yourK

Magazín společnosti KVADOS PODZIM / ZIMA 2020

OVLÁDÁNO HLASEM

PODZIMNÍ A ZIMNÍ KLÍČ na straně 10

OBSAH

10 KLÍČ
OVLÁDÁNO HLASEM

Sklad je srdcem firmy a stěžejním místem pro získání konkurenční výhody. Je proto pod velkým tlakem, protože jsou na něj kladeny vysoké nároky. Jedním z těch nejdůležitějších je udržet krok s dobou a pružně reagovat na trendy v logistice a skladování. Řešením může být hlasové ovládání, které z vašich skladníků udělá motivované pracovníky. Takové, kteří odvádějí svou práci bezchybně a mnohem rychleji.

22 IN
Nejsilnější hlas
Honeywell Voice A700x

Ať už skladníci vychystávají produkty, opravují zařízení, nebo se zaškolují, často mají plné ruce skenerů, PDA zařízení, kontrolních seznamů, postupů a dalších překážek. Software Honeywell Voice se snadno přizpůsobí velkým i malým provozům a lze jej integrovat do vašich interních systémů.

34 ESENCE
Ikona se vrací

V průběhu sedmi desetiletí průkopnických inovací si Land Rover vydobyl v srdcích cestovatelů, ale také pracovníků humanitárních organizací a příslušníků dobrodružných rodin jedinečné místo. Prověřen v nejdrsnějším prostředí na planetě, nový Defender udržuje tuto pokrevní linii.

4 VIZE
AI: umělá inteligence je za dveřmi (nebo už přede dveřmi?)

6 REPORT

8 AUTOGRAM
Co vyčteme z obrázků

9 FLASHBACK
1975
Jedna fotka za druhou

10 KLÍČ
OVLÁDÁNO HLASEM

18 KNOW-HOW
Velkoobchodní sklad musí šlapat

21 MILNÍK
Příležitost pro týmovou spolupráci

22 IN
Nejsilnější hlas

24 VÁŠEŇ
STANISLAV VODIČKA ml.
Efektivitu skladu jsme posunuli o míle kupředu

29 POSTŘEH
Když se kancelář přesune domů

30 ZASTÁVKA
Tak chutná Belgie

33 APETYT
Šampaňské Pol Roger Brut Réserve

34 ESENCE
Ikona se vrací

38 FOCUS
Data jako v bavlnce

yourK **your key to KVADOS**

Magazín společnosti KVADOS – Podzim / zima 2020

Vydavatel: KVADOS, a. s., Pivovarská 4/10, 702 00 Ostrava-Moravská Ostrava, IČO: 25826654
www.kvados.cz, office@kvados.cz, +420 596 126 210 (211)
Adresa redakce: Novoveská 1139/22, 709 00 Ostrava-Mariánské Hory
Redakční rada: yourk@kvados.cz

Evidenční číslo: MK ČR E 19859
Vychází zdarma dvakrát ročně | Vydáno: 21. 12. 2020

AI:
UMĚLÁ INTELIGENCE JE ZA DVEŘMI (NEBO UŽ PŘEDE DVEŘMI?)

Vážení čtenáři,

o pojmu AI, umělé inteligenci, jste už bezpochyby slyšeli, ale možná se vám zdá, že pro vás a vaše podnikání je tato technologie zhola nevyužitelná. S nástroji umělé inteligence se ovšem setkáváte denně, aniž si to vždy přímo uvědomujete.

Využívají ji výrobci mobilních telefonů a poskytovatelé dalších internetových služeb. Pomocí speciálních nástrojů například vyhodnocují fotografie ve vašich prohlížečích. Na základě fotek, jaké na internetu vyhledáváte, je vám pak nabízena inzerce. S rostoucím výkonem telefonů i kvalitou fotografií se zmíněné technologie neustále vylepšují.

Jak to ale již dnes reálně využít ve vašem podnikání? A co vám v této oblasti můžeme nabídnout my v KVADOSu? V minulých vydáních našeho časopisu i prostřednictvím prezentací jsme vás seznámili s nástroji pro predikci prodejů s využitím neuronových sítí, s nimiž pracujeme v našich řešeních. Nezahálíme ale ani v oblastech využití umělé inteligence.

Několik měsíců jsme teď se zahraničním partnerem pracovali na využití vyhodnocování fotografií v našem CRM myAVIS®. Součástí práce obchodních zástupců v terénu je totiž kontrola vystavení jak vlastních, tak konkurenčních výrobků a porovnání s takzvanými pravidly vystavení (facing). Tato práce je časově náročná i s využitím nástroje myAVIS® a tabletů. Nově jsme se snažili tento proces zefektivnit právě s využitím fotografie. Obchodní zástupce příslušný produkt pouze vyfotí a fotografii odešle na server, který ji srovná s plánovaným vystavením. Následně pošle vyhodnocení dat s informací o přítomnosti nebo nepřítomnosti výrobku na regálu, a dokonce o tom, zda je vystaven správně.

„V minulosti jsme vás seznámili s nástroji pro predikci prodejů s využitím neuronových sítí, s nimiž pracujeme v našich řešeních. Nezahálíme ale ani v oblastech využití umělé inteligence.“

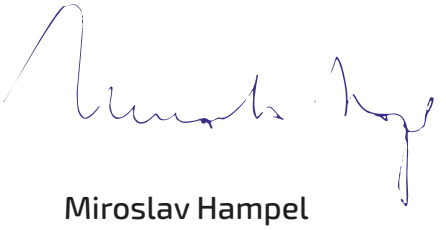
Po úvodním „ladění“ se nám podařilo posunout kvalitu a spolehlivost vyhodnocování nad 90 procent, většinově i nad 95 procent (rozdíl vzniká již na položkách, kde může chybu zanést i obchodní zástupce). A srovnáme-li čas potřebný na ruční kontrolu s časem automatizovaného zpracování fotografií, dosáhneme opravdu vysoké produktivity.

Vylepšujeme rovněž software fotoaparátu, aby již při focení pořídil obchodní zástupce kvalitní snímek, kupříkladu pod správným úhlem. Do budoucna bude možné s pomocí fotografií kontrolovat také ceny a slevy produktů nebo třeba druhotné vystavení.

Umělá inteligence vstupuje i do našeho produktu myTEAM®, kde pomáhá s vyhodnocením faktur ve formátu PDF a s vytěžením údajů. Namísto pracného opisování dat umí systém do formuláře předvyplnit jednotlivé hodnoty. Už také přemýšlíme, jak prvky umělé inteligence využít například pro nastavování schvalovacího workflow, kdy se systém „učí“, kdo schvaluje jednotlivé typy faktur.

V oblasti WMS řešíme zaskladňování zboží nikoliv dle tradičních algoritmů ABC analýzy, ale i s ohledem na budoucí prodeje, sezónu a další proměnné. Zajímá nás také, jak využít kamerové záznamy a fotografie při kontrole vyskladňovaného zboží a kompletnosti dodávek, tím se naše řešení mySTOCK® posune zase o notný kus kupředu. Zcela nové možnosti se pak našemu WMS otevírají propojením s umělou inteligencí a roboty, ale to už je téma pro některé z příštích čísel tohoto magazínu.

Věříme, že se po stručném nahlédnutí do naší kuchyně už stejně jako my těšíte na budoucí praktickou spolupráci s umělou inteligencí a na využívání její schopnosti rychle zpracovat obrovské množství dat. Umělá inteligence už každopádně klepe na vaše dveře.



Miroslav Hampel
statutární ředitel společnosti KVADOS

REPORT

Obchodním zástupcům společnosti Hyza pomáhá naše CRM řešení

Společnost Hyza patří k předním zpracovatelům drůbeže a výrobcům drůbežích masných výrobků nejen na Slovensku, ale i v Evropě. 13 jejích obchodníků bude při své práci využívat naše CRM řešení myAVIS®. Standardního obchodního průvodce návštěvou jsme pro zákazníka nejen doplnili o úvodní obrazovku s logem společnosti, ale upravili jsme rovněž zákaznickou cenotvorbu, kdy cena je vázána na konkrétní datum, sortiment a zákazníka. V pohledávkách jsme například zajistili zobrazení opisů či na míru upravili reklamace. V neposlední řadě se teď obchodním zástupcům v katalogu produktů zobrazují piktogramy označující složení výrobku (druh masa, lepek a podobně). Děkujeme společnosti Hyza za důvěru!

PRODUKTOVÉ NOVINKY U KLIENTŮ

myTEAM podporuje bezpapírovou výrobu

Digitalizace procesů byla klíčovým rozhodnutím také pro společnost **Karel Kaňák**, která se zabývá výrobou precizních výsekových nástrojů pro obalový průmysl. Hlavní potřebou klienta byla podpora „bezpapírové výroby". Kromě standardní implementace DMS modulu jsme pro klienta vytvořili sofistikovanou šablonu návodek s technologickými postupy, které budou vytvářeny a aktualizovány v systému myTEAM® a pracovníci ve výrobě s nimi budou pracovat pomocí tabletů. Tím systém myTEAM® přispěje k výše uvedenému cíli „bezpapírové výroby" a umožní obrazně řečeno „ustřihnout kabely ke všem firemním tiskárnám". Součástí projektu bylo nasazení i dalších modulů, které podporují řízení úkolů, porad, interních i externích projektů a přípravu a schvalování směrnic.

myAVIS® pomáhá nejen obchodníkům v retailu, ale také v agroodvětví. A to například ve společnosti **BZK Group**, která zaštiťuje naše klienty Bakoma či BZK Alco. BZK Group se specializuje na nákup surovin a prodej vybraných produktů ke zpracování. Kromě využívání standardního průvodce a prodejů mohou nyní obchodníci BZK Group prostřednictvím myAVIS® také nakupovat suroviny. Díky jednoduchému ovládání okamžitě zkontrolují pohledávky a splatnost smluv a jednoduše vytěží informace o potenciálu zákazníka vzhledem k živočišné a rostlinné výrobě a jejímu objemu. Specifickým požadavkem klienta bylo plánování návštěv přímo v mapě, aby obchodníci měli lepší přehled o jednotlivých prvovýrobcích a mohli si tak efektivněji naplánovat schůzky.

Vyhráli jsme výběrové řízení jedné z největších firem v České republice působících v oboru drobného spotřebního elektra, společnosti **EMOS**. Po několika kolech a realizaci referenční návštěvy u zákazníka si zástupci EMOSu vybrali myTEAM® jako klíčovou platformu pro řízení procesů. Projekt je rozdělený na více etap a v tuto chvíli dokončujeme přípravné analýzy. První fáze spočívá v implementaci modulů Objednávky, Faktury, Podatelna,

Smlouvy spolu s napojením do jejich informačního systému Microsoft Dynamics NAV, testování a školení zaměstnanců by mělo proběhnout do konce roku 2020.

S řízením dokumentů, úkolů a porad pomáháme společnosti **FERRIT ELECTRIC**, divizi FERRIT. Její pracovníci používají myTEAM® pár týdnů a těší nás jejich spokojenost se systémem. Potřeba společnosti využívat nástroj pro digitalizaci firmy vzešla z neefektivní komunikace mezi jednotlivými členy týmů a odděleními, z nedostačující zpětné vazby či špatného verzování dokumentů. To vše pak způsobovalo problémy při výrobě a vývoji. Mnoho času také strávili hlídáním úkolů a povinností vlastních i směřujících k podřízeným. Pevně věříme, že díky systému myTEAM® získají zaměstnanci nad svými úkoly a poradami kontrolu. Naše spolupráce ale nadále pokračuje, v tuto chvíli je v jednání rozšíření o modul Řízení projektů.

myTEAM® se dostal také do stavebního průmyslu, konkrétně do společnosti **Prefa Brno** specializující se na dodávky kvalitních výrobků z betonu, železobetonu a předpjatého betonu. Společnost hledala nástroj, který by pracovníkům umožnil efektivně komunikovat a zadávat úkoly. Zaměstnanci se totiž nacházejí na různých pracovištích a mnozí často pracují z domova. Software myTEAM® si nejdříve 30 pracovníků vyzkoušelo prostřednictvím demoverze. Po tomto testování firma vyhodnotila produkt jako jednoduchý, příjemný na ovládání a naplňující jejich očekávání. Proto aktuálně ve společnosti implementujeme myTEAM® Cloud. Spolupráce se také rozšířila o řízení projektů.

Vedle standardních obchodních projektů jsme získali nového partnera z naší branže, společnost **ESO9 international** z Olomouce dodávající ERP systém ESO9. Jsme rádi, že naše řešení myTEAM® považují za zajímavé, a už se velmi těšíme na spolupráci.

