešení plně řízené prostřednictvím ERP systému Karat, ze kterého front-end internetového obchodu automaticky čerpá veškerá potřebná data. Nové řešení je navázáno na procesy nastavené v ERP systému a zohledňuje celou řadu specifik obchodování společnosti Umakov. Logika e-shopu pracuje s každým registrovaným zákazníkem individuálně – na základě jeho historie, cen a dodacích podmínek – a podobně operuje také s jednotlivými položkami v nabídce. U těch je vždy kalkulováno také s jejich rozměry a hmotností, aby bylo možné vypočítat náklady na dopravu objednaných, často značně velkých a/nebo těžkých produktů stejně jako termín jejich dodání.

Integrace nového e-shopu firmy Umakov s ERP systémem Karat byla pro projekt nové e-commerce platformy zcela klíčová a vyžádala si důkladnou analýzu stejně jako revizi a optimalizaci procesů na straně ERP systému. Při mezinárodním obchodování bylo navíc nutné zohlednit i legislativní specifika jednotlivých zemí – především s ohledem na účetnictví, daňovou legislativu a obchodní podmínky pro zahraniční zákazníky. Z předchozího e-shopového řešení byly na novou platformu převedeny i databáze současných zákazníků firmy Umakov z jednotlivých zemí.

Z technologického hlediska je nová e-commerce platforma firmy Umakov postavena na základě servisně orientované architektury, v rámci které se data čerpaná z ERP systému prezentují v e-shopu s využitím technologie React. Tato moderní webová technologie zajišťuje nejen extrémně rychlé načítání stránek e-shopu a plynulý průchod nákupním procesem, ale i plnou responzivitu, tedy možnost přístupu do e-shopu z mobilních zařízení, jejichž obrazovce se front-end e-shopu automaticky přizpůsobí. Nový e-shop firmy Umakov je hostován v datovém centru Sprinxu, kde je zajištěn jeho nepřetržitý provoz a rychlá odezva na požadavky aktuálně nakupujících zákazníků. Sprinx rovněž poskytuje nepřetržitou technickou podporu.

NOVÝ MULTIDOMÉNOVÝ E-SHOP

Nová podoba e-shopu firmy Umakov je výsledkem přibližně roční práce na implementaci moderní e-commerce platformy a integraci s ERP systémem Karat. Sprinx splnil všechny požadavky zadavatele a vytvořil pro Umakov e-commerce platformu, která je nejen rychlá, ale i vysoce automatizovaná a připravená na obchodování na více trzích – se správou všech e-shopů na různých doménách z jediného místa.

Umakov získal pro své obchodování po internetu špičkovou e-commerce platformu, která zajistí náskok před konkurencí a umožňuje i další rozvoj – jak v oblasti logistiky objednávek s využitím poboček a partnerů, tak rozšíření obchodování na další trhy.

Posunuli jsme naši nabídku z multichannelu na omnichannel řešení

SPOLEČNOST STOREX FST SE ZABÝVÁ VELKOOBCHODNÍM I MALOOBCHODNÍM PRODEJEM PNEUMATIK A SOUČASNĚ PROVOZUJE 8 PRODEJEN A PNEUSERVISŮ V RÁMCI CELÉ ČESKÉ REPUBLIKY, STEJNĚ JAKO RYCHLOSERVISY, ZAPOJENÉ DO CELOEVROPSKÉ SÍTĚ FIRSTSTOP. STOREX FST JE PROVOZOVATELEM E-SHOPU PRODEJ-PNEU.CZ, KTERÝ V UPLYNULÉM ROCE PROŠEL ZÁSADNÍ MODERNIZACÍ, VČETNĚ PŘECHODU NA ZCELA NOVOU E-COMMERCE PLATFORMU, INTEGROVANOU S ERP SYSTÉMEM NAVISION. NA PŘÍNOSY NOVÉHO E-COMMERCE ŘEŠENÍ OD SPRINX SYSTEMS JSME SE ZEPTALI JANA NOVOTNÉHO, ŘEDITELE A MAJITELE SPOLEČNOSTI STOREX FST.



JAN NOVOTNÝ

Prodává se v ČR více pneumatik přes e-shopy, nebo přímo v pneuservisech?

Náš prodej realizujeme v současné době přes různé e-commerce platformy. Mimo nový retailový e-shop mohou uvést obrovské B2B portály, náš velkoobchodní e-shop určený pro naše smluvní dealery nebo e-commerce portál pro velké leasingové společnosti. Ale musím konstatovat, že hlavním prodejním kanálem jsou stále naše pneuservisy.

Jaké byly vaše hlavní požadavky na nové e-commerce řešení?

