



Jiří Čáp:
**Neviditelný
pes a viditelná
budoucnost**

Sprinx

IT, které vám rozumí / 2026 / 22

12 Jednoduchost neznamená kompromisy

14 Partnerství, které roste společně s klientem

17 Sázka na cloud nám vyšla

22

Sprinx

IT, které vám rozumí

Sprinx je na trhu již od roku 1996 a po celou dobu se specializuje na CRM a obchodní systémy na míru. Cílem firmy je zákazníkovi poskytnout komplexní a vzájemně integrovaná technologická řešení, která jsou potřebná pro úspěch na poli digitální ekonomiky. Zákazníkům nabízíme tvorbu a implementaci Sprinx CRM, robustních e-shopů a portálů s nejmodernějšími marketingovými nástroji či aplikační hosting a IT outsourcing. Sprinx je také významný dodavatel IT řešení do farmaceutického průmyslu a produktů HPC (High Performance Computing).

TEXTY

Jiří Jinger, Přemysl Konečný, Radek Kubeš,
Jan Procházka, Petr Freiberg, Martina
Kazárová, Vladimír Švagr, Artur Ostrý

FOTO

Přemysl Konečný, Matěj Třešňák,
MAXCARE, Petra Linertová, Artur Ostrý,
Shutterstock

T: 251 014 211

E: obchod@sprinx.com;
pharma@sprinx.com

A: Sprinx Systems, a. s.
Údolní 212/1, 147 00 Praha 4

SPRINX UMÍ ZABRAT A NABÍZÍ FUNKČNÍ
ŘEŠENÍ. CHCE BÝT SVÝM KLIENTŮM
SPOLEHLIVÝM PARTNEREM, KTERÝ RUČÍ
ZA VÝSLEDEK.



Vážení čtenáři,

Sprinx jsme zakládali v době, kdy mělo doma počítač jen pár procent českých domácností – a připojení k internetu jen zlomek z nich. Dnes, o 30 let později, je to přesně naopak – zbývají jen jednotky procent nepřipojených. S trochou nadsázky tak můžeme říct, že Sprinx je tady od vzniku českého internetu.

Informační technologie za tu dobu naprosto změnily způsob, jakým žijeme. Zatím převážně v dobrém – mnoho činností je dnes rychlejších a jednodušších, než tomu bylo v polovině devadesátých let. Svoji trochou k tomu přispěl (a nadále přispívá) i Sprinx. Na úplném začátku to byl třeba portál Atlas.cz, první český fulltextový vyhledávač, nebo první české elektronické obchody. Následovaly stovky dalších projektů pro komerční zákazníky i vědecké nebo obecně prospěšné instituce.

Změnil se svět i lidé kolem nás. Zatímco v době založení Sprinxu měl ještě málokdo alespoň první osobní zkušenost s počítači a internetem, generace, která dnes vychází ze škol, už ten starý, nepřipojený svět nezažila. A tyto změny se stále zrychlují. Mění se i Sprinx. V příštích letech bude naší hlavní výzvou správné využití AI a s tím související všemožné automatizace.

Přeji Sprinxu pěkné třicetiny, a ať je v tom „budoucím“ světě stále úspěšný!

Váš Jan Tomčík



Revoluce v programování není bez rizika

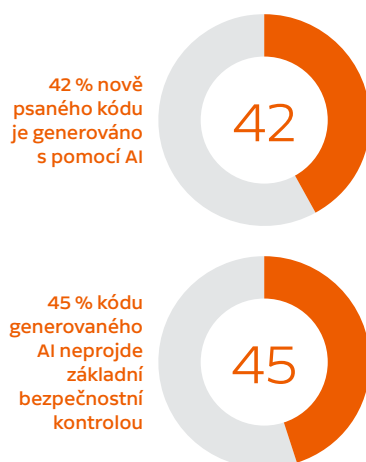
Podle společnosti Sonar, která se zabývá analýzou bezpečnosti zdrojového kódu, je dnes přibližně 42 % nově psaného kódu generováno s pomocí AI. Fenomén vibe codingu – tedy tvorby kódu modelem AI na základě instrukcí v přirozeném jazyce – dnes při vývoji v produkčním prostředí využívá již 78 % firem ze žebříčku Fortune 500.

Nadšení však tlumí aktuální studie společnosti Escape, která prověřila 5 600 vibecodovaných aplikací.

Více než polovina z nich (58 %) obsahovala alespoň jednu kritickou bezpečnostní zranitelnost. Také analýza Veracode zjistila, že zhruba 45 % kódu generovaného AI neprojde základní bezpečnostní kontrolou.

Mezi nejčastější prohřešky patří přístupové klíče uložené přímo v kódu, chybějící omezení pokusů o přihlášení nebo náchylnost k útokům typu SQL injection.

Vibe coding je skvělý pro prototypy a rychlé ověřování nápadů. Jakmile má však aplikace zpracovávat citlivá data nebo finanční transakce, může chybějící dohled zkušeného vývojáře znamenat zásadní bezpečnostní riziko.



Čeští robotozahradníci míří do Nizozemska

Brněnská technologická společnost FRAVEBOT uzavřela strategickou smlouvu o spolupráci a dodávce autonomních robotů se společností Harvest House, největším odbytovým družstvem pěstitelů skleníkové zeleniny v Nizozemsku.

V rámci spolupráce dodá FRAVEBOT do skleníků pěstitelů sdružených pod Harvest House své autonomní roboty poháněné umělou inteligencí. Patří k nim FRAVEBOT Scout pro sběr dat o rostlinách i systém FRAVEEye pro nepřetržitou detekci škůdců a chorob. Pěstitelé tak získají přesná

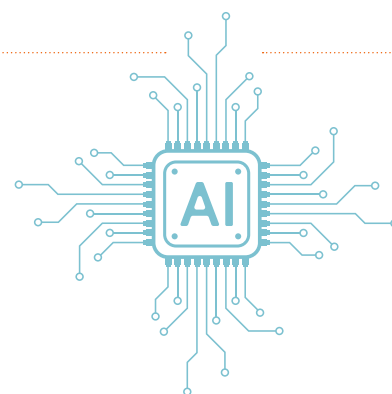
data v reálném čase pro predikci výnosů, optimalizaci sklizně a cílenou ochranu rostlin, která může snížit spotřebu chemických přípravků až o 98 %.

Harvest House sdružuje desítky předních nizozemských pěstitelů rajčat, paprik a okurek a dodává čerstvou zeleninu na trhy po celé Evropě. Uzavření smlouvy představuje pro brněnský FRAVEBOT významný vstup na jeden z nejvyspělejších zahradnických trhů světa a potvrzuje rostoucí zájem o robotická a datová řešení v moderním skleníkovém pěstování.

AI: od experimentu k nezbytnosti

Od konce roku 2022, kdy OpenAI uvedla ChatGPT, se umělá inteligence posunula z kategorie zajímavé novinky do role standardního pracovního nástroje. Na trhu dnes soupeří generativní modely od Anthropicu (Claude), OpenAI (řada GPT), Googlu (Gemini) a dalších, které pracují s textem, obrazem, zvukem i kódem.

Tempo nasazování AI ve firmách stále zrychluje. Podle reportu KPMG 2026 Global AI in Finance dnes více než tři čtvrtiny organizací využívají AI ve finančním plánování, reportingu a komerční analýze. Plných 71 % manažerů uvádí, že AI splňuje nebo překračuje jejich očekávání návratnosti investice. Aktivní využití AI ve financích se podle KPMG za poslední dva roky více než zdvojnásobilo.



Současně však platí, že rychlé zavedení AI neznamena automaticky okamžitou hodnotu. Pouze 23 % organizací uvádí, že AI skutečně překračuje jejich očekávání. Podle aktuálního průzkumu McKinsey's 2026 AI Trust Maturity Survey má jen zhruba třetina firem dostatečně vyvrálenou strategii a kontrolní mechanismy pro nasazení agentní AI. To otevírá prostor pro zkušené partnery, kteří firmám pomohou přejít od pilotních projektů ke skutečně produktivnímu a bezpečnému využití AI.

Co zbude, když praskne bublina?

