

Professional

A photograph of three business professionals in an office setting. A woman in the center, wearing a brown striped shirt, is smiling and looking at a smartphone held by a man on the left. Another man on the right, wearing a blue striped shirt, is also smiling and looking at the phone. They are standing near a wooden railing.

Znáte zkratku M2M?

**Mobilní komunikace
a zdravotnictví**

Data v novém kabátě

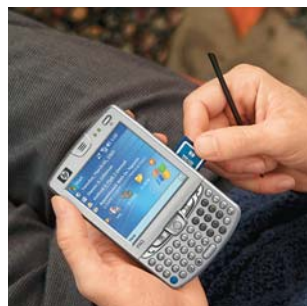
Obsah



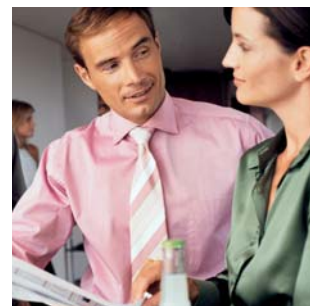
str. 6



str. 12



str. 18



str. 20

Professional

vydává T-Mobile Czech Republic a.s.

adresa redakce:

Tomíčkova 2144/1, 149 00 Praha 4

e-mail: info@eprofessional.cz

redakce: Martina Školníková

tel.: +420 603 601 131

produkce: Simona Dřížhalová

tel.: +420 603 601 137

foto: ISIFA – Image Service s. r. o.

jazyková redaktorka:

PhDr. Milena Gillová

grafické zpracování:

studio Cellula s.r.o.

registrace MK ČR: MK ČR E 13664

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 3 | Nová jednička na českém mobilním trhu | 13 | Kvalitní fotky kdykoli, kdekoli... i z mobilního telefonu |
| 4 | T-Mobile na Invexu 2005 | 14 | Efektivní boj s hypertenzí |
| 4 | Siemens ES75 | 15 | Léčba zapomnětlivých pacientů |
| 5 | Mobilní data v novém | 16 | Lokalizace osob může zachraňovat životy |
| 5 | Každá druhá SMS zdarma | 18 | Budte mobilní se společností HP |
| 6 | Co je M2M? | 19 | Novinky ve službě CarNet |
| 8 | Představujeme nového zákazníka: Centrum.cz | 19 | Desetinásobek volných minut |
| 8 | Firemní zákazníci spoléhají na T-Mobile | 20 | Fungují testy a dotazníky osobnosti, nebo jde jen o šikovný marketing? |
| 10 | Vždy čerstvé Papáčkovy bagety díky aplikaci eMob | 22 | Bezdrátová středna o zkušenostech s UMTS |
| 11 | Mobilní bezpečnost na prvním místě | 22 | Soutěž o nejlepší mobilní aplikace zná vítěze |
| 12 | Tři vagony koxu místo šesti | | |

Nová jednička na českém mobilním trhu

Letos v létě zamíchal T-Mobile pořadím, které bylo do té doby neměnné. Předčil totiž konkurenční operátory celkovým počtem aktivních zákazníků, a stal se tak novou jedničkou na domácím trhu. K 30. červnu jeho služeb využívalo 4,463 milionu klientů.

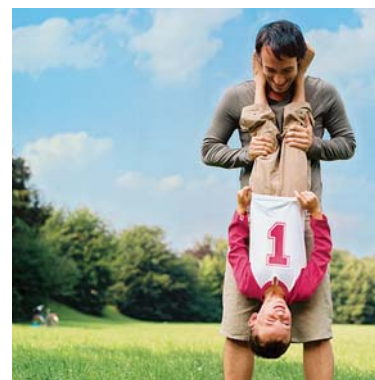
První meta zdolána

Cíl stát se během následujících čtyř let jedničkou českého mobilního trhu, a to jak v počtu zákazníků, tak ve finančních ukazatelích, vyhlásil T-Mobile na podzim roku 2003. „Toto naše prohlášení bylo často zpochybňováno, vždyť působíme na plně nasyceném a vysoce konkurenčním trhu. O to cennější je dosažení »první mety« ve stanoveném termínu,“ říká Roland Mahler, generální ředitel T-Mobile Czech Republic, a dodává: „Věříme, že dodržení slibu posílá důvěru našich zákazníků, díky nimž jsme tohoto úspěchu dosáhli.“

Datová budoucnost

Uplynulé období ukázalo, že mezi zákazníky jsou stále oblíbenější datové služby. Do budoucna proto T-Mobile chystá v této oblasti další aktivity. Ještě letos uvede do provozu vysokorychlostní síť UMTS na bázi technologie TDD. Spuštěním sítě 3. generace tak nabídne plnohodnotnou alternativu k ADSL. „Chceme zákazníky přesvědčit o tom, že naše mobilní síť dokáže i v oblasti datových služeb plně nahradit síť pevnou,“ uvádí k záměru společnosti Roland Mahler.

>>



T-Mobile na Invexu 2005

Ani letos nebude T-Mobile chybět na brněnském veletrhu informačních a komunikačních technologií. K vidění bude nejen nejrychlejší mobilní datová služba Internet 4G, o níž se v poslední době tolik hovoří.

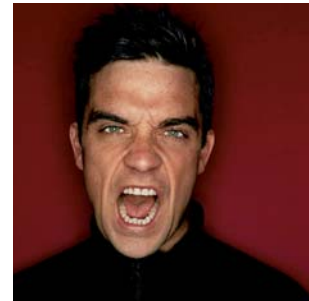


Rychlá data

Pokud ve dnech 24. až 27. října zavítáte na další, v pořadí již 15. ročník mezinárodního veletrhu Invex, jste srdečně zváni do pavilonu, který již zdálky poznáte podle firemní růžové barvy. T-Mobile pro návštěvníky připravil bohatý program. Na své si přijdou příznivci nejmodernějších mobilních technologií – mohou si například vyzkoušet, jakou rychlostí posílají data v síti T-Mobile prostřednictvím služby Internet 4G, ale zastoupeny budou i další způsoby přenosu dat, jako je EDGE či Wi-Fi.

Partnerská řešení

Zájemci z řad firem budou moci podiskutovat se zástupci T-Mobile o nejvhodnějším řešení pro svůj obor podnikání. V „partnerských koutcích“ se totiž představí aplikace, které nabízíme spolu s jejich vývojáři, ať už jde o řešení umožňující mobilní sběr dat, správu vozového parku, vzdálený přístup do kanceláře či telemetrii.



Hudba, hudba, hudba

Návštěvu růžového pavilonu přislíbil i „VyVolený“ a navíc moderátor hudebního pořadu t-music Libor Bouček. Přejde si „osahat“ mobilní data a stejně tak jako všichni zájemci bude mít možnost poslechnout si spoustu hudby Robbieho Williamse či skupiny Chinaski a především se dozví, jak si ji užít ve svém mobilu. Zpěvák i kapela totiž spojili své jméno s T-Mobile (v prvním případě na mezinárodní úrovni, ve druhém se na koncertní turné pod záštitou mobilního operátora mohou těšit domácí fanoušci). Chinaski se už navíc předvedou v plné parádě na koncertu přímo v pavilonu. >>

Vyberte si nové zařízení

Siemens ES75

S pomocí modemu se můžete bezdrátově připojit k internetu, přijímat a posílat nejen e-maily, ale například i prezentace, fotografie, videozáznamy či jiné důležité soubory. Kromě GPRS podporuje Siemens ES75 také technologii EDGE, která umožňuje dosáhnout třikrát vyšší přenosové rychlosti než GPRS, a v současnosti tak poskytuje nejrychlejší, skutečně mobilní přenos dat. Modem pracuje se všemi frekvenčními pásmy, a tak jej lze používat ve všech existujících sítích GSM v Evropě, Americe a Asii. Díky standardním rozhraním (disponuje i USB) je vhodný pro implementaci do nejrůznějších zařízení, která vyžadují vzdálenou komunikaci.