Společnost **TRAVEL FREE** se rozhodla pro migraci na nejnovější verzi myTEAM®. Benefity, které jim přinesla již verze Sharepoint, budou nadále využívat i v nové generaci produktu a těší se na nové uživatelské rozhraní a rozšířené funkcionality konkrétních modulů. Aktuálně je schválen migrační projekt, jehož součástí je i převod dat v oblasti DMS. myTEAM® tedy zůstane jedním z klíčových informačních systémů toho významného provozovatele maloobchodní sítě nabízející kvalitní a značkové zboží na hraničních přechodech České republiky.

Kongresové centrum Praha, jehož dlouhodobou vizí je patřit do TOP desítky kongresových center v Evropě, se i v tomto náročném období rozhodlo modernizovat své systémy. Ve výběrovém řízení zvolili náš produkt myTEAM® pro optimalizaci vnitropodnikových procesů. V letošním roce probíhá detailní analýza stávajícího stavu a připravujeme návrh řešení pro jednotlivé moduly myTEAM® včetně návrhu integrace primárního informačního systému ESO9. Samotná implementace proběhne v roce 2021.

Rodinu uživatelů myTEAM® doplní již brzy mezinárodní společnost **ALPHA Vehicle Security Solutions Czech**. Tento významný výrobce dílů pro automobilový průmysl si naše řešení vybral v náročném výběrovém řízení a konečnou volbu schválilo zahraniční vedení společnosti. V první etapě budou implementovány moduly pro evidenci podatelny, schvalování faktur včetně modulu pro vytěžování a evidenci vydaných objednávek. Součástí projektu bude také realizace interface na primární informační systém MAX+.

Významná biotechnologická společnost **Contipro** vyrábějící kyselinu hyaluronovou pro farmacii a kosmetiku se rozhodla využít moduly pro řízení porad a projektů k zefektivnění vnitropodnikových procesů. Klíčovým důvodem bylo podle Jakuba Kožnara, CEO společnosti, vedle unikátního uživatelského rozhraní také předání znalostí a zkušeností s řízením podnikových inovačních projektů, jejichž efektivní správa je součástí kvadosáckého řešení myTEAM®.

Jsme specialisté na integrační projekty

Našemu významnému zákazníkovi společnosti **T-Mobile Czech Republic** jsme předali dokončený projekt **„Integrace LTE-V systémů do prostředí C-ROADS CZ“**. Měli jsme možnost zapojit se do unikátního evropského projektu výzkumu a inovací v segmentu kooperativních inteligentních dopravních systémů pro komunikaci vozidel a dopravní infrastruktury či vozidel mezi sebou. Tím jsme úspěšně navázali na naše dlouhodobé výzkumné aktivity v oblasti dopravní telematiky v rámci projektu RODOS a potvrdili naše postavení předního dodavatele v tomto moderním sektoru. Cílem projektu je zlepšit bezpečnost a plynulost provozu na silnicích. Budoucí využití není určeno jen řidičům, jimž bude systém dodávat aktuální informace o dopravní situaci těsně před vozidlem, ale také integrovanému záchrannému systému nebo například společnosti Ředitelství silnic a dálnic České republiky, která může označovat svá vozidla a včas tak avizovat práci na silnici. K 30. červnu skončila část testování. To probíhalo jak v laboratorních podmínkách, tak i v běžném silničním provozu, kdy systém pomáhal řešit reálné dopravní situace.

Dalším zajímavým projektem je zakázka pro Institut plánování a rozvoje hlavního města Prahy, jehož zřizovatelem je hlavní město Praha. KVADOS se jako vedoucí člen konsorcia podílí na výzkumném projektu, jehož cílem je ověřit a otestovat využití dat mobilních operátorů při řízení a plánování rozvoje Prahy. Jde o významný počin v oblasti využití big dat mobilních operátorů a na projektu budeme spolupracovat se společnostmi jako T-Mobile Czech Republic, O2, Intens Corporation, CE Traffic a také se specialisty z VŠB-TU v Ostravě. V průběhu projektu bude realizována unikátní fúze dat dvou největších operátorů v České republice a budou zvažovány a navrhovány možnosti, jak takto robustní datový zdroj v oblasti mobility obyvatelstva využít při rozvoji zástavby. Výzkum bude probíhat několik let a přinese unikátní poznatky v dané oblasti a jejich ověření v praxi.

AUTOGRAM

CO VYČTEME Z OBRÁZKŮ

Využití nástroje umělé inteligence (AI) ke kontrole vystaveného zboží na místech prodeje je inovace, na kterou retail čekal. AI je rychlá, přesná a robustní, zvládne pracovat i s nepřesnými obrazovými informacemi.

Moderní retail je dnes hlavně o datech. Všechny retailisty zajímá, jaký je jejich podíl na regálech v obchodech, kde a jak je umístěno jejich zboží v obchodech / regálech, co právě teď dělá konkurence a jaké jsou konkurenční ceny.

Většina dat se sbírá přímo z terénu díky obchodním zástupcům, kteří informace zpravidla získávají při osobní návštěvě v konkrétních obchodech. Vše zaznamenají, opíšou a vyfotí. Tato data se dále vyhodnocují na straně back office, manažeři fotky vizuálně kontrolují a připravují ze získaných dat reporty.

Díky pokrokům, které děláme v oblasti umělé inteligence, jsme už dnes s myAVIS® CRM o notný kus dále. Obchodník musí sice stále fotku pořídit, ale zbytek za něj řeší AI.

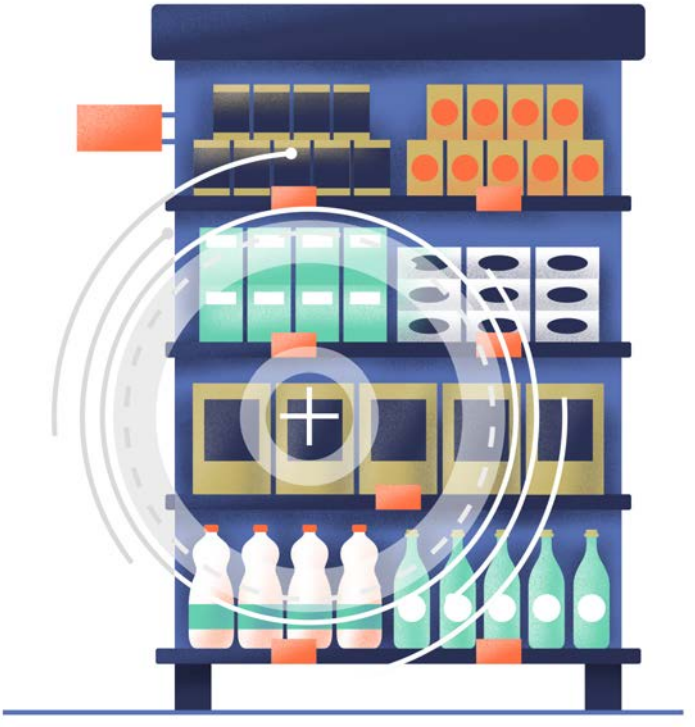
Systém se dokáže naučit rozpoznávat sortiment zákazníka i jeho konkurence do 24 hodin. Vyhodnotí fotografii, zda byla pořízena správně, případně složí fotografie k sobě, pokud je regál delší nebo širší než záběr. Zhodnotí stav regálu, promo akce i druhotné vystavení podle toho, jak mu byly nastaveny parametry. Systém se navíc neustále učí, a tedy stále zlepšuje, učí se také rozpoznávat nedostatky a chyby a vyhodnocovat je. Co dříve trvalo vyhodnotit týdny, je dnes díky AI možné hned.

Umělá inteligence za vás zkontroluje:

- vystavení zboží
- ceny
- podíl konkurence
- merchandising
- promo akce
- chybějící položky
- umístění stojanů

V retailu vám umělá inteligence ušetří čas a pomůže eliminovat lidské chyby. Nebudete se muset zabývat přepisováním dat a přípravou reportů. Navíc není náročná na lidské zdroje. V krátkém čase vám poskytne přesné informace pro vaše rozhodování.

S rozpoznáváním fotek v myAVIS® CRM získáte náskok vůči konkurenci!



1975 FLASHBACK

JEDNA FOTKA ZA DRUHOU

Historie digitální fotografie

Cvak, cvak, cvak… Člověk s mobilem v ruce snímá jednu fotku za druhou, pak obrázky rychle prožene nějakým filtrem a šup s nimi na sociální síť. Taková je realita dnešních dnů. Doby, kdy se pro fotku chodilo k fotografovi do salonu nebo kdy jste si museli pro vyvolání fotek zařídit doma temnou komoru, už jsou definitivně pryč. Příchod digitálních fotoaparátů v druhé polovině 20. století učinil amatérského fotografa téměř z každého z nás.

Jako u mnoha jiných technologií jsou prvopočátky digitálních fotografií spjaty s vesmírným výzkumem. V 60. letech přístroje umístěné na vesmírných sondách nafotily snímky na černobílý film, který se automaticky vyvolal. Negativ byl oskenován a v číslicové podobě jej sonda odvysílala na Zemi. Jen o pár let později už sondy pracovaly s černobílými i barevnými obrazovými snímači s elektronkami. Princip, kdy se analogový signál přicházející ze snímače během expozice snímku převáděl na signál digitální, funguje obdobně i u dnešních digitálních foťáků.

S prvním přenosným digitálním fotoaparátem přišla v roce 1975 firma Kodak, autorem prvního prototypu byl Steve Sasson. Sejmout a uložit snímek dokázal přístroj za 23 sekund, promítal se pak z kazety s využitím počítače na televizní obrazovku. S rozměry 15 x 26 x 15 centimetrů to nebyl to žádný drobeček a vážil asi 4 kilogramy.

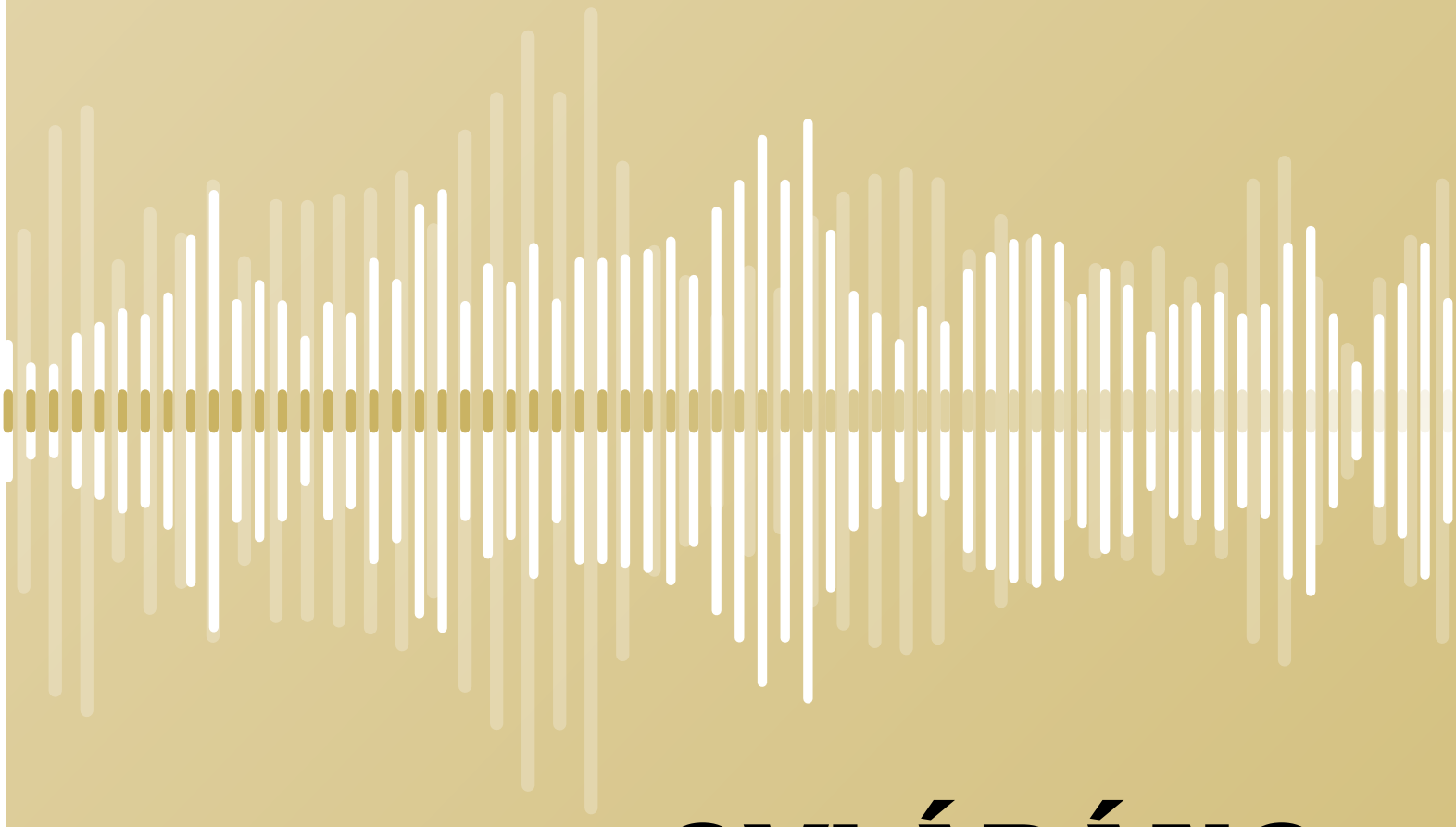
V Sony vyvinuli první digitální fotoaparát v roce 1981, nesl označení MAVICA (Magnetic Video Camera). Fotky pořízené MAVICOU se taktéž zobrazovaly na televizi, nebo jste si je mohli vytisknout na tiskárně, která patřila k příslušenství. Nutno dodat, že tento bezfilmový elektronický fotoaparát měl rozlišení zhruba 0,28 megapixelů.

