

ročník 13 • březen 2024 • cena 150 Kč/6,5 eur

DLOUHODOBÝ
INVESTIČNÍ
PRODUKT

UMĚLÁ
INTELIIGENCE

EURO: ANO, ČI NE?

ZAMĚSTNANECKÉ
BENEFITY

TRENDY
VE ZPRACOVÁNÍ
DOKUMENTŮ

EDITEL CZ 30 LET NA TRHU

S ředitelem společnosti EDITEL CZ Štefanem Sádovským o minulosti, současnosti a budoucnosti. O rychlé a bezpečné elektronické komunikaci zahrnující celý proces Order2Cash od příchozích objednávek až po elektronickou fakturaci mezi dodavateli a odběrateli.



06

EDITEL: NA TRHU JSME UŽ TŘICET LET

Společnost EDITEL, která poskytuje služby v oblasti elektronické výměny dat (EDI) mnoha stěžejním tuzemským organizacím, letos slaví třicet let svého působení na českém trhu. Dobrá příležitost k ohlédnutí se a k prezentaci možností do budoucna. Za tím účelem jsme se sešli se Štefanem Sádovským, ředitelem společnosti EDITEL CZ&SK.

10

GENERATIVNÍ UMĚLÁ INTELIGENCE NÁS ZCELA ZMĚNÍ

Tři čtvrtiny firem očekávají, že generativní umělá inteligence (GAI) je do tří let změní. Více než půlka organizací se pak obává, že její široké používání zvýší ekonomickou nerovnost, a necelá polovina podniků dostatečně vzdělává zaměstnance o možnostech, přínosech a významu GAI, jak vyplývá z globálního průzkumu společnosti Deloitte.



14

LETOŠNÍ NOVINKOU JE DIP, DLOUHODOBÝ INVESTIČNÍ PRODUKT. ZJISTĚTE O NĚM VÍCE

Ke konci loňského roku vláda schválila novelizační balíček, jehož součástí byl nový produkt spoření na stáří – dlouhodobý investiční produkt (DIP). Pod ním se skrývá souhrnné označení investičních nebo spořicíh produktů, které napomáhají zabezpečení na stáří a mohou nově mít daňovou podporu.



editel
30
let



18

ZAMĚSTNANECKÉ BENEFITY SE LETOS POTÝKAJÍ SE ZMĚNAMI. CO NA TO FIRMY?

Konsolidační balíček přinesl změny také do oblasti zaměstnaneckých benefitů, především co se týče jejich danění. Původně se plánovalo úplně zrušit osvobození od daně těchto benefitů, nakonec došlo jen ke změnám.

23

FIRMY SE ZNOVU CHYSTAJÍ VÍCE NABÍRAT

Navzdory napjaté hospodářské situaci plánuje šest z deseti firem v letošním roce nabírat nové zaměstnance, jak ukázal online průzkum personální agentury Předvýběr.CZ mezi stovkou stálých respondentů z řad majitelů, ředitelů a personálních šéfů firem. Podobně tomu je i u portálu StartupJobs.



26

MOHLA BY EVROPA ZAZNAMENAT VELKOU AKTIVITU M&A JAKO V ROCE 2021?

Po roce 2021, kdy byla v Evropě zaznamenána velká aktivita M&A (Mergers and Acquisitions – fúze a akvizice), se v roce 2024 očekává další vývoj v této oblasti. Vzhledem k tomu, že ekonomické podmínky kolísají a jsou podporovány problémy, jako je inflace, investoři i podniky bedlivě zkoumají možnosti fúzí a akvizic.

20

PĚT NÁZORŮ ZÁSTUPCŮ MANAGEMENTU FIREM NA PŘIJETÍ EURA

Co si myslí o přijetí eura někteří šéfové firem v ČR? Přinášíme názory pěti z nich, kteří odpovídají na otázky, zda jsou pro, či proti přijetí eura a v čem konkrétně by tento krok ovlivnil fungování jejich firmy?



24

PLÁNUJETE V DOHLEDNÉ DOBĚ NĚJAKÉ INOVACE NEBO VÝZKUM? NENECHTE SI UJÍT DOTACE!

Řada společností v první čtvrtině roku chystá své další kroky, mezi které mohou patřit i nejrůznější inovace nebo také výzkum. Mnohdy může jít o nákladné změny, s jejichž financováním mohou pomoci dotační programy.