Modem upotřebíte všude tam, kde pro práci s počítačem nebo notebookem potřebujete bezdrátový přenos dat, třeba v dopravě, v logistice, při sledování pohybu zboží nebo autoparku, u dálkově ovládaných zařízení apod. Instalace a samotné použití zařízení Siemens ES75 jsou velmi snadné. >>



Rozměry:	76 x 31 x 53 mm
Hmotnost:	110 g bez příslušenství
Podporované frekvence:	850/900/1800/1900 MHz
Pohotovostní doba:	napájení ze sítě
Data:	GPRS, EDGE (až 236 kb/s)
SMS:	ano
Operační systém PC:	Windows 2000, XP

Mobilní data v novém

Datové tarify a zvýhodnění jsou od začátku září jednodušší. Ať už s mobilním telefonem nejvíce využíváte WAP, posíláte e-maily nebo jste nepřetržitě připojeni k internetu, vybrat si můžete takovou variantu, která nejvíce vyhovuje vašim potřebám.



WAP

Pro zákazníky, kteří často vyhledávají informace a zábavu na wapových stránkách, stojí za úvahu **tarifní zvýhodnění WAP** za 99 Kč měsíčně. V jeho rámci máte jeden volný MB měsíčně, díky kterému si každý den můžete zjistit třeba aktuální předpověď počasí, najít vhodné dopravní spojení a podívat se, co hrají v kině či televizi.

Email&PDA

Pokud aktivně používáte mobilní přístup k e-mailu, doporučujeme **tarifní zvýhodnění Email&PDA** s měsíčním paušálem 199 Kč. Deset volných MB měsíčně vám umožní odeslat nebo přijmout až dva tisíce běžných textových e-mailů o velikosti 5 kB, což zna-

mená pouhých 10 haléřů za zprávu.

Internet+

Pro uživatele, kteří se často připojují k internetu, je ideální volbou **tarifní zvýhodnění Internet+**. Za 699 Kč měsíčně získáte neomezené připojení k internetu přes GPRS/EDGE (tzn. s rychlostí až pětikrát vyšší než při klasickém vytáčeném připojení prostřednictvím pevné linky).

Uvedená tarifní zvýhodnění jsou určena zákazníkům, kteří pro datové přenosy chtějí používat SIM kartu, již mají zároveň i na volání. V opačném případě lze volit variantu samostatné SIM karty a k ní si pořídit například tarif Internet, popř. Internet HIT. >>



Ceník datových tarifních zvýhodnění

	WAP	Email&PDA	Internet+
Měsíční paušál	99 (117,81)	199 (236,81)	699 (831,81)
Volné jednotky	internet	10 MB	neomezeně
	WAP	1 MB	neomezeně

Ceny jsou uvedeny v Kč bez DPH 19 %, v závorce vč. DPH. Tarifní zvýhodnění WAP a Email&PDA můžete mít aktivována současně. Po vyčerpání volných jednotek u prvních dvou tarifních zvýhodnění vám bude připojení účtováno podle nového, jednoduchého ceníku (viz druhá tabulka).

Základní ceník T-Mobile GPRS/EDGE

	Internet	WAP
Cena za přenesený kB	0,06 Kč (0,07)	0,50 Kč (0,60)
Účtovací jednotka	5 kB	5 kB

Ceny jsou uvedeny v Kč bez DPH 19 %, v závorce vč. DPH.

Jak aktivovat?

Aktivaci tarifních zvýhodnění lze provést prostřednictvím služby Můj T-Mobile na internetu a WAPu t-zones nebo telefonicky na číslo 4603, popřípadě odesláním bezplatné SMS na číslo 4603 ve tvaru: GPRS A WAP (pro WAP), GPRS A EMA (pro Email&PDA) a GPRS A INT (pro Internet+).

Každá druhá SMS zdarma

Až do konce října máte možnost platit jen za polovinu odeslaných SMS. Službu si stačí bezplatně aktivovat.



Pro všechny zákazníky, kteří využívají některý ze standardních paušálních programů, připravil T-Mobile speciální cenovou nabídku. Po celé dva měsíce, od 1. září do 31. října, je každá druhá SMS odeslaná v České republice do jakékoliv mobilní sítě zdarma. Tyto textové zprávy se samozřejmě začínají počítat až od okamžiku, kdy vyčerpáte volné SMS, jimiž disponujete v rámci svého tarifu.

Bezplatná aktivace

K tomu, abyste mohli nabídku využít, stačí jediné: poslat bezplatnou aktivací SMS ve tvaru SMS A 2 na číslo 4603. K aktivaci poslouží i služba Můj T-Mobile na internetových či wapových stránkách t-zones.

Pozn.: Cena SMS odeslaných zdarma je zahrnuta v měsíčním paušálu vámi využívaného tarifu bez jeho navýšení. Nabídka platí pro běžné textové zprávy;

nevtahuje se na Premium SMS služby, jako je hlasování či objednávání obsahu. Více na <http://t-mobile.cz>.

Twistoví zákazníci

Obdobná nabídka je připravena i pro uživatele předplacených karet registrované ve věrnostním programu Twist Bonus. Také oni budou platit jen za každou druhou esemesku, a to od 1. října 2005 po dobu několika následujících měsíců. >>

Co je M2M?

Zkratka M2M je anglická slovní hříčka, která označuje komunikaci machine-to-machine. Jde o elektronickou bezdrátovou komunikaci mezi stroji, zařízeními a systémy. Aplikace M2M ve vztahu k mobilním telekomunikačním sítím tedy znamená bezdrátovou výměnu informací mezi technologickými jednotkami s cílem optimalizovat výrobní a ekonomické procesy zákazníka.



Potenciál pro bezdrátová řešení M2M je neomezený

Díky propojení zařízení je možné zvýšit rozsah přístupu a kontroly technologických zdrojů, dále sledovat chování strojů, monitorovat provozní prostředí, ovládat stroje a zařízení. Oblast nasazení řešení M2M je velmi široká, reálných aplikací na tomto základě už funguje velké množství, od jednoduchých až po velmi složitá. Mezi obory s nejčastějším nasazením M2M patří:

- systémy pro měření, regulaci a automatizaci v energetických distribučních soustavách,
- dohledové systémy pro síť prodejných, výdejních a výherních automatů,
- systém pro dohled nad flotilou vozů a její řízení,
- systémy pro bezpečnou komunikaci platebních terminálů a bankomatů,
- aplikace pro odečty dodaného tepla z domovních předávacích stanic,
- dohledový systém pro výtahy, eskalátory a zvedací zařízení,
- bezpečnostní komunikační systémy mezi elektronickými zabezpečovacími systémy (EZS) a pultem centrální ochrany (PCO).