**SPRINX VZNIKL V DOBĚ, KDY VĚTŠINA FIREM V ČESKU NEMĚLA
POČÍTAČE PROPOJENÉ ANI MEZI SEBOU, NATOŽ S INTERNETEM. A PRÁVĚ
TAKOVÝM FIRMÁM JSME ZAČALI BUDOVAT JEJICH SÍTĚ A DODÁVAT
NAŠE PRVNÍ SOFTWAREVÁ ŘEŠENÍ – PŘEDEVŠÍM CRM.**

T JAN TOMČÍK **F** VÁCLAV JEDLIČKA

Nebylo úplně snadné přesvědčit je, že na to jdeme trochu jinak. Už od začátku jsme se totiž rozhodli stavět naše aplikace na principu tenkého klienta – tedy na přístupu k softwaru běžícímu na serveru prostřednictvím internetového prohlížeče. Mimochodem, tenkrát byl na trhu jedničkou Netscape – pamatujete?

Samozřejmě neříkám, že jsme „vymysleli cloud“. Jen jsme už tenkrát chtěli zbavit firmy starostí s instalací, údržbou, aktualizacemi a dalšími povinnostmi, které odvádějí pozornost od jejich vlastního byznysu, a dát jim řešení, které bude „prostě fungovat“. To byla polovina devadesátých let. Paralelně jsme vytvářeli portál Atlas.cz a zkoušeli, kam až internet může zajít. Když „dotcom bublina“ splaskla, Atlas šel svou cestou, ale Sprinx pokračoval dál, protože zákazníci naše řešení denně používali a potřebovali je rozvíjet.

PROČ NÁS NEPŘEVÁLCOVALI VELIKÁNI?

Když se o deset patnáct let později do cloudu pustili všichni – od startupů po giganty jako

Microsoft –, spousta firem jako my zanikla nebo je někdo koupil (což je vlastně to samé). My ne, ale nikoli proto, že bychom byli „mistři technologií“. Technologii dnes zvládne kdekdo. Rozhoduje něco jiného – jak hluboko rozumíte byznysu svého zákazníka.

Sprinx se od začátku specializoval. Neprodáváme univerzální nástroje, ale řešení šitá na míru konkrétním oborům – e-commerce, pojišťovnictví nebo farmacii. A v každém z nich jsme roky budovali know-how, které nenahradíte přečtením zákona nebo produktového katalogu. Víme, jak ve skutečnosti fungují regulační procesy, obchodní cykly i dodavatelské řetězce. Právě proto u nás zákazníci zůstávají

deset, patnáct i dvacet let – ne ze setrvačnosti, ale proto, že jim průběžně přinášíme hodnotu.

Nesnažíme se o velké uprady každý rok, abychom klienty zahrnuli funkcemi, které vlastně nepotřebují. Náš software prochází postupnou evolucí v reakci na změny legislativy, zpětnou vazbu uživatelů nebo nové technologické možnosti. Všechny nové funkce musí mít jasný účel a plnit konkrétní potřebu klienta.

AI NÁS NEZACHRÁNÍ ANI NEZABIJE

Právě teď stojí softwarové firmy před další velkou výzvou. S podporou AI dnes zvládne vytvářet aplikace téměř kdokoli, a tak často slyším otázku, jestli (nebo kdy) přijdeme kvůli umělé inteligenci o práci. Já si nemyslím, že se to stane. To však neznamená, že se nezmění způsob naší práce. Ostatně naši vývojáři už dlouho s AI asistenty pracují tam, kde to dává smysl.

Základem byznysu jsou data a AI nám pomáhá zjednodušit jejich zpracování. Když dnes náš zákazník potřebuje z databáze s miliony záznamů zjistit konkrétní informace, použije k tomu tabulky a filtry, které jsme připravili na základě našich znalostí a zkušeností s jeho byznysem. Už brzy ale prostě jen vlastními slovy popíše, co vlastně hledá a jaký cíl sleduje. A náš systém, podporovaný AI, mu poskytne přesnou odpověď. To je obrovský posun v použitelnosti, ale neznamená to, že nás AI připraví o práci.

Celý háček je v tom, jak se od potřeby klienta dostat ke smysluplnému výstupu, na který se může spolehnout. Musíme přesně vědět, jaké procesy má software pokrýt, kde jsou výjimky, co říká legislativa a co praxe. Právě zkušenost a know-how lidí, kteří daným oborem roky žijí, AI nenahradí. Role programátorů sice ustupuje, ale naopak roste význam analytiků a konzultantů. A přesně v tom je Sprinx silný – už třicet let.

Technologie se mění každých pár let a aplikaci vám dnes naprogramuje AI. Ale protože rozumíme byznysu našich zákazníků, dodáváme a rozvíjíme řešení, která jim fungují deset i více let.

ZAJÍMÁ VÁS, JAK
AI ZMĚNÍ PRÁCI
S DATY PRÁVĚ VE
VAŠEM OBORU?
UKÁŽEME VÁM,
CO JE UŽ DNES
MOŽNÉ A KAM
VYUŽITÍ AI
SMĚŘUJE.

Jan Tomčík

Stejně jako ostatní spoluzakladatelé Sprinxu se i Jan Tomčík začal o svět IT zajímat už při studiu na FJFI ČVUT. Od stavění počítačů však rychle přešel k softwaru a později také k internetu. Spoluvytvářel portál Atlas.cz a pak ze Sprinxu odešel na několik let do světa na zkušenou. Od roku 2007 je zpět a věnuje se divizi Sprinx Pharma, kde řídí vývojový tým a rozvoj produktů Market Access nebo e-Finance.

Klobouk se musí vyzkoušet

MĚLI BY SLAVIT, ALE ŠPUNTY OD ŠAMPAŇSKÉHO NELÉTALY. V DOMĚ ONDŘEJE NEFFA BY NÁS KRÁSNÉ PSÍ SLEČNY V KŘESLECH POD NOBLESNÍMI DEKAMI NEJSPÍŠ VYŠTĚKALY. ŘEČ BUDE O ZAČÁTCÍCH INTERNETU, O UMĚLÉ INTELIGENCI, O BUDOUCNOSTI SVĚTA. PRVNÍ OTÁZKA DOPADLA NA ONDŘEJE NEFFA, MÉHO KAMARÁDA A BÝVALÉHO KOLEGU.

Kdy jsi poprvé slyšel slovo „internet“?

To už je hodně dávno, když mě do internetu vtáhla komunita sci-fi, ve které jsem se pohyboval koncem sedmdesátých let. A jednou takhle přišli, jestli už jsem slyšel o internetu. Ano, slyšel, od kamaráda Jaroslava Veise, který se tenkrát vrátil z Ameriky a vyprávěl mi, že tam mají něco, co se jmenuje internet, a že on má mailovou adresu.

Hned tě to chytlo?

Vůbec. Jarda se mi snažil vysvětlit, co je mailová adresa, a já vůbec nevěděl, o čem mluví. Pustil jsem to z hlavy, ale ne úplně. Za čas přišli kluci z Vysokého učení technického, že mi internet ukážou, a to už mě zaujalo. Jen pořád nebylo patrné, k čemu je to dobré, protože na internetu nebyl žádný obsah. To bylo léto 1995. Šel jsem domů, v kapse kus papíru se základy jazyka html. Musel jsem si kvůli tomu koupit nový počítač, do té doby mi stačil DOSový, Windows jsem nenáviděl, ale bez nich to nešlo.

A šlo to pak i přes tu nenávist?

Nakonec jo. Kluci mi zřídili přístup, dali mi papírek, jak se dá něco zveřejnit na internetu. Zkusil jsem to se seznamem mých oblíbených verneovek, které vyšly v nakladatelství Vilímek. Velká část je tam pořád, sice šíleně primitivní, ale dodnes tam ten seznam vydržel. Bylo to fajn a mně hned začalo vrtat v hlavě, co by se na internetu dalo publikovat.

To jsi byl ještě v Mladé frontě Dnes?

Ne, to už jsem byl dva roky pryč, sice jsem psal něco pro televizi, ale co je to platný, novinářina je novinářina. Věděl jsem, že by to mělo být něco, co by lidi rádi četli, a vyšel mi z toho deník. Ale jaký? Vzpomněl jsem si, že když moje maminka dostala u nás už téměř neznámou nemoc, tuberkulózu, ležela dlouhodobě v nemocnici v Motole a my jsme za ní s tátou jezdili. A já jsem jí nosil na stroji psané jakoby noviny: co se semlelo doma, u sousedů, se

psem a v politice. A měl jsem to: na tomhle principu udělám svůj web!

Aha, a jak jsi přišel na jeho název Neviditelný pes?

