

Zodpovědnost, tvrdá práce a geniální nápad

Na kolečkových bruslích pokořila Ioni Ing. Marta Nováková ve 24-hodinovém maratónu Le Mans. Vytrvalost a cílevědomost jí nechybí ani v práci. V čele společnosti U&SLUNO a.s. stojí už bezmála dvacet let. A i když název firmy vznikl spojením počátečních písmen příjmení dvou mužů (Sluka – Novák), byla to od začátku právě ona, kdo přivedl firmu k orientaci na softwarová řešení pro potřeby retailu, distribuce a logistiky.



Ing. Marta Nováková

Po absolvování studia se specializací na systémové inženýrství na Vysoké škole báňské v Ostravě nastoupila ve stejném městě do obchodního domu Prior. Plná nadšení a elánu ukázat v praxi, co se naučila, skončila na rok a půl za prodejním pultem. Dostala ledovou sprchu, ale dodnes na tu dobu ráda vzpomíná a nebýt toho, že otěhotněla, zůstala by prý v „obchodáku“ prodávat.

INFORMAČNÍ SYSTÉM ZA KNEDLÍKY

Po druhé mateřské se do Prioru vrátila. Už ale ne za prodejní pult. Pracovala na úseku obchodní politiky a marketingu. Byla u toho, když ostravský PRIOR jako první zaváděl čárové kódy. A když v roce 1990 vznikla potřeba řešit podkladní systémy, podílela se na výběru odpovídajícího řešení. Na poptávku odpověděla jediná firma. A v hlavě se začal rodit nápad. Cesta k jeho realizaci byla, pravda, poněkud nestandardní. „Než jsme prodali do Prioru první Obis, zavřela jsem manžela a jeho kolegu u maminky ve Frenštátě, která jim vařila a oni vyvíjeli řešení,“ říká Marta Nováková. Ona sama zatím sledovala a analyzovala ekonomické dění a dostupné informace, a také hledala silného partnera. Odvážně oslovila nikoho menšího než amerického softwarového giganta Oracle. Na odpověď nečekala dlouho. „Za dva týdny už jsem seděla ve Vídni na pracovním obědě s ředitelem pro střední Evropu a dostali jsme požehnaní pracovat nad jejich databází.“

I když Prior z části později koupil K-Mart, dokázaly U&SLUNO a její ředitelka přes počáteční nedůvěru držet krok. Poté, co K-Mart převzalo Tesco, objevil se argument, že firma s třinácti lidmi nemůže dodávat pro tak velký řetězec. „Navíc bylo rozhodnuto, že se Česká republika stane pilotní zemí, kde vyzkouší modelový informační systém používaný následně pro obchody Tesco na celém světě. Do té doby se datují počátky našeho partnerství se současným strategickým partnerem, francouzsko-finskou společností Aldata (původně OUROVMOFF). Tesco, stejně jako Prior v Českých Budějovicích patří stále k našim významným klientům.“

MULTIOBOROVÍ VŠEVĚDI

„Hlavní devíza podnikání v informačních technologiích spočívá v tom, že podporuje všechny klíčové procesy ve firmě,“ říká ředitelka U&SLUNO. „Ti, kdo se mu úspěšně věnují se musí orientovat ve více oborech, jsou to takoví multioboroví vševědi. Musí dobře znát byznys zákazníka a dokázat mu pomáhat tak, aby on mohl dobře dělat svůj byznys. Troufnu si tvrdit, že hodně dobrý „ajťák“ může jít z fleku dělat generálního ředitele.“

Perspektiva dalšího vývoje v této disciplíně je podle Marty Novákové v čím dál větší specializaci. „Za svůj nejvýraznější strategický krok v businessu považuji specializaci na back office. A jsem si vědoma toho, že pokud má firma přežít a růst, bude muset jít ještě hlouběji. Je to otázka složitá a důležitá i z personálního hlediska. Kdo se specializuje, musí být nejlepší. Proto sledujeme vývoj na trhu. Uvědomujeme si, že jako malá firma můžeme uspět a rozvíjet se jedine formou rozšiřování, tedy akvizic.“

ŽENA V MUŽSKÉ PROFESI

I když ve světě informačních technologií najdeme ženy i v nejvyšších manažerských pozicích, přece jenom převažují muži. Marta Nováková si mužskou agresi sama nikdy nepřipouštěla. Dokud ji nepřekvapila žádost o rozvázání pracovního poměru ze strany zaměstnankyně, pilné včeličky, která vždy včas a řádně plnila úkoly a nikdy si nestěžovala. Až