Vycházeli jsme z toho, co nám chybělo v rámci dosud používaného retailového e-shopu. Základní požadavky proto byly vlastně dva. Prvním bylo mít jediné místo, ze kterého se bude celý e-commerce proces řídit. Chtěli jsme, aby jím byl náš nový ERP systém, kde se budou nastavovat všechny obchodní atributy e-shopu. Druhým zásadním požadavkem bylo

propojení on-line světa s našimi kamennými prodejny, což považujeme za naši klíčovou výhodu, kterou v podstatě nikdo jiný v Česku v tuto chvíli nenabízí. Proto jsme chtěli již v rámci objednávky či rezervace pneumatik zákazníkovi současně nabídnout možnost rezervace časového prostoru pro servis jeho pneumatik. Nechtěli jsme tedy e-shop koncipovat jen jako zásilkový obchod, ale cílem bylo, vzletně řečeno, posunout naši nabídku z multichannel řešení na omnichannel řešení.

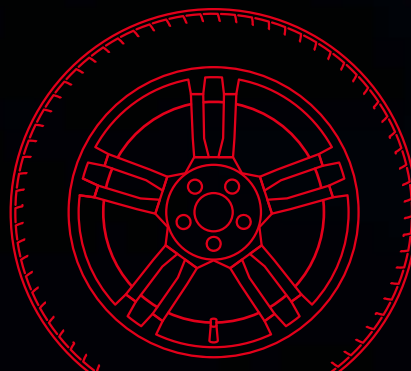
Proč jste si jako dodavatele vybral Sprinx Systems?

Pokud si dobře vzpomínám, výběr dodavatele nám trval rok a půl. Osobně jsem absolvoval hodně jednání a mimo jiné mě úplně fascinovalo, kolik oslovených firem s navenek výbornými referencemi vám ani neodpoví na poptávku. Hledali jsme mezi předpřipravenými řešeními, krabicovými řešeními i řešeními na míru. V průběhu etapy výběru řešení jsme se rozhodli pro variantu na míru s tím, že by ji měla implementovat zkušená firma s dostatečným potenciálem lidských zdrojů. Sprinx z toho výběru nakonec vyšel vítězně hlavně proto, že jsem od jeho zástupců nikdy neslyšel větu „to není problém“. Naproti tomu pro hodně konkurentů Sprinxu „nebylo problémem nic“, ale po třech otázkách zpravidla docházelo v lepších případech k dlouhému zamyšlení, v horších k dlouhému mlčení. Vypadá to na první

pohled jako velké zjednodušení, ale základní obchodní postupy vlastně moc složité ani nejsou.

Proč jste se takto rozhodl a jaké to podle vás mělo výhody?

Naše firma má letos 30. výročí svého založení. Kromě toho, že nám to dává možnost se s naší historií trochu chlubit, dalo nám to mimo jiné i zkušenost, že implementace velkých IT řešení musí řídit ten, kdo může rozhodovat, aniž je limitován omezenými pravomocemi. A také ten, kdo rozhoduje operativně a rychle, protože rozhoduje o svých financích. Máme ve firmě určitě dost lidí, a jsem za to moc rád. Ale v některých fázích projektu je prostě potřeba rozhodovat s mentálním propojením nejen na vlastní IT řešení, ale i s ohledem na dopady na jednotlivá oddělení společnosti. Pak je potřeba mít dostatečnou autoritu, abyste v rámci těch různých oddělení ta rozhodnutí obhájil, respektive aby je lidé akceptovali a nebylo ani potřeba je dlouhými diskuzemi obhajovat.





Narazili jste při implementaci nové e-commerce platformy na nějaké problémy? Jak se je podařilo vyřešit?

Každá implementace přináší spoustu problémů. My jsme si to navíc trochu zkomplikovali tím, že paralelně jsme implementovali nový ERP systém. Největším problémem, se kterým samozřejmě ani jedna strana nemohla na začátku implementace počítat, však určitě byla pandemie covidu-19. Představte si, že implementujete poměrně rozsáhlý projekt, v našem případě tedy projekty dva, a nevíte, jestli zítra, za týden, za měsíc kdokoli na vaší straně nebo na straně implementátora dorazí do práce. Jsem rád, že se nám to na obou stranách dařilo řešit opravdu operativně a bez negativního vlivu na finální produkt.

Jak se vám osvědčilo spojení e-shopu s pneumatikami a vlastní sítě pneuservisů?

Hned po startu provozního prostředí se potvrdil náš předpoklad, že zákazníci nejvíc osloví propojení on-line řešení s našimi kamennými servis. Zákazníci tedy hodně oceňují možnost vidět stavy zboží v jednotlivých prodejnách a možnost zboží si na prodejně rezervovat. Nejvyužívanější a podle reakcí zákazníků nejlépe hodnocenou službou je však možnost si de facto v jednom kroku objednat či rezervovat

zboží a současně s tím i jeho servis. Díky možnosti on-line interakce mezi zákazníkem a celým e-commerce řešením se našim pracovníkům v kamenných provozovnách trochu uvolnily ruce a zvládnou tak administrovat celkově větší počet zákazníků a efektivněji využívat svých up-selling i cross-selling dovedností.



