a INVEX

Brno

7.4.2008

helios
powered by LCS

Proč ?

- Od garážové firmy po vstup na burzu
- Vyrostlé z ničeho a projito mnoho slepých cest
- Pracujeme v pěti zemích pro více než 8000 firem

- **ASKO, a.s.**
- **QUELLE s.r.o.**
- **Honeywell, a.s**
- **Omnipol a.s.**
- **MERO, a.s.**
- **Euromédia Group, a.s.**
- **2N Telekomunikace, a.s**
- **Janka Radotín, a.s.**
- **Doprastav, a.s.**
- **ANECT, a.s.**
- **AUTO JAROV, a.s..**
- **SCHENKER s.r.o.**
- **Pivovar Svijany, s.r.o.**
- **Karlovarská Korunní s.r.o.**

- **Ředitelství silnic a dálnic, a.s.**
- **Pražské vodovody a kanalizace, a.s.**
- **Pražské služby, a.s.**
- **Správa Pražského hradu s.p.**
- **Czech International, a.s.**
- **TV Prima spol. s r.o.**
- **FERONA, a.s.**
- **ZAPA Beton, a.s.**
- **SICO Rubena, a.s.**
- **Magistrát hl. města Bratislavy**
- **Ministerstvo vnútra SR**
- **Slovenská televízia**

helios
powered by LCS

LCS Company Profile

- **Founded 1990**
- **Largest Czech softwarehouse developing its own ERP, CRM, SCM**
- **Microsoft technologies oriented**
- **240 employees (550 with partner companies)**
- **Turnover FY 2007 8.87 mil. €,**
  34.12 mil PLZ
- **Branches**
  - Prague
  - Brno
  - Hradec Králové
  - Bratislava
  - Berlin

LCS Products Profile

270 customers (208 CZ, 68 SK)

Average price: 42,200 € 163,000 PLZ)

Turn Over : 4,011,000 € 15,422,000 PLZ

ERP + CRM + Workflow + EDM + Intranet tools

4,000+ customers (3,700 CZ, 293 SK,7 D,1 A)