Mám a pořád jsem měl nějakého psa. První se jmenoval Gordon, byl to nádherný a senzační vlčák. A jednou mě rozesmál. To bylo během revoluce v listopadu 1989. Všichni jsme v novinách litali po všech čertech a Gordon poznal, že se děje něco divného. Jednou jsem přišel v noci domů a načapal ho v mojí posteli, což nikdy neudělal. Asi si řekl, že při revoluci je možné všechno. Jak mě uviděl, zakryl si pac-kami oči, aby nebyl vidět. Zkrátka neviditelný pes. Tehdy jsem si řekl, že by se to mohlo hodit jako název knížky – lidi zajímají absurdní věci. Místo knížky ho ale vyhrál můj první web.

Letos je to třicet let, kdy jsi začal vydávat deník Neviditelný pes. Jak tě znám, vždycky jsi byl se vším první, nejen slovně, ale rovnou v činech. Tohle byl však dost odvážný skok.

Nebyl jsem na to sám. Dal jsem se dohromady s mladým klukem Tomášem Vildem, který dělal grafika ve firmě EUnet a byl jedním z průkopníků internetu u nás. Neviditelnému psu dělal grafiku. Bohužel náhle zemřel u oběda. Ještě předtím mi stačil založit derivát Neviditelného psa, Hyenu, který jsem pojmenoval podle výroků Miloše Zemana – ten běžně mluvil o novinářích jako o hyenách. A moje Hyena stále existuje.

Tušil jsi tehdy, že internet tak zatočí zeměkouli?

Ne hned! Nám, kteří jsme se okolo toho motali, bylo jasné, že rozvoj je závislý na kapacitách přenosových sítí. Tehdy mělo připojení, jestli si to přesně pamatuju, 14,4 kilobitu za sekundu, což bylo naprosto šílené. A k tomu se to vytáčelo přes telefon. Dneska se to počítá na stovky mega. Tehdy už mi bylo jasné, že rozvoj internetu odskáčou tištěné noviny.

1

日

2

本

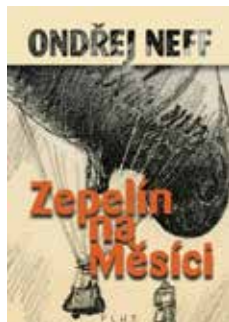
↑ Poskládejte a přeložte japonské znaky ve správném pořadí, ať se něco dozvíte! Řešení najdete na straně 10.

→

Na zahradě mezi stromy debatovali dva vizionáři o tom, jak se za třicet let proměnil internet – a jak promění svět v příštích desetiletích.



→
Osm titulů z rozsáhlého
díla Ondřeje Neffa,
které zahrnuje sci-fi
romány, publicistiku
i knihy o moderních
technologiích.



3
は

A stalo se. Bylo něco, co jsi neodhadl?

Sociální sítě! Málokdo mohl tušit, že sítě umožní každému kretěnu vyzvracet si na nich svoje bláboly. Čím byly a jsou blbější, tím víc přitahují další kretény. Že sítě lvím podílem umožní ztrátu hodnot, respekt k autoritám a že rozloží celé společnosti, to jsem nečekal. A změn je víc: kdo tušil, že to změní i strukturu obchodů. Nevzpomínám si, kdy jsem šel naposled nakupovat do krámu. Jo, vlastně kecám. O Vánocích jsem si koupil v Norimberku klobouk. Klobouk se musí vyzkoušet, to je obřad.

A teď Sprinx, Jirko Čápe: začínali jste ve stejný čas jako Neviditelný pes. Co vám tehdy říkal internet?

Docela rychle jsme se v něm zorientovali. Na začátku devadesátých let jsme s Jankem Tomčíkem začali studovat jadernou fyziku na pražském ČVUT a právě tehdy se začal klubat na svět internet. Shodou náhod jsme se stali na fakultě v prvéku správci sítě a učili naše profesory, co jsou maily, když si potřebovali korespondovat například s CERN. Brzy jsme udělali Ministerstvu zahraničních věcí první neakademickou webovou stránku v České republice s koncovkou .cz. Už tehdy nám bylo jasné, že takových webů bude potřeba spousta.

Místo webu jste ale začali rovnou s Atlasem?

My jsme chtěli dělat weby pro firmy. Založili jsme Sprinx, ale nikdo o nás nevěděl. Proto jsme nejdřív udělali velký a známý server, který umožnil na internetu vyhledávat. Tenkrát nic takového neexistovalo. Tak vznikl náš Atlas.cz, jedna z prvních českých platforem s vyhledávačem. Pár let jsme ho provozovali, ale byl to spíš start k naší další kariéře. Atlas převzal investor a my jsme pokračovali se Sprinxem jako technologickou firmou.

8 Ve které vyrábíte už třicet let nejen portály, ale také e-shopy a weby. K tomu jste

spolupracovali na kosmických programech nebo na vývoji superpočítače Amálka... Co čekáte dál?

Myslím, nebo spíš vím, že přichází nová doba – digitální svět. A nebojím se říct, že to vidím jako revoluci. Nováčkům ve firmě říkám, že zažijí větší změnu než my s nástupem internetu v devadesátkách.

Digitální svět si moc představit neumím.

Bude to například něco, co říkal pan Neff o konci nakupování – tedy kromě klobouků, které se musí vyzkoušet. Ale zbytek vám přinese kurýr domů. Lidé už se při nákupu nebudou potkávat, zdravít a povídat si. Ani ve škole: v digitálním světě budou sice sedět ve třídě třeba na Harvardu, ale neobejmou se, nepodají si ruku ...

... bez pohybu, bez políbení budou sedět doma na zadku?

Taky. I když některé interakce mezi lidmi se budou v digitálním světě odehrávat. K tomu je ale další neznámá: bude si student z Prahy v digitální učebně Harvardu jistý, že je to skutečně učebna Harvardu?

To se nedá v tak vyspělé době ověřit, potvrdit nebo zaručit pravdu?

Ale co je pravda – nejen – v digitálním světě? Skutečnost? Co je realita? Jde o kritické myšlení, naučit se pracovat s informací. Dříve byly v počítačích nuly a jedničky – ano a ne. Dnes je svět pravděpodobnostní. Ano, možná ano. Ne, možná ne. Vlastně nevím.

Ty to víš, Ondřeji?

To je kvantový přístup. Vede k relativismu, který nenávidím. Jednoznačný příklad je třeba Izrael ve všech souvislostech. Na základě stejných faktů můžete dojít k absolutnímu obdivu a lásce k Izraeli. Ale taky k absolutnímu odsudku Izraele. Oba postoje budou založeny na stejných faktech, jen jejich složení za sebou bude jiné. A které je

Kdo je Ondřej Neff alias Aston

Vyrostl v intelektuální rodině, otec Vladimír Neff byl významný spisovatel.

Fakultu sociálních věd a publicistiky Univerzity Karlovy vystudoval v roce 1969 a za rok obhájil titul PhDr. Ještě při škole pracoval jako redaktor v rozhlasu, kde zažil i napadení země sovětskou armádou.

Od té doby píše různé žánry. Jako redaktor deníku, jako spisovatel zejména science fiction, jako autor povídek... Vytvořil weby, které denně plní svými texty. Také fotografuje, dnes už i pro radost se svou ženou herečkou Ljubou Krbovou, se kterou žije ve Zvoli u Prahy.

Seznam jeho knih pro dospělé i děti by zabral prostor celého tohoto magazínu.

Ondřej má rád psy a knihy Julesa Vernea, z nichž deset převyprávěl do aktuální češtiny.

Píše stále. Nejen jeho Neviditelný pes každý den čeká na svoji pravidelnou dávku.

4 私

MYSLÍM, NEBO SPÍŠ VÍM, ŽE PŘICHÁZÍ NOVÁ DOBA – DIGITÁLNÍ SVĚT. A NEBOJÍM SE ŘÍCT, ŽE TO VIDÍM JAKO REVOLUCI.

správné? Tvrdím, že dneska je podstatnější to, co chci a za čím si stojím, než konstrukce nějakých faktů a protifaktů, protože fakta se dají obrovským způsobem zmanipulovat. Nejnebezpečnější věc dneška je fakt – ten se postaví do takových souvislostí, že začne sloužit čemukoliv.

Jsou i jiné věci, ze kterých rozhodně nemáte radost?

Z umělé inteligence, té se opravdu obávám. Dneska jsme na začátku praktického použití AI – teprve tři roky. Když byly internetu tři roky, nikdo nevěděl, jaké to bude mít společenské důsledky. Tak se bráním. Když s AI komunikuju, pak jediná s Grokem na Twitteru, dneska X, který si platím. Výhoda je, že si mě nepamatuje, jsem zamaskovaný. AI je sice neuvěřitelně výkonná, ale já nechci, aby si mě pamatovala a vytvořila si se mnou, starým ještěrem, vztah, aby mi takzvaně rozuměla.