VE FINÁLE JSME ROZHODOVALI MEZI DVĚMA Z NAŠEHO POHLEDU A Z HLEDISKA NAVRŽENÉHO ŘEŠENÍ VYROVNANÝMI DODAVATELI. SPRINX JSME VYBRALI DÍKY TOMU, ŽE JSEM MĚL POCIT, ŽE NÁM TO S NIMI SEDLO I LIDSKY. TEHDY TO BYL POCIT, DNESKA JSEM RÁD, ŽE MOHU ŘÍCT, ŽE SE TATO INTUICE POTVRDILA.



↑ Chtěli jsme již v rámci objednávky či rezervace pneumatik zákazníkovi současně nabídnout možnost rezervace časového prostoru pro servis jeho pneumatik.



T Jiří Stránský F Sprinx, Shutterstock

I SCHŮZKA NA DÁLKU SE POČÍTÁ

SOFTWAREVÁ ŘEŠENÍ PRO KOMUNIKACI A SPOLUPRÁCI NA DÁLKU, JAKO JE NAPŘÍKLAD NÁSTROJ MICROSOFT TEAMS, ZAŽÍVAJÍ OBROVSKÝ NÁRŮST POČTU UŽIVATELŮ. VELMI UŽITEČNÉ MOHOU BÝT JEJICH FUNKCE A NÁSTROJE TAKÉ VE FARMACII, KDE MOHOU, PŘINEJMENŠÍM ČÁSTEČNĚ, ZASTOUPIT ROLI OSOBNÍCH SETKÁNÍ A POMOCI S ŠÍŘENÍM DŮLEŽITÝCH INFORMACÍ SMĚREM K LÉKAŘŮM A LÉKÁRNÍKŮM.



JIŘÍ STRÁNSKÝ

Ve Sprinx Pharma usilujeme o podporu efektivity obchodování na farmaceutickém trhu, a proto jsme nyní rozšířili funkčnost našeho stěžejního produktu Sprinx Pharma CRM o možnost komunikace a spolupráce na dálku. Nově je proto možné přímo z prostředí Sprinx Pharma CRM naplánovat a vyvolat schůzku přes Microsoft Teams. Lékař, lékárník nebo například pracovník obchodního oddělení obdrží do svého e-mailu odkaz na schůzku, ke které se může jednoduše připojit prostřednictvím internetového prohlížeče ve svém počítači nebo i přes mobilní aplikaci v chytrém telefonu.

Během on-line setkání může reprezentant snadno nasdílet i on-line modul Objednávky a rovnou do něj zanést objednávku, která bude odeslána do velkodistribučního skladu. S prezentací farmaceutických produktů elektronickou cestou pomůže on-line modul Sprinx Pharma CLM, prostřednictvím kterého lze sdílet informační i interaktivní prezentace a zároveň sledovat, o jaké informace mají lékaři a lékárníci největší zájem.

Všechny schůzky absolvované přes platformu Microsoft Teams se, stejně jako další obchodní aktivity, zaznamenávají do Sprinx Pharma CRM pro možnost sledování a vyhodnocování práce obchodních zástupců. A jelikož není nutné (a v současné době ani možné) nikam moc cestovat, mohou reprezentanti, za předpokladu souhlasného postoje jejich zákazníků, lékařů a lékárníků, během jednoho dne absolvovat obchodních jednání více a posilovat vztahy se zákazníky i bez osobních návštěv.

Na jedné straně je zde úspora času všech zúčastněných, na druhou stranu je stále potřeba vnímat tuto situaci jako svého druhu výjimečnou, než bude možné vrátit se k obvyklé úrovni osobního kontaktu. Ale i poté, až budou protiepidemická opatření zcela rozvolněna, zůstane nejspíše úroveň virtuálního setkávání vyšší než před začátkem epidemie.

PRO VÝROBCE LÉČIV, KTERÍ NA ČESKÉM TRHU POUŽÍVAJÍ ŘEŠENÍ SPRINX PHARMA CRM SPOLEČNĚ S MODULY OBJEDNÁVKY A SPRINX PHARMA CLM, JE JEJICH POUŽÍVÁNÍ SPOLEČNĚ S PLATFORMOU MICROSOFT TEAMS VELMI SNADNÉ A JEJICH REPREZENTANTI MOHOU VELMI RYCHLE ZAČÍT PLÁNOVAT A REALIZOVAT SCHŮZKY NA DÁLKU.

Sprinx Pharma

PRO ROK 2021 JE FAVORITEM INKLUZIVNÍ MARKETING

JAN KOTLÍN

K marketingovému týmu Sprinxu se přidal na podzim 2018 a o dva roky později se stal vedoucím akvizičního obchodu, marketingu a telesales. Jeho úkolem je především podpora prodeje produktů a služeb skupiny Sprinx Systems v rámci všech obchodních kanálů. Práce je pro Jana Kotlína i jeho koníčkem a vášní – zajímá se o moderní formy marketingu, sociální média a světové trendy. Nadšený kuchař amatér pracoval jako marketingový a projektový manažer na mnoha zajímavých projektech a ve svém volném čase se nejraději věnuje turistice.