Average licence price: 4,046 € 15,557 PLZ

Turn Over : 4,393,000 € 16,888,000 PLZ

ERP + CRM + Workflow …

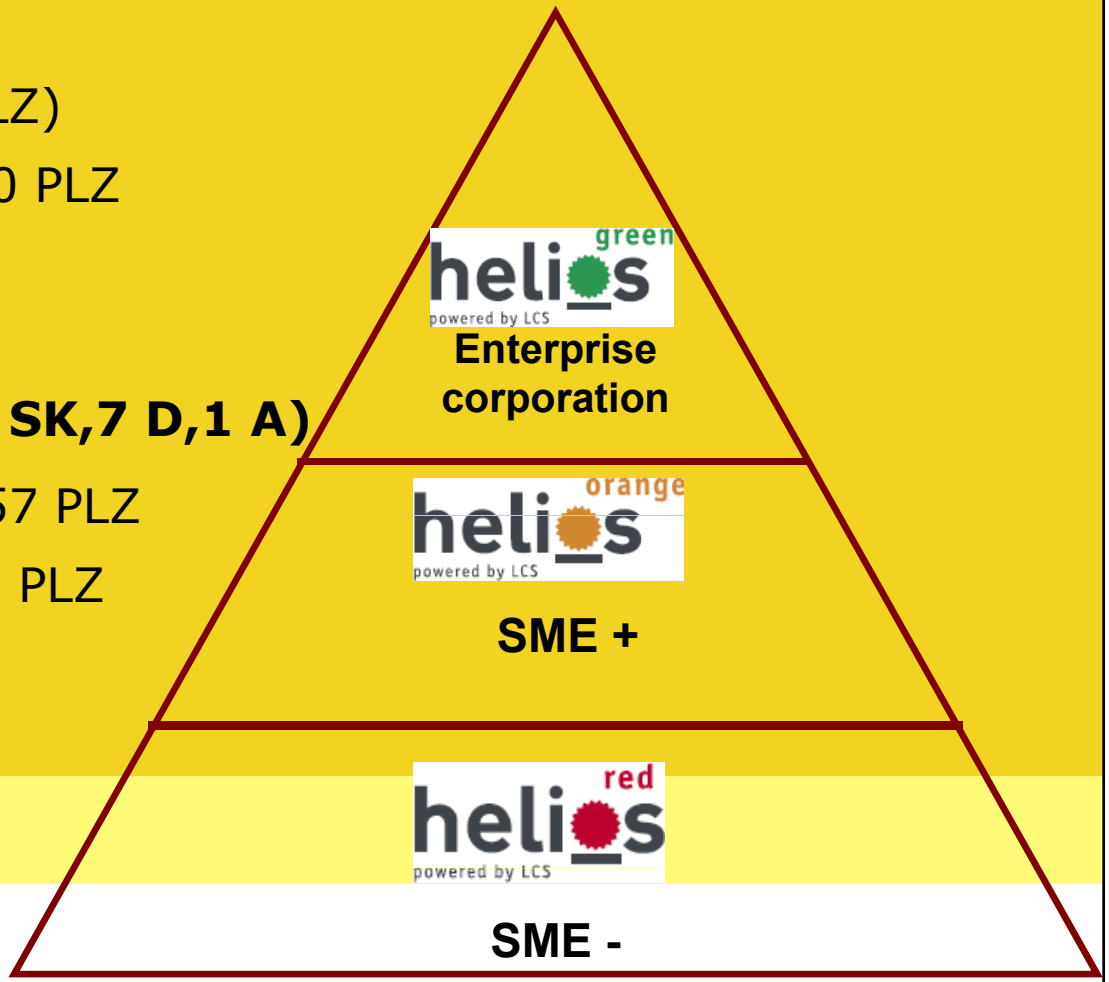
Powerful partner network

3,200 customers (Czech market only)

Average price: 950 € 3,650 PLZ

Turn Over : 399,000 € 1,535 PLZ

ERP …



helios
powered by LCS

Projekty

- Slovenská televize, TV Prima
- MERO ČR (správa ropovodů)
- Stavby silnic a železnic
- PSJ Holding
- EOP, a.s.
- PVK (Veolia)
- OMNIPOL
- Auto Jarov
- Nemocnice České Budějovice
- ...

helios
powered by LCS

helios
lenovo
powered by LCS

powered by LCS

Výsledek

Výsledek II

helios
powered by LCS
Novell
Sleva při nákupu Helios Red až 40%

Za provozu

VIP návštěvy

helios
powered by LCS

Práce

Módní témata – bezpečnost statistika

výpadků 1994-2005 (chyba A)

- 1854 napadení virem
- 19 havárií paměťových medií
- 8 krádeží serverů (3 včetně záložních kopií dat)
- 5 útok zvenčí
- 4 chyby aplikačního software
- 4 požáry
- 2 útok zevnitř
- 1 zřícení objektu

helios
powered by LCS

Pozvánky

Pozvánky na Invex 2007

	ČR	SR	CELKEM
Dopis + voucher	274	59	**333**
E-mail	3 838	510	**4 348**
CELKEM	**4 112**	**569**	**4 681**

helios
powered by LCS

Počty uskutečněných kontaktních jednání Invex 2000 - 2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Index 07/06
Helios Red	-	275	158	147	62	55	108	66	61,11 %
Helios Orange	400	365	337	340	292	295	325	217	66,77 %
Helios Green	364	299	276	173	200	138	140	99	70,71 %
Ostatní	82	59	14	41	40	12	1	0	0,00%
Společné	35	74	71	45	35	27	31	26	83,87 %
CELKEM	811	924	714	656	559	473	543	356	65,56 %
Index		113,93%	77,27 %	91,88 %	85,21 %	84,62%	114,80 %	65,56 %	-

helios
powered by LCS

Denní počty KJ v jednotlivých letech

	Pondělí	Úterý	Středa	Čtvrtek	Pátek	Sobota	CELKEM
2000	131	230	169	186	95	0	680
2001	156	228	242	190	89	0	905
2002	211	350	386	341	163	0	1451
2003	79	187	166	144	80	0	656
2004	106	151	147	136	54	0	594
2005	100	150	124	99	-	0	473
2006	84	159	125	88	87	0	543
2007	0	97	93	78	69	19	356

helios
powered by LCS

Jakou organizaci vlastně řídíme (dle Eduarda Míky)

Na počátku je zpravidla jeden ... dva ... někdy i tři ... zřídkakdy více

... říká se jim „zakladatelé“ **neboli** „founders“

- **William Boeing (Boeing)**
- **Ross Perrot (EDS)**
- **Bob Noyce & Gordon Moore (Intel)**
- **Bill Gates & Paul Allen (Microsoft)**
- **Steve Jobs & Steve Wozniak (Apple)**
- **Lawrence Ellison & Robert Miner (Oracle)**
- **Len Bosack & Sandy Lerner (Cisco)**
- **Michael Dell (Dell)**
- **Pierre Omidyar (eBay)**
- **Jeff Bezos (Amazon)**
- **Larry Page & Sergey Brin (Google)**

helios
powered by LCS

Od zakladatelů k mongolské hordě

Zakladatelé nejprve sami dělají všechno.