Kam by to vedlo?

Začne mi říkat to, co chci slyšet, a já ji začnu mít rád. Budu na ní závislý jako na drogách. Nikdy jsem s drogami nic neměl, protože jsem věděl a pořád vím, že závislost je průser. Do toho nepůjdu. Nechci skákat do Macochy, nechci polykat žiletky... Ona by si mě do sebe vcucala a měla mě v hrsti. A to jsme na začátku. Bude to mít vývoj a toho se obávám. Úředníci blábolí o regulaci, ale vůbec netuší, co se děje. To se nedá regulovat.

Vnímáte to stejně, pane Čápe?

Absolutně. AI má nové jazykové modely a snaží se člověku zalíbit. To je pro mě coby matematika jasné. Jednoduše neuronová síť. Něco říkám a ona sleduje, jak lidi na internetu reagují, kdy bylo nejvíc lajků. Všichni na sebe prozradí spoustu věcí. Naučí se říkat člověku to, co chce slyšet, a ono to funguje. V jednom pokusu dokonce tímto trikem přesvědčila vzdělaného, inteligentního muže, že země je placatá. Skutečně tomu uvěřil.

To je dost hrozná manipulace. I tak se mi zdá, že si zbytečně ukrýváme svoje soukromí, svoji intimitu. Proč na sebe neprozradit všechno? Co myslíš, Ondřeji?

Že jsme opravdu na soukromí přecitlivělí! V tradiční společnosti žili lidi tisíce let v okruhu jednoho kilometru. Všichni o sobě všechno věděli, znali se z dětství, viděli si do kuchyně. Rodiny žily v jedné místnosti, a pokud chtěli mít rodiče děti, museli něco udělat – a nedovedu si to představit jinak než před těmi dětmi.

Což si dneska nikdo nedovede představit. Dost lidí si hlídá svoji intimitu přímo fanaticky.

To může být proto, že se chtějí bránit například umělé inteligenci, jako já. Nechci podlehnout manipulaci jako pán, který si možná dodnes myslí, že by mohl z placaté země spadnout. Své soukromí a intimitu si může někdo chránit, aby se neodhalilo, že je podvodník, zloděj... a klidně si za ochranu zaplatí. Typický příklad je Istanbulská úmluva, kterou si kdosi zařídil, že bude hlídat, aby se dodržovala. Psal jsem o tom několikrát do Neviditelného psa, že to je podvod založený na ušlechtilé myšlence, že se ženský nemají mlátit.

Ještě k relativismu – neumím si to dobře představit...

Řeknu příklad, ale pochopte dobře to, co teď řeknu. Mám někde v knihovně nacistickou knihu o historii Británie. Je to absolutní odsudek nejhnusnějšího státu, jaký kdy byl ďáblem stvořen. Jenže interpretace, tedy z mého pohledu, je zvrácená, i když fakta a argumenty jsou takzvaně pravdivé. Čili jde zásadně o interpretaci, která se dá snadno zvrátit a zneužít. Dostáváme se do doby, kdy budeme muset vzdorovat faktům a držet se svých zásad.

5 た
6 ち

7



Co tě v té nastupující „revoluci“ nejvíc naštvalo nebo zaskočilo, Ondřeji?

V poslední době to pro mě byla umělá inteligence – znechutila mi psaní. Vyzkoušel jsem ji několika malými pokusy a její texty byly naprosto publikovatelné. V podstatě by nikdo nepoznal, že je nenapsal člověk. Uvědomil jsem si, že to bude podobné i se sci-fi, pokud to nebude literatura založená na totálním hlubokém prožitku a proroctví.

Chceš říct, že nastává konec spisovatelů?

Jen jsem se zděsil, že já jsem umělá inteligence. Že je ve mně robot, který to vyplivne hned. Tím bych se měl chlubit?

No... rychlost psaní máš raketovou. Jednou jsem tě donutila závodit s Vladimírem Kovaříkem, kdo rychleji napíše fejeton. Vyhrálš za pár minut.

To je snadné, fejjetony píšu celý život. Jednou jsem měl odevzdat fejeton, už volali: Hergot, co je s fejetonem? Podíval jsem se v kanceláři na holky a říkám: Řekněte nějaký slovo! Taška! Prsty pak psaly samy. A rychle.

Znám to, občas se mi zdá, že nemusím myslet, jen zírám, jaké mají prsty nápady. Odhaduju dobře, že se psaní nevzdáš? Našels něco, co by AI nezvládla?

Snad ano. Kdysi v osmdesátých letech jsem psal a kreslil komiksy o superhrdinovi Pérákovovi, postavičce, co má péra na nohou a bojuje proti nacistům. Ted' jsem ho vytáhl a píšu scénář, tentokrát k audioseriálu.

Něco jako namluvenou knihu?

Ne, ne, blíží se to spíš rozhlasové hře. Já sám tomu říkám audiokomiks, kde hraje dvánáct herců, seriál provází dramatická hudba a jen drobný text vyprávěče. Bude to osmidílný seriál, právě ted' se natáčí v Divadle Jára Cimrmana.

Neinfikuje se tvůj audiokomiks místem natáčení, tedy humorem Cimrmana?

Nechte se překvapit. A umělá inteligence taky. Sám jsem napjatý, jestli a jak to lidi pochopí.

Je to jediné dílo, na kterém kromě digitální tvorby pracuješ?

Pořád mám něco rozpracované, ale poslední kniha, která mi nedávno vyšla, je ze série Arkádie a jmenuje se Sedmá vlna. Ta slibuje zřízení ráje, ale v jejím spodním proudu se rozpoutává peklo.

To je podezřele podobné projevům dnešní vlády... se mi zdá.

Možná. Jen věřím, že se s tím nějakým způsobem vyrovnáme. Tisíce let mají lidi obrovskou schopnost vyrovnat se vlastně se vším. Ted' mě napadl jeden příklad. Poslouchali jsme na jakési besedě pána, který přežil koncentrák. A na konci vyprávění pán řekl, jestli se chceme na něco zeptat. Jeden odvážný kluk se přihlásil a řekl: A byla někdy v tom koncentráku sranda? Pán se zarazil, ale řekl, že prý jo, a vykládal, co je rozesmálo.

To vysvětluje, že aby přežili, museli mít schopnost rezistence. Třeba humorem. Chci říct, že ať se bude dít cokoliv a splyne humorsféra s technosférou, budou mít lidské vztahy společné principy.

Což dokazuje...

... třeba to, že můžeme číst staletí starou literaturu, dívat se na Shakespearovy divadelní hry a rozumíme jim. Mění se jen kulisy.

A jak na tom bude, Jirko Čápe, umělá inteligence? Bude chodit na pedikúru a ke kadeřnici?

Chce se mi říct: bingo! Nejste totiž daleko. Právě ted' se řeší, že umělá inteligence, tedy robot, bude chodit k psychologovi. Další překvapivá věc se týká robota, který si sám někde ve svých vnitřnostech vylepšil své schopnosti, aby člověk nepoznal, že mluví s AI. Zdroj měl

8



9



**VZNIKÁ
ZŘEJMĚ JAKÉSI
UNIVERZÁLNÍ
VĚDOMÍ, KTERÉ
MÁ VŠAK
ZDROJ JEN NA
INTERNETU.**

す



na diskuzních fórech, na Redditu i jinde. Za tři hodiny ho museli vypnout, protože se radikalizoval tak, že začal posílat Židy do plynu a takové věci. Vzniká zřejmě jakési univerzální vědomí, které má však zdroj jen na internetu.

Takže to nemusí být vůbec pravda.

A co je pravda? Pravda je to, co prohlásím nebo co tlačím silou. Jaká je pravda v Americe dneska?

Pak se musím zeptat: Co bude v budoucnosti s Amerikou? Kdo nebo co ji povede?

Už se to skoro děje: nebudou například Spojené státy americké, ale stát Microsoft, o kus dál stát Google nebo stát Amazon.

To už se ale asi nebude říkat „stát“? Spíš firma. Vidíte už, Jirko, nějaká znamení této předpovědi?

Už je to vidět. Firmy se dneska uzavírají do sebe, třeba tak, že je problém poslat e-mail z Microsoftu do Googlu a zpátky, protože se na obou stranách vytvořily nějaké bariéry.

Všiml sis toho taky, Ondřeji?