Každopádně používání digitálních fotoaparátů se začalo stávat masovější záležitostí až v polovině 90. let a souviselo se stále rostoucí dostupností počítačů. Prvním komerčně vyráběným kouskem byl Fuji DS-1P s 16 MB interní paměti, na trh se dostal v roce 1988. O tři roky později přichází Kodak s první digitální zrcadlovkou a vývoj je nezastavitelný.

Výrobci fotoaparátů stále vylepšují rozlišení, umožňují zapisovat na karty nebo nahrávat video… Digitální fotoaparáty s funkcemi i pro náročné zákazníky a profesionály jsou stále dostupnější. A s dnešními možnostmi mobilních telefonů je fotoaparát k dispozici doslova kdykoliv a komukoliv.

S digitální fotografií se v dnešní době pojí i nové možnosti umělé inteligence. Rozpoznávání a automatické vyhodnocování fotek jsme začali využívat i pro naše CRM myAVIS®, a to při kontrole vystavení zboží na regálech. Dlouhé minuty práce obchodního zástupce zvládne umělá inteligence za několik sekund a s neporovnatelnou přesností. Technologie jsou naše budoucnost, ale čím dál více také naše současnost. Nezapomínejte na ně při rozvoji vašeho byznysu.

Fuji DS-1P
Zdroj: www.fujifilm.eu



OVLÁDÁNO HLASEM

Slyšíte to taky? Nemusíte se bát, není to jen ve vaší hlavě. Přesně takhle zní budoucnost řízení skladu. A záleží jen na vás, jak vzdálená budoucnost to bude. Nastražte uši, abyste mohli nechat své oči i ruce volné. Budete překvapeni, jaké změny se začnou dít i ve vašem skladě. Jen si to představte – rychlí skladníci, kteří nedělají chyby…

Všechno úsilí o vyšší efektivitu skladových procesů si znásobte situací kolem pandemie, která v uplynulém roce zastihla nejednu společnost nepřipravenou. Přinesla kompletní změnu paradigmatu nejen v oblasti nákupních zvyklostí zákazníků. Nemožnost přímého nákupu v kamenných prodejnách přesměrovala většinu aktivit do online prostředí. Pro spoustu zákazníků to znamenalo skok do neznáma a adaptaci na nové technologie. Stejně tak společnosti, které nechtěly zůstat pozadu, musely zavést ve svých procesech nemalé změny. Ve skladech začali navíc pociťovat nedostatek skladníků, jejichž velkou část tvořili pracovníci ze zahraničí. Sečteno a podtrženo, vyzkoušeli jsme si všichni na vlastní kůži, jak umí i s promyšlenými postupy zamávat „vyšší moc“.

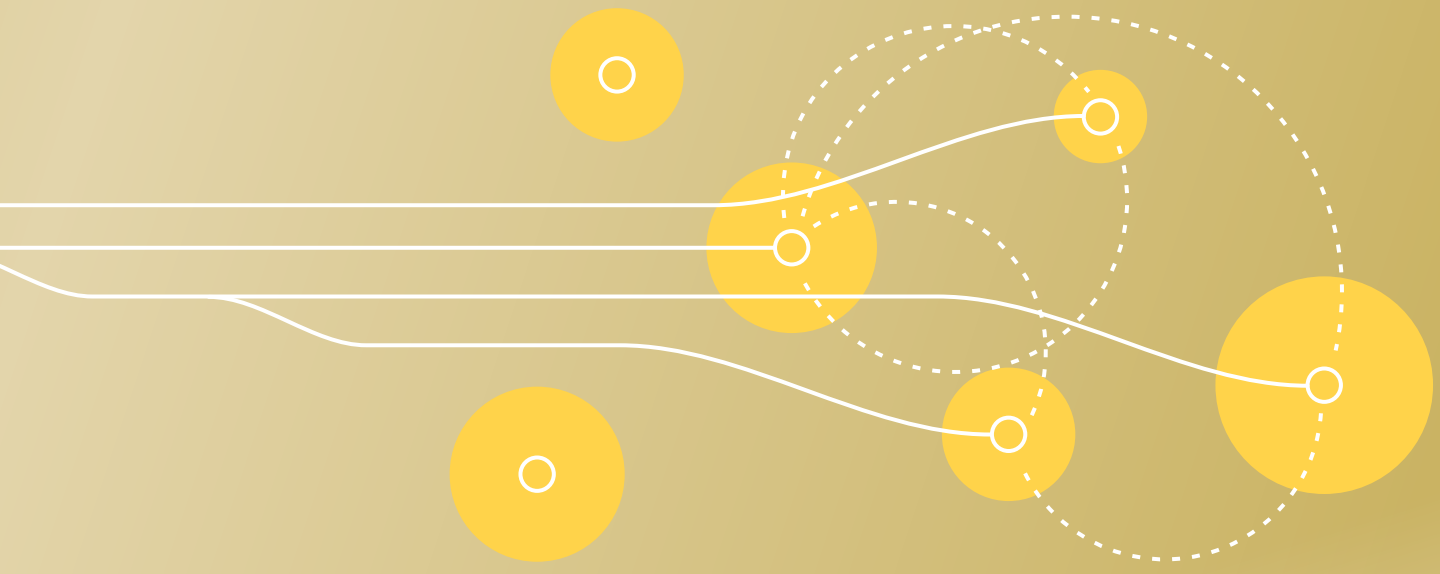
I z průměrného skladníka můžete díky jisté míře automatizace udělat spolehlivého pracovníka, pokud mu dáte k dispozici ten správný nástroj.

Dnes je více než kdykoliv dříve velice důležité, nezaspat dobu. Poohlédnout se po nových technologických možnostech, které vám pomohou získat náskok před konkurencí. Jednou z takových možností je hlasové ovládání. Nemluvíme tady přitom o bůhvíjaké novince. Už jsme si zvykli, že hlasem ovládáme mobilní telefony, automobily nebo čím dál častěji i naše domácnosti. Úroveň rozpoznání hlasu jde navíc strmě vzhůru, pryč jsou časy, kdy jsme museli na přístroj hovořit strojovou „robotickou" řečí, aby nakonec náš příkaz stejně nerozpoznal. Hlas umělé inteligence se rozléhá už léta také napříč sklady, mnoho společností však stále váhá, zda je to cesta právě pro jejich sklad.

Sklad je srdcem firmy a stěžejním místem pro získání konkurenční výhody. Je proto pod velkým tlakem, protože jsou na něj kladeny vysoké nároky. Jedním z těch nejdůležitějších v dnešní hektické době je rychlost a potřeba udržet krok s dobou a pružně reagovat na trendy v logistice a skladování.

Kde dnes vzít skladníky?

S čím se logistické společnosti nejvíce potýkají? Jejich slabým místem bývá pracovní síla. Míra nezaměstnanosti postupně klesá a kvalitních pracovníků začíná být jako šafránu. Když je tedy problém s najímáním zaměstnanců, je potřeba zaměřit se na další velice důležitý aspekt, a to je automatizace. Nahrazení lidského faktoru je často skloňovaným tématem ve spoustě oborů a už dávno nejde o oblast science fiction. Skladovací procesy začíná pomalu ovládat robotizace a lidský úsudek, dříve tak nezbytný pro správné vyhodnocení situace, je rozebrán na atomy a poskládán do bezchybných sekvencí kódu. Na co tedy ještě chtít využít ve skladu lidskou sílu?



JAK VZNIKÁ ŘEČ?

Cesta ke zvuku, který při řeči vydáváme, prochází třemi hlavními místy. Začíná v plicích při výdechu, který je energií pro většinu hlásek. Zvuk samotný však vzniká až v hrtanu, kde se nacházejí hlasivky. Hlasivky jsou při výdechu rozkmitány a vytvářejí tak znělé hlásky jako *a*, *m* nebo *z*, naopak u hlásek neznělých se při jejich vzniku hlasivky nerozkmitají (například *p* či *s*). To, jak jsou hlasivky nastaveny, určuje také kvalitu hlasu a melodii řeči. Poslední složkou je vokální trakt, tedy hltan, dutina ústní a nosní. Tady vzniká velké spektrum řečových zvuků, které člověk dokáže vytvořit.

Existují různé typy skladů a pro každý se hodí jiný systém řízení skladových operací. Pokud není možné sklad plně automatizovat a zboží je vychystáváno ručně bez manipulační techniky, nabízí hlasové ovládání velkou úsporu času. Důležité je snížení chybovosti a větší rychlost vychystávání zboží. Ze zkušeností můžeme říct, že produktivita stoupne o více než 30 procent.

Fakt je ten, že i z průměrného skladníka můžete díky jisté míře automatizace udělat spolehlivého pracovníka, pokud mu dáte k dispozici ten správný nástroj. Jedním takovým je zavedení hlasového ovládání.

Co od hlasu čekáme?

Co musí hlasové ovládání umět? Z hlediska opravdu efektivního využití je nezbytné, aby zařízení umělo rozpoznat hlasové příkazy v prostředí, ve kterém má být využíváno. Zároveň je potřeba, aby bylo možné integrovat jej na skladovací systém, tedy WMS. Pojďme se na tyto dva klíčové aspekty podívat blíže.

Integrace na WMS

Jak tedy napojit hlasové ovládání na vaše skladové procesy? Nejdůležitějším aspektem je správně zvolený WMS systém, na který jej můžete bez problémů integrovat. Společně vytvoří prostředí, které ovládá všechny procesy ve skladu a řídí jej od A do Z. Zapojení skladníka do tohoto běhu je potom tím nejjednodušším bodem celé akce, protože vstupuje do promyšleného a fungujícího prostředí. My v KVADOSu začínáme ve skladu vždy implementační analýzou. Projdeme detailně stávající postupy klienta a navrhneme nejlepší řešení přímo na míru. Technologie hlasového ovládání se nehodí úplně do každého skladu. Zda by byla vhodná právě pro ten váš, zjistíme při vstupních analýzách nebo při zadání zpracování logistické studie. Nejsme pouze dodavatelem softwaru, naše řešení mySTOCK® WMS zahrnuje komplexní know-how v oblasti skladového hospodářství. Zjistíme, jestli je technologie hlasového ovládání tou správnou volbou pro daný sklad, a pokud ano, navrhneme její implementaci tak, aby zvýšila produktivitu a spolehlivost vaší logistiky.

Jak technologie pick-by-voice pracuje

Pracovník, který má na starost manipulaci se zbožím ve skladu a jeho vychystávání, získává povely pro práci přes hlasový systém do svých sluchátek. Stejně jako při práci s mobilním terminálem PDA zadává hlasový systém instrukce, co s danou položkou provést. Oproti PDA má však určité výhody – uvolňuje skladníkovi obě ruce i oči. Ten nemusí ztrácet čas manipulací s PDA a nahlížením na displej, dělá tak méně chyb a je rychlejší. Komunikace funguje obousměrně, systém tedy zadává skladníkovi povely a skladník ovládá aplikaci také hlasem – potvrzuje splnění úkolu. Nepředstavujme si však debatu v souvislých větách, zadávání povelů a reakce na ně probíhá v krátkých heslech. Pracovník si v systému v řádech minut vytvoří vlastní profil, navíc si může některé příkazy uzpůsobit podle sebe, aby to pro něj bylo přirozené.