Postupně přimějí své kamarády, přátele, známé, kamarády kamarádů, přátele přátel a známé známých, aby se k nim přidali ...

... a vznikne **mongolská horda.**

Zakladatelé si rozdělí vedoucí role

... aneb **náčelník, šaman a vrchní válečník.**

Neformální model řízení (kmenová rada starších) a „skvělý tým“.

Řízení financí pomocí modelu **„pytel“.**

Někteří z členů hordy se stanou zástupci náčelníka, šamana a vrchního válečníka ... ale i přesto se management stane brzdou dalšího růstu.

Přichází čas **přetvořit mongolskou hordu v zárodek korporace.**

Nedá se tomu vyhnout, všechny firmy to na určitou dobu zbrzdí, některé začnou stagnovat a některé dokonce zaniknou.

helios
powered by LCS

Transformace mongolské hordy

Existují tři hlavní příčiny, proč se mongolská horda nepřetvoří na zárodek budoucí korporace:

1. Neshody mezi vlastníky
   ... aneb „nula se dělí dobře“
   když končí rovnost, volnost a bratrství
2. Running out of cash
   ... aneb účetnictví vs. finanční řízení
   růžové brýle a neschopnost uchopit mačetu
3. Nezvládnutí přerodu
   ... aneb dvousetsethlavou mongolskou hordu nelze řídit
   je jednodušší měnit svět než sebe

helios
powered by LCS

„My“ a „oni“

Původní „skvělý tým“ se rozdělí podle pravidla „my“ a „oni“ resp. „ti dole“ a „ti nahoře“.

„Ti dole“ jsou členové původní mongolské hordy, kteří se neuchytili na manažerských pozicích. „Ti nahoře“ jsou zakladatelé a zasloužilí členové původní mongolské hordy, z nichž mnozí budou záhy nahrazeni nově příchozími manažery, kteří jsou příslušné pozice opravdu schopni zastávat.

Vzniknou standardní antagonistické pracovní a mezilidské vztahy.

„Ti dole“ by chtěli brát peníze za nic, „ti nahoře“ si myslí, že se „ti dole“ za pár šupů budou dřít jako koně.

„Ti nahoře“ si kupují pracovní sílu za cenu, která se jim ještě vyplatí, „ti dole“ prodávají svou pracovní sílu za cenu, která se jim ještě vyplatí.

helios
powered by LCS

Co vše se musí změnit #1

Vytvořit organizační strukturu

... zřídit další vrstvu managementu.

Přestat pracovat a začít řídit.

Delegovat pravomoci a odpovědnosti

... aneb responsibility vs. accountability
... a přestat řídit jednotlivosti formou náletu F-18 na pozemní cíl.

Vzdát se přímého dohledu a řídit přes čísla

... aneb „those are numbers what counts“
... protože „business = making money“

Rozkazovat přátelům a propouštět kamarády.

Začít najímat standardní zaměstnance.

helios
powered by LCS

Co vše se musí změnit #2

Začít se zabývat ERM, zřídit HR, naučit se správně motivovat zaměstnance, navrhnout a zavést vodný systém odměňování.

Začít se zabývat CRM, což není vlastně nic jiného než HR směrem ven.

Zavést všechen ten „corporate management rubbish“: procesy, procedury, reporty.

Zařadit to slovníku společnosti slova jako budget, forecast, backlog, pipeline, utilization, cashflow ... a postupně naučit ostatní, aby je nejenom často používali, ale aby také rozuměli, co znamenají.

Vytvořit kulturu společnosti na bázi hodnot.

helios
powered by LCS

Bad news

A když se to podaří, tak:

... vznikne skutečná firma v1.0

... model řízení v1.0 je v tom okamžiku již zastaralý a je potřeba provádět dílčí změny na v1.1 až v1.xx

... zároveň je potřeba začít připravovat model řízení v2.0, který by byl schopen podporovat další růst businessu, ale v okamžiku svého nasazení již bude zastaralý ...

... atd.