28

KANCELÁŘ BEZ PAPIRŮ JE DNES MODERNÍ. PŘEJDETE NA NI I VY

O tom, že je správa dokumentů ve společnostech důležitá a že její správné nastavení dokáže ušetřit spoustu času, není pochyb. Potvrzuje to také průzkum International Data Corporation zaměřený na efektivitu práce, ze kterého vyplynulo, že zaměstnanec stráví průměrně pět hodin týdně hledáním dokumentů. Jde tedy o hodiny, které je možné využít mnohem smysluplněji.



EDITEL: NA TRHU JSME UŽ TŘICET LET

Společnost EDITEL, která poskytuje služby v oblasti elektronické výměny dat (EDI) mnoha stěžejním tuzemským organizacím, letos slaví třicet let svého působení na českém trhu. Dobrá příležitost k ohlédnutí se a k prezentaci možností do budoucna. Za tím účelem jsme se sešli se Štefanem Sádovským, ředitelem společnosti EDITEL CZ&SK.

Náš rozhovor jsme nemohli začít jinak než kulatým výročím, abychom se přesunuli ke společnosti a jejímu hlavnímu přínosu – rychlé a bezpečné elektronické komunikaci zahrnující celý Order2Cash proces od příchozích objednávek až po elektronickou fakturaci mezi dodavateli a odběrateli.

Jak šel čas v EDITELU?

Společnost EDITEL CZ byla založena v roce 1994, letos tedy slaví třicet let. Od svého počátku se zaměřovala na elektronickou komunikaci v sektoru bankovníctví a později rozšířila své portfolio o další oblasti.

Třicet let je pro život firmy nepřehlédnutelná doba. Jaká byla oslava?

Velká oslava byla 29. února na Občanské plovárně. Bylo to trochu symbolické, EDITEL CZ byla založena rovněž v únoru 1994. Na akci jsme pozvali více než 150 hostů včetně klíčových zákaz-

níků, obchodních partnerů, kolegů, jichž máme v české pobočce téměř padesát, i těch z naší mateřské společnosti, bývalých kolegů, kteří mají významný podíl na tom, kde dnes na trhu jsme, mezi nimi Jana Petra, jednoho ze zakladatelů. Dále naše bývalé manažery, i ze společnosti TELEDIN, s níž jsme před sedmi lety fúzovali. Byl to nejen okamžik k ohlédnutí se, ale i k ocenění všech, kteří k našemu úspěchu přispěli.

Můžete přiblížit vaši osobní roli ve společnosti EDITEL?

V současnosti mám na starosti management v obou zemích. Začínal jsem v roce 2007 v Bratislavě jako šéf tehdy vzniklé EDITEL SK. Docházelo právě ke změně majitele české společnosti na současného a měl jsem možnost založit slovenskou pobočku jako její dceru. Později přišla nabídka od stoprocentního vlastníka – jímž je EDITEL Austria – na převzetí kormidla i v Čechách, na niž jsem v roce 2019 kývl.

Tehdy se EDITEL SK dostala na stejnou úroveň jako EDITEL CZ.

Co byste řekl někomu, kdo neví, co si má pod vašimi službami představit?

Na začátku vždy stojí velký hráč na trhu. V odvětví automotive je jím např. Škoda Auto. Ta představuje základní uzel neboli hub. A tyto huby na sebe koncentrují spoustu dalších dodavatelských firem první úrovně, tedy přímých dodavatelů kompletních produktů. Na další úrovni jsou pak subdodavatelé – a to vše tvoří složitý dodavatelský řetězec.

Počet úrovní dodavatelů obecně není omezen, z praktických důvodů jich ale nebývá více než deset. Pro výrobce automobilů bývají typicky tři čtyři. Jde o úrovně, na kterých jsou závislé linky a just-in-time procesy, kdy jsou součástky a díly dodávány až ve chvíli, kdy jsou ve výrobním procesu potřeba. Další úrovně už nejsou tak kritické, protože nemají na výrobu zcela přímý vliv.

Dnes se auta vyrábějí v podstatě kompletní subdodávek. Automobilkám to šetří místo na skladech a urychluje dostupnost kompletních dílů přesně v okamžik, kdy jsou potřeba. Řetězec subdodávek, který funkčnost celého systému zajišťuje, je poměrně komplikovaný a firmy se snaží optimalizovat skladové zásoby nebo výrobní procesy v režimu just-in-time. Procesy musejí být rychlé a spolehlivé. A v tom je právě naše role. Všechna data zpracováváme digitálně, dokážeme je doručovat rychle a nemohou vzniknout omyly. Datová podoba zajistí přesnost, spolehlivost, včasnost a kvalitu dodávek.