Pracovník neztrácí čas manipulací s PDA a nahlížením na displej, dělá tak méně chyb a je rychlejší.

Ve spolupráci se společností Honeywell jsme schopni připravit také pohled na návratnost investic po implementaci hlasového ovládání přímo pro vaši společnost, i připravit návrhy cest, kterými se při zavádění této technologie vydat. Získáte tak velice konkrétní představu o nákladech a výnosnosti tohoto řešení.

Skladník, který má svou práci odvádět motivovaně, počítá s tím, že mu systém bude rozumět. Proto je potřeba se zaměřit především na provozy, jež svou zvýšenou hlučností mohou toto porozumění narušit. Prostor skladu přece jenom není kancelář, vše je v pohybu, projíždějí vysokozdvižné vozíky, probíhá nakládka zboží, hučí klimatizace a další stroje. Umíte si třeba představit, co ve skladu způsobí obyčejný déšť bubnující na plechovou střechu? I s těmito vlivy se musí odposlech hlasových pokynů vypořádat.

Zdroj: www.en.wikipedia.org

ZMATENÍ JAZYKŮ

Kniha Genesis vypráví o stavbě babylonské věže, která měla být tak veliká, že bude sahat až do nebes. Po potopě světa byli všichni lidé jednotní a mluvili společným jazykem. Věž chtěli postavit jako oslavu člověka, Bohu se to však nelíbilo, rozdělil proto lidský jazyk na mnoho dalších a lidé si přestali rozumět. Olejomalba *Stavba babylonské věže* od nizozemského malíře Pietera Brueghela pochází z roku 1563. Malíř na svém obraze představuje pýchu, aroganci a nesmyslnost lidského jednání i to, jak může takové nesmyslné dílo dopadnout.

Ještě je potřeba doplnit, že jako klient si stále můžete zvolit z více variant ovládání vašeho skladu, a to ovládání výhradně hlasem, ovládání pomocí PDA nebo kombinaci obou možností. Vše závisí na konkrétních potřebách daného skladu a očekávaném výsledku.

Systém mluví jazykem skladníka

Situace na pracovním trhu nahrává také tomu, že je ve skladech zaměstnáváno čím dál více cizinců. Systém tedy musí počítat i s tím, jak předat skladníkovi pokyny, aby jim rozuměl. Hlasové ovládání umí pracovat s mnoha jazyky a na zaměstnance hovoří jeho jazykem (v současné době je k dispozici ve více než 40 jazycích). Systém se dokonce přizpůsobí i různým verzím výslovnosti nebo přízvuku. Ne každý skladník hovoří jako moderátor z televize, i to je v rámci nastavení systému ošetřeno. Výhody poznají také firmy, které zaměstnávají hodně brigádníků nebo sezónních pracovníků. Hlasové ovládání nevyžaduje zdlouhavé zaškolení, naběhnutí do praxe je naopak velice intuitivní.

Systém je totiž navržen tak, aby umožňoval rychlé zaškolení každého pracovníka, včetně brigádníků, rotujících pracovníků a nerodilých mluvčích. Funkce rozpoznávání řeči umožňuje novým spolupracovníkům pustit se ihned do práce, což výrazně zkracuje dobu jejich zaškolování. Přizpůsobuje se individuálním preferencím pracovníků a minimalizuje potřebu opakovat již řečené, to výrazně šetří čas a zvyšuje pracovní nasazení.

Bezdrátové terminály

Pro oblast technologie hlasového ovládání jsme uzavřeli spolupráci se společností Honeywell, která je v tomto oboru špičkou na trhu. Skladníka vybavíme speciálními hlasovými terminály fungujícími bezdrátově. Terminály společnosti Honeywell jsou dodávány se sluchátky a mikrofonem jako headset. Sluchátka jsou navržena tak, aby vyhovovala ergonomickým požadavkům a mohla být pohodlně využívána po celou směnu. Jak již bylo zmíněno výše, je možné zvolit také variantu, která kombinuje čistě hlasové ovládání s využíváním PDA. Vzhledem k povaze konkrétní práce může skladník část směny využívat talkmana a sluchátka, a když je potřeba, vytáhne PDA a naťuká, co potřebuje.

Honeywell Voice je navržen tak, aby mobilním pracovníkům uvolnil ruce a oči, maximalizoval jejich produktivitu a zvyšoval míru přesnosti.

NĚKDY TO MUSÍ JÍT I BEZ HLASU

Kolem znakového jazyka se šíří velké množství mýtů. Jedním z nejrozšířenějších je přesvědčení, že je mezinárodní. Ve skutečnosti je to však tak, že každá země má svůj vlastní. Dokonce i na území jedné země můžeme pozorovat odchylky v jednotlivých oblastech nebo u sociálních skupin. Další mylnou představou je, že znakový jazyk nemá gramatiku ani bohatou slovní zásobu. Gramatika se vyjadřuje manuálně i pomocí mimiky a pohybů hlavy. Z hlediska slovní zásoby je znakový jazyk stejně živý jako jazyk mluvený a nabízí stejné možnosti. Vznikají tak nové znaky nebo jsou přejímány z jiných jazyků. Ne všichni neslyšící však umí znakovat. Až 95 procent neslyšících dětí se rodí slyšícím rodičům a mají tak omezený přístup ke znakovému jazyku. Podle České unie neslyšících je v České republice zhruba 7 300 uživatelů znakového jazyka.

Řešení se skládá z:

- robustních sluchátek s ochranou proti hluku a technologií SoundSense™,
- směrových mikrofonů, které zajišťují jasný a ostrý zvuk pro přenos sdělení zaměstnanců do systému,
- volitelného nastavení sluchátek, které umožňuje použití s běžnou čelenkou, čelenkou s mikrofonem nebo přilbou,
- nositelného mobilního zařízení pro propojení se systémem Honeywell Voice, případně také PDA terminálu,
- pokročilého softwaru pro integraci s mySTOCK® WMS.

Pomocí pokročilých technologií „převodu textu na řeč“ a „převodu řeči na text“ systém převádí informace ze systému pro řízení skladu a směřuje obsluhu skladu na další stanoviště a navádí ji, jaké úkoly nebo kroky musí provést, aby proces dokončila. Když pracovník úkol dokončí, potvrzuje splnění ústně do sluchátek. Software převede vyslovené informace na data a ta jsou poté komunikována do WMS tak, aby byla v reálném čase zajištěna produktivita a aktualizace inventáře.

Analýza dat

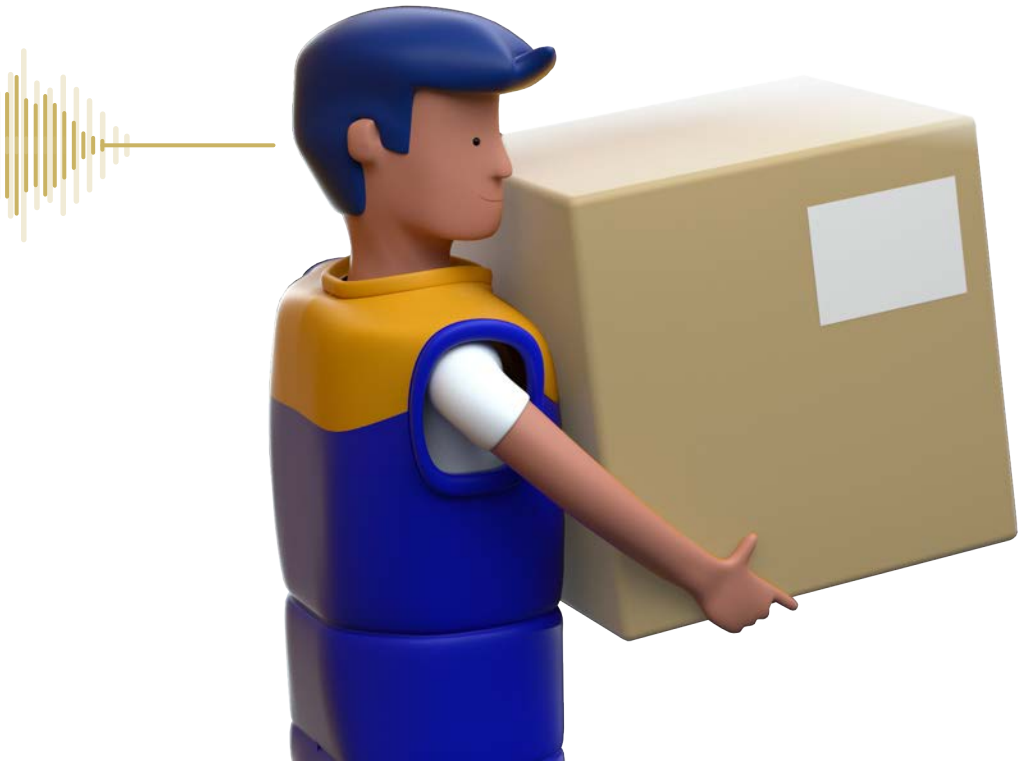
Systém samozřejmě musí spolupracovat s WMS zajišťujícím pokročilý sběr dat, automatizovanou dokumentaci a analytické funkce, které vám umožní optimalizovat produktivitu vaší mobilní pracovní síly a zároveň zajistit soulad s procesy. V automatizovaném skladu to znamená maximalizovat výkon pracovníků, v reálném čase sledovat naplňování cílů v oblasti výrobních kapacit a úrovně zásob a zajišťovat neustálé zlepšování procesů na základě dat. Manažeři distribučních center mohou data použít k přijímání informovaných obchodních rozhodnutí, která přispívají k naplnění očekávaných požadavků.

Bezpečnost především

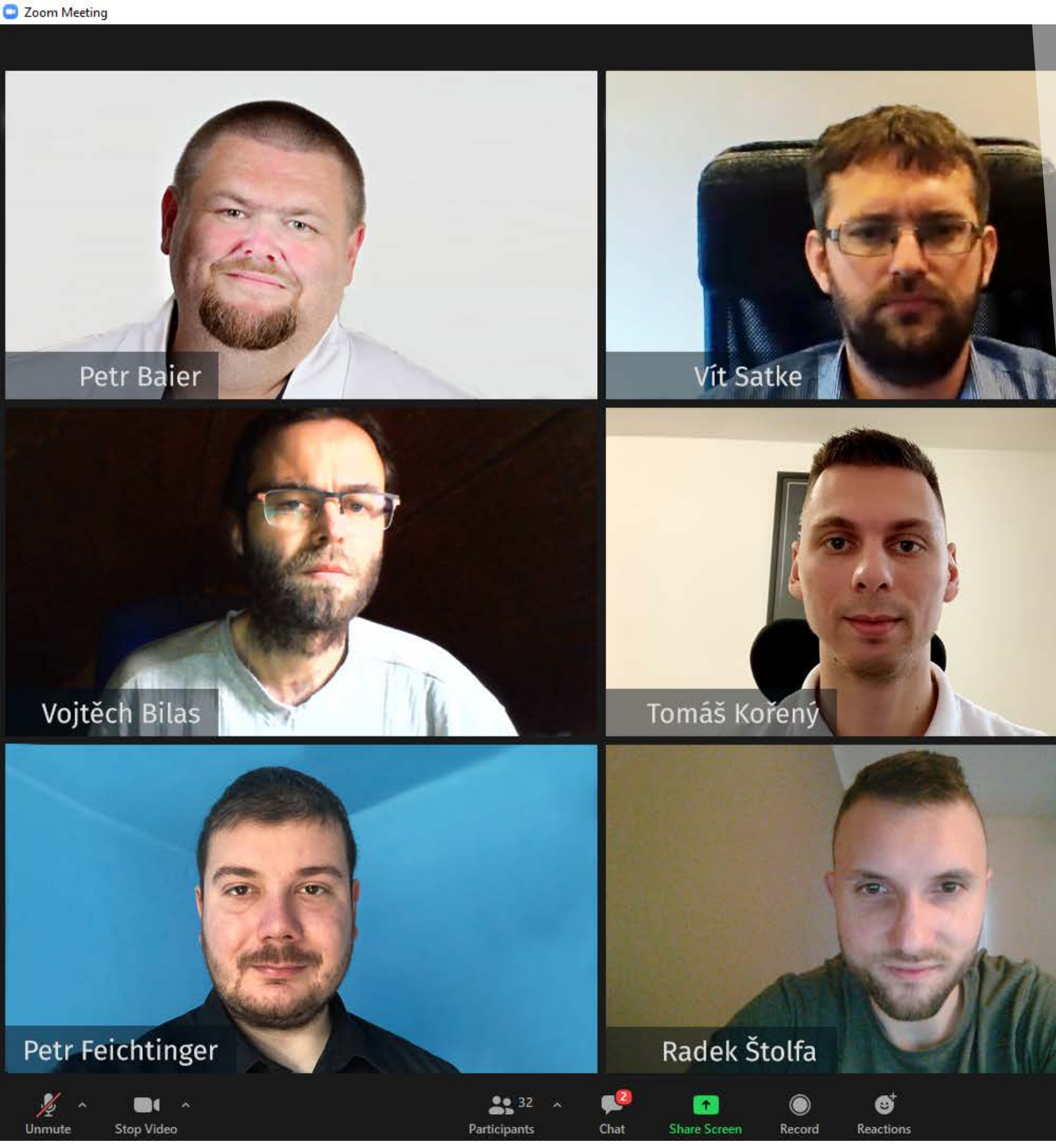
Skladník má díky bezdrátovému zařízení volné ruce a může tak bez problémů manipulovat i s rozměrnějšími břemeny. Není vyrušován nahlížením do displeje a plně se koncentruje na splnění úkolů. Hlasové ovládání tak splňuje všechna bezpečnostní opatření a zároveň mnohonásobně zvyšuje výkon skladu.