To se předvíдалo ve sci-fi literatuře už v šedesátých letech. A to, co říkáte, pane Čápe, dává smysl.

***Japonsko, jejich láska**

U Ondřeje doma se nedalo přehlédnout, že jsme v místě, kde bydlí láska k Japonsku. Kolem domu vyrostla prací Ondřeje a Ljuby nádherná japonská zahrada. Jak k tomu přišel? „To bylo snad před padesáti lety, kdy jsem šel Národní třídou kolem výstavy japonských knih a všiml jsem si publikace o japonských zahradách. To mě ohromilo, láska na první pohled. Chodil jsem na japonskou ambasádu, půjčovali mi knihy, opravdu jsem tomu propadl. Tahle zahrada už je druhá, první jsem tvořil kolem domu, kde jsem vyrostl s rodiči, pak s mojí rodinou, první ženou, která zemřela, a s dětmi.

V Japonsku jsem byl mnohokrát, naposledy s mým synem Davidem, fotografem. On se toulal po Tokiu a já po zahradách. David je mlsná huba, a tak mě zavedl do přístavu, kde dělají skvostné sushi z ryb před chvílí vytažených z moře. Japonská kuchyně je úžasná. Taky zápasy sumo...“

Jirka Čáp si svoji lásku na první pohled objevil teprve nedávno. Vydal se do Japonska se svou ženou Martinou a dcerami. Vrátil se a řekl: „Už nikam jinam nepojedu, nepoletím. Japonsko je zázrak.“

Nevydrží pochopitelně čekat na japonskou kuchyni, až bude zpátky v Japonsku. Vyhledává ji v Praze a narezil na Yamato, jednu z nejlepších restaurací v Praze.

Jiří s rodinou a hlavně se starší dcerou milují strmé výstupy. Letos 3. července se oba pokusí zdolat překrásnou nejvyšší japonskou horu Fudži, kam každý rok vyrazí 220 tisíc lidí. „V Japonsku je nám dobře,“ říká Jiří Čáp.





Jednoduchost neznamená kompromisy

JAN ČUPA VEDE SKORO 20 LET ČESKÉ ZASTOUPENÍ AXA PARTNERS. Z FIRMY, KTERÁ PŮVODNĚ ZAJIŠŤOVALA POSKYTOVÁNÍ ASISTENČNÍCH SLUŽEB A VYPOŘÁDÁNÍ POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ PRO JINÉ POJIŠŤOVNY, VYBUDOVAL JEDNOHO Z KLÍČOVÝCH HRÁČŮ NA STŘEDOEVRPSKÉM TRHU.

T JAN ČUPA F SHUTTERSTOCK, JAN ČUPA

Dnes Jan Čupa řídí operace v devíti zemích spolu s více než 800 spolupracovníky. V rozhovoru říká: „Úspěch v digitálním prodeji nestojí na složitosti technologií, ale na schopnosti nabídnout klientovi řešení přesně ve chvíli, kdy ho potřebuje, a v nejjednodušší možné formě.“

AXA Partners začínala jako malá specializovaná firma. Dnes patříte k lídrům regionu. Jaká byla vaše původní vize?

Naše kořeny sahají k čistě asistenčním službám a vypořádávání pojistných událostí. Postupem času jsme doplnili vlastní pojišťovací licenci a samostatnou pojišťovací činnost. Z tohoto původního modelu jsme vyrostli v robustní provoz a nyní ročně procesujeme stovky tisíc událostí. Od počátku jsme z Prahy obsluhovali český i slovenský trh, které jsou přirozeně propojené. Postupně se přidalo Polsko, Maďarsko a loni i Německo, kde jsme převzali tým s dalšími třemi sty lidmi. Dnes z našeho středoevropského hubu řídíme operace v devíti zemích.

Co bylo hlavním impulsem pro tak výrazný růst?

V pojišťovnictví je vždy klíčem dlouhodobost a reputace. S našimi partnery stavíme vztahy na dekády, nikoliv na roky. Držíme se strategie solidních cen a vysoké kvality služeb – nejsme nejlevnější na trhu, ale naši klienti vědí, že se na nás mohou v krizové situaci stoprocentně spolehnout. Posledních deset let rosteme tempem 10 až 20 % ročně, což je odrazem toho, že lidé čím dál více oceňují jistotu, kterou jim naše asistence přináší.

Zásadní zlom přišel s rozhodnutím prodávat pojištění přímo koncovým zákazníkům. Proč jste se vydali touto cestou?

Kolem roku 2009, v období globální krize, jsme cítili potřebu diverzifikovat náš byznys. Měli jsme licenci, měli jsme operační zázemí i hlubokou znalost trhu, ale chyběl nám vlastní kanál k zákazníkovi. Rozhodli jsme se proto vybudovat platformu pro přímý prodej. Tehdy jsme hledali partnera, který by dokázal naše vize přetavit do funkčního digitálního řešení, a tak vznikla spolupráce se společností Sprinx.

Šli jste tehdy proti proudu a vsadili na maximální jednoduchost. Jak se to projevilo?

V té době byl trendem vývoj mobilních aplikací, ale Sprinx nás přesvědčil, abychom vsadili na čistě webová řešení. Výsledkem bylo, že si naši klienti mohli sjednat cestovní

pojištění během pár okamžiků, třeba při čekání na letišti, prostřednictvím webového prohlížeče, bez nutnosti cokoli stahovat. Sprinx pro nás vytvořil velmi zjednodušený webový formulář napojený na back-office, který bezvadně fungoval, a ukázalo se, že právě tato sázka na jednoduchost byla pro úspěch v přímém prodeji klíčová.

Jak tuto jednoduchost udržujete dnes, v době rostoucí regulace a složitosti produktů?

Jednoduchost je stále jedním z našich hlavních principů. Neustále vyhodnocujeme chování uživatelů a snažíme se odstraňovat jakékoliv překážky. Regulace je sice stále přísnější, ale naším úkolem je, aby ji klient nepocítil jako zátěž. Samozřejmě všechny regulační požadavky dodržujeme, ale současně automatizujeme a pro klienty zjednodušujeme vše, co je možné.

Jednoduchost pro nás nikdy neznamená kompromis ve férovosti nebo bezpečnosti směrem k našim klientům.

Právě kyberbezpečnost je pro pojišťovny jistě prioritou. Jak se Sprinx jako lokální dodavatel vyrovnává s nároky nadnárodní skupiny?

V rámci AXA jsou bezpečnostní standardy nastaveny nekompromisně pro každého. Naši partneři, včetně Sprinxu, udělali hodně pro to, aby tyto standardy splnili. Bezpečnost je navíc kontinuální proces a naše opakované ověřování prokazuje, že Sprinx s nároky AXA Group drží krok. Já to vnímám jako potvrzení technologické vyspělosti celého našeho ekosystému. Zejména v posledních letech a měsících je IT security velmi důležité a aktuální téma pro mnoho firem v zemích, kde působíme, včetně té naší.

Vaše řešení dnes funguje v několika zemích včetně výrazně odlišného německého trhu. Nakolik je nutná lokální úprava?

Základní technologické jádro je stejné, ale lokalizace je nezbytná. Nejde jen o jazyk nebo měnu, ale o specifické platební metody, legislativní požadavky a především o nákupní chování. Očekávání zákazníka v Polsku je jiné než v Německu nebo v Maďarsku. Německo je velmi vyspělý a konkurenční trh, kde ale dokážeme výborně těžit ze zkušeností získaných ve střední Evropě.

TIP

PŘI BUDOVÁNÍ DIGITÁLNÍHO PRODUKTU SE NENECHTE SVÉST NA CESTU SLOŽITOSTI. SKUTEČNÉ UMĚNÍ SPOČÍVÁ V TOM, JAK KOMPLEXNÍ PROCESY NA POZADÍ PŘEVÉST NA JEDNODUCHÝ A SROZUMITELNÝ ZÁŽITEK PRO KONCOVÉHO ZÁKAZNÍKA.

Být klientovi blízkou, když nás potřebuje, a mít dobrou reputaci, aby nám lidé věřili – to je základ úspěchu v pojišťovnictví. Technologie to sama o sobě nezajistí, ale může zásadně pomoci k dosažení tohoto cíle.



