



# Sprinx

THE DOERS

19 / DIGITAL EXPERTS

MAREK LIBRA:  
KDYŽ HRAJETE FÉR,  
KLIENTI TO OCENÍ

strana  
6

# 19

## 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 Computing).

### THE DOERS

**TEXT:** Radek Kubeš, Marek Libra, Jiří Čáp, Jiří Jinger, Jiří Stránský, Jan Kotlín

**FOTO:** Václav Jedlička, archiv Fravebot, archiv Jolany Voldánové, archiv PHT, 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.



## Doma se moc nevyjednávám, ale já se nedám...

Když mě ve Sprinxu poprosili, abych napsal úvodník o mojí mamce, Daně Hoškové, ptali se mě, jak se vlastně žije s obchodní ředitelkou, která každý den s někým vyjednávám o podmínkách, cenách nebo smlouvách. Tak abych řekl pravdu, u nás doma se zase tak moc nevyjednávám – spíš dostávám úkoly, které mám splnit. Jako uklidit si v pokoji a tak. Ale když už se o něčem vyjednávám, tak to stojí za to. Třeba jako když jsem chtěl motorku. S taškou to bylo domluvené prakticky hned, ale pak se plány na motorku zasekly u mamky...

Mít rodiče, kteří jsou úspěšní v práci a které moc baví to, co dělají, má samozřejmě spoustu výhod. Třeba se i několikrát za den dozvím, jak moc důležité je studovat a snažit se, abych taky jednou měl zodpovědnou a dobře placenou práci. Jak to teda souvisí s úklidem a ostatními domácími pracemi, to už mi nějak uniká. A taky úplně nevím, jestli „dobrá práce“ znamená často pracovat do noci a třeba i o víkendech. Ale abych nepřeháněl – i mamka si umí práci zorganizovat tak, aby měla čas i na nás.

Vás ale určitě zajímá, jak to dopadlo s tou motorkou. Takže, zjistil jsem, že tak trochu „vyjednávám“ můžu i já. Pár měsíců jsem doma fakt pomáhal, plnil všechny úkoly, a když jsem se ještě ke všemu dostal na skvělou střední školu, musela mamka kapitulovat. Snaha se vyplatila – motorka je super.

Tak ať se daří vyjednávat i vám.

**Jakub Hošek**

## OBSAH

### 5



**TECHNOLOGIE BUDOU STEJNÉ, ROZHODNOU EMOCE**



### 10

**CHTĚLI JSME FIRMU S ŽIVÝMI LIDMI**



### 12

**CHCETE HRÁT S TĚMI NEJLEPŠÍMI?**



### 16

**NOVÉ PRODUKTY SPRINXU**



### 18

**JSME V MNOHÉM FIRMA JAKO KAŽDÁ JINÁ**



# HYBRIDNÍ COMPUTING BUDE TRENDEM DÍKY BEZPEČNOSTI I AI

**S**tále více společností si uvědomuje hodnotu vlastních informací a zvažuje rizika z jejich ztráty v době, kdy zkopírování celé obchodní historie firmy může přes 5G mobilní telefon zabrat pár minut. Díky tomu Gartner předpovídá nárůst trendu hybridního computingu. Klíčové aplikace budou provozovány na vlastních dedikovaných serverech nebo v privátních cloudech, vedle toho méně kritické front-end aplikace mohou být provozovány u veřejných cloud providerů. Tlak na implementaci hybridního výpočetního prostředí přichází paradoxně s rozvojem AI, kdy je potřeba výpočetní výkon maximálně přiblížit zdroji dat. Třeba v případě obrazových senzorů není technicky možné přenášet každou sekundu 5 obrázků ve 4K rozlišení na obrazovou AI pro detekci objektů.



## TRH S LÉČIVÝMI PŘÍPRAVKY V ČR NAD 100 MILIARD KORUN

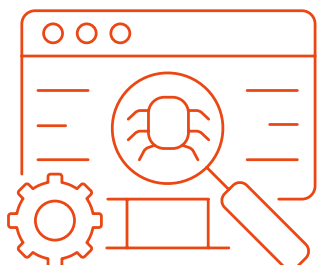
**M**ožná víte, možná nevíte. Objem trhu s léčivými přípravky v České republice byl v roce 2023 poprvé za celou historii sledování větší než 100 miliard korun. Bylo to 100,3 miliardy, počítáno bez paralelního vývozu, v cenách bez přírůžek a DPH. Vzhledem k tomu, že celkové náklady na zdravotnictví byly v roce 2023 téměř 630 miliard, jde o „pouhých“ 16 %. Zcela neregulovaný trh jsme zažili poprvé v tehdejší Československu v roce 1991 a od roku 1992 na něm začaly aktivně působit ve většině farmaceutické společnosti tak, jak je známe dnes. Od roku 1993 v České republice začaly působit zdravotní pojišťovny a postupně nastoupily regulační mechanismy, které se vyvinuly za 30 let do dnešní podoby. Podle vývoje spotřeby do konce září lze odhadovat, že letos to za léky bude ještě o 5 % více. Tato data můžete najít v naší aplikaci Sprinx Pharma Národní data. [pharma.sprinx.com](http://pharma.sprinx.com)

## GLOBÁLNÍ E-COMMERCE TRH SE OTŘEPAL Z POSTCOVIDOVÉ STAGNACE RŮSTU

Podle německé ECDB se globální i evropský e-commerce trh dostává z postcovidové stagnace a v příštích 5 letech se očekává návrat k předcovidové hodnotě meziročního růstu. Podle její predikce přesáhne globální e-commerce obrát v roce 2026 hodnotu HDP Německa a v roce 2028 hodnotu HDP nejlidnatějšího státu světa Indie.

## NOVÝ TREND V BEZPEČNOSTI INFORMACÍ

Nejenom v roce 2025 se na nás chystá záplava informací, ale i dezinformací. S digitalizací života a podnikání společnost Gartner předpovídá, že v roce 2028 bude muset polovina středních a větších společností implementovat nástroje a postupy pro boj s dezinformacemi oproti 5 procentům v roce 2024. Dezinformační bezpečnost představuje prevenci zcizení identity, detekci deep-fake a AI modifikovaného škodlivého obsahu a ztrátu reputace a důvěry v digitálním prostoru.



KE SPOUSTĚ ZKUŠENOSTÍ, KTERÉ KAŽDÝ DEN VYUŽÍVÁM PŘI PRÁCI PRO ZÁKAZNÍKY SPRINXU, JSEM PŘIŠEL BĚHEM MNOHA LET AKTIVNÍHO SPORTOVÁNÍ. OSTATNĚ SPORT SE OD BYZNYSU ZASE TOLIK NELIŠÍ.

T Marek Libra, Radek Kubeš F Václav Jedlička, Shutterstock

# TECHNOLOGIE BUDOU STEJNÉ, ROZHODNOU EMOCE

**J**ezdíte rádi na kole? Já ano – dokonce moc rád a najedu několik tisíc kilometrů ročně. A taky se rád na cyklistiku dívám a přitom žasnu, jak obrovský pokrok tento sport během let zaznamenal z technologického hlediska. Týmy na Tour de France dnes měří sebemenší detaily jízdy a výkonu, své strategie plánují na základě rozsáhlých datových analýz a používají umělou inteligenci k predikci průběhu jednotlivých etap nejslavnějšího cyklistického závodu.

Současně ale můžeme vidět, jak se technologie, původně dostupné pouze vrcholovým sportovcům, postupně dostávají i k nám nadšeným amatérům. Ještě před pár lety jsem si nedovedl moc představit, že bych si mohl pořídit kvalitní karbonové kolo. A dnes? Relativně dostupná kola zvednete malíčkem a wattmetry, radary a mobilní aplikace s detailní analýzou každé vyjížďky jsou skoro povinnou výbavou hobby cyklistů.

Proč o tom píšu? Protože k podobnému vývoji dochází i v dalším oboru, který je mi blízký – v obchodování na internetu. Digitalizace je naprostou samozřejmostí a nejspíše později poté, co si během covidu vyzkoušeli nakupování na internetu snad všichni, se nacházíme v období, kdy se výrobci

a velkoobchodníci ve velkém pouštějí také do B2B online obchodování.

A co je ještě zajímavější, v zásadě nic nebrání tomu, aby i menší obchodníci využívali stejné, nebo alespoň podobné technologie jako nejlepší týmy e-shopové „Tour de France“. Datová analýza napoví, komu prodávat jaké produkty, AI poradí zákazníkům, co by si měli ještě vložit do košíku, a automatizace kompletně zpracuje objednávky v ERP systému. Nový e-shop se všemi technickými „vychytávkami“ jde postavit na připravených platformách nebo vyvinout jako řešení na míru – přesně podle potřeb obchodníka. A kdo nechce budovat vlastní e-shop, stále může využít technologicky vyspělá online tržiště.