Hlas budoucnosti

Přemýšlíte, jak čerpat z výhod řízení pracovních procesů hlasem? Bez ohledu na to, jaké máte provozní požadavky nebo obchodní cíle, naše týmy odborníků na integraci vám pomohou dostat se do pohybu. Ve spolupráci s klíčovými vedoucími pracovníky můžeme vytvořit inovativní řešení, které bude reagovat na vaše konkrétní potřeby, anebo svižně instalovat standardní řešení, které lze integrovat prakticky s jakoukoli operací. Pomůžeme vám rozhodnout se, která možnost je s ohledem na vaše dlouhodobé obchodní potřeby vhodnější. V každém případě jsme si jisti, že vám pomůžeme lépe podnikat.



Hlasové ovládání splňuje všechna bezpečnostní opatření a zároveň mnohonásobně zvyšuje výkon skladu.


Zoom Meeting
Petr Baier
Vít Satke
Vojtěch Bilas
Tomáš Kořený
Petr Feichtinger
Radek Štolfa
Unmute
Stop Video
32
Participants
2
Chat
Share Screen
Record
Reactions

VELKOOBCHODNÍ SKLAD MUSÍ ŠLAPAT

Deset tisíc metrů čtverečných s kapacitou deset tisíc palet. Takhle si představte nové distribuční logistické centrum společnosti QANTO vybudované na předměstí Svitav. Výstavba centrálního skladu předního českého velkoobchodního dodavatele trvala rok a od května v něm už všechny skladovací procesy úspěšně řídí kvadosácké WMS mySTOCK®. I když rozjezd proběhl v době přísných protikoronavirových opatření, vše nakonec klaplo – zejména díky velkému nasazení týmu KVADOSu a IT týmu QANTA. Přeskladnění většiny zboží ze starých prostor do nových proběhlo během tří dnů a hlavní nájezd byl pak vyřešen do týdne.

Nový sklad musí pojmout opravdu hodně druhů a typů sortimentu, kromě potravin, alkoholických i nealkoholických nápojů distribuuje QANTO také tabákové výrobky, non-food produkty nebo drogistické zboží. A každá z položek má samozřejmě své vlastní požadavky na způsob skladování. Vzhledem k velikosti skladu i počtu konkrétních umístění a paletizací se jedná o jeden z největších projektů nasazení WMS, které KVADOS kdy řešil. Specifikem svitavského skladu je také to, že jednotlivé regály jsou různě vysoké. Při plánování operací ve skladu bylo proto nutno zohlednit právě rozdílnost vyskladňování z nízkých pozic a z pozic v patrech, kde už se skladníci neobejdou bez vysokozdvižných vozíků. Těch se nyní ve skladu pohybuje celkem šest, skladníků pak okolo padesáti.

Protože QANTO patří k dlouholetým zákazníkům KVADOSu a už několik let zde využívají také ostatní kvadosácká řešení včetně ERP systému VENTUS®, nebylo zde nutné napojovat mySTOCK® na žádný externí systém, samozřejmě ale proběhla integrace například s kvadosím pokladním systémem myCASH® nebo mobilním řešením myAVIS®. Systém pro řízení skladu byl implementován v zákaznické verzi, tak aby v maximální míře podpořil stávající procesy v QANTU a způsob, jakým jsou zvyklí pracovat.

„Poprvé jsme zde do našeho řešení mySTOCK zapracovávali například agendu vratných obalů nebo třeba štítky pro vážené zboží, jako je maso, zelenina, uzeniny a podobně. Když si zákazník objedná třeba deset kilogramů eidamu, hmotnost vydaného zboží se bude o několik gramů lišit v závislosti na hmotnosti jednotlivých cihel sýra, které skladník vezme do ruky. Ovšem i tyto drobné hodnoty se evidují, protože samozřejmě ovlivňují vstup zboží na sklad i jeho výdej,“ vysvětluje projektový manažer Petr Baier. Protože QANTO provozuje celkem 6 velkoobchodních poboček a k tomu 31 maloobchodních prodejen, bylo rovněž potřeba propojit nové skladové procesy centrálního skladu se stávajícími procesy na pobočkách, které zůstaly zachovány v původní podobě.

Přímo na místě řídil nájezd systému v novém skladu analytik a konzultant Víťa Satke. *„Trochu to připomínalo akci kulový blesk. Ze starého skladu bylo potřeba během krátké doby převézt hlavní zásoby tak, aby se mohlo začít expedovat už z nového. Jednalo se zhruba o šest tisíc palet během tří, čtyř dnů. I když pak ostrý provoz přinesl horké chvilky, kdy se povážlivě plnil prostor příjmu, všechno si nakonec sedlo. Skladníci totiž nebyli zprvu zvyklí obsluhovat vysokozdvižné vozíky, v předchozích prostorách měli všechno zboží na dosah ruky. Ukázalo se také, že naplánovaný počet vozíků bude potřeba zvýšit. Vše se ale podařilo zdárně a také rychle vyřešit a teď už veškeré tyto procesy probíhají zcela rutinně,“* popisuje Víťa. Podle všech zúčastněných se start zdařil zejména díky velkému nasazení konkrétních lidí, ať už na straně KVADOSu, nebo na straně IT týmu QANTA. Za KVADOS se na celém projektu podílelo 11 osob, vedle zmíněných Petra Baiera a Víti Satkeho to byli Mirek Hampel a Martin Špok za obchod, dále konzultanti Petr Feichtinger, Radek Štolfa a Samuel Kalíšek – tomu se v QANTU tak zalíbilo, že KVADOS dokonce opouští:-). Za programátorský tým – primárně Vojta Bilas, Mirek Bílek, Michal Popek, Tomáš Kořený. Menší měrou se do prací na projektu zapojili i další kolegové.

Nutno podotknout, že nájezd svitavského distribučního centra probíhal v období nejpřísnějších vládních opatření proti koronaviru a situace byla tehdy pro všechny zcela nová. Nejen práce v rouškách, maximální dodržování hygienických opatření, rozestupy a podobně, třeba i sehnat v té době pro kvadosácký tým ubytování ve Svitavách nebylo úplně jednoduché. S pomocí našich partnerů z QANTA se ale i to zvládlo.

Každopádně nový sklad už jede a přináší společnosti QANTO mnoho pozitiv, ať už úsporu nákladů na skladování, zvýšení efektivity logistických procesů, zjednodušení a zrychlení manipulace i vychystávání, lepší servis zákazníkům, možnost bohatšího sortimentu, nebo komfortnější pracovní prostředí a zázemí pro zaměstnance. Těší nás, že se KVADOS mohl na zprovoznění skladu podílet a že skladovací procesy řídí právě mySTOCK® WMS. A protože vše funguje, jak má, a poptávka se stále zvyšuje, začínají se rýsovat další společné plány. Třeba rozšíření skladu nebo efektivní řízení dopravy zboží pomocí plánovacího softwaru.

QANTO

Skupina společností QANTO se od svého vstupu na trh v roce 1993 stala předním českým velkoobchodním dodavatelem. V současné době provozuje 6 velkoobchodních středisek QANTO a 31 maloobchodních prodejen se širokým sortimentem, takzvaných Qanto marketů. Sortiment zahrnuje především alkoholické a nealkoholické nápoje, potraviny, tabákové výrobky, non-food produkty a drogistické zboží.

PŘÍLEŽITOST PRO TÝMOVOU SPOLUPRÁCI

Na nové řadě řešení myTEAM® jsme pracovali už delší dobu a postupně jsme připravovali inovovaný model jeho provozu. Uvedení se setkalo s dobou koronakrize, ale pro náš produkt to znamenalo výzvu. myTEAM® podporuje manažerskou práci a spolupráci týmů, ať už jsou kdekoliv, proto je současný stav, kdy lidé pracují především na home office, jeho příležitostí.

Řeč je o řadě myTEAM® Cloud, kterou nabízíme v modelu měsíčního pronájmu a provozujeme ji v našem datovém centru. Nejvýraznější změnou je rychlost implementace. Verzi jsme připravili tak, aby ji organizace mohla začít využívat v jednotkách dnů. Vstřícný krok ke klientům znamenal posun v obchodní dokumentaci, kdy pro zahájení spolupráce nemusíte projednávat a podepisovat složité smlouvy, ale stačí vyplnit předpřipravenou objednávku a začít využívat vybrané moduly. Není nutné se zavazovat k dlouhodobému používání ani hradit nějaké vstupní poplatky za licence. K vybraným modulům si pouze objednáte optimalizovaný implementační proces.

Po podpisu objednávky je celý systém k dispozici do 24 hodin. Projekt nezačíná tradiční implementační analýzou, ale konfigurací se zástupci uživatelů. myTEAM® nastavíme dle potřeb a následuje zaškolení vybraných uživatelů. Takže v jednotkách dnů je systém připraven k užívání v produktivním provozu. Pro efektivní zaškolení máme k dispozici videonávody a kvalitní uživatelskou dokumentaci.

A které moduly jsou aktuálně ve verzi myTEAM® Cloud dostupné? Je to samozřejmě modul pro řízení úkolů a související reporting nebo také velmi oblíbený modul pro organizaci porad a řízení projektů. Mnoho zákazníků potěší, že cloudová verze obsahuje moduly Smlouvy a Směrnice včetně Podatelny a celého modulu DMS. V rámci řady Cloud lze tyto moduly začít využívat s jednodušší funkčností. Například v modulu Smlouvy můžete všechny smlouvy s jejich přílohami komplexně evidovat a řídit jejich životní cyklus s ohledem na platnost, ale nemusíte řešit proces schvalování. Při prvotním využívání je to pro mnoho zákazníků klíčová část a až později začnou uvažovat o potřebě řídit i proces vzniku smlouvy a jejího schvalování. O tuto funkcionalitu lze modul dodatečně rozšířit a tak je to i s ostatními moduly.

Cloud se prostě řídí heslem využívat co nejdříve za minimum vstupních nákladů. Uvidíme, jak bude tato řada přijata a zda vhodně doplní naši tradiční řadu Enterprise. Ta se liší především způsobem implementačního procesu a preferují ji zejména větší společnosti nebo zákazníci, kteří uvažují o komplexnějším využívání modulů a mají potřebu integrace systému do stávající infrastruktury. U řady myTEAM® Enterprise nabízíme také širší množství variant pořízení, možnost provozování u nás i on-premise instalaci v prostředí klienta. Obsahuje moduly, které jsou smysluplně využitelné až při realizaci interface na primární ERP systém. To se týká například modulů Objednávky a Faktury přijaté včetně modulu pro vytěžování dokumentů.

Nespornou výhodou celého řešení je také možnost kdykoliv z verze myTEAM® Cloud přejít do modelu Enterprise, obě verze jsou totiž vyvíjeny současně a jsou kompatibilní.

Pokud vás řada myTEAM® Cloud zaujala, máme pro vás připravenou možnost vyzkoušet si na dva týdny demo zcela zdarma. Není nad to, když si můžete všechny funkce sami důkladně otestovat.