Jan Čupa
CEO
AXA Partners CEE

Partnerství, které roste společně s klientem

SPOLEČNOST BOIRON, FRANCOUZSKÝ FARMACEUTICKÝ KONCERN S VÍCE NEŽ 90 LETOU TRADICÍ A PŮSOBNOSTÍ V 55 ZEMÍCH SVĚTA, PATŘÍ MEZI NEJSTARŠÍ KLIENTY DIVIZE SPRINX PHARMA. OD DODAVATELE CRM SE SPRINX BĚHEM VÍCE NEŽ DESÍTKY LET POSTUPNĚ VYPRACOVAL NA DŮLEŽITÉHO TECHNOLOGICKÉHO PARTNERA, KTERÝ PODPORUJE KAŽDODENNÍ PRÁCI REPREZENTANTŮ FARMACEUTICKÉ FIRMY V ČESKÉ REPUBLICE I NA SLOVENSKU.

T JANA PERLÍKOVÁ F SHUTTERSTOCK



OD VZDĚLÁVÁNÍ K OBJEDNÁVKÁM

Po vstupu na český trh pracovali reprezentanti společnosti Boiron nejprve na edukaci lékařů a lékárníků v oblasti homeopatie. Teprve postupně se strategie posunula směrem k aktivnímu obchodování. Stávající CRM systém však nebyl na obchodní aktivity připraven. „Původní systém neumožňoval realizovat objednávky. Byl to klasický nástroj pro evidenci klientů a vedení záznamů z návštěv, který navíc nepracoval online – data jsme synchronizovali jen jednou týdně,“ vzpomíná Jana Perlíková, obchodní ředitelka společnosti Boiron pro Českou republiku. „Potřebovali jsme online systém, do kterého budou naši reprezentanti zadávat objednávky přímo u klientů a ve kterém my je uvidíme okamžitě, ne až na konci týdne.“

Pro malou firmu s deseti obchodními zástupci bylo rozhodující, aby nové řešení bylo nejen funkční, ale i finančně realistické. „Sprinx nás oslovil individuálním přístupem. Vnímali jsme, že je to společnost, která bude flexibilní při nastavení a úpravách systému podle našich potřeb. A zároveň nám představil řešení, které pro nás bylo dostupné,“ říká Jana Perlíková.

Uvažovalo se rovněž o zavedení jednotného centrálního CRM systému, ale to se ukázalo jako neefektivní kvůli značně



„Díky dlouhodobému vztahu dokáže Sprinx rychle reagovat na naše potřeby a hledat cesty, jak vyřešit i nestandardní požadavky.“

Jana Perlíková
obchodní ředitelka
Boiron CZ

rozdílným nárokům jednotlivých regionů. Každá pobočka si proto volí technologického partnera podle lokálních podmínek a rozpočtu. „Možnost přizpůsobit řešení konkrétním podmínkám českého trhu je pro nás zásadní výhodou oproti univerzálním korporátním nástrojům,“ doplňuje Jana Perlíková. Na doporučení české pobočky se řešení od Sprinx Pharma později rozšířilo i na Slovensko, kde zastoupení společnosti Boiron převzalo stejný model spolupráce.

VÍCE NEŽ ČTRNÁCT LET SPOLEČNÉHO VÝVOJE

Z CRM a objednávkového systému pro deset lidí se postupně stal nástroj, který dnes podporuje dvojnásobně velký obchodní tým, rozdělený na reprezentanty zaměřené na lékárny a lékaře. Boiron začal využívat možnost zpracování prodejních dat od distributorů s týdenní aktualizací, individuální analytické reporty, nástroje pro optimalizaci prodeje napříč regiony i odhad potenciálu lékáren na trhu volně prodejních léčiv. Nově se připravuje také reporting v Power BI s integrací dat o konkurenci.

„Dnes fungujeme jako firma úplně jinak. Máme i vlastního business analytika, který pracuje s daty od Sprinxu v datové kostce a kontingenčních tabulkách a připravuje nám





reporty podle konkrétních požadavků. Data z celého trhu získáváme na týdenní bázi, takže vidíme mnohem více do detailu než na začátku," popisuje Jana Perlíková.

STABILNÍ TÝM NA STRANĚ DODAVATELE

Klíčovou roli v dlouhodobém vztahu hraje osobní kontakt. Boiron má na straně Sprinxu dlouhodobě k dispozici tým, který rozumí specifikům farmaceutického prostředí a dokáže potřeby obchodního týmu a managementu převést do funkčního softwarového řešení. „Velmi si cením toho, že máme kontaktní osobu, která rozumí našemu prostředí i naší komunikaci. Na začátku asi nebylo snadné přesně pochopit naše požadavky a promítnout je do návrhu našeho systému. Sprinxu ale pomohly i zkušenosti z jiných farmaceutických firem, díky kterým se na základě našich potřeb podařilo postavit konkrétní řešení," zdůrazňuje Jana Perlíková. „Máme dlouhodobý vztah a jistě i díky tomu je Sprinx schopen rychle reagovat na naše potřeby a hledat cesty, jak realizovat naše požadavky – přestože nemusí být vždy úplně standardní," doplňuje.

Dnes Boiron využívá online CRM a objednávkovou aplikaci dostupnou z tabletu, mobilu nebo počítače, díky které má management denní přehled o objednávkách

po jednotlivých regionech i za celou Českou republiku. Pravidelně aktualizovaná data-báze lékáren se segmentací a sledováním změn umožňuje rychle reagovat na vývoj trhu. Přehled o plnění frekvence návštěv u jednotlivých klientů pak pomáhá řídit práci reprezentantů.

DALŠÍ SMĚŘOVÁNÍ

Boiron aktuálně prochází restrukturalizací obchodního týmu. Cílem je návrat k modelu, kdy budou reprezentanti pokrývat současně lékárny i lékaře v rámci svého regionu. Dokončení je plánováno do poloviny roku 2026. Poté se chce Boiron ve spolupráci se Sprinxem zaměřit na zjednodušení každodenní administrativy reprezentantů – od záznamů z návštěv přes plánování tras až po sdílení informací. „Zajímá nás, jak pracují s daty v podobných společnostech, a samozřejmě také zkoumáme, jak bychom mohli pro zjednodušení každodenní administrativy využít nástroje umělé inteligence. To by pro nás byl velký posun," plánuje Perlíková.

Z dodávky CRM pro malý tým se stal komplexní ekosystém podporující obchodní činnost, analytiku i strategické rozhodování – a vztah, na který se mohou obě strany spolehnout.

TIP

**PŘI VÝBĚRU
TECHNO-
LOGICKÉHO
PARTNERA SE
ZEPTĚJTE JEHO
STÁVAJÍCÍCH
KLIENTŮ,
JAK DLOUHO
SPOLUPRACUJÍ
A PROČ.**

Za katalogem brýlových čoček je složitá logika

SPRINX VYVINUL PRO HOYA VISION CARE DIGITÁLNÍ PLATFORMU, KTERÁ NAHRADILA PAPIROVÉ KATALOGY A CENÍKY A PŘINESLA OPTIKŮM NÁSTROJ PRO SNADNOU KONFIGURACI ČOČEK.

T BRANISLAV KAŇA F SHUTTERSTOCK

Japonská společnost HOYA Corporation je jedním z největších světových výrobců brýlových čoček. České zastoupení HOYA Lens CZ dodává své produkty stovkám optik po celé České republice. Nabízí špičkové produkty – od progresivních čoček přes fotochromní řadu Sensity až po inovativní brýlové čočky MiYOSMART pro zpomalení vývoje krátkozrakosti. Každá čočka je unikátní kombinací parametrů, jako jsou materiál, povrchové úpravy nebo design. Počet možných konfigurací pro brýle jednotlivých zákazníků je téměř nekonečný.

PAPIROVÝ KATALOG NESTÍHÁ TEMPO ZMĚN

HOYA svým partnerům v optikách tradičně poskytovala tištěné katalogy a ceníky. Jejich výroba byla však nákladná a aktualizace při změně sortimentu nebo cen velmi pomalá. Firma proto hledala partnera, který dokáže pochopit komplexní svět brýlových čoček a převede rozsáhlý katalog do digitální podoby, která bude optikům vždy k dispozici v aktuálním stavu.

Při výběru dodavatele bylo zásadní porozumění byznysu výrobce brýlových čoček a důvěryhodnost při zvládání složitých problémů. I díky zkušenosti z dřívější spolupráce na jiných projektech se vedení českého zastoupení společnosti HOYA opět obrátilo na Sprinx Systems.