EDITEL

Společnost EDITEL CZ byla založena v roce 1994 jako samostatná společnost v rámci skupiny Software602 a představovala specializovanou entitu pro elektronickou výměnu dat (EDI). Od svého počátku se zaměřovala na elektronickou komunikaci v sektoru bankovníctví a později rozšířila své portfolio o další oblasti. Mezi významné klienty patří banka ČSOB, s níž EDITEL spolupracuje od samého počátku.

EDITEL CZ, která je dnes součástí mezinárodní skupiny, se specializuje zejména na elektronickou fakturaci a archivaci obchodních dokumentů, B2B integraci, automatizaci a digitalizaci firemních procesů pro společnosti různých velikostí a odvětví. V raných 90. letech se v Čechách EDI technologie rozvíjela v souladu s růstem moderního maloobchodu, přičemž společnost MAKRO byla jedním z prvních zákazníků, který již v roce 1998 začal EDI masivně využívat a dodnes s EDITEL CZ spolupracuje.



Štefan Sádovský

Ing. Štefan Sádovský působil od ledna 2008 do srpna 2019 v roli jednatele společnosti EDITEL SK. Úspěšně rozvinul zaměstnanec-kou základnu slovenské firmy až po současný stav patnácti zaměstnanců, podílel se na růstu klientské základny z řad významných společností z oblasti FMCG, automotive, lo-gistiky a dalších odvětví, kde EDITEL SK dosa-huje ročního obrátu ve výši dvou milionů eur.

Od září 2019 byl zároveň v pozici CEO pově-řen strategickým řízením české společnosti EDITEL CZ s přibližně padesáti zaměstnanci a ročním obrátem pět milionů eur. Díky zku-šenostem a výsledkům z předchozích pozic ve skupině EDITEL je jednatelem v obou spo-lečnostech, EDITEL SK i EDITEL CZ. Součástí jeho odpovědnosti byla mj. úspěšná akvizice a následná fúze se společností TELEDIN v roce 2017. Od roku 2023 zastává i funkci člena dozorčí rady společnosti EDITEL Polska.

Předtím pracoval Štefan Sádovský na rúz-ných pozicích ve společnostech Finamis a Alcatel-Lucent Slovakia a.s.

Když jdeme dál – k elektronické fak-turaci – u ní nastupují další technolo-gie, které garantují integritu dokumentu a jeho autenticitu z pohledu zákona. Musí být prokazatelné, kdo a kdy fak-turu vystavil a že po cestě nebyla změ-něna. To je zajištěno elektronickým pod-pisem i šifrováním. Na vše máme v na-ších službách nástroje, jež to dělají plně automatizovaně. Působíme vždy mezi těmi dvěma partnery. Sledujeme datové toky mezi nimi, třeba právě mezi auto-mobilkou a jejím dodavatelem. Následně pak mezi dodavatelem a jeho subdoda-vatelem atd.

U našich služeb používáme řešení z naší dílny, z vlastního vývoje, na po-zadí se pak používají technologie od-povídající všeobecným standardům. Jak má vypadat datová podoba doku-mentu, co má obsahovat, jaký to má mít formát – to vše definuje univerzální a veřejný standard. Kdokoli může na-programovat aplikaci, která s ním bude

>

umět pracovat. Pokud to srovnám třeba s wordovským dokumentem, i ten lze otevřít jednak v Microsoft Wordu, ale i v řadě jiných aplikací, které ten formát znají a dokážou s ním pracovat. Něco obdobného funguje i ve světě EDI, kde je definováno, jak má vypadat objednávka, dodací list, faktura a další typy dokladů, jak se mají zabezpečit, jak se mají označovat výrobky nebo komponenty, že musejí mít standardní GTIN kód (dříve EAN kód), a ne jiný, jímž by se vše jen komplikovalo. Pokud má výrobek standardní označení, pak ho zná odesílatel i příjemce datových souborů a nikdo ho nerozporuje ani nemusí udržovat duplicitní číselníky.

Vašimi partnery jsou také společnosti, které dodávají potraviny.

Máte pravdu. Svět automotive je první z důležitých oblastí, které se věnujeme. Ale druhá největší a nejdůležitější oblast je pro nás FMCG neboli retail, což je právě zmíněná oblast potravin. I zde jsou velké huby představované velkými řetězci typu Makro, Billa, COOP, Penny market, aj., které na sebe vážou dodavatele a subdodavatele. Úrovní tady není zdaleka tolik jako v automotive. Když vyrábím jogurt, potřebuji dodavatele mléka, plastových kelímků a fólie na uzavření obsahu v kelímku, takže úroveň tu bývá jen jedna, maximálně dvě.