1 Co je pro vás na práci ve Sprinx Systems nejzajímavější?

Sprinx má obrovské kouzlo, které tvoří přátelské prostředí a zejména velmi schopní kolegové. Vážím si také otevřenosti ze strany top managementu a možnosti předvést a uskutečnit kloudné nápady. Jsme obrovská rodina a tým, kterému funguje vzájemná chemie. A i když to bude znít jako klišé, tak mě opravdu práce ve Sprinxu baví každý den.

2 Jak složité je dělat marketing pro firmu, která vyvíjí softwarová řešení na míru?

Neřekl bych přímo složité, ale jiné. B2B marketing je obecně velmi specifický a sami říkáme, že B2B marketing je teprve ta pravá výzva. Marketovat produkty a služby, které mají velmi specifickou cílovou skupinu a vyšší pořizovací hodnotu, si žádá odlišný přístup. V marketingovém mixu proto více využíváme nástroje a kanály, se kterými budujeme povědomí o Sprinxu, a dbáme na dobré reference.

3 Které aktuální trendy v marketingu stojí za to sledovat?

Pro mě jsou jednoznačnými favority pro letošní rok inkluzivní marketing, stále

větší možnosti spojené s umělou inteligencí a omnichannel přístupem, interaktivní obsah a influencer marketing.

4 Do jaké míry může komunikace na dálku nahradit fyzická setkávání s potenciálními klienty?

Takovou otázku si často klademe i s kolegy. S využitím různých nástrojů se nám podařilo přenést i naše jednání plně do on-line režimu. Za sebe však musím říct, že absenci osobního kontaktu vnímám velmi silně a jsem přesvědčen, že jej nemůže nic nahradit – těžce se na dálku přenáší emoce a nonverbální komunikace.

5 Prodej po telefonu má hodně špatnou pověst, jaká je jeho role v současném světě?

S týmem telesales se držíme důležité zásady: oslovujeme klienta, informujeme ho, obchodujeme, ale neprodáváme. Mezi obchodem a prodejem je totiž velký rozdíl. Dbáme na to, aby operátor udělal dobrý první dojem, citlivě přistupoval k osloveným potenciálním zákazníkům a identifikoval nebo vytvořil potřebu a emoci. Pak kormidlo převzou obchodníci a konzultanti. Tím šetříme náklady i čas a můžeme konkrétním zákazníkům nabízet jasné řešení jejich potřeb.

6 Jaké marketingové triky na vás platí v soukromém životě?

Přiznám se, že vnímám určitou profesionální deformaci a často reklamu spíše analyzuji, než bych se jí nechával ovlivňovat. Ale obecně na mě platí stejný mix, který sami s týmem v praxi využíváme. Důležité pro nás jsou, nad rámec klasické reklamy s cílem „prodat“, vnímaná hodnota značky, hodnocení, reference, schopnost trh informovat a vzdělávat v oblastech, kde jsme silní, a věnovat se CSR aktivitám. Proto bych to nenazýval triky, ale správně zvoleným přístupem. Protože zákazníci jsou vnímaví, a pokud je prodejce získá trikem, sice jednorázově vydělá, ale úspěchem je teprve spokojený a vracející se zákazník.



JE VELMI SLOŽITÉ TREFIT SE DO SPRÁVNÉHO OBDOBÍ, KDY MÁ POTENCIÁLNÍ ZÁKAZNÍK MOŽNOST INVESTOVAT DO NOVÝCH ŘEŠENÍ. PŘECE JEN E-SHOP, ERP, CRM A PODOBNÁ ŘEŠENÍ FIRMY NEPOŘIZUJÍ A NEMĚNÍ KAŽDÝ ROK.



SPRINX EMPY

HR portál od personalistů

ZÍSKAT A UDRŽET SI KVALITNÍ ZAMĚSTNANCE JE SLOŽITÉ. VHODNÝCH UCHAZEČŮ JE MÁLO A HR SPECIALISTÉ MUSÍ INTENZIVNĚ PRACOVAT S MOTIVACÍ ZAMĚSTNANCŮ. VE SPRINXU JSME SE NA TO PODÍVALI PO SVÉM A VYVINULI SI VLASTNÍ NÁSTROJ, KTERÝ PERSONALISTŮM HODNĚ USNADNÍ ŽIVOT.