## VRÁTÍME SE KE KOŘENŮM?

Ale co bude vlastně rozhodovat o nákupu, když mohou téměř všechny e-shopy nabídnout stejně komfortní funkce a prostředí? Nestačilo by zákazníkům vypustit na internet AI robota s nákupním seznamem, aby sehnal všechno za nejnižší cenu a s nejlepšími dodacími podmínkami?

Mezi podniky se takto asi časem obchodovat bude – systémy se navzájem propojí a AI sežene vše potřebné. Ale nechají za sebe umělou inteligenci rozhodovat i běžní zákazníci? Leccos by tomu nasvědčovalo. AI dnes používáme na stále více úkolů a může k nim patřit i rozhodování o nákupech. Ale když se vrátím k paralele s cyklistikou – někdy prostě není nad to, projet se jen tak v krajině, bez všech těch snímačů tepu, chytrých hodinek nebo navigace. Čistě kvůli zážitku z poznání něčeho nového.

A podobně to myslím bude i s nakupováním věcí (alespoň tedy těch důležitých), kdy mohou hrát zásadní roli i emoce. Už proto je rozhodující najít si partnera, který vám pomůže nejen s perfektní digitalizační obchodování, ale současně nezapomene na to, co je právě pro vaše zákazníky důležité a co jim takový zážitek zprostředkuje.

## MAREK LIBRA

Namísto vystudování policejní školy a pokračování v rodinné tradici se pustil do studia elektrotechniky a později i manažerské ekonomiky a informatiky. Poté řadu let budoval a spravoval podnikové infrastruktury IT, aby později našel zálibu v projektovém managementu. Ve Sprinxu je už pátým rokem jako projektový manažer odpovědný za správu a rozvoj řešení dodaných klientům. Marek je vášnivým cyklistou se slabostí pro technické vychytávky.



VSTUPUJETE DO SVĚTA E-COMMERCE NEBO POTŘEBUJETE INOVOVAT SVŮJ E-SHOP? SPOJTE SE S NÁMI, RÁDI VÁM NEZÁVAZNĚ PORADÍME.

# KDYŽ HRAJETE FÉR, KLIENTI TO OCENÍ

PRO MNOHO VÝVOJÁŘSKÝCH FIREM PROJEKTY DODANÉ KLIENTŮM V PODSTATĚ KONČÍ S JEJICH IMPLEMENTACÍ A PŘEDÁNÍM ZÁKAZNÍKOVI. PRO NÁS VE SPRINXU JE TO ALE VLASTNĚ TEPRVE ZAČÁTEK.

**K**dyž si u nás klient pořídí nějaké řešení, typicky e-commerce platformu pro provozování svého e-shopu, celkem oprávněně očekává, že bude nejen fungovat, ale také že bude i do budoucna splňovat jeho měnící se potřeby. Pro naše projektové týmy to znamená, že práce pro klienty nepředstavuje jednorázové dodávky řešení, ke kterým se následně po smlouvenou dobu poskytuje technická podpora, ale komplexní službu představující kontinuální rozvoj celého řešení po mnoho následujících let.

## VÝVOJ, KTERÝ NIKDY NEKONČÍ

Naše metodika vývoje řešení pro klienty a jejich následné údržby a rozvoje respektuje postupy CI/CD (Continuous Integration/Continuous Delivery), které podporují naši schopnost rychle dodávat nové verze softwaru. To nám umožňuje pružně reagovat na změny požadavků zákazníků a také rychle opravovat případné chyby. Současně to však klade vysoké nároky na koordinaci v rámci týmu i s klientem, stejně jako efektivní komunikaci o změnách či novinkách.



NUTNOST ZÁSADNÍ INOVACE STÁVAJÍCÍHO ŘEŠENÍ JE KLÍČOVÝM OKAMŽIKEM, KDY SE KLIENT ROZHODUJE, JESTLI S NÁMI BUDE POKRAČOVAT DÁL.

Jestliže navíc hovoříme o komplexní službě po naše klienty, měli bychom to být právě my, kdo s nápady na změny a novinky bude přicházet za klientem, a nikoli naopak. Je to ostatně logické – náš klient je expertem v oboru svého podnikání a my jsme zase specialisté na digitální transformaci. A ta je v dynamickém, extrémně konkurenčním světě obchodování po internetu skutečně nezbytná.

Kontinuální vývoj projektů však vyžaduje také hodně odlišný přístup ke složení vývojových týmů a jejich řízení, stejně jako nástroje na automatizované testování dodávaných aplikací a systémů i monitorování jejich provozu a parametrů výkonu. Získané informace jsou velmi cenné pro zlepšování kvality softwaru a prioritizaci dalšího vývoje, ale vyžadují další schopnosti pro jejich správnou interpretaci

PÉČE O ZÁKAZNÍKY  
NEJDE DO  
DETAILŮ SEPSAT  
DO PROCESŮ  
A PRAVIDEL –  
JE ZALOŽENÁ  
NA INTUICI  
A VZTAHU SE  
SPOLEČNOU  
MOTIVACÍ A CÍLI.

a využití. Jedna věc je totiž monitorovat systémy z hlediska jejich technické funkčnosti, což nám poskytnete informace o dostupnosti nebo rychlosti odezvy e-shopu, ale asi ještě daleko důležitější je monitorování z byznysového hlediska. K čemu by byl e-shop, který sice bezvadně funguje, ale přesto z něj nechodí žádné objednávky?

Metoda CI/CD má také významný vliv na firemní kulturu, která musí být založena na spolupráci, transparentnosti a vůli k neustálému zlepšování. Často je potřeba změnit zavedené postupy a podporovat otevřenější komunikaci mezi vývojáři, testery a dalšími členy týmu a především mezi projektovými manažery a klienty.

### KAŽDÝ PROJEKT BEREME ZA SVŮJ

Ve Sprinxu je kontinuální vývoj řešení dodaných klientům hlavním prostředkem k navázání dlouholeté spolupráce. A proto jsme mu přizpůsobili strukturu firmy i způsob našeho obchodování a následného řešení projektů.

Téměř veškeré vývojové kapacity Sprinxu jsou dnes zapojeny do rozvoje stávajících projektů a řešení. Ctíme přitom pravidlo, že tým, který



## 3 JEDNODUCHÉ KROKY K OBCHODOVÁNÍ NA INTERNETU

Rádi byste rozšířili svoje podnikání o prodej po internetu, ale vidíte v tom mnoho překážek? Ukážeme vám, že obchodovat na internetu můžete i bez vlastního e-shopu.

S naším balíčkem služeb můžete hned na začátku zcela obejít nejnáročnější kroky budování vlastního e-shopu a vstoupit do světa e-commerce už během pár týdnů. K nezbytné konsolidaci produktových dat, nastavení procesů a budování vlastního e-shopu se můžete vrátit později – jakmile si ověříte, že je o vaše zboží na internetu opravdu zájem.

### Začněte opravdu hned

Pomůžeme vám v co nejkratší době vystavit na internetu výběr z vašich produktů a začít obchodovat online:

1. Společně s vámi vytipujeme produkty, které můžete na internetu nabídnout za konkurenceschopnou cenu. Důležité je mít k těmto produktům datové feedy – tedy popisy a fotografie použitelné bez dalších úprav na internetu. U větších dodavatelů a výrobců je to dnes zcela běžné, stačí se zeptat.
2. Vybereme vhodná internetová tržiště (marketplace) a napojíme do nich datové feedy. Současně nastavíme výměnu dat, na základě které vám budou chodit objednávky od zákazníků. Vůbec nemusíme zasahovat do vašeho ERP ani účetního systému – vše bude fungovat zcela samostatně.
3. Aby začaly objednávky opravdu chodit, připravíme a spustíme úvodní reklamní kampaň na internetu.

To vše zvládneme během pár týdnů a s minimálním úsilím z vaší strany. Jakmile začnou přicházet nové objednávky, pomohou vám naši konzultanti s nastavením a osvojením procesů jejich vyřízení ke spokojenosti zákazníků.

### Povedlo se? Postupujeme dál

Běžně stačí několik týdnů, abychom mohli společně vyhodnotit úspěšnost prodeje vašeho zboží po internetu a rozhodnout se o dalším směřování vašich e-commerce aktivit.

Podářilo se nám trefit se do potřeb zákazníků a objednávek chodí tolik, že je nestíháte vyřizovat? Pak můžeme společně postavit kvalitní B2C nebo B2B e-commerce řešení s vysokou úrovní automatizace při zpracování objednávek a spustit další kampaň.

Ukáže se prodej přes internetová tržiště jako vhodné rozšíření vašeho obchodování do online prostoru? Tak jej nastavíme i pro vaše další produkty a budeme udržovat jako váš nový, plnohodnotný prodejní kanál, včetně podpory prodeje pravidelnými kampaněmi.

Začít prodávat na internetu může být opravdu snadné. Spojte se s námi a ukážeme vám, jak začít obchodovat i bez e-shopu.



dodané řešení pro klienta vyvíjel, ho bude také dále spravovat. Jen tak udržíme kontinuitu i know-how získané během implementace a další spolupráce s klientem. Každému projektu se věnuje více členů týmu, abychom za všech okolností udrželi zastupitelnost.