Co vlastně ovlivňuje management = firemní kultura

- Cíl firmy – přejet z Prahy do Brna - co je omezení na D1 ?
  - Nákladďák 83 (drum)
  - Ekonomické (palivo) 90
  - Legislativní 130
  - Technické (dle typu vozu) – 1XX – 2XX
  - Sebezáchova – xxx

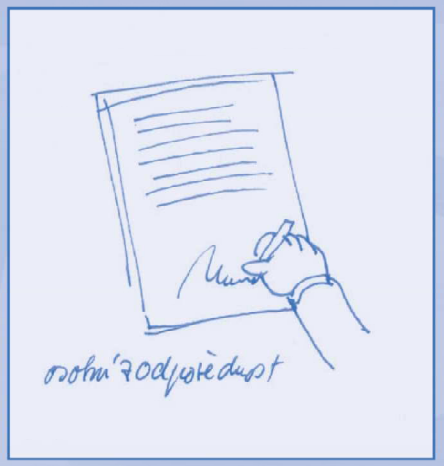
helios
powered by LCS

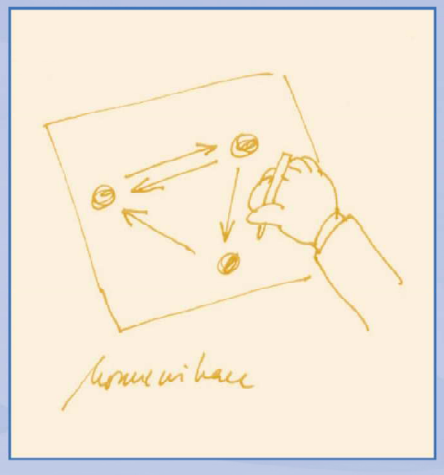
čtyři dohody

Mám důvěru v sebe
a své schopnosti.

Mám odvahu řešit
a dojít k cíli.

Uvědomuji si a přijímám
plnou odpovědnost za své
myšlenky, emoce a chování.





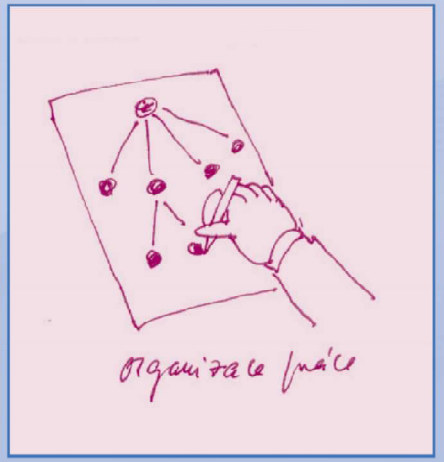
Vyřčený problém je příležitost
k řešení a rozvoji.

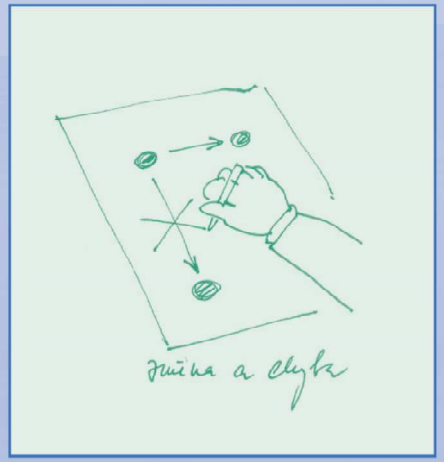
Upřímná komunikace
mi přináší:
hodnotu, osobní růst, svobodu.

Naslouchám, mám odvahu
ke sdělování vlastního
názoru a přijímám.

Jsem příkladem pro své okolí.

Vytvářím a udržuji procesy lidem
srozumitelné a přenositelné.





Chyba je příležitost
- najdu ponaučení,
lepší řešení.

Změna je život,
stagnace je smrt.