Přechod k práci na dálku se samozřejmě musel dotknout i způsobu, jakým se nabírají noví zaměstnanci, a práce personalistů obecně. Pohovory s uchazeči dnes probíhají on-line, stejně jako konzultace mezi HR a manažery týmů při posuzování vhodných kandidátů. Nejen na nový styl práce, ale i na mnohem vyšší nároky na ochranu osobních údajů, mezi které samozřejmě patří i životopisy uchazečů, musí reagovat také nástroje, které mají personalisté k dispozici. A jelikož jsme na trhu nenašli žádné řešení, které by zcela vyhovovalo našim potřebám, rozhodli jsme se, jako specialisté na CRM a webové aplikace, vyvinout si vlastní. Koncept portálu Sprinx Empy vznikl ve spolupráci s kolegy z našeho HR, kteří přinesli praktické zkušenosti ze své práce společně s jasnými požadavky na softwarový nástroj, který by jim usnadnil práci. Výsledkem je řešení, které dnes používáme nejen u nás ve Sprinxu, ale i ve třech pilotních implementacích u našich zákazníků.

CO NAŠI PERSONALISTÉ POTŘEBUJÍ?

Sprinx Empy jsme postavili jako modulární, v cloudu provozované řešení, ze kterého si může každá firma vybrat takové nástroje, které zrovna pro svoje personalisty potřebuje. Jelikož víme, že jednou z velkých bolestí je nábor zaměstnanců, začali jsme s modulem na podporu získávání nových uchazečů o práci. Ten se skládá z front-endu, typicky v podobě

webové stránky s nabídkou volných pozic, a back-endu, ve kterém se shromažďují formuláře vyplněné uchazeči společně s dokumenty, jako jsou jejich životopisy, motivační dopisy, certifikáty atd. Personalisté mohou tato data pohodlně procházet, třídít a označovat štítky – a také je snadno a především bezpečně (v souladu s GDPR) sdílet s manažery. Sdílení probíhá čistě on-line, formou zaslání odkazu na životopis a další informace o uchazeči, který může mít časově omezenou platnost. Přístup formou náhledu v internetovém prohlížeči znamená, že se osobní dokumenty nepošílají e-mailem ani se nepovalují u tiskárny na chodbě. Ověřením přes potvrzovací odkaz jsou chráněny také reakce uchazečů na vystavené pozice a připravena je i funkce synchronizace se všemi hlavními HR portály.

A když už máme ve Sprinx Empy evidovány uchazeče, tak proč zde rovnou nevést evidenci i všech současných zaměstnanců? Proto jsme naše řešení doplnili o modul evidence zaměstnanců společně s vedením docházky, evidenci přiděleného majetku, přehledem absolvovaných školení a také pravidelným hodnocením zaměstnanců. Ze zkušenosti víme, že běžně se tyto údaje evidují v několika různých excelových souborech, ale my je personalistům nabízíme na jediném, snadno dostupném místě. Vybrané údaje mohou měnit i sami zaměstnanci.

HR V CLOUDU

Sprinx Empy poskytujeme firmám jako cloudovou službu, s předplatným podle rozsahu využívaných funkcí a počtu personalistů, kteří s portálem pracují. Data o současných zaměstnancích lze snadno importovat z běžně používaných mzdových či ekonomických systémů a pro práci s portálem stačí počítač s připojením k internetu a internetový prohlížeč.

Už teď pracujeme na dalších funkcích portálu – například na předzpracování mezd na základě evidence docházky. Sprinx Empy bude k dispozici v několika jazycích jako řešení vhodné i pro zahraniční nebo nadnárodní firmy.

JIŘÍ JINGER

VZNIK
PRODUKTU

Tereza Janečková

Není snadné
na dálku udržet motivaci

Práce v oboru HR prošla za poslední rok obrovskými změnami. Jak nabírat, motivovat a vzdělávat zaměstnance v „bezkontaktní době“, jsme se zeptali Terezy Janečkové, HR specialistky a happiness manažerky Sprinx Systems.

Co se pro vás osobně v práci HR specialisty změnilo?

Pracuji v HR do značné míry i proto, že mě těší kontakt s lidmi, ráda se seznamuji s novými kolegy a ráda spolupracuji s těmi stávajícími. Když mám pracovat z domu, bez těchto kontaktů to pro mě není vůbec ideální. Asi nejvíce se to projevuje při on-line pohovorech s novými uchazeči. Kolegové z oboru mi jistě dají za pravdu, že posoudit člověka na dálku je velmi těžké. Kromě toho, co kandidáti říkají, je také potřeba všimnout si neverbální komunikace, řeči těla a celkově vnímat „chemii“ člověka. Je pro nás důležité, aby měl každý náš nový kolega nejen potřebné znalosti, ale aby i zapadl do našeho týmu. A platí to také opačně, protože i pro zájemce o práci u nás je bezpochyby důležité osobně alespoň trochu nasát atmosféru ve firmě. A to už vůbec nemluvíme o tom, když během on-line schůzky zlobí připojení k internetu nebo je prostě špatně rozumět.

A jak udržet pohodu zaměstnanců při práci na dálku?