Kromě nezbytných technických znalostí je další ze základních ingrediencí nepřetržitého vývoje také komunikace. Proto má každý klient Sprinxu k dispozici nejen nepřetržitě dostupnou technickou podporu, ale také svého projektového manažera, který s ním bude „žít jeho projekt“.

Co to znamená? Že jsme připraveni nejen reagovat na požadavky klienta, ale také se aktivně zabýváme tím, jak řešení dodané klientovi ve skutečnosti funguje, zda plní svoje úlohy, a také navrhujeme jeho možná vylepšení a inovace. A také že se nesnažíme vždy dodat, co máme, ale jen to, co je opravdu potřeba.

### NEJLEPŠÍ ŘEŠENÍ NEMUSÍ BÝT TO NEJDRAŽŠÍ

Při návrhu nových řešení musíme respektovat skutečnost, že vlastní, na míru vyvinutou e-commerce platformu si dnes mohou dovolit jen větší obchodníci. A jen málokdo takové řešení zvolí hned na začátku svého obchodování po internetu. Dobře víme, že naši klienti chtějí vidět výsledky co nejdříve, a proto se snažíme

zvolit řešení, které bude možné nasadit relativně rychle, abychom si na něm mohli s klienty ověřit, že má pro ně obchodování skutečně smysl.

Vedle zakázkově vyvinuté e-commerce platformy jsme dnes schopni ve velmi krátké době postavit nový e-shop na vyspělé cloudové platformě Shopify nebo rychle spustit obchodní kanál pro velkoobchodní zákazníky na naší platformě B2B Ready. A dokonce máme řešení i pro klienty, kteří chtějí obchodovat po internetu, ale nemají zatím v úmyslu postavit si vlastní e-shop.

Takovým obchodníkům pomůžeme s nastavením jejich datových feedů s informacemi o nabízených produktech na vhodném internetovém tržišti (marketplace) a pomůžeme jim s digitálním marketingem i vyhodnocením úspěšnosti prodeje.

A pro koho je vlastně prodej přes marketplace vhodný? Především jde o snadný způsob, jak si ověřit zájem o konkrétní produkty a vyzkoušet si (alespoň částečně) procesy spojené s prodejem po internetu nebo kampaně na podporu prodeje.

Klienty však upozorňujeme také na nevýhody prodeje na internetových tržištích. Patří k nim samozřejmě především provizní systém provozovatele marketplace platformy, ale také velmi omezené možnosti podporovat na internetovém tržišti svůj brand. Pro prodej přes marketplace jsou také vhodné především produkty, u kterých je obchodník schopný nabídnout skutečně konkurenceschopnou cenu nebo které jsou v nějakém ohledu unikátní, takže v rozsáhlé nabídce internetového tržiště nezapadnou.

### VŠECHNA ŘEŠENÍ ČASEM ZASTARAJÍ

Protože se u nás vždy snažíme klientům poskytovat nejlepší řešení, konzultujeme s nimi nejen otázky e-commerce, ale i komplexní digitální transformace. To často znamená výměnu nebo modernizaci obchodního systému, a to podle konkrétní situace a dlouhodobých cílů klienta. V praxi to obvykle znamená, že namísto zachování původního, zakázkově vyvinutého řešení doporučujeme přechod na standardizovanou platformu. Ve světě rychlých technologických změn totiž každá technologie časem zastarává – a právě tehdy je zásadní mít partnera, který na změny reaguje včas.

Výměna obchodního systému za modernější platformu, která umožňuje nasazovat nové funkce a technologie, včetně umělé inteligence (AI), je důležitým milníkem. AI přináší obrovské možnosti,

## FÉROVÝ DIALOG S KLIEMEM

Od našich projektových manažerů očekáváme nejen technické znalosti a manažerské dovednosti, ale samozřejmě také schopnost komunikovat s klienty. I proto jsme dali dohromady několik pravidel, která při komunikaci s klienty ctíme:

— **Nebojíme se s klienty telefonovat** – je to rychlejší než si psát e-maily, získáme okamžitou reakci, a hlavně tím předcházíme nedorozuměním.

— **Přijímáme zpětnou vazbu** – a to i negativní – nejen při práci pro klienty, ale také v rámci našeho týmu.

— **Vystupujeme důvěryhodně** – naše jednání a komunikace musí klienta přesvědčit, že víme, co děláme, a že své práci opravdu rozumíme.

— **Děláme, co říkáme, a říkáme, co děláme** – jsme transparentní, nic před klienty netajíme a dokážeme přiznat chybu.

— **Udržujeme si technické znalosti i znalost konkrétních projektů** – abychom byli našim klientům důvěryhodným partnerem.

Připadá vám to samozřejmě? Naše zkušenost ukazuje, že ne tak docela. Řada našich klientů má za sebou velmi špatnou zkušenost s předchozími dodavateli, kteří s nimi neuměli komunikovat na rovinu.



KOMUNIKAČNÍ PROBLÉM NEMUSÍ BÝT JEN NA STRANĚ DODAVATELE. TAKÉ KLIENTI NĚKDY NERADI SDĚLÍ ŠPATNÉ ZPRÁVY NEBO SVÁ PŘÁNÍ.



ale i zde platí, že je klíčové hledat především její přínos pro konkrétní obchodní cíle, než přistoupíme k implementaci. Naším cílem není jen „prodávat“ technologie, ale poskytovat nástroje, které mají pro klienta skutečnou hodnotu. Společně hledáme řešení, které nejen odpovídá jeho potřebám, ale i dlouhodobě přispívá k úspěchu.

V poslední době například převádíme některé klientské e-shopy ze zakázkových platforem na cloudové řešení Shopify. Důvodem není jen technická zastaralost původního řešení, ale i zajištění dlouhodobé flexibility, kterou moderní obchodní systémy dnes nabízejí. Shopify v této oblasti vyspěl natolik, že se stal výhodným řešením pro většinu B2C i B2B klientů.

Tato platforma je jednoduše nastavitelná, umožňuje integraci s ERP systémy a hladký převod datových feedů – vše, co moderní obchodní systém vyžaduje.

S klienty pracujeme na implementaci i optimalizaci těchto systémů s ohledem na jejich obchodní vize, nikoli jen krátkodobé potřeby. I díky tomuto přístupu jsme pro mnohé z nich dlouhodobým partnerem, se kterým spolupracují více než deset let. Ve světě rychlých inovací je totiž zásadní mít partnera, který vás provede digitální transformací a zůstane vaším spojencem, ať už se technologie budou ubírat kamkoliv. ●

ABYCHOM MOHLI SPOLEČNĚ  
USPĚT, NEMUSÍ NAŠI  
ZÁKAZNÍCI NUTNĚ  
ROZUMĚT MODERNÍM  
TECHNOLOGIÍM, ALE MY  
NAOPAK POTŘEBUJEME  
DETAILNĚ POCHOPIIT JEJICH  
PODNIKÁNÍ.



# CHTĚLI JSME FIRMU S ŽIVÝMI LIDMI

SPOLEČNOST PHT SE JIŽ OD ROKU 1998 ZABÝVÁ DISTRIBUCÍ PRŮMYSLOVÉHO ZBOŽÍ - NÁRADÍ, VYBAVENÍ PRO DÍLNY A GARÁŽE, OCHRANNÝCH POMŮCEK A MNOHA DALŠÍCH PRODUKTŮ.

**P H T** a.s.



V jejím portfoliu najdeme i výrobky s vlastními obchodními značkami MAGG, MAGG PROFI, TUSON a PRECIS, které vynikají zejména výborným poměrem ceny a kvality. PHT je také partnerem řady tradičních českých výrobních podniků a v současnosti nabízí téměř 10 tisíc skladových položek. Přibližně 45 % obrátu společnosti tvoří prodej prostřednictvím B2B e-shopu, který od letošního léta běží na e-commerce řešení dodaném Sprinxem. Proč se společnost PHT rozhodla spolupracovat právě s námi, jsme se zeptali provozního manažera Pavla Nešetřila.

## Proč jste se rozhodli změnit dodavatele svého B2B e-shopu?

Velkoobchodní prodej přes e-shop je pro nás velmi důležitý. Obchodujeme v řadě evropských zemí a chtěli jsme naše stávající řešení dále rozvíjet o nové funkce. S předchozím dodavatelem jsme byli spokojeni, ale jelikož se nechtěl projektům, jako je ten náš, dále věnovat, museli jsme hledat jinde.

## A proč právě Sprinx?

Měli jsme nějaké kontakty už z dřívější doby, kdy nás Sprinx oslovil, ale to jsme ještě o změně neuvažovali. A tak jsme Sprinx poptali společně s několika dalšími firmami. Udělali jsme si malé výběrové řízení a zjistili, že nám Sprinx nabídl příznivou cenu, a navíc jsme si během jednání lidsky rozuměli – a my jsme chtěli dodavatele s živými lidmi, kterým můžeme kdykoli zavolat.