Současná situace, kdy aplikace M2M zažívají doslova boom, je pozitivně ovlivněna mnoha ekonomickými, legislativními a technickými faktory. Pro použití M2M aplikací, které využívají mobilní datové sítě GSM/GPRS, také bezpochyby hovoří standardizované

metody přenosu, celorepublikové pokrytí signálem, transparentní datové služby, známé protokoly a rozhraní, jednoduché umístění terminálů a krátká doba nutná ke zprovoznění aplikace. Aplikace a řešení M2M se dají členit podle celé řady kritérií.

Jedním ze základních je klasifikace podle mobility koncových terminálů a z tohoto pohledu můžeme bezdrátová řešení rozdělit na dvě velké oblasti, bezdrátové fixní a bezdrátové mobilní aplikace.

Bezdrátové fixní aplikace (telemetrie)

Tento typ aplikací zahrnuje monitorování a řízení jakýchkoli elektronicky řízených systémů, průmyslových procesů, elektronických platebních terminálů, měřidel v plynových, vodních, elektrických distribučních sítích apod. Naleznete je také v oblasti služeb a údržby technologických zařízení, jako jsou výtahy, eskalátory, výdejní automaty či prodejní místa.

■ Průmyslové aplikace v oblasti měření a regulace

Aplikace v oblasti měření a regulace v geograficky rozsáhlých systémech jsou typickou ukázkou bezdrátové aplikace M2M. Příkladem mohou být rozsáhlé instalace snímačů tepla nebo spotřeby plynu, které komunikují s podnikovými systémy pro dynamické řízení dodávek nebo účtování energie v reálném čase. V této oblasti se často nasazují specializovaná mobilní zařízení se zvýšenou odolností proti působení okolního prostředí (vysoká teplota, prašnost) a se zvýšenou spolehlivostí (redundantní prvky). Nasazení aplikace M2M má také bezprostřední vliv na snížení nákladů zejména v oblasti provozu, údržby a oprav, kdy odpadá nutnost manuálních odečtů měřených hodnot, manuálních kontrol zařízení, zbytečných výjezdů servisních techniků atd.

Za všechny příklady partnerských řešení, která byla vyvinuta na platformě T-Mobile, jmenujme produkty SGS Industry a nebo Conel AGNES.

■ Zobrazování důležitých zpráv na elektronických panelech

Bezdrátově komunikující panely a billboardy mohou zobrazovat jak důležité a užitečné informace, tak reklamu. Zejména v dopravě, a to jak osobní, tak hromadné, je bezpochyby velmi užitečné zobrazení aktuálních informací o dopravních zácpách, odklonění dopravy, o parkovacích možnostech, o časovém plánu hromadné dopravy. S pomocí bezdrátových komunikačních prostředků je možné hromadně, v reálném čase a velmi efektivně distribuovat potřebné informace.

S obdobnými technickými prostředky lze elektronické panely využít pro zobrazování reklamních spotů. Ve všech je používána reklama a marketing pro podporu podnikání. Pomocí elektronických, vzdáleně řízených reklamních panelů se dá reklama dělat velmi efektivně a dynamicky.

■ Predikce a řízení dodávek zboží s proměnlivou poptávkou

Tímto složitým názvem lze označit automatizovaný prodej zboží z bezobslužných automatů. V tomto případě se totiž poptávka po zboží (bagety, cola, cigarety, lístky MHD, peněžní hotovost) dá jen těžko předvídat, mění se během dne, je těžké předem odhadnout, jak a kdy doplňovat zboží. Proto je nanejvýš vhodné do takových automatů instalovat bezdrátová komunikační zařízení M2M, která sledují stav zboží a peněz v automatu, technický stav automatu a pomáhají chránit automat před poškozením nebo zcizením.

Provozovatelé sítí automatů tak mohou zásobovat automaty v pravý čas s minimálními náklady, mohou optimalizovat dodávky zboží, zvyšovat efektivitu prodeje včasným odhalením poruchy automatu apod. V případě pokusu o úmyslné poškození automatu, o krádež zboží nebo peněz je díky komunikaci M2M možné velmi rychle zasáhnout.

Příkladem velmi rozšířeného partnerského řešení je SGS Vending.



Bezdrátové mobilní aplikace (telematika)

Bezdrátové mobilní aplikace zahrnují systémy pro správu vozových parků a management dopravy zboží. Nejtypičtějším použitím je sledování a zabezpečení vozů a přepravovaného nákladu, plánování tras a vytěžování vozidel, sledování a správa zakázek, logistika zboží pro kombinovanou dopravu. Naleznete je ale také v oblasti vzdálené diagnostiky vozů, bezpečnosti vozu a posádky, dynamické navigace a zábavy.

■ Správa vozového parku a management dopravy

Správa vozového parku a management dopravy zboží jsou velmi dynamickými obory. Přispívá k tomu nejen velký konkurenční tlak na efektivitu dopravy, ale tomuto rozvoji pomáhá samozřejmě i nasazení informačních a komunikačních technologií. Bezdrátová M2M komunikace se využívá zejména pro podporu dopravní logistiky a zabezpečení vozidel. Velmi často je nasazována provozovateli mezinárodní i vnitrostátní kamionové dopravy, avšak velký rozmach nastává i v oblasti služebních osobních vozidel pro zvýšení efektivitu autoprovozu, a to jak v soukromé sféře, tak i ve státní správě.

Bezdrátová technologie M2M může být také použita při pronájmu vozidel k monitorování provozních stavů vozidla (ujetá vzdálenost, spotřeba, aktivace imobilizéru) i k identifikaci neobvyklé činnosti nebo nebezpečné jízdy.

V této oblasti existuje celá řada partnerských řešení, mezi velmi rozšířená patří například Princip Lupus nebo SGS Carnet.

Řešení M2M mají své významné místo v oblasti bezdrátových komunikačních služeb, a proto jim T-Mobile věnuje velkou pozornost. Neměla být však být chápána jako úzce specializované, striktně technické aplikace, izolované od běžných uživatelů. Naopak, technologie M2M již dnes umožňují také fungování užitečných jednoduchých aplikací pro domácí a kancelářské nasazení a pomáhají běžným uživatelům lépe se soustředit na podnikání nebo zábavu.

T-Mobile v rámci partnerského programu spolupracuje s externími vývojářskými firmami, které se specializují na určitá odvětví a tržní segmenty. Díky tomuto partnerství dokážeme našim zákazníkům nabídnout celou škálu specializovaných mobilních řešení, jejichž přehled je možné získat v Katalogu partnerských řešení. Mezi nejaktivnější

a nejnovativnější vývojové partnery patří společnosti SGS, Conel a Princip, jejichž řešení užívají tisíce našich zákazníků.

Milan Kačmář,
projektový manažer
systémových řešení T-Mobile

Více na <http://t-mobile.cz>
v sekci Partnership.

>>



Představujeme nového zákazníka: Centrum.cz

„Digitální svět nám přináší obrovskou závislost na těch, kteří všechny tyto služby poskytují. Jsem rád, že v mobilní komunikaci je naše firma »závislá« právě na T-Mobile. Je to spolehlivý a kvalitní partner,“ říká Ondřej Tomek, zakladatel společnosti Centrum.cz, která nedávno rozšířila řady firemních klientů T-Mobile.