Marta Nováková jako „porotce“ v televizní soutěži podnikatelských talentů



Únava ze sportu je nejlepším odpočinkem manažerky

před svým odchodem se svěřila, že čekala, až si jí její soutěživí, draví kolegové všimnou. Bohužel. „Uvědomila jsem si pak, že to nebyla první žena, která z jinak převážně mužského kolektivu odešla. A i když nejsem bolestlivá a feminismus neuznávám, musela jsem si přiznat, že přístup chlapů v IT není ve vztahu k ženám vyrovnaný. Vždycky je znát určitý despekt – ona je ženská, ona tomu nerozumí. Záleží pak jedině na tom, nakolik si žena tento fakt připustí. IT je kreativní obor a ženské v něm větší roli hrají pilných včeliček.“

KLÍČ K ÚSPĚCHU

Podle Marty Novákové je jednoznačným klíčem k úspěchu umět převzít zodpovědnost sám za sebe, za své činy a rozhodnutí. Na druhém místě je tvrdá práce a konečně geniální nápad.

„To je stále něco výjimečného. A že to není samozřejmá cesta, jsem mohla vidět při svém účinkování v reality show Den D. Pro řadu lidí nebyla motivací příležitost získat miliónovou investici pro rozjezd anebo podporu zajímavého podnikatelského nápadu. Někteří si jenom přišli zahrát o milión a bez obalu přiznali, že nechtějí pracovat, a tedy přijmout zodpovědnost a spolehnout se na sebe, ne na dotaci.“

Na otázku, co považuje za svůj největší úspěch, odpoví po chvíli přemýšlení lakonicky: „Že jsme přežili.“ Myslí přitom na povodeň v roce 1997, která poničila nově zakoupenou kancelářskou budovu, krach Universal banky a s tím spojenou nenávratnou ztrátu velké částky získané prodejem licencí, ale například i nepovedenou akvizicí. Odpověď na dotaz po osobním úspěchu je rychlá: „Mojí dva kluci, synové Jiří a Martin.“ ■ RLN

Hlas uvolnil ruce a oči skladníka

Již tři roky využívají v DLC Napajedla při řízení skladu hlasové technologie. Unikátní aplikaci G.O.L.D.* Vocal, která jako první ve střední Evropě „mluví“ česky, instalovala v distribučním skladu tří moravských spotřebních družstev softwarová společnost U&SLUNO.

Logistické a distribuční centrum Napajedla založily tři Jednoty, spotřební družstva - Hodonín, Uherský Ostroh a Zlín jako efektivní základnu pro zásobování své obchodní sítě. O fungování suchého a chlazeného skladu na ploše téměř 9000 m² se stará dceřiná společnost DLC Napajedla. Denně zde v průměru vychystají až 600 palet pro přibližně 290 prodejen. Již při zahájení výstavby distribučního centra se počítalo s tím, že vedle vlastních zakladatelů bude DLC Napajedla zásobovat i jiná spotřební družstva. V současné době odtud směřuje zboží také do prodejen COOP Jednota, spotřební družstvo v Novém Jičíně a v Hranicích.

SPOTŘEBNÍ DRUŽSTVA VSADILA NA MODERNÍ TECHNOLOGIE

Na základě prověřených referencí ze zahraničí manažeři spotřebních družstev a vedení DLC rozhodli investovat do unikátního systému hlasové řízení skladových operací. Ke spolupráci byly přizvány společnosti U&SLUNO, Kodys, Amedeo a Inforis. „V celém projektu jsme hráli především roli držitele know-how a koordinátora požadavků zakládajících jednot i dodavatele a integrátora systému pro řízení skladu s hlasem G.O.L.D.* Vocal,“ říká Marta Nováková, ředitelka společnosti U&SLUNO, která je v České republice, na Slovensku a v Maďarsku výhradním partnerem Aldata Solution. „Ke klíčovým úkolům patřilo lokalizovat komunikaci do našeho národního jazyka. Toto zadání se nám podařilo vyřešit a námi instalovaná aplikace jako první ve střední Evropě „hovoří a rozumí česky“.“