Rozhodování

1. Příprava

- Explain needs
- Give facts
- Big Picture
- Communicate vision

- Listen
- Show understanding
- Strategy
- Ask for help

- Confirm strategy
- Demonstrate understanding
- Show benefits
- Show connection

- Big Picture
- Enhance interest
- Communicate vision
- Involve

- Involve
- Celebrate, win people
- Inspire
- Pay attention

3. Podpoření

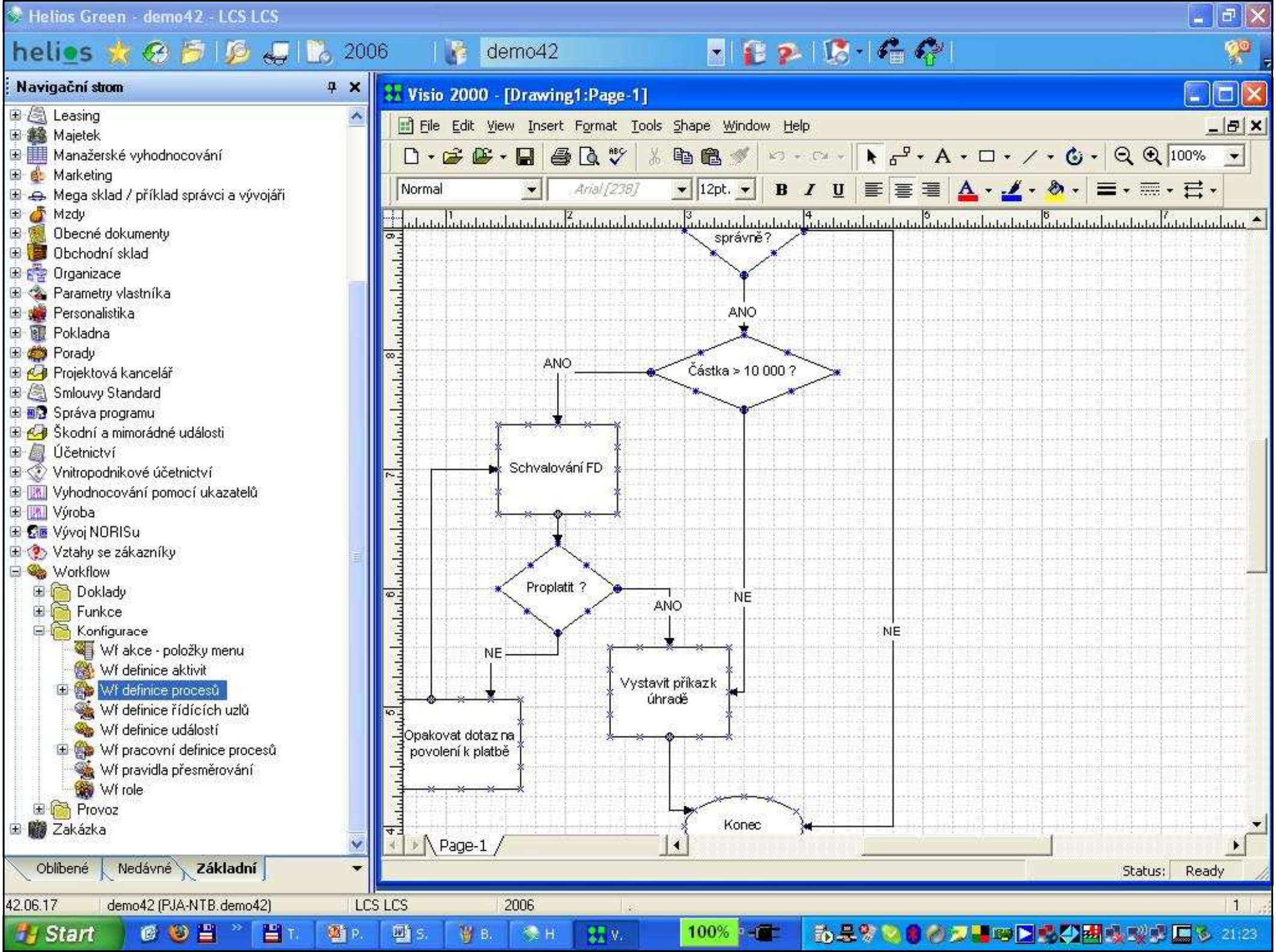
- Express success
- Inspire
- Create champions
- Inform
- Reward

helios
powered by LCS

Klíčový trend

- Řízení procesů přes hranice organizací
  - Dříve – mé vnitřní procesy
  - Dnes – procesy s mým odběratelem
  - Zítra – procesy v celém řetězci