Proč jste si k využívání telekomunikačních služeb vybrali právě T-Mobile?

T-Mobile nám nabízí nejlepší podmínky. Centrum.cz má dohromady přes 150 zaměstnanců a T-Mobile dokázal nejlépe uspokojit naše komunikační a datové potřeby.

Jaké služby využíváte a o kterých uvažujete do budoucna? Kromě klasického telefonování využíváme zejména mobilní připojení k internetu. Jako internetová firma potřebujeme být neustále „on“ – od techniků po obchodníky. Právě proto se do budoucna těšíme na ještě rychlejší technologie přenosu dat. >>



Ondřej Tomek, jednatel společnosti Centrum.cz, její zakladatel a spoludávatel

„Ze všech vymožeností, které mobilní komunikace přináší, si nejvíce cením připojení k internetu a datových služeb. Přináší mi naprostou volnost pohybu, absolutní přístup k informacím, používání e-mailu kdekoli a kdykoli. Například jsem již přestal číst papírové noviny, protože pro rychlý přehled zpráv mi stačí WAP, pro detailnější pak připojení ke klasickým zpravodajským serverům.“

Centrum.cz

Centrum.cz je nejrychleji rostoucím portálem českého internetu s více než 1,8 milionu pravidelných uživatelů. V poslední době jej proslavil např. reklamní spot „Bóbika“. Zákazníci Centra nejvíce používají Vyhledávání, E-mail a řadu dalších informačních služeb. Centrum.cz zastřešuje také společensko-zpravodajský server Bleskově.cz, komunikační legendu XChat.cz, mapový server Supermapy.cz apod. Centrum.cz funguje od podzimu 1999, obrat společnosti v roce 2004 přesáhl 180 milionů Kč, ročně roste o více než 50 procent.



Firemní zákazníci spoléhají na T-Mobile

Také v letních měsících se firemní klientela největšího mobilního operátora rozrostla o nové zákazníky. Další klienti již služeb T-Mobile využívali a smlouvu prodloužili.

Noví zákazníci

Staly se jimi například Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR, Sdružení zdravotnických zařízení, MAERSK AGENCY, s.r.o., INDECO CZ, s.r.o., PIKE ELECTRONICS, s.r.o., Česká rozvojová společnost, a.s., MD Access, a.s., Řízení letového provozu ČR s.p., Město Břeclav, Best Car Services, s.r.o.,

Policie ČR – Správa hlavního města Prahy, Pfizer, s.r.o., CZ Retail, a.s., SYNER, s.r.o., TRANSCENTRUM bus, s.r.o., či MAI SYSTEM s.r.o.

Prodloužení kontraktu

Řada institucí a firem se rozhodla prodloužit smlouvu a nadále využívat služeb T-Mobile.

Za všechny jmenujeme tyto zákazníky: Globus ČR, k.s., Silicon Graphics, s.r.o., Úřad pro ochranu osobních údajů, FK Mladá Boleslav, a.s., Witte Nejdek, s.r.o., ALBI Česká republika, Rotatrans Tábor, spol. s r. o., AVIVA životní pojišťovna, a.s., STUDENT AGENCY, s.r.o., REDA, s.r.o., Překladatelský

servis Skřivánek, s.r.o., TOS VARNSDORF, a.s., Správa KRNPu, Česká radiokomunikace a.s., MB European Trade, s.r.o., GOLEM – velkoobchod nápojů, a.s., Shell Czech Republic, a.s., Saar Gummi Czech, s.r.o., JT International, s.r.o. >>

Vždy čerstvé Papáčkovy bagety díky aplikaci eMob

V současné době zákazníci stále častěji žádají vzdálenou výměnu dat mezi informačním systémem a mobilním zařízením. Takové zařízení majitelům umožní přímý kontakt s centrálou, i když jsou vzdáleny stovky kilometrů. Přínosy zvoleného řešení přitom bývají nezanedbatelné.



Firmy zabývající se velkoobchodní činností, které dodávají zboží současně i zavázejí, využívají pro své obchodníky nebo prodejce mobilní zařízení. Důvody, jež vedou k jeho nasazení, spočívají v často se opakujících činnostech. Patří sem např. pravidelné i občasně objednávkové, pravidelné rozvozy a v neposlední řadě přímý prodej z vozu. Výhody jsou značné. Mezi ty hlavní patří zrychlené odbavení u zákazníka, jednoduché vystavení dokladů nebo okamžitý export do informačního systému. Na straně společnosti vzniká nesporná výhoda v podobě zpracování dokladů bez zásahu uživatele až do fáze automatické fakturace.

Implementace systému ve firmě BaPa

Výše uvedené přednosti a zároveň komplexnost dodávky mobilního řešení a informačního systému vedly společnost BaPa – Papáčkova bagety s.r.o. k výběru

takového řešení. Jak uvádí ředitel společnosti Pavel Jaroš, celková implementace byla provedena ve třech etapách. Jako první byl nasazen informační systém Lcs. Helios IQ, který díky své technologické povaze následně umožnil ve velmi krátké době zavést aplikaci eMob. V druhé etapě proběhlo nasazení mobilního řešení pro obchodní manažery. Poslední etapa zahrnovala nasazení aplikace pro přímý prodej z vozu a zprovoznění dvou překládkových dispečerských středisek v Praze a Letohradě. Nasazení mobilní aplikace eMob předcházela poměrně rozsáhlá systémová analýza, která zohledňovala kompletní reorganizaci společnosti vyvolanou výstavbou nového komplexu na výrobu obloženého pečiva.

Použití v praxi

Firma BaPa se věnuje přímému prodeji: v pravidelném čase i individuálně zaváží své zákazníky čerstvým zbožím. Prodej je vždy uskutečněn řidičem přímo na místě

pomocí kapesního počítače T-Mobile MDA II, přičemž probíhá zcela automaticky. Aplikace eMob dynamicky nastavuje jednotlivým odběratelům typy dokladů a předem připraví pravděpodobný odběr. Řidič pouze odsouhlasí počty s odběratelem a doklad vytiskne. Na rozdíl od předchozího řešení je tisk prováděn bezdrátově ještě u zákazníka – MDA II není nutné nikam připojovat. To minimalizuje nároky na obsluhu a ulehčuje jí práci. Po uložení je doklad okamžitě odeslán do společnosti. Inventura závozního dne může být hotová dříve, než řidič dorazí zpět na centrálu.

Odeslaná data jsou ve společnosti ihned využívána. Vzhledem k rychlé expiraci zboží mohou dispečerši operativně plánovat výrobu a rozvozy na další den. Obchodní zástupci pak dostávají on-line data od jednotlivých řidičů, a tím získávají okamžitý přehled o prodeji v řádech minut

bez účasti na centrále. Současně sledují a vyhodnocují údaje o uskutečněných prodejkách svých zákazníků a přidělených řidičů.