## Měli jste na svůj nový e-shop nějaké specifické požadavky?

Určitě ano. Především jsme trvali na napojení našeho B2B e-shopu na náš ERP systém Helios. Máme přibližně 2 000 aktivních zákazníků a kolem 10 000 produktů v nabídce. V rámci ERP jsou uložena veškerá data o zákaznících a produktech a především se zde odehrává poměrně složitá cenotvorba. Každý zákazník má svoji individuální cenu jednotlivých produktů, která se vypočte v ERP a společně s produktovými daty posílá do e-shopu.

## Takže nový e-shop vlastně jen zobrazuje data z vašeho ERP?

Ne tak docela. V e-commerce platformě od Sprinxu se odehrává další klíčová část našeho obchodního know-how. Zjistili jsme, že jsou naši zákazníci velmi senzitivní na cenu dopravy a raději nakoupí více zboží, aby získali jeho dopravu zdarma. Sprinx nám proto připravil algoritmy, které na základě rozměrů a hmotnosti zboží vypočítají, zda je možné objednávku odeslat balíkovou službou, nebo paletovou přepravou, a zároveň dopočítají zbývající hodnotu objednávky, aby zákazníci získali zvolený typ přepravy zdarma. A díky integraci s naším ERP můžeme téměř v reálném čase měnit všechny parametry výpočtu. Celkem zajímavé je také řešení jazykových mutací našeho e-shopu. Máme jich celkem sedm a naši zákazníci kvůli vyhledávání vyžadují, aby byly v jejich jazyce hlavně názvy produktů. Další informace už mohou



SPRINX B2B READY JE SICE HOTOVÝ PRODUKT, ALE JE MOŽNÉ HO PŘIZPŮBIT KONKRÉTNÍM POTŘEBÁM OBCHODNÍKA.



Máme přibližně 2 000 aktivních zákazníků a kolem 10 000 produktů v nabídce.

být v angličtině, takže jazyky různě kombinujeme. Výjimkou je slovenská verze, která se hodně prolíná s českou variantou.

### Jak probíhala implementace a narazili jste na nějaké problémy?

Základem našeho B2B e-shopu se stala platforma Sprinx B2B Ready, hostovaná u Sprinxu, která je ale výrazně přizpůsobená našim specifickým požadavkům. To s sebou nutně neslo i nějaké komplikace. Asi nejsložitější bylo pro tým Sprinxu umožnit prohlížení našeho B2B e-shopu anonymními uživateli, kteří uvidí nabídku zboží bez cen a informací o skladové dostupnosti. S něčím takovým se v B2B obchodování asi příliš nepočítá, ale pro nás je to důležité. Naopak velmi hladce proběhla integrace nového e-shopu s naším ERP. Velký podíl na tom má i náš dodavatel ERP



do 30. června, kdy jsme plně přešli na novou e-commerce platformu. A právě toto období bylo snad nejnáročnější. Denně jsme měli desítky a desítky hovorů zákazníků ohledně přihlašování, vyhledávání i nakupování v novém e-shopu. Ale po pár týdnech se vše ustálilo a dnes už řešíme jen běžný provoz.

### Jak budete svůj B2B e-shop dále rozvíjet?

Do budoucna bychom chtěli dále vylepšit doporučování produktů v sou-

### Jak se vám spolupracuje s lidmi ze Sprinxu?

Musím říci, že prvotní dobrý dojem nezklamal a během budování našeho nového e-shopu se ukázalo, že se s lidmi ze Sprinxu vždy můžeme domluvit a spolehnout se na ně. To samozřejmě neznamená, že bychom si ve vypjatých chvílích párkrát nevjetli do vlasů, ale to prostě ke spolupráci patří. Velmi oceňuji, že i teď, při běžném provozu, vždycky víme, kam se obrátit, a vidíme na straně Sprinxu velký zájem o to, aby náš e-shop bezvadně fungoval a dále se rozvíjel. ●

S LIDMI ZE SPRINXU JSME SI POROZUMĚLI HNED NA ZAČÁTKU A VIDÍME NA JEJICH STRANĚ VELKÝ ZÁJEM A SNAHU POMÁHAT I TEĎ, KDYŽ UŽ NOVÝ E-SHOP BĚŽÍ.

systému MK FINECO, ve kterém máme silnou oporu.

### A spuštění nového B2B e-shopu proběhlo hladce?

Budování nového e-shopu zabralo asi rok a my jsme se rozhodli, že 3 měsíce budeme paralelně provozovat starý i nový systém a postupně zákazníky „naučíme“ na nový e-shop. To trvalo

vislosti se zmíněným doplňováním objednávek pro dopravu zdarma. Chtěli bychom umět doporučit konkrétní produkty s ohledem na cenu a možnost přidat je do zvoleného typu dopravy. A také bychom chtěli více využívat bohaté informace o produktech, které dnes už máme v našem ERP, a v přehledné podobě je prezentovat zákazníkům.



Sprinx Pharma

# CO SE DĚJE NA HŘIŠTI JMÉNEM MARKET ACCESS?



JIŘÍ STRÁNSKÝ

## HRAJ(E)TE S TĚMI NEJLEPŠÍMI!

T Irena Sedláčková, Jiří Stránský F archiv, Shutterstock

ANO, DÁMY A PÁNOVÉ, MILÍ KLIENTI, JE TO TAK, UŽ DLOUHOU DOBU NĚKTEŘÍ HRAJEME A NĚKTEŘÍ SLEDUJEME EXTRALIGU NA HŘIŠTI JMÉNEM MARKET ACCESS. JE TO SOUTĚŽ SMÍŠENÁ, KDE ŽENY I MUŽI HRAJÍ SPOLU, VEDLE SEBE I PROTI SOBĚ, VŠICHNI S CÍLEM VYHRÁT. VYHRÁT PROTI REGULÁTOROVI, VYHRÁT PROTI SOBĚ NAVZÁJEM, VYHRÁT PRO PACIENTY.

### DOMÁCÍ VS. HOSTÉ (ZAHRAŇIČNÍ TÝM)

Kabina domácích postupně slábne, zatímco kabina zahraničních týmů posiluje. Sprinx Pharma je v domácí šatně už více než 15 let a byl to právě tento tým, který jako první zpracoval metodu práce se systémem správních řízení a nabídl vám řešení, které jste všichni používali pro svůj úspěch. Stejně tomu bylo i se zpracováním dat dle REG/DIS/LEK-13. Dařilo se nám a daří **vítězit díky silnému realizačnímu týmu** i díky týmu našich kolegů ze Sprinx Systems, kteří nám pomáhají i s finesami, na něž se přímo nespecializujeme. Společně jsme stále tady, **už skoro 30 LET, a máme pořád chuť být první.**

### ZÁPASY PŘINÁŠÍ DALŠÍ ROZVOJ A VÝHODY PRO ZÁKAZNÍKA

Touha po vítězství, a tím i vzájemné souboje, jsou na extraligovém hřišti denním chlebem. Vždy jsme se se svými protihráči utkávali čestně a s respektem (i když to občas bolelo). Výhody jste z toho měli vždycky vy, naši zákazníci. Domácí i hostující týmy se totiž snažily navzájem neustále trumfovat. Výsledkem

je řada nových funkcí a služeb, ale třeba i hezčí design a uživatelsky přívětivé prostředí. Fanoušci se dělí přesně podle toho, co má kdo raději.

### NEJLEPŠÍ TRIKY À LA MESSI

Na hřišti nám to dost jde. A to jsme ještě učili hrát i jiné. Mezi naše kanonyry jednoznačně patří **Market Access Toolbox**.

Základem všeho a průkopníkem aplikací pro Market Access jsou Správní řízení. Na těch jsme se to všichni naučili. Jsou s námi už 16 let a zpracovala přes milion dokumentů. Mezi jejich první uživatele jste patřili vy všichni – inovátoři, kteří se nebáli dělat věci „po novu“. A taky jste chtěli mít klid v duši a nic nezapomenout a nepropásnout.

Milujeme naše fanoušky, a proto jsme záhy přidali **aplikace SCAU a Produktový katalog**. SCAU je dnes komplexní nástroj pro monitoring úložišť a Produktový katalog je nejkomplexněji zpracovaná přehledová databáze registrovaných léčivých přípravků na trhu.

Všechny naše triky a finesy pracují pro vás v Česku i na Slovensku. Umějí vás podržet a pomoci v rozhodování, umějí za vás nespát a hlídat termíny,

vždycky vám pošlou notifikace včas. Ten, kdo nikdy nic nepropásl, to možná neocení, ale řekněme si upřímně, kolik nás takových je? Naši fanoušci spí klidně, protože jejich sny hlídáme my. A taky je nebolí ruce od klikání. Od klikání v aplikacích, které nejsou tak komplexní a pohodlné jako ty naše.

### UMÍME I JINÉ SPORTY

Kromě Market Access hřiště hrajeme EXTRALIGU i v jiných disciplínách. Je to například **agenda hlášení pro SÚKL**.