Podle mě je jednoznačně nutné podchytit informovanost a motivaci zaměstnanců. Dodát jim pocit, že jsme na tom všichni stejně, musíme to zvládnout, a hlavně si také musíme pro práci z domova udělat dobré podmínky. Pro nás v HR je důležitým úkolem s lidmi pravidelně komunikovat a zjišťovat, jak se jim daří, jestli jim něco nechybí, a dodávat jim pocit, že se o ně někdo zajímá. Celkově nám ale ve Sprinxu práce na dálku funguje, nijak zásadně neovlivňuje chod firmy a projekty pro zákazníky, a dokonce se ukazuje, že mnoho lidí pracuje efektivněji doma než v kanceláři.



TEREZA JANEČKOVÁ

Jak nyní řešíte osobní rozvoj a vzdělávání zaměstnanců?

Jelikož není možné setkávat se ve více lidech v zasedáčkách nebo si pozvat lektora do firmy, najeli jsme na on-line školení, kde si naši zaměstnanci mohou projít různé kurzy, které jsou pro jejich profesní rozvoj důležité – ať už jde o oblast IT nebo soft skills.

Ukazuje se však, jak moc našim lidem chybí různé teambuildingy a firemní akce. Byli jsme zvyklí často pořádat výlety nebo si jen posedět a popovídat u dobrého jídla a pití. Víme, že některé firmy mají různé on-line večírky nebo sešlosti, ale udělali jsme si průzkum a zjistili, že o takovou formu setkávání u nás zájem není – kolegové říkají, že než se scházejí on-line, tak raději zatím vůbec. Naopak se všichni těšíme, až bude možné uspořádat nějakou větší společnou akci, kterou si všichni užijeme.

Jak vám pomáhá HR portál Sprinx Empy?

Opravdu hodně. Sami jsme si vyvinuli a na nás samotných otestovali jednoduchý a svižný nástroj, prostřednictvím kterého máme kdykoli a odkudkoli k dispozici všechny potřebné informace nejen o současných zaměstnancích, ale i o uchazečích o práci u nás. Už nemusíme řešit, ve které z tabulek jsou aktuální údaje nebo jak bezpečně sdílet informace o nových kandidátech. Myslím, že je na tomto řešení jasně vidět, že vznikalo v těsné spolupráci s HR, a ne pod taktovkou vývojářů.

Společnost Sprinx Systems postavila pro projekt SenSen Nadace Charty 77 na webové adrese sensen.cz stejnojmenný komunitní portál. Jedná se o platformu pro více než sto padesát seniorských klubů a organizací z celé České republiky. Zapojují se do ní tisíce seniorů, kteří sem mohou i přispívat vlastními články. Za tento projekt získal Sprinx v roce 2018 ocenění Microsoft Awards.



NESTŘÍLÍM NÍZKO A VŽDYCKY OSLOVÍM TY NEJLEPŠÍ Z NEJLEPŠÍCH

T redakce, Simona Stašová F archiv Simony Stašové

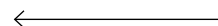
ABY SI MOHLA VYBÍRAT JEN ROLE, KTERÉ JI OPAVDU ZAUJMOU, VZDALA SE HEREČKA SIMONA STAŠOVÁ STÁLÉHO DIVADELNÍHO ANGAŽMÁ. BÝT HEREČKOU NA VOLNÉ NOZE SE SIMONĚ STAŠOVÉ VYPLATIL, PROTOŽE NÁSLEDOVALA CELÁ ŘADA SLAVNÝCH ROLÍ VČETNĚ NEZAPOMENUTELNÉ ONE WOMAN SHOW SHIRLEY VALENTINE. VE SVÝCH DIVADELNÍCH I FILMOVÝCH ROLÍCH CHCE BÝT VŽDY STOPROCENTNÍ, A TŘEBA I PROTO ODMÍTÁ ROLE V „NEKONEČNÝCH“ SERIÁLECH – ABY MOHLA SVOJI POSTAVU ZAHRÁT, POTŘEBUJE PŘEDEM AŽ DO KONCE ZNÁT JEJÍ VÝVOJ. SVOJI ENERGIÍ VĚNUJE SIMONA STAŠOVÁ I CELÉ ŘADĚ CHARITATIVNÍCH PROJEKTŮ. JE NAPŘÍKLAD PATRONKOU CENY SENIOR ROKU, VYHLAŠOVANÉ V RÁMCI PROJEKTU SENSEN (SENZAČNÍ SENIOŘI) NADACE CHARTY 77.

Jak poznáte dobrý scénář pro vaši další divadelní nebo filmovou roli?