Hodnocení projektu

Ve výběrovém řízení bylo porovnáváno více nabídek, ale většina z nich řešila buď dodávku mobilního řešení, nebo jen informačního systému. Předcházející zkušenosti však směřovaly k volbě komplexnějšího přístupu. Vzhledem k jednoduchosti aplikace eMob, rozšířenosti informačního systému Lcs. Helios IQ a komplexnosti služeb společnosti T-Mobile bylo zvoleno výše popísané řešení. Mezi další výhody lze uvést úplnou mobilitu, širokou škálu nastavení, rychlost i jednoduchost mobilního prodeje, plné pokrytí firemních procesů a možnost dalšího růstu. Nasazené řešení v počtu 30 kapesních počítačů umožnilo minimalizovat obsluhu při zpracování obrovského objemu dokladů. „Ta se dnes skládá pouze z dispečera a účetní. Tak jako pro všechny soukromé společnosti byla rozhodujícím faktorem nižší pořizovací a provozní cena celého řešení oproti stávajícímu systému a v neposlední řadě i vyšší technologická vyspělost,“ dodává Pavel Jaroš. >>

Používané moduly

- Zákazníci.
- Sklady.
- Doklady.
- Trasy, Šablony.
- CRM.
- Sledování a vyhodnocování závozu.

Hlavní přínosy

- Urychlené odbavení zákazníka.
- On-line podklady prodeje řidičů pro regionální zástupce.
- Automatizované procesy od pořízení dokladu až po autofakturaci.
- Minimalizování obsluhy v centrále společnosti.
- On-line data v informačním systému Lcs. Helios IQ.
- Vlastní implementace a údržba.

Papáčkova bagety s.r.o.

Firma byla založena v roce 1995 v Letohradě a již od počátku vyrábí a distribuuje v rámci celé České republiky sortiment plněného pečiva se značkou BaPa, jako jsou plněné bagety, housky nebo sendviče. S výrobky je možné se setkat zvláště na čerpacích stanicích, v obchodech a občerstveních.



Řešení připravila firma ARTEsoft s.r.o. Více na www.emob.cz.

Mobilní bezpečnost na prvním místě

S nárůstem využití inteligentních mobilních zařízení se u těchto přístrojů začínají stále více projevovat rizika a neuhýbné známé spíše ze světa klasických počítačů a informačních systémů. Mezi nejzávažnější z nich patří otázka zabezpečení uložených a přenášených informací. Přestože množství rizik i reálných incidentů neustále stoupá, existují také adekvátní protipatření.

Samotná rizika spojená s používáním mobilních zařízení lze rozdělit do dvou kategorií. První z nich spočívá ve ztrátě nebo v odcizení fyzického přístroje. Druhé pak znamená „pouze“ krádež či jiné zneužití obsažených dat, případně vlastností zařízení. Sem se řadí kromě jiného riziko jeho napadení škodlivým kódem, podobně jako tomu bývá u klasických uživatelských či serverových počítačů.

Zabezpečení přístroje, respektive jeho obsahu, před zneužitím vyplývajícím z odcizení či ztráty se provádí především ověřením uživatelského přístupu a zašifrováním dat. Smyslem je, aby případný útočník či zloděj neměl přístup k funkcím přístroje ani poté, co jej bude fyzicky ovládat. Prakticky všechna v současné době nabízená přenosná zařízení obsahují určitou úroveň ochrany, která může být dána jednak jejich hardwarovými funkcemi, jednak vlastnostmi použitého operačního prostředí. V případě chytrých telefonů je běžnou

Podobným způsobem jsou chráněna i PDA s tím, že v jejich případě se stále častěji používá buďto složitější heslo nebo vstup z biometrického snímače. Nejlépe se přitom osvědčily relativně jednoduché čtečky otisků prstů, ačkoliv se lze setkat i s jinými řešeními.

I v případě, že útočník nezíská přístup k funkcím přenosného zařízení, může se pokusit ovládnout obsažené informace jiným způsobem. Nejběžnější je útok na uložená zařízení. U přenosných zařízení se nejčastěji jedná o paměťové karty nebo miniaturní pevné disky. Z tohoto důvodu je nutné, aby podstatné informace na nich byly zašifrovány způsobem znemožňujícím podobný útok. Například technologie SQLCE společnosti Microsoft obsahuje integrované šifrování na dostatečně vysoké úrovni, nicméně existuje také množství produktů třetích stran. Pokud se samotné zařízení nedostane z rukou oprávněného uživatele, spočívá největší riziko odcizení dat v napadení jejich přenosu. Mobilní přístroje použí-



Mobilní přístroje používají rozličné bezdrátové síťové technologie, které se mohou stát potenciálním místem napadení.

3DES, RC2, RC4 a množstvím autentizačních mechanismů. Také data základních PIM aplikací mohou být zašifrována během jejich přenosu při dálkové synchronizaci se serverem ActiveSync běžícím v prostředí Microsoft Exchange 2003. Samotné síťové adaptéry obsažené v mobilních zařízeních obsahují vlastní zabezpečovací mechanismy. Přístroje pracující na platformě Microsoftu, ale nejen ony, jsou schopny zabezpečit připojení prostřednictvím WLAN (Wi-Fi) díky některému ze standardizovaných systémů. Sem patří zejména WEP či modernější systém WPA. Při práci se standardními webovými aplikacemi na úrovni TCP/IP přenosu pak je možné využít těchto mechanismů, které jsou nasazovány v prostředí běžných počítačů, tedy systému SSL a využití technologií VPN.

Pokud jde o riziko virové nákazy, to zatím není u přenosných zařízení tak markantní jako u běžných stolních počítačů. Jeho podcenění by však nicméně mohlo mít velmi nepříjemné důsledky pro budoucnost. V prostředí „kapesních“ operačních systémů se již objevilo několik škodlivých kódů, které nebyly pouhými koncepty, ale jež představovaly reálné riziko. Vzhledem k tomu, že systémy v přenosných zařízeních není možné aktualizovat a pružně „lepit“ tak snadno, jako je tomu u velkých PC, zvyšuje se i relativní riziko využití případných nedokonalostí. Proto existují antivirová řešení pro kapesní počítače a chytrá zařízení od několika renomovaných dodavatelů, jako je například Symantec či CA.

Tomáš Březina
>>



ochranou PIN či bezpečnostní kód, bez něž není osoba ovládající přístroj oprávněna pracovat s jeho rozhraním. Toto zabezpečení bývá zdokonaleno o maximální počet neúspěšných pokusů o zadání přístupového kódu, po jehož překročení dojde k zablokování přístroje nebo k vymazání veškerých dat.



vají rozličné bezdrátové síťové technologie, které se mohou stát potenciálním místem napadení. Proto je nutné, aby data byla během přenosu po těchto sítích dostatečně zabezpečena proti odposlechnutí. To se děje především jejich zašifrováním. Platforma Windows Mobile může pracovat se šifrováním DES,

Tři vagony koksu místo šesti

Rozhovor s Jiřím Krejčím, generálním ředitelem společnosti T-Systems Czech, nejen o tom, jak jeho firma dovede svým zákazníkům ušetřit velkou část nákladů na IT.

Jak byste vysvětlil člověku, který není zrovna odborníkem na informační technologie, co dělá vaše společnost?