**Novelizace zákona o léku začala platit letos v lednu.** V průběhu roku 2024 docházelo ještě k postupné kompletizaci systému hlášení, které začalo poměrně náročnou úpravou hlášení DIS, po které následovala úprava hlášení REG. Celý projekt skončil v listopadu otevřením přímého přístupu do hlášení o dostupnosti. Naši borci byli na značkách už v prosinci 2023 a s prvními z vás systém nastavovali. Byli jsme s vámi i v červnu, kdy došlo ke změně u REG, i v listopadu (hlášení dostupnosti), vždy připraveni a vždy s alespoň mírným předstihem.



**ADMINISTRATIVA SPOJENÁ  
S DISTRIBUCÍ LÉČIV JE EXTRÉMNĚ  
NÁROČNÁ - NECHTE SI  
PORADIT, JAK SI JI MŮŽETE  
ZJEDNODUŠIT.**

#### **Hlášení skladových zásob / Povinná zásoba** je

další z fines, kterou není možné si nezamilovat. Všechno udělá za vás a podklady připraví v přehledné a srozumitelné podobě. Kvalifikované rozhodování o tom, zda nahlásit přerušeni, nebo ne, vám pomůže udělat „mini AI“, kterou jsme do aplikace připravili. Žádný Excel, žádné prohledávání historických SÚKL databází, žádné telefonování distributorům, co mají a kde, jen jedna obrazovka a barevné piktogramy.

Prvními zákazníky pro Hlášení skladových zásob / Povinnou zásobu jste byli zase vy, kteří chcete a potřebujete trávit čas užitečněji než klikáním v rozhraní SÚKLu. **Klienti s velkým portfoliem i klienti s portfoliem sice menším,** ale s velkou četností změn. Všichni máte (s námi) jedno společné – jde vám o efektivitu a spolehlivost.

A kromě toho jde samozřejmě i o čas. O čas strávený rutinní a/nebo neproduktivní činností. Například při hlášení přerušeni dodávek u více než jednoho držitele. Kolik úkonů je u toho třeba udělat... Ale naši fanoušci nic takového nedělají.

#### **Při použití naší aplikace vám stačí jen dva kliky.** Úspora času, úspora námahy, úspora nervů.

Dalším naším hřištěm je zpracování dat. Taky proto je na výsledkové tabuli našeho týmu vždycky všechno správně.

#### **VÝSLEDKOVÁ TABULE A KLUBOVÁ ANALÝZA**

Na datovém hřišti jsme začali hrát a nastavovat pravidla, hned jakmile bylo možné mít data ve smysluplné podobě k dispozici. Začali jsme si pinkat **s daty DIS a Paralelními experty**. Potom přišla **data REG a LEK včetně možnosti vidět ceny v lékárnách**. A pak přišla data z eReceptu, která umožňují pohled i na regionální úroveň. Ve všech případech naše aplikace byly a jsou standardem disciplíny.

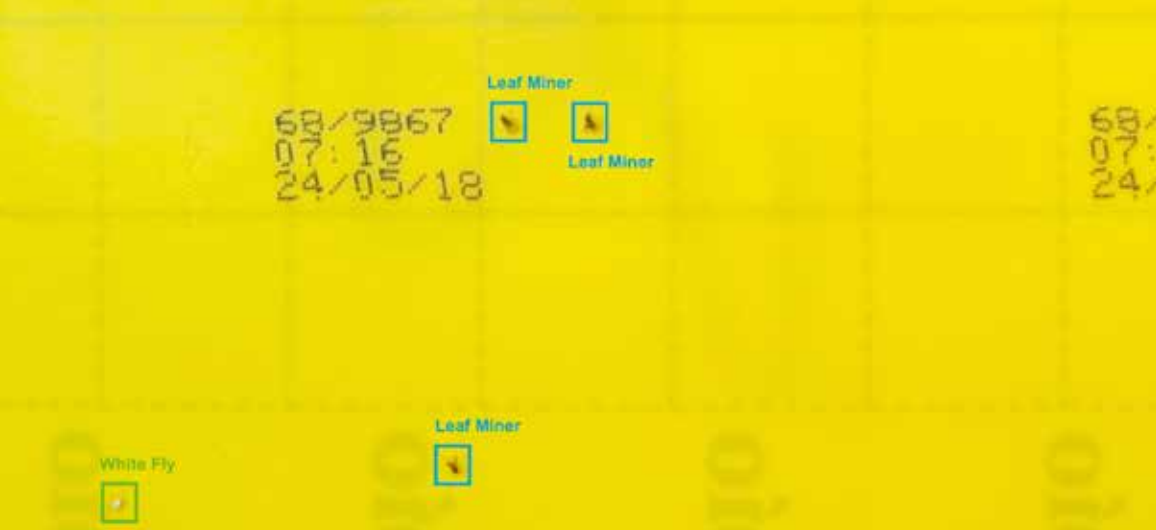
Máme finty a triky i pro ty, kteří **dodávají do nemocnic a lékárenských řetězců**. Umíme jim totiž **spočítat správně slevy a bonusy**, vyhodnotit je a říct jim s předstihem, jak to bude vypadat na konci období. Samozřejmě, že je možné i na tomto hřišti „excelovat s Excelem“, ale naši fanoušci už to nedělají. Nemusí, naše systémy to dělají za ně.

Centrálním prvkem našich systémů pro práci s daty není onen pověstný Centrální mozek lidstva (= CML), ale naše Pharma CRM. Umožňuje data vytvářet (= zadávání návštěv), ale i interpretovat a dobře spolupracuje s modulem pro zpracování vlastních prodejů a modulem pro transference objednávky. O vašich hráčích a jejich pohybu po hřišti vám prostě řekneme všecko.

#### **STAŇTE SE I VY FANOUŠKY DOMÁČÍHO KLUBU SPRINX (POKUD UŽ JIMI DÁVNO NEJSTE)**

Máme **pro vás otevřeno pořad**. Naši bekové na **Helpline** vás neviditelně mailově „bekapují“ ve dne v noci a v pracovní době se vám rádi budou slyšitelně věnovat i osobně na telefonu. Nikoho nenecháme na holičkách a zraněné hráče promptně ošetříme tak, aby to na kvalitě hry nebylo poznat. Pokud byste ocenili zážitkový vstup, kontaktujte zkušeného člena „Sprinx Rowdies“ Jiřího Stránského a jeho tým. Naši milí (současní i budoucí) fanoušci – dejte o sobě vědět! Těší se na vás „šéf tribuny Braník“ Jirka a všichni Sprinx Pharma Rowdies! ●

T Vratislav Beneš, Radek Kubeš F archiv Fravebot



↑ FRAVEEye je skvělou ukázkou, že i z levných komponent lze v kombinaci s AI postavit vysoce efektivní řešení.

# AI OHLÍDÁ ŠKŮDCE VE SKLENÍCÍCH

UMĚLÁ INTELIGENCE NEPŘESTÁVÁ PŘEKVAPOVAT MOŽNOSTMI SVÉHO PRAKTICKÉHO VYUŽITÍ. UPLATNÍ SE DOKONCE I VE SKLENÍCÍCH, KDE FARMÁŘŮM POMŮŽE S IDENTIFIKACÍ ŠKODLIVÉHO HMYZU NA ZÁKLADĚ ANALÝZY OBRAZU.

Jedním z velkých problémů farmářů jsou škůdci, kteří se nekontrolovaně šíří ve sklenících a ohrožují úrodu. Farmáři proto ve sklenících rozmisťují leповé desky, na nich se hmyz zachytí a po identifikaci konkrétních druhů škůdců je možné aplikovat biologickou ochranu a úrodu zachránit. Vypadá to jako jednoduchá věc, ale ve skutečnosti je to velmi časově náročné a neefektivní. Tak proč nepozornit do hry digitalizaci a umělou inteligenci?

## FARMÁŘOVY DIGITÁLNÍ OČI

Česká společnost FRAVEBOT, která vyvíjí stejnojmenné robotické farmáře, vytvořila nové řešení FRAVEEye na automatické sledování leповých desek s rozpoznáváním zachycených škůdců pomocí umělé inteligence. FRAVEEye doplňuje leповé desky o minipočítač s kamerou, který třikrát za den pořídí snímek zachyceného hmyzu a odešle ho k dalšímu zpracování.

Už samotné pořizování snímků leповých desek představuje obrovskou úsporu času. Ve dvouhektarovém skleníku totiž farmářům trvá kontrola leповých desek celý den. A je nutné ji provádět každý týden. Ale to ještě není zdaleka vše, co FRAVEEye zvládne.

Analýzou obrazu s pomocí AI jsou nejen automaticky rozpoznány konkrétní druhy škůdců, ale podle množství hmyzu zachyceného na leповých deskách lze rovněž určit

ohniska jejich výskytu i směr šíření mezi rostlinami. Farmářům to pomůže zvolit správný způsob biologické ochrany, která spočívá v aplikaci užitečného hmyzu, přirozeného nepřítel identifikovaných škůdců.