Víte, to není tak jednoduché najít vynikající scénář pro divadlo. Dá to velkou práci, velkou trpělivost při čtení a strašně, strašně moc času. Vlastně to musí být váš koníček nacházet nové hry, jinak je člověk nenajde. Dnes už jsem velmi náročná, protože jsem si už spoustu krásných rolí zahrála a mám s čím porovnávat. Ať už je to vámi zmiňované monodrama Shirley Valentine, kde si velmi intimně povídám s diváky o životě a kde se smích a pláč diváků neustále střídá, jsme na sebe napojeni a velmi si rozumíme. Nebo třeba vášnivě drama Římské noci o dvou velikánech – italské herečce Anně Magnani a americkém autorovi Tennessee Williamsovi –, kde s Oldou Víznerem odkrýváme život slavných lidí, kteří jsou takzvaně na vrcholu, ale není jim zas co závidět, protože jejich světská sláva je velmi zaplácena jejich soukromým životem. Nebo ještě uvedu krásnou divadelní tragikomédii Skleněný zvěřinec, kterou napsal právě Tennessee Williams jako vzpomínku na své dětství, na svou matku a sestru a jejího nápadníka. Velmi silná hra, kde je opět smích a pláč v jednom kyblíku. Je těžké najít takové krásné hry, ale když vás to baví, jako mě, tak to jde.

Máte ještě nějakou vysněnou roli, kterou byste si chtěla zahrát?

Ano, mám. Teď právě, v tomto čase, kdy jsme nesměli na jeviště, jsem měla hodně času na čtení a našla jsem si dva vynikající



Dnes už jsem velmi náročná, protože jsem si už spoustu krásných rolí zahrála a mám s čím porovnávat.

Proč jste se rozhodla pro spolupráci s projektem SenSen?

Je to jednoduché, sama už jsem senior a mám doma oba rodiče seniory, takže mám k tomuto věku víc než vřelý vztah. A pokud je senior zdravý a ještě aktivní a má chuť do života, může ukázat těm mladým, jak ten život nevzdát, jak si ho i ve víc než zralém věku ještě užít, a to není málo. A tak když jsem byla před lety požádána, zda bych se nestala patronkou Senzačního Seniora, moc ráda jsem souhlasila. Moc mě to těší. Každý rok pro mě hrajeme zdarma představení v divadle ABC a je to velká sláva a velká oslava aktivního tvořivého stáří. Jsem moc ráda, že mohu být nápomocna.

Titul Seniorka roku 2020 získala Eva Trejbalová z Prahy, která v 86 letech vede v dejvickém Sokole kurzy jógy. Jaké další příběhy senzačních seniorů vás během vašeho patronátu nad touto soutěží zaujaly?

Je jich mnoho, nerada bych některé příběhy samostatně vyzdvihovala, protože těch fantastických příběhů aktivních seniorů se každý rok sejde strašně moc a všechny jsou úctyhodné. Jsou velkým vzorem pro čtyřicátníky

divadelní příběhy. Hluboké, vtipné a s velkým přesahem do hlediště. Nebudu prozrazovat víc, jsem pověřivá, ale už v tom ležím každý den a hraju si s tím a upravuju texty tak, aby kolegové, které oslovím, zahořeli pro ten příběh stejně jako já.

Co děláte pro to, aby dobře fungovala „chemie“ s vašimi hereckými kolegy na jevišti?

Nestřílím nízko a vždycky oslovím ty nejlepší z nejlepších na velké i na menší role. Vždycky jen doufám, že i oni se mnou budou rádi hrát, a zatím mi to vychází. Proto mám vedle sebe Oldu Viznera v Římských nocích, Ladislava Freje v kouzelné hře Na zlatém jezeře, Michala Dlouhého v bláznivé komedii Víím, že víš, že vím..., Petra Nárožného v Posledním ze žhavých milenců, Kamila Halbicha ve Vězni na Druhé avenue, Svátku Skopala v mé milované hře Filumena Marturano, Filipa Cíle a Míru Noska ve Skleněném zvěřinci, Karla Zimu, Mariku Procházkovou, Ernesta Čekana... spoustu báječných kolegů, které miluju.

Jak se díváte na spojení divadla a moderních technologií?

Já jsem už asi stará konzerva, a tím pádem čekám na diváky v hledišti. Žádné z mých představení jsem nedovolila natočit pro televizi, protože kontakt herec a divák se nedá nahradit. Ano, já si počkám na ty hlavičky v tom šeru v hledišti. Nespěchám, trpělivě čekám.

A jaký je váš osobní vztah k technologiím, jak si s nimi rozumíte?

Omlouvám se, ne moc dobře. Mailuju, píšu SMS rodině a přátelům, používám WhatsApp s tetou do Švédska i s Itálií, ale to je asi tak všechno. O Facebook a Instagram se mi starají mé dvě milé fanky, které tam dávají předešlým datům mých představení a kde jsem zrovna na zájezdě, aby to diváci nemuseli pracně hledat. Za to jsem Jitušce a Máje moc vděčná. Jinak knížky čtu jako kdysi na papíře, čtečky se u mě neosvědčily. Jsem dokonce na své knížky žárlivá, a než bych nějakou knížku půjčila, tak ji raději koupím a daruju.