IN

NEJSILNĚJŠÍ HLAS

Honeywell Voice A700x

Hlasové mobilní zařízení pro váš sklad

Váš sklad i vaši zaměstnanci jsou neustále v pohybu a pod tlakem. Ať už jde o nepolevující poptávku po skladování, rychlejší a přesnější dodávky, nebo vyhledávání, zaškolování a udržování pracovní síly, které je stále méně. Proto potřebujete flexibilní řešení. Takové, aby vám pomohlo držet tempo a zvyšovat produktivitu.

S tímto řešením přichází Honeywell Voice. Když pracovníci vychystávají produkty, opravují zařízení nebo se zaškolují, mají často plné ruce skenerů, PDA zařízení, kontrolních seznamů, postupů a dalších předmětů, na které se musejí dívat – místo aby se soustředili na daný úkol. Honeywell Voice jim ruce a oči uvolní, takže budou pracovat bezpečněji, efektivněji a přesněji. Výsledky? Zvýšení produktivity o více než 30 procent, zvýšení míry přesnosti až o 99,99 procent a bezpečnější a spokojenější pracovní síla s vyšší mírou retence.

Snadná integrace

Software Honeywell Voice se snadno přizpůsobí velkým i malým provozům a lze jej integrovat do vašich interních systémů. Výborně

komunikuje se skladovými systémy WMS, v současnosti startuje spolupráce s KVADOSem a připravuje se napojení na řešení mySTOCK® WMS. Bezproblémová integrace umožňuje Honeywell Voice převzít řízení stávajících procesů a zavádět nové, optimalizované pracovní postupy. Všechny jsou přitom zachyceny v reálném čase a s použitím vašich obchodních systémů.

Mobilní zařízení řady A700x

Produkty řady A700x umožňují současné používání sluchátek, skenerů a tiskáren s podporou Bluetooth. Můžete je také upevnit na vozík nebo vozidlo, což výrazně snižuje riziko nevhodné manipulace a poškození a zároveň zkracuje dobu spouštění a eliminuje nutnost dokupování dalších baterií.

Hlasové mobilní zařízení Honeywell Voice A700x je ergonomické a flexibilní. Zaručuje snadné nošení a používání, pro dosažení větší provozní flexibility je lze upevnit do vozíku, připojit k bez/drátové tiskárně a skeneru.

Přístroj si vás získá svou robustností a spolehlivostí, je navržen tak, aby vydržel extrémy náročného průmyslového prostředí; obstojí i při delším používání v drsných podmínkách, jako jsou chladírenské a vytápěné sklady.

Kompatibilita s předchozími zařízeními Honeywell Voice umožňuje snadnou aktualizaci technologií a implementovaný nástroj pro správu webu zajišťuje propojení s preferovaným správcem sítě.

Technická specifikace

	A710x	A720x	A730x
HMOTNOST Terminál / standardní / vysokokapacitní baterie	159 / 240 / 292 g	167 / 249 / 300 g	185 / 267 / 318 g
ROZMĚRY Standardní D × V × H	137,9 × 64,1 × 42,1 mm	135,6 × 64,1 × 42,1 mm	149,0 × 64,1 × 42,1 mm
SOFTWARE Software terminálu / pro správu zařízení Hlasové procesy Rozpoznávač řeči Operační systém	VoiceCatalyst™ 4.0+ / VoiceConsole™ 5.0+ VoiceApplications™/ VoiceTasks™ BlueStreak™ Linux Kernel 4.9.29+		
ZAŘÍZENÍ Provozní / skladovací teplota Zkouška volným pádem Vibrace Indikátor stavu baterie Vlhkost Těsnění proti dešti a prachu Senzory	-30 °C až 50 °C / -40 °C až 70 °C 24 pádů z výšky 1,5 m; 12 pádů z výšky 1,8 m; na ocel splňuje metodu MIL-STD-810F 514.6 ANO 100% kondenzace Ip67 teplota, tlak, vlhkost, magnetometr, gyroskop, akcelerometr		
RÁDIO	wi-fi, Bluetooth v4.2+/BTLE, třída 2, NFC/TOUCHCONNECT		

STANISLAV VODIČKA ml.:

EFEKTIVITU SKLADU JSME POSUNULI O MÍLE KUPŘEDU

Podle exkluzivního srovnání časopisu Forbes patří skupina QANTO mezi 50 největších a nejúspěšnějších českých rodinných firem, které ovládají tuzemský byznys. Otec a synové Vodičkovi vybudovali v průběhu 27 let silnou velkoobchodní i maloobchodní síť zaměřující se na prodej potravin, drogistického zboží, alkoholu, tabáku. Se Stanislavem Vodičkou ml. jsme se bavili nejen o radostech i strastech rodinného podnikání, ale také o tom, jak náročné je rozjet zbrusu nový řízený sklad.

Jaké byly začátky vašeho rodinného byznysu?

Náročné. Původně jsme provozovali velkoobchod pouze s tabákovými výrobky se skladem 8 x 8 metrů, sortiment jsme postupně rozšiřovali. V roce 1993 v Česku fungovaly převážně Jednoty, zatím k nám nevstoupily zahraniční řetězce, na trhu byl hlad vlastně po čemkoliv. Když na tu dobu vzpomínáme, je to až úsměvné. Vše bylo založeno na čistě ruční práci, dnes by nás taková neproduktivita zabila. Já jsem to zažíval z pozice 14letého kluka. Jako brigádník jsem si vyzkoušel úplně všechny profese, od skladníka přes závozníka po obsluhu ještěrky… Oficiálně jsem do firmy nastoupil po střední škole, před 22 lety.

Vždy jste se chtěl účastnit na chodu firmy, nebo přišlo i období revolty?

Mě to vždy bavilo. Jsou lidé, kteří si najdou zalíbení v čemkoliv, a pak pesimisté, pro které je všechno špatně. Já jsem od přírody optimista, dokážu ve všem nalézt něco, co mě baví, třeba i v rytí záhonu. Ve firmě jsem trávil veškeré prázdniny, když se rodiče vydali na dovolenou, nechodil jsem 14 dnů do školy a byl jsem ve firmě místo nich. Samozřejmě přišly i okamžiky demotivace z rodinného řízení. Ale od dětství jsem vnitřně počítal s tím, že budu v QANTU pracovat.

„Obrovskou výhodou rodinného byznysu je, že když se na něčem domluvíme, jsme schopni to uvést hned v život.“

Co patří k výhodám a co naopak k nástrahám rodinného byznysu?

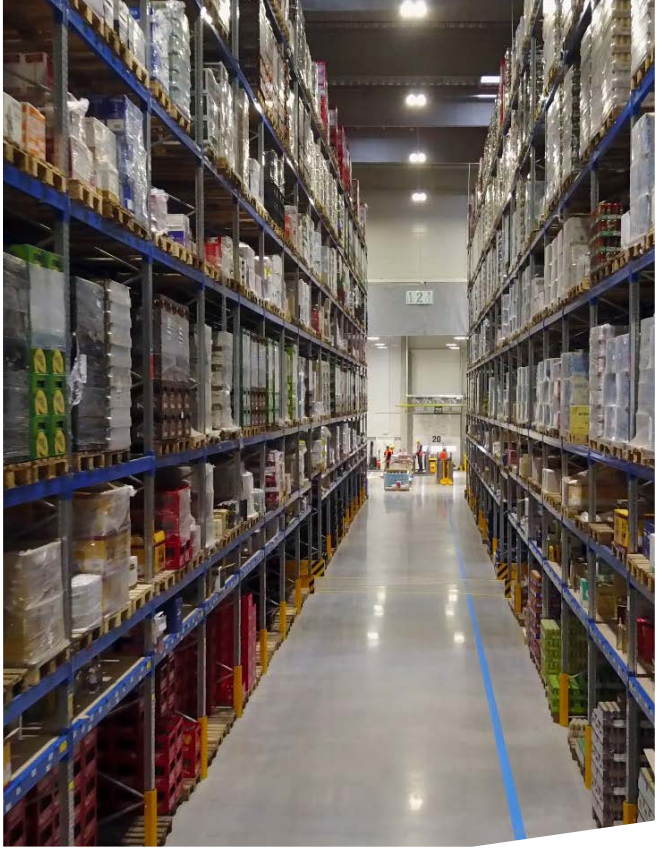
Obrovskou výhodou je, že když se na něčem domluvíme, jsme schopni to uvést hned v život. Nebrzdí nás složité rozhodovací procesy, teoreticky se můžeme dohodnout u snídaně. Když ale nepanuje shoda, je to složitější. Lidé ve firmě vycítí, že netáhneme za jeden provaz, a vyvolává to takové chvění, které není ideální. Nevýhodou může být i „syndrom zakladatele“ – tatínka, který byznys sleduje už hodně zpovzdálí, ale má někdy tendenci do dění zasahovat. Sám dokáže přiznat, že už o konkrétní věci moc neví, ale přesto má nutkání prosadit, jak by se měla řešit.

Dnes provozujete 6 velkoobchodních středisek a 31 maloobchodních prodejen. To je od malé rodinné firmy obrovský posun. Co stojí za tímto úspěchem?

Není za tím nic jiného než práce a zase práce. Jako dítě školou povinné jsem ráno vstával do školy a rodiče nebyli doma, večer jsem připravoval večeři a volal jsem jim, jestli přijdou. Když jsem pak ve firmě začínal, i mé pracovní dny probíhaly podobně. Chodil jsem do práce na šest hodin ráno, někdy i ve čtyři, abych měl klid. Běžně jsem končil v šest hodin večer, dohánět věci v neděli. Je potřeba dát tomu o něco víc než ostatní a potom to jde. Naštěstí už takto nežijeme, neumím si představit, jak lze skloubit takové nasazení s rodinou a malými dětmi. V tomto směru bych nechtěl žít tak, jak žili mí rodiče.

Jak vaše podnikání ovlivňuje současná nejistá situace spojená s pandemií COVID-19?

Pomáhá nám, že máme diverzifikované portfolio. Maloobchodní trh v souvislosti s covidem posílil. Na jaře dokonce extrémně, lidé panikařili, hromadili potraviny. Nyní na podzim je to klidnější. Náš velkoobchodní prodej zahrnuje tři segmenty, vlastní maloobchod, cizí maloobchod a gastronomii. A právě gastronomie zažívá velký propad. Na jaře byla v tomto oboru situace spíše hysterická než špatná a stále zde existovala naděje, že s příchodem pěkného počasí se tržby restauratérů zvýší. Nyní je výhled výrazně horší, zákazníci si rezervy vyčerpali už na jaře a vstupují teď do zimního období, které není ani v běžných časech bohaté na zisky. Někomu to vylepšovaly večírky, plesy, s tím se nyní počítat nedá. Zmíněná situace se samozřejmě dotýká i nás. Snažíme se proto orientovat na retail, přestože jsme roky razili cestu zcela opačnou. Rozšířili jsme sortiment o položky související s prevencí nákazy covidem, jako jsou dezinfekce, roušky, ochranné pomůcky. S přestěhováním skladu jsme rozjeli i prodej chlazeného zboží, jež bylo původně určeno jen pro vlastní maloobchody a pro gastronomii. Zároveň nás okolnosti učí hledat rezervy – revidujeme vnitřní náklady, sledujeme efektivitu našich procesů. Došlo i na to, že jsme na podzim ve velkoobchodních provozech byli nuceni snížit mzdy, a lidé to většinou akceptovali.



Qanto
Qanto

Letos na jaře jste zahájili provoz nového distribučního logistického centra. Co patřilo k hlavním důvodům, že jste se pustili do jeho výstavby?

Jednoznačně nedostačující kapacita původního skladu. Prostory ve staré budově v centru Svitav už z mnoha důvodů nevyhovovaly, šlo o čtyřpatrový objekt s několika výtahy a manipulace se zbožím zde byla opravdu složitá. Na každou položku museli skladníci při vychystávání sahat mnohokrát a při neustálém zdražování lidské práce reálně hrozilo, že naše ceny nebudou konkurenceschopné. Cenu zboží v našem případě určuje trh, nemáme žádné unikátní výrobky, kde bychom si mohli cenu nastavit sami. A naše interní náklady už byly neúnosné. Dnes se výstavba logistického centra ukazuje jako správný krok, efektivita procesů ve skladu se posunula o míle kupředu.

„Velmi oceňuji, že někteří lidé z KVADOSu se na konkrétní softwarové funkce dokážou dívat očima zákazníka, nikoli jen ajťáka.“

Jaká největší úskalí jste museli při výstavbě a rozjezdu skladu překonat?