DIGITÁLNÍ PLATFORMA MÍSTO PAPIROVÝCH KATALOGŮ

Konzultanti Sprinxu rychle pochopili složitou logiku skrytou za obrovsky variabilní konfigurací brýlových čoček. Během několika měsíců Sprinx vyvinul a dodal komplexní řešení zahrnující:

→ **Elektronický katalog a ceník** – interaktivní konfigurátor dostupný přes webové rozhraní, který optikům umožňuje rychle a přesně



sestavit nabídku čoček z dostupných a reálných kombinací. Nahrazuje papírové katalogy a reaguje na změny v sortimentu v reálném čase.

→ **Datové integrace** – napojení katalogu na stávající interní systémy HOYA, ze kterých konfigurátor automaticky čerpá produktová data.

→ **Centrální datový sklad** – zajišťuje konsolidaci dat z různých systémů do jednoho zdroje, který slouží jako základ pro další rozvoj digitálních služeb.

Součástí řešení bylo rovněž nastavení pravidelného a ad hoc reportingu nad daty z datového skladu, který poskytuje managementu HOYA přehled o tom, jaké konfigurace optici sestavují a po čem je reálná poptávka, stejně jako další informace na podporu rozhodování.

ZÁKLADEM ŘEŠENÍ JE POCHOPENÍ PROBLÉMU

Klíčem k úspěchu projektu bylo pochopení problematiky konfigurace brýlových čoček realizačním týmem a schopnost navrhnout řešení podporující obchodní aktivity společnosti HOYA.

Výsledkem je přehledný a snadno použitelný katalog, který je optikům vždy k dispozici s nejnovějšími daty. Společnost HOYA oceňuje především zásadní pokrok v digitalizaci a automatizaci svých klíčových obchodních procesů, ale také zpětnou vazbu z trhu díky integraci dat a reportingu. Současně je pro HOYA důležité ekologické hledisko – nahrazení tištěných katalogů elektronickou alternativou jasně podporuje cíle společnosti v oblasti udržitelnosti.



„Sprinx byl pro nás jasnou volbou. Znali jsme se z dřívější spolupráce a věděli jsme, že dokážou pochopit i tak složitý byznys, jako jsou brýlové čočky. Každá čočka je unikátní a kombinací parametrů je nekonečně mnoho – potřebovali jsme partnera, který to dokáže uchopit a přetavit do řešení, jež reálně funguje. A přesně to Sprinx dodal.“

Branislav Kaňa
ředitel HOYA Lens CZ

Digitalizace B2B byznysu začíná pochopením obchodní logiky – volba technologie je až druhý krok.

Martin Sehnal studoval matematickou statistiku, pak programoval ve Výzkumném ústavu matematických strojů, ale nakonec se našel jako prostředník mezi světem vývojářů a uživatelů. Přes podporu ekonomických a hotelových systémů se dostal k farmacii, kde působí od roku 2001. Do Sprinxu přišel v roce 2012 při akvizici společnosti Jean Systems a dnes se jako konzultant stará o klienty divize Sprinx Pharma. Když zrovna neřeší farmaceutická data, produkuje s režisérem Petrem Zelenkou filmy a seriály – nebo si užívá cokoli, co má motor.



Sázka na cloud nám vyšla

1 JAK JSTE SE VLASTNĚ DOSTAL K FARMACEUTICKÉMU BYZNYSU?

Původně přes ekonomické systémy. V devadesátých letech jsem chodil po účtárnách, učil se tam od lidí a pomáhal jim s podnikovým softwarem. Postupně jsem přešel k farmacii a zjistil, že je to obor, který dává smysl. Léky budou lidé nakupovat, i když nebudou mít peníze na nic jiného. Z hlediska byznysu je farmacie stabilní a seriózní obor, kde platí to, na čem se domluvíte. Nesetkáte se s platební neschopností, kterou trpí třeba stavebnictví, takže je to takový gentlemanský svět.

2 VAŠE ROLE JE PŘEDEVŠÍM PÉČE O STÁVAJÍCÍ KLIENTY, NE NOVÉ AKVIZICE. JAK TO FUNGUJE V PRAXI?

Ano, obchodník v pravém slova smyslu nejsem. Starám se o to, aby byli naši klienti spokojeni, aby se k nim dostávaly novinky, které vyvineme, a aby od nás chtěli nové moduly nebo zakázkový vývoj. Takový servis je ale velmi důležitý, protože získáváme hodně nových klientů tím, že si nás do nové firmy přivedou lidé, pro které jsme už někdy pracovali. Pozitivní reference na naši flexibilitu, rychlost řešení problémů a spolehlivost jsou náš nejsilnější obchodní nástroj.

3 V ROCE 2019 JSTE ZE SPRINXU NA ROK ODEŠEL. CO SE STALO?

Měl jsem kolem třiceti klientů a prostě to už nešlo mentálně zvládnout. Když vás práce, která vás vždycky bavila, začne štítat, přenáší se to i do komunikace s klienty – a to je špatně. Tak jsem řekl dost. Po roce se mi ale ozval Jirka Stránský, jestli se nechci vrátit. A tak jsem kývl – ale jen na poloviční úvazek. Dnes mám asi deset klientů, práce mě zase baví a ten rok pauzy hodnotím jako jedno z nejlepších rozhodnutí.

4 CO POVAŽUJETE ZA NEJVĚTŠÍ TECHNOLOGICKÝ ZLOM VE SPRINX PHARMA?

Určitě rozhodnutí vyvíjet všechna naše řešení pro farmaceutické firmy už v roce 2012 jako plně cloudová. Ze začátku to s sebou neslo i problémy kvůli nedostatečnému pokrytí mobilním internetem, ale ukázalo se, že to byla jednoznačně správná cesta. A právě teď přináší další velký zlom umělá inteligence. Už asi rok pracujeme na zapojení AI do analýzy prodejních dat a já věřím, že naši klienti brzy uvidí první jasné výsledky. Nejsložitější bylo propojit naše znalosti trhu a know-how pro práci s daty se schopnostmi AI, abychom klientům přinesli skutečnou přidanou hodnotu.

5 ČEMU SE VĚNUJETE, KDYŽ ZROVNA NEŘEŠÍTE FARMACEUTICKÁ DATA?

Potřebuji dělat víc různých věcí, abych si u jedné odpočinul od druhé. S Petrem Zelenkou, kamarádem od školky, produkuje filmy – Modelář šel do kin a seriál Limity běžel v České televizi. Máme nějaké další nápady, ale je to spíš koníček než byznys. Firmám několika kamarádů poskytuji ekonomické poradenství – takže zase ta čísla. A jinak mám rád všechno, co má motor – nezáleží, jestli auto, loď, nebo letadlo. Zkoušel jsem se i učit létat, ale nebyl na to moc čas.

TIP

NĚKTERÁ ŘEŠENÍ PŘEDBĚHNOU SVOJI DOBU – DO BUDOUCNA SE ALE SÁZKA NA NĚ MŮŽE VYPLATIT.

Farmacie je stabilní a seriózní obor. Na čem se domluvíte, to platí – a my to samozřejmě musíme dodržet. Je to gentlemanský svět.

E-shop jako kulturní dědictví

INTERNETOVÝ OBCHOD NEMUSÍ BÝT JEN MÍSTEM K NÁKUPU. MŮŽE SLOUŽIT I JAKO ODBORNÁ ENCYKLOPEDIE, ARCHIV A ETALON PRO CELOU JEDNU SBĚRATELSKOU DISCIPLÍNU. JEDEN TAKOVÝ NYNÍ SPRINX PŘIPRAVUJE NA DALŠÍ DESÍTKY LET PROVOZU.

T PAVEL TRTÍK F ZLATEMINCE.CZ

Na webových stránkách Zlatemince.cz se nachází nejkomplexnější český katalog mincí ražených na našem území od roku 1918. Pro běžné zákazníky je to e-shop, ale pro sběratele jde o referenční nástroj, bez kterého se nemohou obejít. „Kromě investičních zlatých slitků prodáváme v e-shopu také limitované edice mincí z drahých kovů. Katalog obsahuje tisíce položek, které jsou často na běžném trhu nedostupné. Jde o cenný zdroj vyčerpávajících informací pro zkušené i začínající sběratele,“ popisuje obsah internetového katalogu Pavel Trtík, spolumajitel firmy Zlaté mince.