Můžete ale usnadnit firmám i další krok – a tím je fakturace.

Předpokládám, že jde o bezpapírovou výměnu faktur bez skenování a přepisování s možností zanesení chyby...

Všechno běží automaticky. Naše role není v tom, že bychom dodávali nějaký výrobní nebo fakturační software. V našich aplikacích se obsah dokumentů netvoří. My zabezpečujeme jeho přenos druhé straně tak, aby mu rozuměla. Pokud má výrobce aut svůj fakturační systém, může být jiný než ten, který používají jeho dodavatelé. A dodavatelů i systémů mohou být stovky. Aby výrobce byl schopen do vlastního systému importovat



vat faktury z různých dalších systémů, právě k tomu použije naše nástroje a služby, které dokážou vzít data z jednoho systému a převést je do standardizovaného formátu faktury. Připojíme elektronický podpis, obsah zašifrujeme a přeneseme druhé straně přes naše specializované, zabezpečené síť. Výrobce aut dostane dokument ve standardním zabezpečeném formátu. A reverzním způsobem dodavatel zase z tohoto standardu konverzí vytvoří podobu, kterou potřebuje pro vlastní systém.

EDI je univerzálním komunikačním jazykem, který funguje napříč systémy, zeměmi i jazyky bez ohledu na to, jaký systém se kde používá či jakou řečí mluví konečná obsluha. Každý pracuje ve svém systému a náš EDI systém běží na pozadí.

Přínos tedy chápu v úspoře času, zvýšení efektivity při předávání a zpracování dat.

Vše začíná objednávkou nebo tzv. odvolávkou. Ve světě automotive plánuje výrobce automobilů výrobu podle toho, jak mají objednáno zákazníci, z plánu

výroby tedy potřebuje přesně tolik světél takového provedení, přesně tolik dveří... Tyto požadavky se automaticky rozešlou na dodavatele s výhledem, že na příští týden v pátek od nich výrobce očekává šedesát takových či onakých světél a dveří.

Dodavatel tuto informaci vezme, fajn, to zvládnou vyrobit, není problém. Spustí výrobu nebo vyšle objednávku dalších subkomponent na své vlastní dodavatele.

Všichni se navzájem synchronizují a informují o tom, co kdo objednal, co kdo potřebuje, aby se vše ve výsledku stihlo vyrobit a dodat v režimu just-in-time na výrobní linku. Samozřejmě je tok dat obousměrný. Jedna strana objedná, dodavatel jí zpět potvrzením objednávky avizuje, že je schopen zboží dodat a kdy. Např. že ve čtvrtek dorazí prvních dvacet a v pátek zbývajících čtyřicet. Na konci procesu následuje faktura.

Nabízíte i nějakou webovou aplikaci pro menší subdodavatele?

Máme několik úrovní produktů a služeb, které odpovídají úrovním automati-

zace, na níž se dodavatel či subdodavatel nachází. Velkým firmám poskytujeme plně automatizované nástroje, menším klientům jednodušší a cenově dostupné možnosti včetně webové aplikace určené právě pro nejmenší dodavatele. Firma, která potřebuje přenášet obrovský objem dat, nemůže uvažovat o nějaké aplikaci, již by musela manuálně obsluhovat, ale potřebuje plně automatizovaný, robustní nástroj, který dokáže zpracovat v reálném čase nějaký objem dat.

Menším klientům stačí méně automatizované, a tudíž i levnější nástroje. Objem byznysu pro ně není tak důležitý, aby investovali do většího balíku služeb. A pak tu máme třetí úroveň pro nejmenší klienty, kteří nemají často ani informační systém, jenž by nějakou automatizaci umožňoval. Tady nastupuje jednoduchá WebEDI aplikace, s jejíž pomocí jsou schopni odbavit manuálně objednávky či poslat faktury. Dodavatel ji dokáže obslužit, a vyhoví tak velkému spotřebiteli, protože jemu už vše dorazí v plně automatizované a standardní podobě, stejně jako od jeho větších dodavatelů.

Můžete shrnout přínos EDI?

Vše běží elektronicky, nečekám, až mi dorazí poštou nějaký dopis v papírové podobě. Rychlost je důležitá stejně jako automatizace, protože ta odbourává prostor pro vznik chyb tím, že eliminuje manuální článek závislý na lidech – třeba překlep, chyba zde nemá kde vzniknout.

Kde hledat hlavní výhody?