Biologická ochrana je velmi nákladná, a proto je nutné ji aplikovat cíleně, pouze na napadených rostlinách. Jak to zařídit? Ideálně propojením informací získaných ze snímků s robotickým farmářem FRAVEBOT, který spolehlivě aplikuje biologickou ochranu tam, kde je potřeba – s neuvěřitelnou přesností na 2,5 milimetru.

## HI-TECH SKLENÍKY

Řešení FRAVEEye může díky napájení ze solárních panelů fungovat v plně automatickém, nepřetržitém provozu. Stačí jen jednou za měsíc vyměnit leповé desky a sledovat výsledky analýzy na webovém portálu. Díky inteligentnímu propojení zařízení FRAVEEye do mesh sítě si celé řešení při odesílání dat k analýze vystačí s jediným access pointem připojeným k internetu.

Umělá inteligence řešení FRAVEEye je v současnosti natrénovaná na rozpoznávání škůdců ohrožujících úrodu okurek, rajčat a jahod. Do budoucna se může naučit identifikovat i další druhy škodlivého hmyzu a připravují se také verze pro sadaře a květinové farmy. ●

## JAK TO ŠLAPE

„Řešení FRAVEEye jsme navrhli tak, aby bylo dostupné pro běžné farmáře, kterým ušetří čas i náklady na biologickou ochranu rostlin napadených škůdci. Krátce po jeho uvedení máme už instalace na několika farmách v Česku i na Slovensku, v Polsku a také v Řecku.“

**VRATISLAV BENEŠ**  
jednatel společnosti  
FRAVEBOT



**JIŘÍ JINGER:**

# JSME CLOUD S ADRESOU

T Jiří Jinger, Radek Kubeš F archiv Sprinx Systems

S BEZMÁLA 14 LETY STRÁVENÝMI VE SPRINXU JE JIŘÍ JINGER JEDNÍM ZE SLUŽEBNĚ NEJSTARŠÍCH ZAMĚSTNANCŮ. OD ZAČÁTKU MÁ NA STAROSTI PŘEDEVŠÍM CLOUDOVÉ SLUŽBY SPRINXU NA PLATFORMĚ APPON.CLOUD, KTERÁ SE DŘÍVE NAZÝVALA SOFTWAREHOSTING.CZ.

**P**ostupem času přibral do svých kompetencí kybernetickou bezpečnost a dnes je jako člen představenstva nejen CSO Sprinxu, ale také zodpovídá za rozvoj všech produktů společnosti a nově i služeb v rámci Sprinx BPO. Jako dlouholetý hudebník si při práci s AI uvědomil, že umělá inteligence sice dokáže velmi efektivně tvořit i hudbu, ale chybí jí duše živých skladatelů a textařů.


## 1 Jak se během posledních let vyvinuly cloudové služby Sprinxu?

Především jsme se hodně posunuli z technologického hlediska. Vždy jsme sázeli především na kvalitu a spolehlivost, ale dnes nabízíme i řadu služeb, které hodně poskytovatelů cloudu buď neumí, anebo si

s adresou" – naši klienti prostě přesně vědí, kdo se o jejich aplikace a data stará a kam se obrátit, když něco nefunguje nebo potřebují cokoli upravit. To je pro mnoho klientů důležitější než nejnižší cena nebo velké jméno. Že to děláme dobře, dokazuje například naše partnerství se skupinou Seyfor, která si AppOn.cloud od Sprinxu zvolila jako platformu pro hosting svého ERP pro své zákazníky.

## 3 Jsou data a aplikace v cloudu opravdu bezpečnější?

Pro mnoho firem je těžké si to připustit, ale naše zkušenost ukazuje, že hlavně v menších podnicích je úroveň zabezpečení dat zcela nedostatečná. A dokud skutečně nenastane problém, tak se bezpečnost ani příliš neřeší. Firmy třeba mají zálohovací zařízení, ale už

  
**TIP**  
**MYŠLENKA CLOUDU SICE SPOČÍVÁ V DECENTRALIZACI, ALE KDYŽ SE NĚCO POKAZÍ, JE LEPŠÍ MÍT „CLOUD S ADRESOU“.**

jdou dál. Když nejde o cílený, ale spíše plošný útok, typicky na základě nějaké neošetřené zranitelnosti, mají hackeři na výběr dost cílů se slabší ochranou, než aby plýtvali úsilím a zdroji na kvalitně zabezpečených systémech. V minulosti jsme zaznamenali i několik DDoS útoků na weby našich zákazníků, ale dokázali jsme je celkem rychle vrátit do běžného provozu.

UMÍME PRO KLIENTY POSTAVIT HYBRIDNÍ A BEZPEČNÉ CLOUDOVÉ PROSTŘEDÍ A PŘÍZPŮSOBIT JIM CLOUDOVÉ SLUŽBY NA MÍRU. NAVÍC SE K NÁM MOHOU KDYKOLI DOVOLAT.

tím jednoduše nechtějí komplikovat život. Jde například o hostování více různých účetních aplikací pro jednoho klienta na jednom serveru nebo přístup k hostovaným aplikacím prostřednictvím webového rozhraní. Velmi se také soustředíme na bezpečnost a umíme klientům připravit cloudovou infrastrukturu doslova na míru.

nikdo nekontroluje, jestli se data opravdu zálohují a jak. Nebo se pořídí bezpečnostní řešení, ale už chybí administrátoři se znalostmi a zkušenostmi, jak jej správně nakonfigurovat a spravovat. V cloudu se však jedno velké bezpečnostní řešení rozloží mezi více zákazníků, a tak na něj mohou dosáhnout i malé firmy.

## 2 Jak může AppOn.cloud od Sprinxu konkurovat globálním poskytovatelům cloudu?

Především flexibilitou a osobním přístupem. Rádi říkáme, že jsme „cloud

## 4 Jak časté jsou kyberútoky na AppOn.cloud a v čem spočívají?

Na monitoringu z provozu vidíme, že se útočníci snaží najít mezery v našem zabezpečení, ale když neuspějí, tak

## 5 Jak se kyberbezpečnost promítá do vašeho soukromého života?

Abych si udržel přehled a aktivně se věnoval bezpečnosti IT i ve volném čase, mám doma infrastrukturu podobnou té, kterou nasazujeme u malých a středně velkých firem. Vzhledem k rizikům, která na internetu hrozí mým dětem, se snažím aplikovat pravidla pro jejich proaktivní ochranu, přičemž využívám moderní technologie. Ale technologie nejsou vše – je důležité zajímat se o to, co děti na internetu dělají a kolik času zde tráví. Snažíme se je vést k tomu, aby měly i jiné zájmy, jako je sport nebo pohyb, a aby technologie nebyly jejich jediným koníčkem. ●

# NOVÉ PRODUKTY SPRINXU

## PRO SERVISNÍ TECHNIKY A VÝVOJÁŘE I OUTSOURCING PODNIKOVÝCH PROCESŮ

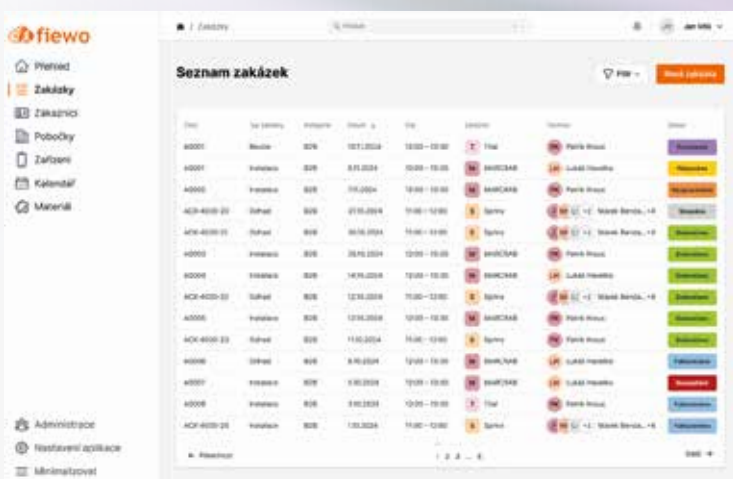
V UPLYNULÉM ROCE ROZŠÍŘIL SPRINX SVOJE PORTFOLIO HNED O NĚKOLIK NOVÝCH PRODUKTŮ A SLUŽEB.

**M**noho firem se v současné době rozhoduje o přechodu ze zakázkově vyvinutých řešení na standardizované produkty, které lze rychleji nasadit a snadno spravovat. Jako vývojářská firma reagujeme na změny v potřebách našich klientů i vývoj na trhu podnikových aplikací a platform. Proto dnes nabízíme nové produkty a služby, které usnadňují práci vývojářům nebo servisním technikům a také řeší nejdůležitější části podnikové administrativy. ●



VE SPRINXU SICE STAVÍME NOVÉ PRODUKTY, KTERÉ LZE POUŽÍVAT ROVNOU „Z KRABICE“, ALE ZEPTEJTE SE A RÁDI VÁM JE PŘÍZPŮBÍME NA MÍRU.