Použil bych přirovnání a řekl, že fungujeme jako vodárna. Když doma otočíte kohoutkem, čekáte s naprostou samozřejmostí, že poteče voda. Stejně tak když si náš zákazník zapne počítač, očekává, že se mu rozběhne jeho důvěrně známá aplikace a on s ní začne pracovat tam, kde včera skončil. Žádná překvapení. K takovému modelu směřuje celý obor IT. Je to obrovský posun. Když zapátráte v paměti, vzpomenete si, že informační technologie mívaly reputaci čehosi, co občas funguje a občas ne. To je ale pryč. Není to dáno ani tak technologickým vývojem jako spíš využíváním outsourcingu – tím, že se o IT starají odborníci ve specializovaných společnostech. Uvedu konkrétní příklad: za pět let, kdy provozujeme systémy pro Unipetrol, jsme neměli jediný výpadek. To přece něco znamená. A lidé, kteří pamatují, jak to bylo předtím, dovedou ten rozdíl ocenit.

Použil byste stejné přirovnání i v případě, že by zájemcem o vysvětlení vašich služeb byl generální ředitel velké firmy, která je vašim potenciálním zákazníkem?

Samozřejmě. Také bych řekl, že mu ušetříme peníze.

Ušetříte? Nebo pomůžete vydělat víc?

Ušetříme. To je totiž srozumitelnější a strážlivější příslib. Umožníme jeho podniku dělat totéž, co dělá dosud, ale jiným způsobem – a levněji. Bez výdajů, které jsou zbytečné, ale podniky je naprosto běžně platí. Dá se na to samozřejmě dívat i tak, že lépe provozované informační systémy znamenají vyšší výkonnost

podniku, zlepšení podnikových procesů a podobně. Provozujeme pro zákazníka informační systémy, a tím mu pomáháme šetřit. Je to

ale nakonec je to totéž, jen trochu jinými slovy. Ovšem kromě úspory nákladů se poslední dobou objevují i jiná témata. Především k nim



„Dodávat každému zákazníkovi takovou úroveň služby, jakou skutečně potřebuje.“

totéž, jako kdybychom zařídili, že v kotelně spálí místo šesti vagonů koksu jen tři a bude přitom mít přinejmenším stejné teplo. Anebo spálí těch šest, ale vytopí mnohem víc budov.

Je argumentace pro generální ředitele skutečně takhle jednoduchá? Jistěže není. Při reálném jednání je třeba mluvit daleko přesněji,

patří bezpečnost – a nejedná se jen o ochranu proti poškození dat nebo napadení systému. Je tu také bezpečnost provozní, obchodní a ta se vnímá také jako stále důležitější. Vedení podniků si zpravidla už jasně uvědomuje, že když je sebelepší systém v kritickém okamžiku mimo provoz kvůli selhání zaměstnance, ať už vědomému nebo z nedbalosti,

mohou si šéfové jen trhat vlasy, protože možnosti postihu jsou v porovnání se škodami v dřívější většině směšné. V případě externího dodavatele služeb, jakým jsme my, mají k dispozici přesně formulovanou smlouvu, která stanoví za každý výpadek penále odpovídající skutečné škodě. A kdyby došlo k nějaké skutečně havarijní situaci, je tu ještě naše pojistka, která případné škody včetně obchodních ztrát kryje s velkou rezervou.

Řekl jste, že vaše služby ušetří zákazníkovi peníze. Kde konkrétně? Jak argumentujete, když potřebujete rychle ukázat, že to není jen planý slib?

Díky jistě praxi už dnes dokážeme na samém začátku jednání se zákazníkem odhadnout, jakou část nákladů na provoz IT mu zcela jistě dokážeme ušetřit. Toto číslo se pohybuje mezi deseti až třiceti procenty. To je náš počáteční příslib, o němž pak hovoříme do větších a větších detailů. Snažíme se v tom odhadu být spíš skromní, skutečné výsledky bývají lepší. Úspora ale nebývá stejná ve všech částech výpočetní infrastruktury. Nejsnáze a nejvíce

lze ušetřit na centrálních kapacitách, tedy na provozu serverů, databází a podobně. To je dáno velikostí a sdílením zdrojů, a tudíž úsporami z rozsahu. A nejde jen o slevy. My s tím velkým objemem výpočetní kapacity pracujeme dál. Spravujeme v současnosti více než 800 serverů, máme velké možnosti sdílení všech zdrojů, zálohování, zdvojení... To jsou věci, které si jednotlivý zákazník, i kdyby šlo o velký podnik, nemůže v takovém rozsahu dovolit, bylo by to pro něj neekonomické. Možností úspor je samozřejmě víc.

Patrně také dost ušetříte na lidech. Tedy na personálních nákladech.

Ano, ale ne tím způsobem, že bychom je převzali od zákazníka a poté propustili! To je velký omyl, který se bohužel traduje léta a také se často používá jako argument proti outsourcingu. Lidi nepropouštíme, využíváme je – a vtíp je v tom, že je zase doveďeme sdílet. Tedy využít jejich pracovní dobu lépe a intenzivněji než předtím. Víte, nikdo na světě nepracuje osm a půl hodiny denně, podle zákoníku práce koneckonců ani nesmí. Lidé reálně pracují méně než polovinu

pracovní doby. Řekněme tři hodiny. Přidejte k tomu hodinu díky lepší organizaci práce a zase máte těch třicet procent úspory.

Jste součástí T-Systems International a ten zase koncernu Deutsche Telekom. Vaším zákazníkem se stal v tomto roce také T-Mobile. Je to projekt, o němž se hodně hovoří.

Jednoznačně jde o největší outsourcingový projekt široko daleko. Míním tím samozřejmě v České republice, přece jen jsme malá země. Důležité je říci, že není nijak samozřejmý, nespadl nám do

klína prostě proto, že jde o sesterskou firmu a že analogicky běží v několika dalších zemích – v Německu, Rakousku a Velké Británii. Telekomunikační operátoři jsou výjimečnými klienty, protože jsou na informačních technologiích závislí v míře, jaká jinde není. Takže si na ně úměrně tomu dávají pozor. Museli jsme proto přesvědčit kvalitou. Odpovědnost dodavatele služeb je v takových projektech samozřejmě vyšší než jinde; když nám telekomunikační operátor předá svou informatiku, zbude mu pak vlastně už jen vlastní přenosová síť a marketing. Díky tomuto projektu jsme

zkvalitnili naše vlastní procesy až na extrémní úroveň, která několikanásobně převyšuje reálné požadavky klientů z jiných odvětví. Není to samozřejmě tak, že bychom jiné klienty pokládali za méně důležité, ale tak náročné a detailní řešení jednoduše nepotřebují. To je další důležitá věc, dodávat každému zákazníkovi takovou úroveň služby, jakou skutečně potřebuje.

Víte, že to zní všechno až nějak moc jednoduše?

Ono to také jednoduché je. Žádná věda. Jen je potřeba jít a opravdu to všechno udělat.

>>

Kvalitní fotky kdykoli, kdekoli... i z mobilního telefonu

PictureMate 100 – domácí přenosná fotolaboratoř

Je to malé, lehké, přenosné, nepotřebuje to počítač ani napájení a chrlí to fotografie 10 x 15 v úžasné kvalitě. Co je to? Nová tiskárna Epson PictureMate 100, která v mžiku přemění vaše vzpomínky z fotoaparátu nebo mobilního telefonu ve skutečnost, jako byste měli fotolaboratoř v kapesním provedení.