Hlasový terminál, jako koncové zařízení v systému řízení skladových operací, slouží společně s ručními terminály ke skladovým úkonům jako příjem palet a jejich výdeji nebo vychystávání zboží na úrovni kartonů i jednotlivých kusů. Jde o zařízení vybavená rádiovou kartou pro bezdrátový přenos dat a robustními sluchátky s mikrofonom pro zadávání, resp. potvrzování příkazů. Na každém terminálu jsou pouze čtyři tlačítka, která slouží pro zapnutí a vypnutí přístroje a ovládání hlasitosti. Další nastavení jako výběr uživatele, výška hlasu a typ práce probíhá s pomocí serverové aplikace. Příkazy skladníkovi transformuje do hlasové podoby syntezátor, který pak zpětně analyzuje jeho odezvu. Součástí povelů jsou v rámci skladového systému instrukce o umístění vychystávaného zboží a informace o jeho druhu a množství.

Po zapnutí terminálu se uživatel identifikuje a potvrdí, že je připraven přijmout další úlohu. Systém stanoví počet palet, které má připravit a určí depot, zónu a uličku pro zahájení vychystávání. Skladník vyslechne pokyny zadané do sluchátek, přesune se na určenou adresu a nahlásí dvojmístnou kontrolní

číslíci dané lokace. Terminál ověří správnost a upozorní na případné neshody. Následují nové pokyny do sluchátek o počtu kartonů nebo kusů. Skladník potvrdí počet vychystaných kartonů a systém mu přiřadí další adresu. V případě, že jde o lokaci nalézající se ve stejné uličce, nahlásí pouze pozici. Když jde o jinou uličku nebo zónu, systém oznámí zónu a uličku a po potvrzení skladníkem uvede přesnou pozici. Po potvrzení poslední vychystané položky požádá systém o identifikaci tiskárny pro tisk štítku a na závěr nahlásí číslo expedičního doku, kam má být paleta uložena.

„Podobným způsobem probíhá i inventura. Skladovým systémem vytvořené inventurní plány jsou pomocí bezdrátové sítě nahrány do terminálu. Pracovník, který provádí inventuru, dostane pokyny týkající se adresy lokace. Po zadání příslušné kontrolní číslíci oznámí počet kusů na vychystávací pozici. Potvrdí správnost zadaných údajů a pokračuje dále,“ komentuje postup Marta Nováková.

HLASOVÝ TERMINÁL - VÝHODA PRO ZAMĚSTNAVATELE I ZAMĚSTNANCE

Ovládání terminálu probíhá pouze hlasem. Odpadá manuální zadání dat klávesnicí či uchopení terminálu a namířením snímače na čárový kód. „Právě v tom spočívá nárůst výkonnosti skladníka,“ vysvětluje Milena Kadlecová, předsedkyně představenstva společnosti DLC Napajedla. „Veškerá komunikace se odehrává skutečně pouze hlasem, takže ruce a oči pracovníka se mohou věnovat řízení vozíku a manipulaci se zbožím. A tak například



DLC Napajedla

v okamžiku, kdy skládá zboží na paletu, již může přijímat informace o následující lokaci a počtu kusů k vychystání. To je v našem případě velmi výhodné, protože z DLC zásobujeme i některé malé prodejny. Pro ně připravujeme tzv. nahazované palety, na které dáváme malá obchodní balení.“

Jedním z přínosů použité technologie je mimo jiné výrazný pokles chybovosti. Veškeré činnosti prováděné skladníkem, včetně jeho komunikace s terminálem a celým skladovým systémem, jsou detailně monitorovány a zaznamenávány. V případě reklamace ze strany prodejny tak lze snadno dohledat, kdo udělal chybu.

Projekt s využitím hlasového vychystávání umožnil nejen podstatně zvýšit produktivitu práce z pohledu vedení distribučního centra se stal i významným nástrojem pro motivaci zaměstnanců. „Ukázalo se, že při práci s hlasovým terminálem skladník dosahuje významně lepších výsledků. Sledujeme proto dosahovanou výkonnost jednotlivých pracovníků a hlasové terminály přidělujeme těm nejlepším. Jednoznačně je přitom vidět snahu zaměstnanců dostat se do skupiny využívající hlasové technologie,“ uvádí předsedkyně představenstva DLC Napajedla Milena Kadlecová. ■ RLN



Systém řízení hlasem přinesl do práce skladu vyšší výkonnost a spolehlivost