Přehledné, jednoduché,  
na jednom místě – to  
je fiewo.



### FIEXO APLIKACE PRO SERVISNÍ FIRMY

Aplikace fiewo zjednodušuje každodenní provoz servisních firem, které poskytují svým zákazníkům služby v terénu. V podobě fiewo získají servisní firmy jednoduchý nástroj s praktickými funkcemi, který jim pomůže s plánováním servisních zakázek a s přidělováním úkolů jednotlivým technikům, se sledováním průběhu servisu i rychlým vystavením servisních protokolů a souvisejících faktur bez zbytečného papírování.

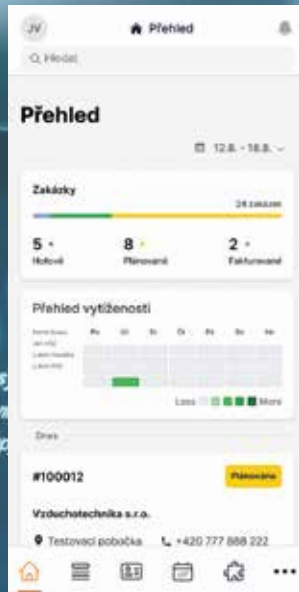
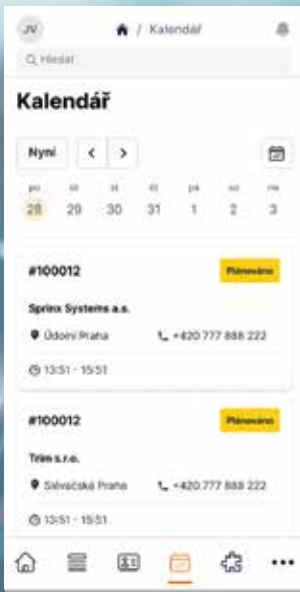
S nástrojem fiewo se pracuje v prostředí internetového prohlížeče a lze ho snadno nakonfigurovat podle potřeby konkrétní firmy a povahy zakázek. Určen je především pro:

- **Záruční i pozáruční servis strojů a zařízení**, s detailní evidencí jednotlivých zařízení a historií jejich servisu či údržby.
- **Servisní firmy s techniky**, kteří vyjíždějí k jednorázovým zakázkám u koncových zákazníků.
- **Montážní firmy**, které mohou v aplikaci spravovat nejen protokoly o instalacích, ale i jejich kompletní popisy.
- **Hotely a další ubytovací zařízení**, kterým může aplikace pomoci s hlášením a plánováním odstranění zjištěných závad.

S fiewo lze digitalizovat provoz servisních a montážních firem a poskytovat zákazníkům jasnou přidanou hodnotu. Webová aplikace usnadní plánování dispečerům a ulehčí život servisním technikům, kterým poskytne navigaci až k zákazníkům a umožní jim vyplnit elektronický servisní protokol se všemi údaji i fotodokumentací. Přípravovaný zákaznický portál umožní rezervaci termínu a poskytne nejen přesné informace o příjezdu technika, ale i kompletní historii servisních zásahů.

Servisní aplikace fiewo je k dispozici jako hotový, v cloudu provozovaný nástroj, který mohou firmy využívat na základě předplatného. Sprinx poskytuje k aplikaci fiewo technickou podporu i možnost přizpůsobení specifickým potřebám konkrétních servisních podniků.





←  
Ať už jste na servisu v terénu, nebo u stolu na centrále, aplikace fiewo je dostupná odkudkoliv vždy s aktuálními daty.

## SPRINX BPO OUTSOURCING PODNIKOVÝCH PROCESŮ

Softwarová řešení Sprinxu pomáhají firmám s jejich podnikáním už téměř 30 let. Nyní je doplňují také služby outsourcingu nezbytných podpůrných operací, poskytované nově založenou divizí Sprinx BPO.

Business Process Outsourcing (BPO) představuje zadávání důležitých podpůrných procesů externím dodavatelům, kteří mají pro tyto účely dostatek vysoce kvalifikovaných specialistů. Sprinx BPO poskytuje následující outsourcované služby:

- **Vedení účetnictví a daňové poradenství** v plném rozsahu účetní a daňové agendy, digitální cestou a podle aktuálních účetních standardů.
- **Vedení mzdové agendy** včetně splnění veškerých zákonných povinností spojených s výplatou mezd.
- **Reporting**, díky kterému management lépe porozumí finančnímu zdraví firmy a aktuálním trendům i rizikům, aby mohl včas reagovat na změny na trhu.
- **Auditní podpora** pro interní i externí audity a proces certifikací podle ISO 9001, ISO 27001 či TISAX.
- **Právní poradenství**, které vychází z dokonalé znalosti a precizních analýz legislativy, judikatury soudů a obchodně ekonomického přístupu k uzavírání smluv a řešení případných sporů.

Služby Sprinx BPO poskytují specialisté na účetnictví a daňový poradci, kteří se postarají o precizní zpracování podkladů, dodržení všech termínů i komunikaci s úřady. Veškerá data svěřená Sprinx BPO v rámci služeb outsourcingu jsou zabezpečena nejmodernějšími technologiemi na kybernetickou ochranu a zálohování.

Máme bezmála 30 let zkušeností v oboru a dokážeme vám poradit v každé oblasti účetní, daňové i mzdové problematiky, stejně jako pomoci s optimalizací souvisejících procesů a jejich zjednodušením.

## DBGATE UNIVERZÁLNÍ NÁSTROJ NA SPRÁVU DATABÁZÍ

Během léta dokončil Sprinx jednání o investici do open-source nástroje DbGate, který zásadně zjednodušuje práci s více různými databázemi a zrychluje vývoj nových aplikací. Další rozvoj DbGate v rámci Sprinxu řídí jeho autor Jan Procházka se svým vývojovým týmem.

Nástroj DbGate je vhodný pro systémy využívající SQL nebo NoSQL databáze, kde je nutné přistupovat přímo k těmto databázím. Mohou to být e-shopy, skladové systémy, logistické systémy pracující s mapovými podklady nebo například finanční databáze. Aplikaci DbGate používají vývojáři, podpůrné týmy i administrátoři, kteří spravují aplikace v datových centrech a ve firmách.

Stávající bezplatnou verzi DbGate doplnil Sprinx o komerční edici DbGate Premium, určenou především společností zabývajícím se vývojem a správou aplikací. K DbGate Premium poskytuje Sprinx technickou podporu s garantovanou dobou odezvy a oproti bezplatné verzi obsahuje také další funkce:

- **Systém administrace uživatelů** se správou jejich oprávnění.
- **Vyšší úroveň zabezpečení** s podporou jednotné autentifikace prostřednictvím Azure Entra.
- **Podporu cloudových databází** v Microsoft Azure, Google Cloud a AWS.

Sprinx také připravuje uvedení DbGate Premium na Azure Marketplace a AWS Marketplace pro další zjednodušení jeho nasazení při vývoji nových aplikací.

Mezi klíčové funkce DbGate patří:

- **Výkonné nástroje pro práci s daty:** umožňují pokročilé dotazy, analýzy a úpravy dat i bez znalosti SQL. Nástroje pro práci s vazbami mezi tabulkami poskytují různé pohledy na data z více tabulek.
- **Podpora NoSQL databází:** práce s MongoDB kolekcemi je stejně pohodlná jako s tabulkami v SQL databázích.
- **Jednoduché a moderní rozhraní:** inspirované populárním VS Code.
- **Webová verze:** určená k nasazení vedle provozovaných systémů, funkčně totožná s desktopovou variantou.

S více než 600 000 stažení má DbGate obrovskou uživatelskou základnu i komunitu přispěvatelů na GitHubu, s níž Sprinx spolupracuje na dalším vylepšování aplikace, která je nadále k dispozici jako open source.

# JSME V MNOHÉM

## FIRMA JAKO KAŽDÁ JINÁ

PŘED PŮLDRUHÝM ROKEM PŘEVZALA JOLANA VOLDÁNOVÁ VEDENÍ NADACE CHARTY 77 A KONTA BARIÉRY OD DLOUHOLETÉ ŘEDITELKY BOŽENY JIRKŮ, JEŽ SE NADACI VĚNOVALA CELÝCH 21 LET. CO ZNAMENÁ ZMĚNA VE VEDENÍ NADACE, KTERÁ MÁ KOLEM 40 000 PRAVIDELNÝCH DÁRCŮ A ZA DOBU SVÉ EXISTENCE ROZDĚLILA HANDICAPOVANÝM KLIENTŮM UŽ VÍCE NEŽ MILIARDU KORUN?