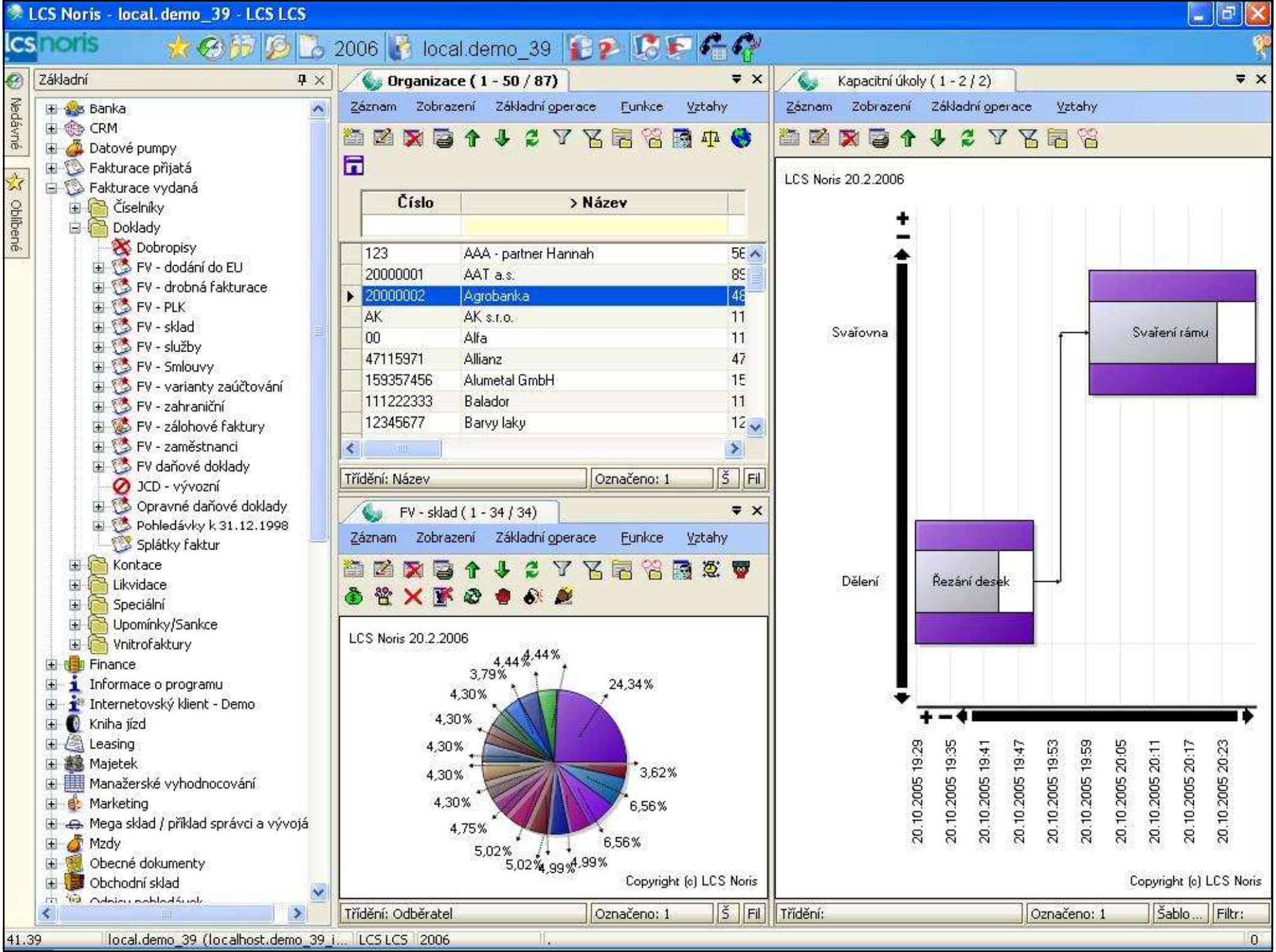
helios
powered by LCS


Helios Green - demo42 - LCS LCS
helios
2006
demo42
Navigační strom
Leasing
Majetek
Manažerské vyhodnocování
Marketing
Mega sklad / příklad správci a vývojáři
Mzdy
Obecné dokumenty
Obchodní sklad
Organizace
Parametry vlastníka
Personalistika
Pokladna
Porady
Projektová kancelář
Smlouvy Standard
Správa programu
Škodní a mimorádné události
Účetnictví
Vnitropodnikové účetnictví
Vyhodnocování pomocí ukazatelů
Výroba
Vývoj NORISu
Vztahy se zákazníky
Workflow
Doklady
Funkce
Konfigurace
Wf akce - položky menu
Wf definice aktivit
Wf definice procesů
Wf definice řídících uzlů
Wf definice událostí
Wf pracovní definice procesů
Wf pravidla přesměrování
Wf role
Provoz
Zakázka
Oblíbené
Nedávné
Základní
Visio 2000 - [Drawing1:Page-1]
File Edit View Insert Format Tools Shape Window Help
Normal
Arial [238]
12pt.
100%
správně?
ANO
ANO
Částka > 10 000 ?
Schvalování FD
Proplatit ?
ANO
NE
NE
NE
Vystavit příkaz k úhradě
Opakovat dotaz na povolení k platbě
Konec
Page-1
Status: Ready
42.06.17
demo42 (PJA-NTB.demo42)
LCS LCS
2006
1
Start
100%
21:23