STAČÍ SI UVĚDOMIT, ŽE JEDNOU BUDEME TAKY STAŘÍ, A TAK JAK SE MY DNES CHOVÁME KE STAŘÍ, PŘESNĚ TAK SE BUDOU CHOVAT TI MLADÍ K NÁM, AŽ ZASE NA NÁS PŘIJDE ŘADA. JE TO TAKOVÝ SPRAVEDLIVÝ KOLOBĚH.

Můžete nám nějakou knížku doporučit?

Ale jistě a ráda. Ještě než byla paní spisovatelka Alena Mornštajnová slavná a ještě než ji objevili všichni, tak jsem si ji já sama objevila pro sebe. Zatím, pokud vím, napsala čtyři romány – Hana, Tiché roky, Hotýlek a Slepá mapa – jeden román krásnější než druhý, těžko bych nějakému dala prim a můžu je vřele doporučit, čtenář určitě nebude zklamaný, naopak. Teď právě mám tu čest se s paní Mornštajnovou seznámit při příležitosti charity Pomozte dětem. Moc se na to setkání těším.

a padesátníky, kteří mají pocit, že už jsou životem unaveni. Samozřejmě že základ je zdraví, bez toho to nejde, ale ono je to všechno propojené, aktivitou si ve stáří to zdraví každý udržuje.

Přeji všem hodně zdravíčka a štěstíčka.
Simona Stašová

STARTOVNÍ BALÍČEK PRO ON-LINE REKLAMU

T Jan Kotlín F Václav Jedlička, Shutterstock

Džungle on-line prostředí nabízí nespočet možností, jak inzerovat produkty a služby. Jak se v nich neztratit? Pomůže vám náš „startovní balíček“ – průvodce typy on-line reklamy.

Reklama ve vyhledávání

Pro většinu lidí je Google primární volbou pro vyhledávání informací na internetu, ale ne všichni si uvědomují, že Google tuto službu bere jako nutné zlo, nezbytné k tomu, aby se mohl věnovat své hlavní činnosti – prodeji reklamy. Měsíčně počet vyhledávání na Googlu celosvětově převyšuje 175 miliard – a stejný je i počet možností oslovení potenciálních zákazníků. Platforma Google Ads představuje v rukách specialisty mocný nástroj na generování zákazníků. Výhodou je, že platíte až za každé zobrazení reklamy, nebo přímo kliknutí na vaše reklamní sdělení. V Česku je oblíbenou alternativou platforma Sklik od Seznam.cz.

Newsletter

Plní se i vaše složka se spamem různými newslettery? Že už se v té změti ani nevyznáte? Možná vás překvapí, že newslettery stále patří v online prostředí mezi kanály s velkou mírou konverzí při relativně malých nákladech. Možnost přihlašovat se k odběru newsletterů na vašem webu znamená i pasivní zdroj nových kontaktů. Využití newsletterů může být obrovské – jejich prostřednictvím můžete například informovat zákazníky o akčních nabídkách, novinkách ve vašem e-shopu atd. Stejně jako reklama ve vyhledávacích se i efektivita newsletterů skvěle měří.

Sociální sítě

Pro marketéry představují příležitost skvělého zacílení oslovených zákazníků. Stačí si jen na chvíli představit, kolik informací o sobě lidé sdělí třeba Facebooku. Ten následně tyto informace využije a pomůže vám daleko lépe zacílit vaši reklamu. Sociálních sítí je celá řada a každá má své specifické publikum – ať už jde o LinkedIn, Instagram, Twitter, YouTube, TikTok nebo nejnovější Clubhouse.

Influencer marketing

Influenceri si už mnohokrát sami sobě udělali negativní reklamu. Jejich síla je však často zbytečně podceňovaná. Kmen jejich sledujících je rozsáhlý a důležité je, že fanoušci svým influencerům většinou důvěřují a dají na jejich doporučení konkrétních produktů.

Podcastové reklamy

Popularita podcastů strmě stoupá, protože se ne vždy můžeme naplno věnovat sledování videí. Výhodou reklamy v podcastech je, že přečtení reklamního sdělení podcasterem zvyšuje důvěryhodnost. Dobře funguje nepodbízivá forma ve stylu „Sponzorem dnešního podcastu je...“.

MOŽNOSTÍ ŠÍŘENÍ REKLAMY V ONLINE PROSTŘEDÍ JE MNOHO. PRODEJCE VŠAK MUSÍ VĚDĚT, JACÍ ZÁKAZNÍCI BY MĚLI MÍT O JEHO PRODUKT ZÁJEM. A JAK TO ZJISTIT? ZEPTEJTE SE SVÝCH STÁVAJÍCÍCH ZÁKAZNÍKŮ, KDE SE S VAŠÍM PRODUKTEM POPRVÉ SETKALI A PROČ SE ROZHODLI, ŽE SI HO ZAKOUPI.



JAN KOTLÍN