### Co nejdůležitějšího se podle vás v nadaci za uplynulý rok a půl odehrálo?

Hlavně se nám stále daří opečovávat projekty, které skvěle fungují. Potřebovala jsem se s nimi důkladně seznámit, stejně jako s našimi významnými dárci. Máme totiž dnes už 14 firemních fondů, ze kterých financujeme především nejrůznější potřeby pro handicapované klienty či pečující organizace. A právě díky spolupráci s významnými firmami můžeme výrazně přispívat i na velmi nákladné pomůcky, jako jsou nejrůznější typy vozíků, ortézy, zvedáky nebo polohovací postele. A pro řadu handicapovaných jsou také životně důležité drahé rehabilitace, které je dokážou udržet ve formě, nebo osobní asistence, bez nichž se neobejdou a které jim pomáhají zapojit se do běžného života.

### Které z projektů nadace jsou vám nejbližší?

Určitě ty, které jsou nějakým způsobem propojené se sportem. Například náš projekt Run and Help, který se letos konal už podesáté, zapojuje do sportovních aktivit školy, firmy, různé spolky nebo i celé obce. Všichni udělají něco pro své vlastní zdraví, a co je důležité, díky dobrovolnému startovnímu pomohou i konkrétním lidem s handicapem. Letos se takto vybrala dokonce rekordní částka – přes 1,6 milionu korun.

### Takže jste i vy vášnivá sportovkyně?

Ale vůbec ne. Jsem velmi rekreační sportovec, a jestli něco opravdu miluju, tak

přirozený pohyb, tedy chůzi. Ale s potěšením sport sleduji – a to i když soutěží právě handicapovaní sportovci. Je až neuvěřitelné, kolik energie a úsilí jsou navzdory svým často velmi vážným zdravotním omezením schopni do sportu vložit. Pro handicapované je navíc sport velmi důležitým prostředkem sociální adaptace a zároveň jim pomáhá s rehabilitací. Speciální sportovní pomůcky, bez kterých se neobejdou, jsou ale velmi drahé a bez finanční pomoci na ně prostě nedosáhnou.

### Vaše „firma“ má také velkou konkurenci – veřejný prostor a hlavně internet jsou dnes plné sbírek na různé účely. Jaká je vaše konkurenční výhoda?

Určitě je to tradice Nadace Charty 77, která funguje přes tři desítky let. Jsme známí, spolehliví a můžeme garantovat, že darované peníze splní svůj účel. A také věřím, že umíme najít správné příběhy a dobře je „prodat“. Některé naše sbírky se díky tomu naplní doslova za několik hodin nebo za pár dní. Různě

---

NA ZAČÁTKU JSEM TROCHU POCHYBOVALA O NAŠEM HESLE „POMÁHÁME. VŽDY. VŠEM.“. TO PŘECE NEJDE, ŘÍKALA JSEM SI. ALE DNES UŽ JSEM TAKÉ PŘESVĚDČENÁ, ŽE BEZ POMOCI OD NÁS SKUTEČNĚ NIKDO NEODEJDE. A I KDYŽ NEMŮŽEME POMOCI SAMI, NAJDEME NĚJAKÉ ŘEŠENÍ.

---

### Po převzetí vedení nadace jste říkala, že chcete udržet kontinuitu, ale některé věci dělat efektivněji. Daří se vám to?

Doufám, že ano. Pokud jde o kontinuitu – máme desítky tisíc pravidelných dárců, pro které stále musíme být důvěryhodní, transparentní a kterým musíme nabízet nové příběhy. A abychom to mohli dělat, potřebujeme prostě fungovat jako normální firma. Musíme vytvořit kvalitní produkt, hezky ho zabalit a dobře prodat zákazníkům – v tomto případě našim dárcům a podporovatelům. Proto se snažím omezit byrokracii, trochu zefektivnit naši komunikaci nebo zrychlit rozhodnutí, která se dlouho odkládala. Nejen svět zpravodajství, ze kterého jsem vzešla, je velmi hektický a já jsem si tu „rychlost“ přinesla i do nadace.

dárcovské platformy bývají v poslední době bohužel stále častěji zaplevelené sbírkami na různé účely a dárci si často nemohou být jistí, zda bude jejich příspěvek využit skutečně účelně. Trochu mě mrzí, že kvantita, a to i v případě příběhů, často nahrazuje kvalitu. A ještě v něčem jsme, podle mého názoru, výjimeční. Podporujeme totiž i ty, kteří za sebou žádný silný příběh nemají nebo ho nemůžou či z nějakého důvodu nechťejí zveřejnit. Příběh každého člověka, který potřebuje pomoc, totiž za to stojí a my to dobře víme!

### Mezi jednotlivými dárci i ve firmách dochází ke generační výměně. Jak mladí lidé přistupují k dárcovství?



Jedním z našich hlavních úkolů je oslovit právě mladší dárce a také zakladatele nových firem. Snažíme se proto více působit na sociálních sítích a stále hledat příběhy, které osloví ty mladší, aby jim darování dávalo smysl. Je ale zřejmé, že mladým lidem není svět kolem nich lhostejný a že se snaží pomáhat. V případě firem a nadnárodních korporací je pak podpora zpravidla dlouhodobá, kontinuální, protože si jejich majitelé i manažeři uvědomují svoji společenskou odpovědnost.

#### **Museli jste kvůli mladším darcům nadaci více „digitalizovat“?**

Digitalizace souvisí především s tím, že chceme pracovat rychleji a efektivněji. A pokud jde o dárce, velmi se nám osvědčily QR kódy na bankovní převody. Je to velmi rychlé, efektivní a přispívá

takto stále více lidí, kteří nenosí peníze po kapsách a určitě by už nešli se složenkou na poštu.

#### **Prozradíte nám, co připravujete na příští rok?**

Jedním z našich hlavních projektů bude už 17. ročník aukčního salonu výtvarníků. Přední čeští výtvarníci nám věnují svá díla, která vystavíme a následně ve spolupráci s aukční síní vydražíme. Výnos je určený handicapovaným studentům, třeba na speciální pomůcky, dopravu nebo asistenční služby, které jim víc zpřístupní možnost studovat. Loni jsme vydražili několik stovek děl za více než 4,5 milionu korun. ●

**TIP**

**I CHARITA MUSÍ JÍT S DOBOU  
A NABÍZET MODERNÍ PĚTEBNÍ  
METODY.**

# OPRAVDU SI VYSTAČÍTE S ONE MAN SHOW?

T Marek Libra, Radek Kubeš F archiv, Shutterstock

**Během jednání o realizaci nových e-shopů nebo dalších podnikových systémů často i ve větších firmách slyšíme, že už se o všechno „někdo stará“. A pak se dostaneme k tomu, že „někdo“ je kamarád, přítel, student nebo třeba místní živnostník.**

Na spolupráci s individuálním poskytovatelem služeb není nic neobvyklého nebo špatného – a v řadě situací to i zcela postačí. Ale když jde o e-shop nebo jiný nepřetržitě provozovaný systém, opravdu se váš podnik může dlouhodobě spoléhat na jediného člověka?

Mít k dispozici dodavatele, který váš podnik dobře zná, pracuje pro vás dlouho a e-shop nebo jiný systém sám vyvíjí i spravuje, může být v mnoha ohledech výhodné. Takový dodavatel bývá flexibilní a rychlý, protože není zatížený podnikovými procesy. V podstatě „na zavalanou“ vyřeší vše potřebné a nepochybně bude také levnější než dodavatelská firma. Když takový dodavatel spravuje třeba jednoduché webové stránky firmy, asi těžko budete hledat důvod ke změně.

Individuálnímu poskytovateli služeb však zpravidla chybí zastupitelnost, což může být velký problém, když bude na dovolené nebo snad nemocný. Potíže může znamenat i technický vývoj a chybějící know-how dodavatele, který se soustředí výhradně na jednu platformu či řešení.

## **Myslete na budoucnost**

Daleko větší jistotou do budoucna je navázání vztahu se spolehlivou dodavatelskou firmou s širokým technologickým základem a know-how ve vašem oboru podnikání. Myslete si, že firemní procesy všechno jen zdržují? Možná ano, ale současně zajistí, že žádný požadavek nezůstane nedořešený a vše bude řádně dokumentováno.

Nejsou podle vás dodavatelské firmy dost flexibilní, aby s vámi držely krok? Zkuste se nechat přesvědčit o opaku – více klientů znamená i víc zkušeností a možností sdílet nové nápady. Potřebujete inovovat, reagovat na vývoj trhu a přinášet svým zákazníkům nové produkty a služby nebo je oslovit novým prodejním kanálem? Správný dodavatel bude vědět, jak vám s tím pomoci s využitím moderních technologií.

A že je firma dražší než „One Man Show“? Záleží na úhlu pohledu. S individuálním dodavatelem můžete něco ušetřit, ale moderní řešení od firmy se zkušenostmi ve vašem byznysu vám mohou pomoci více peněz vydělat. ●



**NEHCETE SE SPOLÉHAT NA „ONE MAN SHOW“, ALE ŘEŠENÍ NA MÍRU JE PRO VÁS PŘÍLIŠ NÁKLADNÉ? POMŮŽEME VÁM S VÝBĚREM VHODNÉ „KRABICOVÉ“ APLIKACE.**