Epson PictureMate 100 se osvědčí nejen doma, ale také třeba na večírcích, na pracovních cestách, na návštěvě u příbuzných nebo na dovolené. Pevné držadlo usnadňuje jeho přenášení, zaoblený kompaktní design zajišťuje vyšší odolnost přístroje vůči poškození. K tiskárně lze pořídit i přídatnou nabíjecí baterii, takže si můžete užít krásné fotografie, i když zrovna nemáte přístup k elektrické zásuvce. Samotný tisk je více než jednoduchý a nepotřebujete k němu počítač. Stačí zapnout tiskárnu, vložit do ní paměťovou kartu z fotoaparátu, na displeji vybrat fotografie, které chcete vytisknout, a potvrdit tisk. Za 91 sekund budete mít v ruce první fotografii rozměru 10 x 15 cm bez okrajů v nejvyšší kvalitě, k nerozeznání od té z fotolaboratoře. Fotografie jsou ihned po vytisknutí lesklé, suché, a pokud na ně náhodou trochu zaprší, stačí je jemně otřít a nechat oschnout – nic se

nerozmaže, barvy zůstanou stejné. A protože jsou pro tisk použity jen materiály Epson, věrně a jasné barvy vám vydrží víc než 100 let, což se o klasických fotografiích vždy říci nedá. Pokud vám nestačí běžné fotografie a jste hravý typ, PictureMate 100 vás jistě nezklame. Můžete své záběry obohatit o dodatečné efekty, například změnit je v černobílou nebo jim dodat efektní sépiový odstín. Majitelé mobilních telefonů s kvalitním fotoaparátem ocení možnost přímého tisku fotek z telefonu přes bezdrátové rozhraní Bluetooth (volitelný Bluetooth adaptér je k dostání zvlášť). V praxi stačí v telefonu vybrat požadovanou fotografii a poslat ji přes Bluetooth do tiskárny PictureMate. Tam se automaticky vytiskne a za okamžik ji držíte v ruce. V dřívějších dobách byl tisk fotografií doma cenově nákladný a vypočítat náklady na jednu fotografii bylo složité. S tiskárnou Epson PictureMate 100 je to



jinak. Díky balíčku PicturePack, který obsahuje 135 listů fotopapíru Epson a kazetu s odpovídajícím množstvím inkoustu, jsou náklady naprosto transparentní. Navíc máte stále přehled o tom, kolik fotek můžete vytisknout, než bude inkoustovou kazetu potřeba vyměnit. Cena jedné fotografie vytištěné na

Epson PictureMate 100 je 9 korun a to už stojí za to. S novou tiskárnou PictureMate 100 budete mít úspěch na každé oslavě nebo návštěvě u přátel. A uvidíte, že vaše rodina a přátelé uvítají album s fotografiemi z vaší dovolené s větším nadšením než prezentaci na notebooku.

>>

Mobilní komunika

Mobilní technologie zaznamenávají v posledních letech velmi dynamický rozvoj. Penetrace mobilních telefonů v mnoha zemích překročily sto procent. Znamená to, že mobilní telefon vlastní každý, někdo i dva nebo tři. Může to ale také znamenat, že se mobilní technologie rozšířily i do oblastí, kde bychom je před několika lety nečekali, např. do zdravotnictví.

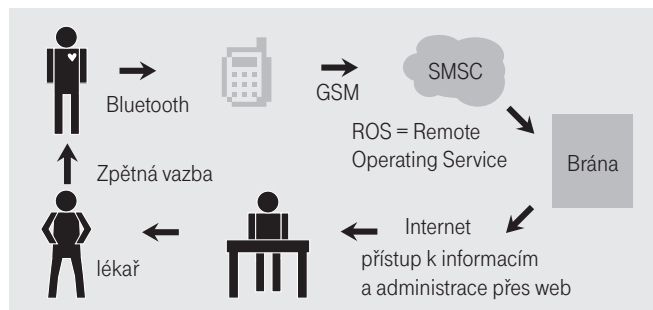
Efektivní boj s hypertenzí

Jednou z nejčastějších chorob je hypertenze neboli vysoký krevní tlak, který často vede k cévním mozkovým příhodám a dalším kardiovaskulárním komplikacím a chorobám ledvin. Cílem léčby vysokého krevního tlaku je jeho kompenzace a dlouhodobé udržení pod stanovenými hraničními hodnotami. K tomu nezbytně patří časté měření tlaku.

Na měření krevního tlaku a kvalifikované posuzování jeho vývoje jsou kladeny náročné požadavky, které lze splnit buď častými návštěvami lékaře, nebo měření kvalitním tonometrem v domácích podmínkách a věrohodným oznamováním hodnot lékaři. Přenos dat telekomunikačními sítěmi umožňuje zrychlit tuto cestu naměřených hodnot a eliminovat případné, avšak v praxi časté subjektivní vlivy při písemném nebo ústním předávání hodnot. Moderní síť GSM navíc skýtá prakticky úplnou mobilitu pacienta s minimálními nároky na jeho zaškolení na novou technologii.

Měření krevního tlaku na dálku

Myšlenka dálkového přenosu hodnot krevního tlaku není nová. Ve světě jsou v rutinním provozu systémy umožňující přenos hodnot z tonometru například pevnou telefonní sítí. Byly s nimi úspěšně prove-



Systém monitorování krevního tlaku s přenosem dat v SMS

deny i klinické zkoušky, které již prokázaly jejich význam pro zlepšení kontroly hypertenze. Stále rostoucí počet pacientů však vnímá vazbu na pevnou síť jako určité omezení. Požadavky na mobilitu rostou, a proto je vhodným řešením nový systém na bázi GSM a telefonů s Bluetooth. Takový systém vyvinula německá firma I.E.M., GmbH, a jako první ho uvedla na trh v evropských zemích. V ČR připravuje službu vyu-

žívající nový systém společnost Stimcare s.r.o. s partnery. Základní podmínkou každého systému, který má být akceptován při léčbě vysokého krevního tlaku, jsou kvalitní tonometry s ověřenou přesností podle příslušných protokolů. Doplněním takového tonometru o jednotku rádiového přenosu na krátké vzdálenosti (přibližně do 10 metrů – Bluetooth) získává jeho uživatel téměř úplnou mobilitu: s tonometrem může měřit kdekoli v blízkosti svého mobilního telefonu (též s Bluetooth), a to v libovolném místě, kde je signál příslušného provozovatele GSM. V případě, že některé měření proběhlo v místě bez signálu, si přístroj hodnoty ukládá vždy do paměti a přeneše je při zlepšení přenosových podmínek. Naměřené hodnoty (systolický, diastolický tlak a tep s časovou znám-

kou okamžiku měření) se přenášejí v SMS zprávách. Zprávy se dále spolehlivě ukládají do serveru s databází, k níž má přístup ošetřující lékař. Server je lékaři přístupný přes internet.