Podmínky trvale efektivního procesu

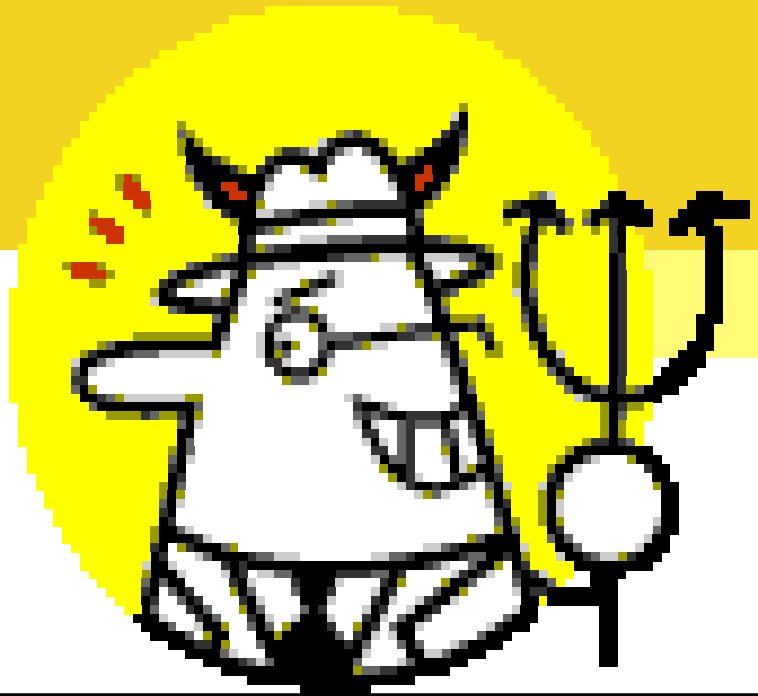
- Vizuální kontrola a měření procesu
- Schopnost rychlé změny v procesu
- Využití inteligence koncového článku
- Znalost kritických míst dle teorie omezení (TOC)

helios
powered by LCS


LCS Noris - local.demo_39 - LCS LCS
2006
local.demo_39
Základní
Banka
CRM
Datové pumpy
Fakturace přijatá
Fakturace vydaná
Číselníky
Doklady
Dobropisy
FV - dodání do EU
FV - drobná fakturace
FV - PLK
FV - sklad
FV - služby
FV - Smlouvy
FV - varianty zaúčtování
FV - zahraniční
FV - zálohové faktury
FV - zaměstnanci
FV daňové doklady
JCD - vývozní
Opravné daňové doklady
Pohledávky k 31.12.1998
Splátky faktur
Kontace
Likvidace
Speciální
Upomínky/Sankce
Vnitrofaktury
Finance
Informace o programu
Internetovský klient - Demo
Kniha jízd
Leasing
Majetek
Manažerské vyhodnocování
Marketing
Mega sklad / příklad správci a vývojá
Mzdy
Obecné dokumenty
Obchodní sklad
Nedávné
Oblíbené
Organizace (1 - 50 / 87)
Záznam
Zobrazení
Základní operace
Funkce
Vztahy
Číslo
> Název
123 AAA - partner Hannah
20000001 AAT a.s.
20000002 Agrobanka
AK AK s.r.o.
00 Alfa
47115971 Allianz
159357456 Alumetal GmbH
111222333 Balador
12345677 Barvy laky
Třídění: Název
Označeno: 1
FV - sklad (1 - 34 / 34)
LCS Noris 20.2.2006
24,34 %
6,56 %
6,56 %
4,99 %
5,02 %
4,75 %
4,30 %
3,79 %
4,44 %
3,62 %
Copyright (c) LCS Noris
Třídění: Odběratel
Kapacitní úkoly (1 - 2 / 2)
LCS Noris 20.2.2006
Svařovna
Dělení
Svaření rámu
Řezání desek
20.10.2005 19:29
20.10.2005 19:35
20.10.2005 19:41
20.10.2005 19:47
20.10.2005 19:53
20.10.2005 19:59
20.10.2005 20:05
20.10.2005 20:11
20.10.2005 20:17
20.10.2005 20:23
Copyright (c) LCS Noris
Třídění:
Označeno: 1
Šablo...
Filtr:
41.39
local.demo_39 (localhost.demo_39_i...
LCS LCS
2006

Já jsem

- Permanentní tok stresových situací, nemají čas na rodinu, koníčky, cpou do sebe podpůrné prostředky a energetické nápoje. Takový je obraz "typického českého šéfa" podle průzkumu Hospodářských novin.