Nejtěžší byla fáze stěhování, kdy bylo třeba připravit 6 000 palet mixovaného zboží, samozřejmě vše spočítat, zaevidovat, poté naložit a dopravit na konkrétní pozici v řízeném skladu, to vše během tří květnových dnů. Když jsme pak po víkendu spustili prodej, nic nefungovalo, jak mělo. Myslím ale, že ani tříměsíční testování nedokáže plně odhalit všechna úzká místa, vše se ukáže až v ostrém provozu. Nakonec jsme na týden zavřeli, abychom chod skladu doladili, v červnu jsme už fungovali normálně. V červenci jsme propouštěli nadbytečné pracovníky a ani na léto jsme nemuseli najímat žádné brigádníky, přestože v předchozích letech jsme jich kvůli dovoleným brali i dvacet.

V čem vám výstavba nového centra nejvíc ulevila, co se zlepšilo?

Obrovský benefit je bezesporu pracovní prostředí našich zaměstnanců, ve srovnání s původním skladem se liší diametrálně, zásadně se snížil podíl ruční práce. Dnes už půl roku nemusíme hledat žádné nové posily, přesto se lidé sami hlásí. Dosáhli jsme třetinových úspor v souvislosti s přesností vychystávání, v řízeném skladu je pro nás také podstatně jednodušší dohledat jakýkoli rozdíl při reklamaci. Při adresném uložení zboží můžeme do několika minut zjistit, zda je reklamace oprávněná, nepočítáme už celou zásobu, ale jdeme jen do konkrétní pozice.

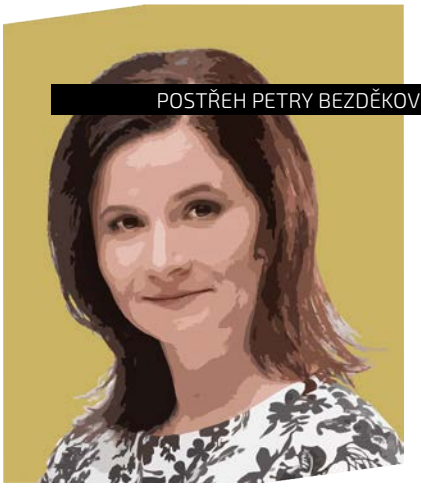
Co podle vás patří k silným stránkám řešení mySTOCK?

Nemám možnost srovnání, obecně ale u KVADOSu oceňuji, že se snaží hledat to nejlepší řešení pro zákazníka za všech okolností. Určitě dochází i k situacím, kdy my si myslíme, že by systém měl něco umět automaticky, a neumí, a KVADOS náš názor zcela nesdílí. Ale takhle to probíhá i s jakýmkoli jiným dodavatelem. Velmi však oceňuji, že někteří lidé z KVADOSu se na konkrétní softwarové funkce dokážou dívat očima zákazníka, nikoli jen ajťáka, protože pro nás je primární právě tento byznysový pohled.

Jaké výzvy vás – zejména v oblasti nových technologií – čekají v nejbližší době? A jakým způsobem se do nich může zapojit KVADOS?

V současnosti u nás probíhá zprovozňování řešení myTEAM, zahrnuje i malý Service Desk a údržbu IT. V delším horizontu přemýšlíme nad změnou objednávání, to se doposud děje převážně excelovsky, nevyužíváme při něm umělou inteligenci, neuronovou analýzu, počasí. Tímto směrem ale chceme jít, v maloobchodech totiž neautomatizované objednávání zabírá lidem mnoho času. Na misce vah se nachází také rozjezd e-shopu s rozvozem nákupů zákazníkům. Zde ještě zvažujeme a počítáme, zda by tento typ prodeje byl pro nás rentabilní, rozhodnutí padne v příštím roce.

KDYŽ SE KANCELÁŘ PŘESUNE DOMŮ


POSTŘEH PETRY BEZDĚKOVÉ

Práce z domova se stala trendem posledních let. Díky za to, protože tyto zkušenosti umožnily spoustě firem bezproblémové vyrovnání se současnou situací. Pojďme se objektivně podívat na výhody i nevýhody využívání home office a zopakovat pár základních pravidel.

Home office nám dává obrovskou svobodu v tom, kdy a kde budeme pracovat, ale zároveň na nás klade velkou míru zodpovědnosti, abychom svou práci vykonávali pravidelně, svědomitě, měli k tomu potřebnou motivaci a nepolevovali. Nikdo totiž nebude neustále kontrolovat, zda pracujeme.

K nevýhodám patří, že nemáme nárok na žádné příplatky, žádné propustky k lékaři, nedostaneme zdarma kávu, čaj nebo ovoce na pracovišti, což je dnes u většiny firem standard. Na druhé straně je jen na nás, jak si pracovní dobu rozvrhneme, zda patříme ke skřivanům a vyhovuje nám pracovat od pěti ráno, kdy zpívají ptáci a vychází slunce, nebo jsme sovy a nejlepší výkony podáváme v době, kdy už se město se svými zvuky ztiší a do tmy svítí jen náš monitor.

Jsou lidé, kteří home office nechtějí, protože nejsou schopni se koncentrovat nebo mají doma malé děti a bydlí v malém bytě. Je to velmi individuální. Naopak máme kolegy (a je jich většina), kterým home office naprosto vyhovuje a neměnili by. Je to pro ně opravdu přidaná hodnota a benefit, kvůli kterému jsou v práci velmi spokojení.

My v KVADOSu jsme na režim home office zvyklí, proto nás současná situace nezaskočila. Přesto si i naši vedoucí musí v týmech opakovat zlatá pravidla a nezapomínat na věci, které mohou pomoci. Důležité je umět si striktně oddělit pracovní dobu od svého volného času. Pokud to neuděláme, může se stát, že budeme zanedlouho pracovat 16 hodin denně 7 dní v týdnu. Někomu pomáhá obléknout se, jako by šel do práce – je to jako u Pavlovova reflexu:-). Důležité je mít také své pracovní místo. Někteří zaměstnanci můžou trpět pocitem osamění, chybí jim kolektiv kolegů, proto nezapomínáme na pravidelné videohovory se spolupracovníky i nadřízenými. Prostě nepřijít o sociální kontakt. To, že své kolegy vidíte a slyšíte, je velmi potřebné.

Existují firmy, které práci z domova nezavedly jako benefit a ani nezvažují, že by to udělaly. Mají obavu z poklesu výkonu práce svých zaměstnanců. Protože – co si budeme povídat – home office je založený na důvěře mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem. Zaměstnavatel nám tím dává velkou míru svobody (důvěry), ale zároveň zodpovědnosti. A proto když diskutuji s personalisty z jiných firem a někdo zmíní právě argument, že nechtějí home office, protože mají obavu, že by lidé z domova nepracovali, vzpomenu si na skvělou odpověď jednoho kolegy z nejmenované společnosti: „A kdo vám zaručí, že lidé pracují, když jsou v práci?“ Něco na tom bude.

Ať už se pro práci z domu rozhodnete, či nikoli, tak vězte, že zavést home office ve firmě není nic složitého. Je jen potřeba tento druh benefitu s lidmi správně vykomunikovat a určit si, jakým způsobem bude probíhat. Home office momentálně patří k nejoblíbenějším benefitům vůbec a není pohovor, na kterém by se mě uchazeč nezeptal, zda ho poskytujeme. Záleží jen na nás, jak se k tomu postavíme.

Petra Bezděková
HR manažerka

ZASTÁVKA MIROSLAVA HAMPLA

TAK CHUTNÁ BELGIE

Když mi děvčata z marketingu připomněla, že se blíží vydání dalšího čísla yourK, a že tudíž očekávají můj článek doporučující dobrou restauraci, bylo to pro mě tentokrát obtížnější než obvykle. Současná virová pandemie ovlivnila životy nás všech a zasáhla i do mého toulání jak po světě, tak po zákoutích výborné gastronomie. Přesto jeden tip mám. Navštívil jsem svou oblíbenou restauraci Bruxx v Praze.

Její koncepce staví na belgické brasserii, a mezi pilíře jejího menu tak patří čerstvé mušle a křupavé hranolky. Majitelé by jistě doplnili ještě také vafle a velký výběr belgických piv. Musím říct, že nabídku Bruxx sleduji pozorně, a vždy se těším na humří nebo chobotnicový týden. Ovšem i stálé menu je na dary moře velmi bohaté.

Co připluje na talíř

Na jaké pochoutky můžete do Bruxx vyrazit? Každé dobré menu začíná dle mého mínění polévkou. Doporučuji rybí, kterou nabízejí jako bisque de langoustines, jedná se o výtečný vývar ze skeletů langustýnek, rajčat, bílého vína a šafránu. Ten dodá vývaru nezaměnitelnou vůni, chuť zjemní smetana. V polévce si pochutnáte na grilovaných krevetách. Pokud dáváte přednost francouzské cibulačce, i ta stojí za to, včetně gratinovaného sýru raclette.

Jako předkrm jsme s kolegou zvolili zdejší vyhlášené mušle – slávky připravované na bílém víně. Vybírat můžete dle vlastní chuti: ať už jen jemně doplněné o chuť čerstvé zeleniny, nebo v kombinaci s dalšími ingrediencemi, jako je česnek, šalotka nebo pivo Hoegaarden. Určitě si nechte přinést opečenou bagetku, abyste si ji mohli namáčet do vývaru a vychutnali si tento předkrm kompletně. Malá rada pro ty, kdo se slávkami začínají, pokud zůstane nějaký kus neotevřený, tak ji odložte. Mušle, která se neotevře, nebyla již v době přípravy v pořádku a nepochutnali byste si na ní. Pokud máte rádi ústřice, tak i v tomto případě jste na dobré adrese. Objednat si je můžete čerstvé nebo zapečené, a to z několika oblastí a různých velikostí.

Hranolky nesmějí chybět

Pomalu se blížíme k hlavnímu chodu. Klidně pokračujte v rybím stylu a zvolte třeba velké grilované argentinské krevety, steak z tuňáka či rybí mísu pro dva, která vám nabídne pražmu královskou, mořského vlka, krevety, ale i kalamáry a slávky. Chybu neuděláte ani při volbě kohouta na víně. Pokud si myslíte, že jde jen o jinou úpravu kuřete, tak budete velmi překvapeni. Jedná se skutečně o jiný druh masa tmavší barvy. A opět menší rada, při objednávce uvádím, že dávám přednost masu ze stehen. Na rozdíl od prsní části je šťavnatější a v této úpravě chutnější.

Jste-li milovníky jehněčího, tak mohu doporučit zdejší jehněčí kolínka doplněná bramborovou kaší, cibulovým kompotem a výtečnou omáčkou s kořením vadouvan. Že ho neznáte? Já také ne, ale ke kaši a s chutí šťavnatého jehněčího je výborné. Omáčku navíc servírují v malém měděném rendlíčku, abyste si přidali dle chuti.

Že už se vám sbíhají sliny? Tak to jste ještě neochutnali výtečné belgické

hranolky. Jejich jedinečnou chuť ovlivňuje jak výběr odrůdy brambor, tak i způsob přípravy, jak jsem se dozvěděl od místní ochotné obsluhy. Procházejí totiž dvojitým smažením v hovězím loji dle tradičního belgického receptu. V Bruxx si je připravují sami, žádné polotovary. Hranolky si můžete objednat k hlavnímu jídlu nebo i mezi chody, kdy si při družném hovoru zkrátíte čekání skutečnou delikatesou.

Pokud jste si dobře rozložili síly, tak byste si ještě na závěr mohli pochutnat na vaflích, krásně křupavých, buď jen s cukrem, nebo s čokoládou, šlehačkou, jahodami, zmrzlinou… A pokud jsem vás nepřesvědčil ani vaflemi, tak se zajděte podívat do vitrínky na zdejší nabídku belgických pralinek. Jednak je to pastva pro oči, jednak určitě neodoláte a ochutnáte.

Pivní speciály z Belgie

Že jsem zapomněl na doporučení drinků? Zde mám asi jediný problém, protože ve výběru piva jsem prostě konzervativní. Nic lepšího než tanková plznička pro mě není, a tu si v Bruxx nedáte. Ale jestliže rádi experimentujete a poznáváte chutě pivních speciálů, nebo jste dokonce milovníci belgických piv, třeba ochucených jako Hoegaarden, tak si přijdete na své. Já jsem tradičně otevřel vinný lístek a dal přednost výtečnému rieslingu.

Bruxx každopádně vřele doporučuji, užijte si tu oběd, nebo možná ještě lépe příjemnou večeři. I když je restaurace poměrně rozlehlá, zvláště v týdnech se speciálním menu se hodí předchozí rezervace. Interiér je příjemný a vzdušný a v letních měsících je pohodové posezení i na terásce, kdy už se i provoz na náměstí Míru zklidní. Obsluha je příjemná a pozorná, a tak věřím, že se vám návštěva bude líbit minimálně stejně jako mně.