Pro nás je silným obchodním argumentem, na který ale ne všichni rádi slyší, šetření lidské práce. Někteří se pak ptají, co ti lidé budou dělat? A my odpovíme, že něco, co ten stroj nedokáže. Obsluha ze sebe nemusí dělat cvičenou opici, může tvořit něco sofistikovanějšího. Dnes stále nedostupnější kvalitní lidské zdroje je třeba využít lépe. Pak jsou tu méně ekonomicky hmatatelné přínosy elektronické komunikace, jako je šetrnost k životnímu prostředí. Po nasazení EDI existují dokumenty pouze v elektronické podobě, bezpapírově. Šet-

říme tedy lesy a životní prostředí.

Když nastane pandemie a všichni zůstanou doma na home office a nemohou se fyzicky dostat do archivu pro dokumenty v šanonech, s EDI mají k dispozici vše v elektronické podobě, mohou pracovat odkudkoli. Neustálá dostupnost dokumentů je úžasná věc.

A archivace a zálohování?

Je to automatická součást našich služeb napříč celým portfoliem. Primárně je archivace spojována hlavně s fakturami, které se ze zákona musejí archivovat po dobu deseti let v nezměnitelné podobě včetně elektronického podpisu atd. Naše archivační řešení je koncipované jako univerzální úložiště pro všechny typy dat bez ohledu na datový formát. Nejčastěji je tedy používáno k archivaci daňových dokladů, archivovat lze ale všechny dokumenty, objednávky, dodací listy... Je to pak jen o tom, zda se náš zákazník rozhodne, ano, chci archivovat u vás formou služby, nebo ne, budu si dokumenty archivovat ve své vlastní infrastruktuře.

Dohledatelnost je tedy bezproblémová a rychlá.

Najít originál je otázka vteřin. Výhodou je dostupnost kdykoli a odkudkoli. IT svět se ubírá strategií cloudových aplikací a všechny naše aplikace jsou dostupné i přes webové prohlížeče.

Je pro vás složité najít nového zákazníka? Nebo opačně – jak se stát vaším klientem?

Už jsem to zmínil. Jeden z častých způsobů, jak se do EDI zapojí noví uživatelé, souvisí s tím, že na začátku vždy stojí velký hub, výrobce nebo např. prodejce potravin, který má spoustu dodavatelů a dokumentů, jež potřebuje automatizovat. Ten působí jako katalyzátor procesů a domluví se s dodavateli, aby si EDI zavedli. A protože je postaveno na mezinárodních standardech a je k dispozici v kompatibilní podobě všude v Evropě – Amerika a Čína mají standardy jiné – představuje EDI nejlepší variantu pro

všechny. Všichni používají stejný standard a nenutí jeden druhého implementovat jednoúčelové systémy. A když si dodavatel zavede EDI třeba se Škodovkou, zítra ho může začít používat s jinou automobilkou. Nebo s Teskem, METREM atd. Na začátku velký hráč působí na menší a ti pak zjistí, že EDI má opravdu výhody, a používají ho dále i se svými odběrateli.

Další cesta vede přes růst – firma se dostane do stavu, kdy je administrativa kolem papírových dokumentů natolik náročná, že potřebuje dalšího člověka. Pak se někdo zamyslí, nešlo by to nějak automatizovat? A ve vyhledávací si najde EDI. To je to, co potřebují! Pak je tu EDITEL, který mu nabídne vhodné řešení. Shrnu to: komunikace je obousměrná, bezpečná a rychlá. Já ti pošlu objednávku, ty mi pošleš fakturu. Ušetříš na poště za odeslání i za papír i tonery, já mám fakturu mnohem dříve, takže ji dostaneš i dříve proplacenou.

Velké společnosti už zapojení do EDI u partnerů automaticky předpokládají – a nikdo se nebaví, zda je potřeba, či ne, počítají s ním jako se samozřejmostí. Často je komunikace přes EDI součástí smluv mezi odběratelem a dodavatelem.

Kdo jsou vaši klienti?

Jsmo určitě největší na poli EDI z pohledu zpracovaných dokumentů za měsíc. To je dáno i tím, že největší hráči u nás pocházejí z oblasti automotive, kde je cíl komunikace a velké počty transakcí. Našimi důležitými klienty jsou i retailové a logistické společnosti.

V Evropě jsme spojeni až se 60 různými jinými konkurenčními sítěmi nebo providery, vše běží s mezinárodně platnými standardy na pozadí, takže výměna dat je vzájemně kompatibilní. Dnes máme v Evropě nějakých dvacet až třicet tisíc klientů a ti mohou komunikovat s dalšími tisíci zákazníků ostatních poskytovatelů.

Děkujeme za rozhovor. ■

MILAN LOUCKÝ