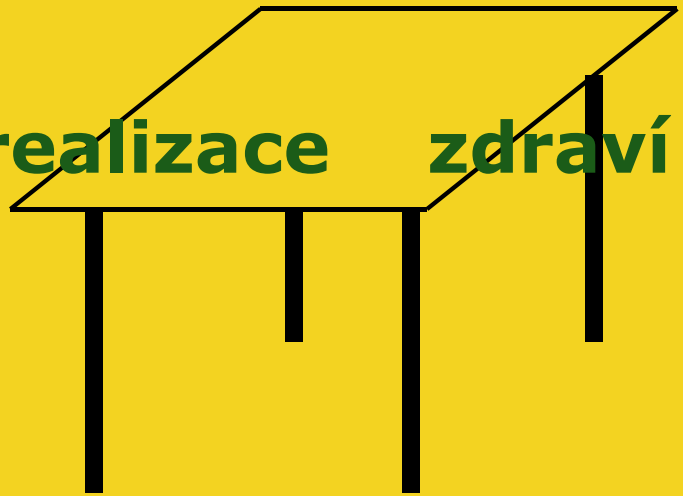


helios
powered by LCS

Čínský stůl života

**láska,
vztahy**

**peníze
prosperita**



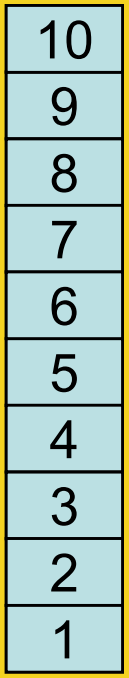
seberealizace

zdraví

helios
powered by LCS

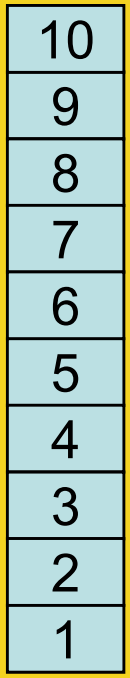
A co já?

láska, vztahy

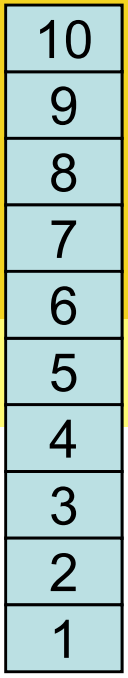


seberealizace

prosperita, peníze



zdraví



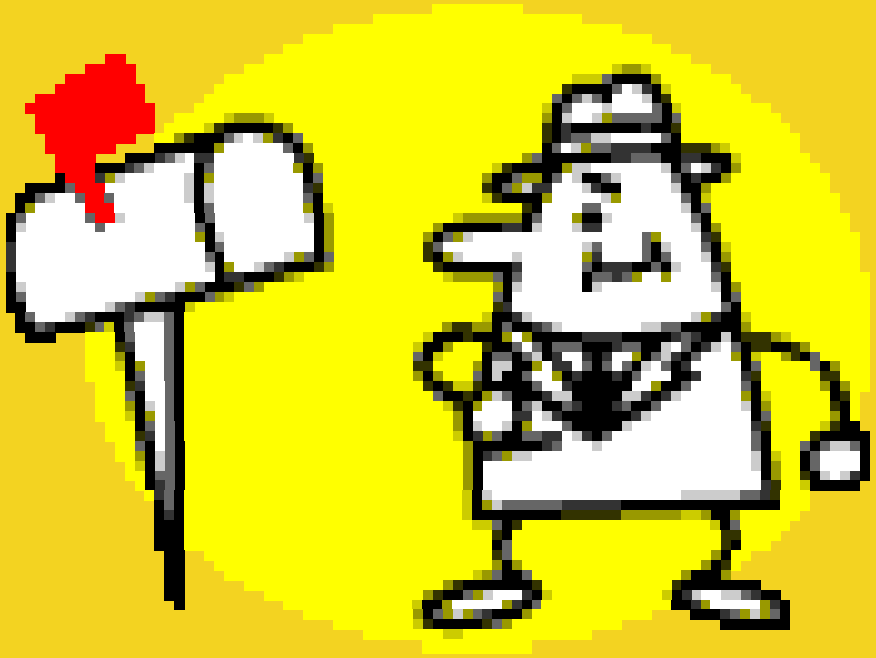
helios
powered by LCS

Umíte řídit organizaci? Zodpovězte si otázky:

- Proč je antimonopolní úřad jenom jeden?
- Proč při vypínání počítače mačkáte tlačítko Start?
- Proč je třeba se k jasnovidce objednat?

helios
powered by LCS

Otázky ? – petr.manas@helios.eu



helios
powered by LCS

Mission statement

LCS znamená budoucnost podnikových informací. Společně s našimi zákazníky a partnery tvoříme orchestr, který našim mistrovským nástrojům vdechuje lidskou duši.

helios
powered by LCS