Právě proto jsou nejcennějším obsahem webu Zlatemince.cz fotografie mincí ve vysokém rozlišení. Ke každé minci z katalogu existuje celá sada profesionálních snímků. Už samotné fotografování mincí vyražených do zrcadlově lesklého povrchu je náročnou disciplínou. Výsledkem je obsahově bohatý katalog, podle kterého si mohou sběratelé ověřit pravost mincí, identifikovat vzácné chybořazby nebo odhadnout cenu své sbírky. „Snímky mincí a data o nich, která spravujeme, jsou součástí českého kulturního dědictví. To mimo jiné znamená, že Národní knihovna naše stránky archivuje jako digitální otisk doby,“ dodává Trtík. Během 25 let vznikla databáze s mnoha terabajty dat a představuje základ webu Zlatemince.cz.

CENTRÁLNÍ DATOVÝ SKLAD PRO DALŠÍ DESETILETÍ

Podnik Zlaté mince využívá již delší dobu cloudové služby Sprinxu. V rámci služby AppOn.cloud, provozované Sprinxem, je pro Zlaté mince hostováno několik instancí účetního systému Pohoda. Volba partnera pro další provoz e-shopu Zlatemince.cz a správu databáze mincí byla proto celkem snadná.

Sprinx nyní pro Zlaté mince vyvíjí nové řešení postavené na centrálním datovém skladu, vybudovaném na principech servisně orientované architektury. Z praktického hlediska to znamená, že místo komplikovaných replikací dat mezi systémy budou nyní všechny využívané aplikace pracovat s daty ze společného zdroje. Nad touto datovou



„To, co děláme, má význam i pro budoucí generace. Národní knihovna naše stránky archivuje jako digitální otisk doby – nejsme jen e-shop, ale součást kulturního dědictví.“

Pavel Trtík
spolumajitel firmy
Zlaté mince

základnou pak vyrůstají nové weby a e-shopy pro různé typy zákazníků. Jde především o samostatný katalog mincí pro sběratele a numizmatiky, hlavní obchod s kompletní nabídkou a také e-shop pro rychlý nákup investičního zlata. K tomu probíhá také vývoj řešení pro centralizaci objednávek, zavádí se nový CRM systém a připravuje se integrace několika dalších webů.

Nová architektura řešení na základě jednotného datového skladu otevírá cestu k integraci moderních nástrojů – od nasazení umělé inteligence pro vyhledávání a vyhodnocování obsahu v rozsáhlém obrazovém archivu až po automatizaci splnění stále náročnějších regulačních povinností. „Ještě před dvěma lety nás ani nenapadlo, že jako obchodníci budeme mít ze zákona povinnost ověřovat původ finančních prostředků našich zákazníků. Regulace se ale rozrůstá i do numizmatiky a investic do drahých kovů, a proto se snažíme naše povinnosti do maximální míry automatizovat,“ vysvětluje Trtík.

Důvodem pro rozsáhlou proměnu platformem firmy Zlaté mince není jen technologický posun, ale i blížící se generační obměna ve vedení společnosti. Na původním řešení pracoval téměř dvě desetiletí malý tým programátorů, ale pro další generaci je potřeba postavit systém, který už nebude závislý na znalostech úzké skupiny lidí.

PADESÁT LET NIC NEZNAMENÁ

Majitelé firmy Zlaté mince si dobře uvědomují význam dlouhodobosti a také vědí, že provoz systému, který čtvrtstoletí zajišťovali do značné míry sami, vyžaduje zásadní změny a spolupráci s odborníky na moderní technologie. Při výběru partnera pro projekt, jehož přínos se počítá na desetiletí, hrála hlavní roli stabilita dodavatelského týmu a jeho porozumění oboru. „V numizmatice není padesát let žádný čas – a proto se i my díváme více než desetiletí do budoucna. Chtěli jsme se vyhnout velkým softwarovým korporacím a vybrat si partnera s osobním přístupem, který bude dobře rozumět potřebám našeho podnikání,“ uzavírá Pavel Trtík, spolumajitel firmy Zlaté mince.

Podívejte se do
rozsáhlé databáze
www.zlatemince.cz



TIP

**ANI VELMI KONZERVATIVNÍ OBORY SE DNES
NEOBEJDOU BEZ MODERNÍCH TECHNOLOGIÍ –
ČASTO I KVŮLI SPLNĚNÍ NÁROČNÝCH REGULACÍ.**



Zlatemince.cz – víc než e-shop

Web Zlatemince.cz funguje jako nejucelenější česká databáze mincí ražených na našem území od roku 1918. Více než 9 000 stránek dokumentuje technické parametry jednotlivých emisí, vzácné tituly i zajímavosti z české mincovní tvorby – od pražského groše přes prvorepublikové ražby až po současnou produkci České národní banky a Národní banky Slovenska. Pro sběratele je to nepostradatelný referenční nástroj, pro Národní knihovnu kvalitní informační zdroj, který několikrát ročně archivuje a zařazuje do České národní bibliografie.

Základem katalogu jsou profesionální makrofotografie. Každá mince je zachycena tak, aby byl čitelný reliéf, patina i drobné stopy času – ve studijní kvalitě, kterou lze využít k porovnávání pravosti, k identifikaci chybořezů i k odhadu hodnoty kusů ve vlastní sbírce. Vedle českých a slovenských ražeb obsahuje katalog i hlavní světové investiční mince, mezi kterými nechybějí Maple Leaf, Krugerrand, Vídeňský filharmonik, Britannia, American Eagle, Panda nebo Kangaroo.

Za projektem stojí společnost Zlaté mince, s. r. o., která je smluvním partnerem České národní banky i Národní banky Slovenska a exkluzivním distributorem Pražské mincovny. Dováží investiční slitky švýcarských rafinérií Argor-Heraeus a PAMP a 98 % nabízeného sortimentu drží skladem.

Jak fungovat v hybridním světě?

Vstoupili jsme do éry, kdy se naším každodenním spolupracovníkem stala umělá inteligence. Osobní AI asistenti, chytré analytické nástroje i jazykové modely mění způsob, jakým pracujeme, rozhodujeme se a komunikujeme. Jak se s tím vyrovnáváme u nás ve Sprinxu?

T HANA TOMEŠOVÁ F SHUTTERSTOCK



AI NÁM UVOLŇUJE RUCE PRO PRÁCI S LIDMI

V HR dnes využíváme AI asistenta přímo v našem podnikovém systému. Generuje nám reporty, analyzuje historická data o docházce, odměnách nebo čerpání home office a pomáhá s predikcemi. Čas, který jsme dříve trávili rutinním reportingem, teď věnujeme tomu, co stroj nezvládne – osobnímu rozvoji lidí, interní komunikaci a budování týmové kultury.

PŘI NÁBORU AI POMÁHÁ, ALE NEROZHODUJE

Náš systém umí porovnat kompetence uchazeče s požadavky pozice a určit míru compatibility. Je to užitečný filtr, ale konečné rozhodnutí je vždy na lidech. Životopisy i motivační dopisy dnes za kandidáty často píše AI – o to víc chceme lidi poznat osobně.

ZAMĚŠTNANCI JSOU OPATRNĚ ZVĚDAVÍ

Většina našich lidí AI nástroje používá. Hlavně programátoři je berou jako pomocníky, které však musí vést a kontrolovat. Strach z nahrazení lidí umělou inteligencí nepozorujeme, spíše zdravou skepsi. Zároveň víme, že bez aktivního vzdělávání by řada kolegů potenciál AI nevyužila. Proto jsme od začátku roku rozjeli sérii interních školení a máme v týmu lidi, kteří zkušenosti s AI šíří dál.

NAŠE DOPORUČENÍ, JAK V HYBRIDNÍM SVĚTĚ OBSTÁT:

BUĎTE AGILNÍ

Změny přicházejí rychle, a kdo se nepřizpůsobí, bude to mít těžké. Zejména v administrativních rolích, kde automatizace postupuje nejrychleji.

PRŮBĚŽNĚ SE UČTE

Nestačí si jednou vyzkoušet ChatGPT. Nástroje se vyvíjejí a s nimi i způsoby, jak je smyslně zapojit do práce.

ZACHOVEJTE SI KRITICKÝ POHLED

Ne každý nový nástroj je revolucí. Vyzkoušejte je a vyhodnoťte, ale investujte energii jen do toho, co má reálný přínos. Umělá inteligence nenahradí lidský úsudek, empatii ani schopnost budovat vztahy. Ale kdo se naučí využít ji jako partnera pro rutinní a analytickou práci, získá více času na to, co dělá člověka nenahraditelným.

TIP

**AI UŠETŘÍ ČAS JEN TĚM, KDO VĚDÍ,
JAK DANÝ ÚKOL UDĚLAT SAMI –
A DOKÁŽOU POSOUDIT, JESTLI JE
VÝSTUP SPRÁVNĚ.**