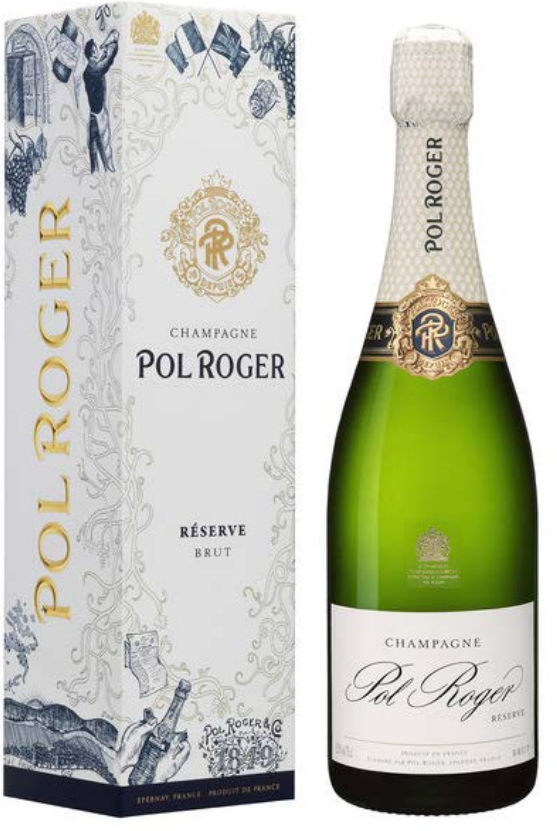
Bruxx
náměstí Míru 9, Praha 2 – Vinohrady
50.0756294N, 14.4379411E
+420 224 250 404
www.bruxx.cz

Pol Roger Brut Réserve

Pol Roger se narodil ve vesnici Ay, proslulé svými vinicemi, a již v 18 letech prodal své první víno. Rodina v roce 1851 založila firmu na produkci vín a přestěhovala se do města Épernay. Prestiž rodinné značky mohla začít růst.

Pol Roger začal již od začátku vyvíjet novou metodu výroby suchého šampaňského, do té doby byla většina produkce demi sec. Vína Pol Roger se okamžitě prosadila jak ve Francii, tak v zemích Beneluxu. Pol Roger však věděl, že především Anglie skrývá výrazný potenciál. Shodou šťastných náhod našel na sklonku svého života nejlepšího možného spojence – sira Winstona Churchilla. Ten dokonce ani během války necestoval bez alespoň jednoho kartonu Pol Roger Champagne, které se stalo denním nápojem na Downing Street. Postupem času se stávalo šampaňské Pol Roger synonymem luxusu a moci, kdy se bez něj neobešla žádná recepce či jiná oficiální akce. První láhev Cuvée Sir Winston Churchill spatřila světlo světa k desetiletému výročí úmrtí sira Winstona.

Značku Pol Roger si oblíbila i britská královská rodina. Pol Roger Brut Réserve bylo oficiálním šampaňským na svatbě prince Harryho a Meghan Markle. Toto tradiční šampaňské cuvée vás okouzlí svou živou, ovocnou, přesto překvapivě elegantní vůní s tóny čerstvých lučních květů, tvarohu a charakteristických máslových sušenek. Chuť je harmonická, elegantní a komplexní, s výborně zakomponovanou kyselinou s dotekem čerstvých meruněk a sladkého pečiva. Typická je pro něj tradiční metoda druhotného kvašení v lahvi, kde zraje minimálně 3 roky.



Kde toto šampaňské nabízejí?

Global Wines & Spirits
Václavské náměstí 53, Praha 1
+420 221 965 217
eshop@global-wines.cz
www.global-wines.cz

IKONA SE VRACÍ

V průběhu sedmi desetiletí průkopnických inovací si Land Rover vydobyl v srdcích cestovatelů, ale také pracovníků humanitárních organizací a příslušníků dobrodružných rodin jedinečné místo. Prověřen v nejdrsnějším prostředí na planetě, nový Defender udržuje tuto pokrevní linii.

Foto: Ondřej Kroutil

Nová konstrukce založená na hliníkovém monokoku je třikrát tužší než tradiční řešení využívající žebřinový rám.

Představujeme nový Land Rover Defender, ikonu přepracovanou pro 21. století, která vytváří svou vlastní kategorii. Nový Defender vznikl pro dobrodruhy a zákazníky, kteří rádi objevují nové věci. Jedinečná silueta zůstala zachována. Vůz je velmi odolný a zároveň nabízí účelný design a moderní technologie. Ikonický jménem, tvarem i schopnostmi přináší Defender široké možnosti individualizace.

Účelný design

Díky působivé siluetě zůstává nový Defender jasně rozpoznatelný. Minimální převis karoserie vpředu i vzadu poskytuje výborné nájezdové úhly. Designéři značky Land Rover transformovali prvky typické pro původní Defender do 21. století. Jde například o malá okna na bocích střechy, zadní dveře otevírané do strany nebo o rezervu umístěnou na nich, která byla pro originál tak typická. „*Nový Defender respektuje svou minulost, ale není jí spoután. Tohle je nový Defender pro 21. století. Jeho unikátní osobitost je akcentována výraznou siluetou a optimálními proporcemi, což zaručuje jak atraktivitu, tak skutečné schopnosti. Jde o vizuálně působivý vůz s pohonem všech kol, který nosí typický design a nabízí technickou integritu,*“ řekl Gerry McGovern, Chief Design Officer Jaguar Land Rover.

Charakter původního Defenderu byl využit také v interiéru. Běžně skryté části základní karoserie nebo šrouby jsou zde odhalené, čímž je zdůrazněna jednoduchost a praktičnost. Jednou z řady inovací je také volič převodovky umístěný na palubní desce. Díky tomu může být mezi dvojicí předních sedadel ještě třetí sklopné sedadlo. Výsledkem jsou tři místa vedle sebe, přesně jako tomu bylo u původních modelů Land Rover.

Definice odolnosti

Platforma D7x automobilky Land Rover připravená pro extrémní použití je založena na lehkém hliníkovém monokoku. Cílem bylo vytvořit nejtužší karoserii, jakou kdy Land Rover vyrobil. Novinka je třikrát tužší než tradiční řešení založená na žebřinovém rámu. Vznikl tak perfektní základ pro zcela nezávislé zavěšení kol s odpružením vzduchovými nebo vinutými pružinami, který zároveň umožňuje instalaci elektrifikovaných pohonných jednotek.

Nový Defender prošel před schválením výroby více než 62 000 testy. Podvozek a základní karoserie byly navrženy tak, aby obstály v extrémních testech značky Land Rover zahrnujících trvalé opakované rázy, které přesahují to, čím prochází klasická SUV a osobní automobily.

S Land Roverem Defender přichází nový Pivi Pro – intuitivní a uživatelsky přívětivější multimediální systém spolu s novou generací dotykového displeje.

Prototypy nového Land Roveru Defender najely během testování miliony kilometrů napříč nejdrsnějšími místy na planetě, ať už to bylo padesátistupňové vedro na poušti, Arktida s teplotami -40 °C, nebo více než třítisícové výšky ve Skalnatých horách v Coloradu.

Technologie 21. století

Stejně jako je nový Defender odolný, je také vybaven moderními technologiemi. Spolu s tímto novým modelem přichází nový multimediální systém Pivi Pro značky Land Rover. Nová generace dotykového displeje je intuitivní a uživatelsky přívětivější, pro nejpoužívanější funkce vyžaduje méně úkonů a nabízí téměř bezprostřední odezvu.

Defender nastupující generace navíc posouvá technologii vzdálené aktualizace softwaru (Software-Over-The-Air, SOTA) na novou úroveň. Tímto způsobem je totiž možné aktualizovat čtrnáct individuálních modulů. Vůz stáhne potřebná data, zatímco zákazník bude spát doma nebo na nějakém velmi vzdáleném místě. Defender se tak bude v průběhu času zlepšovat bez toho, aby bylo nutné navštěvovat dealera značky Land Rover.

„Vzali jsme ohromující schopnosti a minimalistický, ale funkční interiér Defenderu a tuto ikonu jsme transformovali do 21. století. Nový Defender nám umožnil udělat některé věci odlišně, posunout hranice a realizovat to, co bylo dříve nemyslitelné. Přitom jsme neztratili charakter ani autenticitu originálu. Od úplného počátku jsme se důsledně soustředili na funkčnost vozu. Od výběru správných materiálů až po nejmodernější konektivitu. Výsledkem není jen nejschopnější Land Rover, jaký kdy byl postaven, ale také skutečně komfortní a moderní automobil, jehož řízení budou lidé milovat," dodal Nick Rogers, Product Engineering Jaguar Land Rover.

Připravený přesně pro vás

Nový Defender je dostupný s třídveřovou karoserií 90 a pětidveřovou karoserií 110. Defender 90 je až šestimístný, Defender 110 nabídne pěti-, šesti- a sedmimístné uspořádání. Nabídka výbav zahrnuje úrovně Defender First Edition, S, SE, HSE a vrcholnou variantu Defender X. Zákazníci si navíc mohou vůz dále upravit přesně podle svých představ pomocí čtyř paketů: Explorer, Adventure,

Country a Urban. Takto široké možnosti se u značky Land Rover objevují poprvé. Každý paket vtiskne Defenderu díky speciálně vybraným prvkům odlišný charakter.

K nové generaci modelu Defender lze kromě základních paketů pořídit další tovární příslušenství. Nabídka těchto prvků je nejširší, jakou kdy Land Rover k nějakému svému modelu připravil. Dostupné je všechno možné od dálkově ovládaného navijáku přes střešní nebo nafukovací boční stan až po tažná zařízení a různé střešní nosiče.

Abyste i vy mohli vyrazit, navštivte specialistu na terénní auta, autosalon Dajbych, kde si Defender můžete vyzkoušet i na off-road polygonu. Veškeré podrobnosti najdete na webu dajbych.cz.

Nový Defender pořídíte:

Autosalon Dajbych
Autorizovaný prodej
a servis Jaguar Land Rover
Praha 5 – Motol / Plzeň
www.dajbych.cz

Land Rover Defender 110 P400	
Motor	zážehový 3.0 turbo
Převodovka	8 ZF
Zdvihový objem	2 996 cm^3
Válce	6
Maximální výkon	294 kW (400 PS)
Nejvyšší točivý moment	550 Nm
Maximální rychlost	191 km/h
Zrychlení 0–100 km/h	6,1 s
Poháněná náprava	obě

DATA JAKO V BAVLNCE

Tak jako vše kolem nás i oblast kyberbezpečnosti je ovlivněna pandemií COVID-19. Díky přechodu na práci na dálku a zvýšenému počtu online transakcí se hackerům otevřely příležitosti pro nové způsoby hackování jak jednotlivců, tak organizací. Proto se i my v KVADOSu snažíme o to nejlepší IT zabezpečení a ochranu dat našich zaměstnanců i klientů. myDATACENTER® získalo zajímavé komponenty, které s ochranou dat zajisté pomůžou.

Nakoupili jsme nové baterie, které zálohují elektrickou energii v případě výpadku. A také jsme navýšili disková pole, abychom mohli pojmout ještě více zákaznických dat.

Velmi suchý vzduch výpočetní technice nesvědčí. K zvlhčování vzduchu nám slouží zařízení, které vyrábí vodní páru. Tentokrát jsme jako dodavatele zvolili švýcarskou společnost Condair. Věříme, že zvlhčovač bude šlapat jako pověstné švýcarské hodinky a bude naší technice udržovat skvělou atmosféru!

Abychom zrychlili výpočetní výkon či přístup k datům, instalovali jsme do datacentra technologii Synergy umožňující jednotně spravovat velký počet serverů.

Naše datacentrum se snažíme držet na technologické a bezpečnostní špici. Proto pravidelně provádíme testy diesel agregátu, chceme tak zamezit nepředvídatelným výpadkům a s tím související ztrátě dat. V oblasti kyberbezpečnosti pak hledáme nejrůznější podpůrné nástroje, které mohou detekovat hrozby i samotné procesy útoků.

Moderní CRM pro vaše obchodní zástupce

myAVIS® CRM
KVADOS SOFTWARE

Pořiďte si univerzálního pomocníka pro každodenní obchodní aktivity.
Máme standardizované řešení i pro váš obor.

myAVIS.CZ