Systém umí i varovat

Služba založená na popsaném systému funguje velmi jednoduše: pacient bude na dobu v rozmezí několika týdnů až měsíců vybaven zmíněným měřičem krevního tlaku a pochopitelně též vhodným telefonem nebo si je pořídí. Lékař může hodnoty tlaku prohlížet na svém pracovišti, přičemž je mu k dispozici i grafické a statistické zpracování hodnot. To umožní snazší



hodnocení trendů vývoje tlaku v různých časových obdobích. Volitelně lze hodnoty uložené v serveru zpracovat ve formě zprávy zaslané lékaři nebo pacientovi faxem nebo e-mailem, případně může server při nepříznivém vývoji tlaku generovat varovnou zprávu (SMS). >>

Řešení připravila Stimcare s.r.o. Více na www.stimcare.cz.

T-Mobile
Solution Partner

Přínos pro ošetřujícího lékaře

- zpřesnění diagnostiky hypertenze,
- zlepšení disciplíny pacientů při léčbě,
- odlehčení od rutinních úkonů pravidelného měření krevního tlaku v ordinaci,
- zdokonalení kontroly účinnosti nasazených léčiv a léčebných programů.

Přínos služby pro pacienta

- mobilita,
- redukce návštěv u lékaře,
- odlehčení od zapisování hodnot a zrychlení odezvy na vývoj krevního tlaku,
- individuální monitorovací program odpovídající zdravotnímu stavu pacienta a předepsané léčbě,
- svědomitější přístup k léčbě, a tím i redukce případných komplikací, které s sebou nese neléčená hypertenze.

ce a zdravotnictví

Jestliže pomocí GSM sítí a telefonů dnes můžeme nejen zabezpečit dům či auto, najít dítě nebo zapnout

topení na chatě z domova nebo z kanceláře, proč tuto technologii též vhodně nevyužít ke zdokonalení léčby vybraných

onemocnění či zefektivnění zdravotní péče? Na těchto stránkách představujeme řešení vyvinutá v rámci partnerského

programu firmami ve spolupráci s T-Mobile, který je poskytovatelem služeb GSM.

Léčba zapomnětlivých pacientů

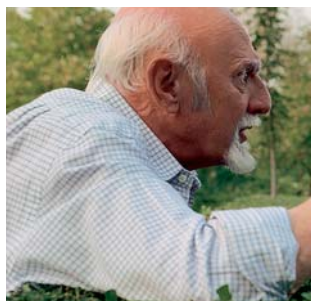
Finanční ztráty ordinací v důsledku zmeškaných návštěv pacientů jsou nezanedbatelné. Člověk, který zapomněl na sjednanou schůzku s lékařem, zase může na další termín čekat třeba i týdny. Na tento fakt promptně reagovala společnost iPlato a vyvinula jednoduchý počítačový systém, který paměťové výpadky pacientů výrazně omezuje.

Pacientovo utrpení

Petr Koláček je roztržitý a často zapomíná. Poplete toho spoustu a někdy se jedná o hodně důležité věci. Například když ho trápil zub, objednal se k zubaři. Na schůzku zapomněl a musel se objednat znovu. Bolest zubu byla už téměř nesnesitelná, když se konečně dostal na řadu v náhradním termínu. Protože i tak přišel o hodinu později, musel čekat v ordinaci celé dopoledne, než zubař ošetřil pacienty, kteří na rozdíl od Petra Koláčka přišli včas. Dalo by se předpokládat, že celé dopoledne v čekárně s nateklou tváří a bolavým zubem ho ze zapomnětlivosti vyléčí. Nevyléčilo. Dostal léky, které měl užívat po dvanácti hodinách, jenže na ně zapomínal a přivodil si zánět dásně.

Jak doplácí lékař

Doktora Martina Strnada pro změnu trápí pacienti. Zapomínají na schůzky. Provoz jeho ordinace je díky špičkovému vybavení drahý a je existenčně nutné tyto náklady pokrýt. V ideálním případě, když si práci rozvrhne, návštěvy pacientů na sebe navazují a vše funguje jako na drátku, není s náklady na provoz ordinace problém. Ten nastává v momentě, kdy pacienti na objednané návštěvy chodí pozdě. V čekárně se hromadí množství nervózních pacientů, kteří, přestože se objednali a na místo dorazili včas, musí čekat kvůli opozdilcům. V horším případě pacienti nedorazí vůbec a ordinace zůstává nevyužitá v čase, kdy mohl přijít jiný pacient.



Tuto promeškanou dobu si doktor Strnad nemůže odečíst z nájmu ani z výplaty nevyužitého personálu. Vznikají mu nenávratné a zbytečné náklady.

Snadná pomoc

Výší těchto nákladů se ve Velké Británii zabývala Národní zdravotní služba (NHS) a zjistila alarmující skutečnost. Finanční ztráty v důsledku zmeškaných návštěv pacientů tvoří u jejich ordinací neuvěřitelných 250 milionů liber ročně! Rok co rok.

Na tuto skutečnost jako první reagovala společnost iPlato zabývající se vývojem aplikací a specializující se na mobilní a bezdrátová řešení pro firmy. Vyvinula jednoduchý systém Patient Care Messaging (PCM). Ten funguje na bázi běžně používané databáze pacientů, kterou lékař ve svém počítači již má. Termíny schůzek zanesené v této databázi se zcela jednoduše přenesou do systému PCM. Systém je napojen na SMS bránu a automaticky odesílá pacientovi upozornění na schůzku v nastaveném čase. Pacient může schůzku potvrdit nebo zrušit. Jeho odpověď se



zobrazuje jako přijatý e-mail. Doktor Strnad systém již využívá a nemůže si ho vynachválit. Od té doby jeho ordinace funguje přímo ukázkově. V čekárně čeká každou půl hodinu spokojený objednaný pacient a ordinace je plně využita tak, jak to má být. A co je skvělé, neznamená to pro nikoho práci navíc.

I pro Petra Koláčka má iPlato řešení. Jmenuje se Compliance Messaging. Toto řešení používají ve Velké Británii hlavně lékárny, i když jej lze implementovat do stávajících systémů i lékařům. Vydají pacientovi předepsaný lék a zároveň s tím zavedou do databáze Compliance Messaging čas, kdy jej má pacient užívat. Ten už pak jen sleduje svůj mobil, kdy se



objeví SMS zpráva „Čas na užití vaší medikace“.

Oba tyto systémy používají ve Velké Británii už rok. A dobré reference se jen množí jak od lékařů, tak od jejich pacientů. Nyní zavádí společnost iPlato tyto systémy ve spolupráci s mobilním operátorem T-Mobile i na český trh. >>



Řešení připravila firma iPlato. Více na www.iplato.cz. Zástupci společnosti iPlato vám pomohou posoudit, zda a za jakých podmínek právě vám systém přinese úsporu peněz a promeškaného času. Instalace, jednoduché zaškolení a administrace jsou samozřejmostí. Jména pacienta a lékaře v textu jsou smyšlená.

Mobilní komunikace a zdravotnictví

Lokalizace osob může zachraňovat životy

Většina současných zákazníků, kteří využívají lokalizaci osob pomocí systému REX, se rekrutuje z podnikatelské sféry. Systém lokalizace je ale stále více používán i v oblasti sociální a zdravotní péče.

První cenu v soutěži Best Mobile Solution 2004 získala aplikace „Kde je moje dítě?“ společnosti Duel Services Europe. Jak už název napovídá, jedná se o aplikaci, která umožňuje rodičům udržet si přehled o pohybu svých dětí. O tom, že se určování polohy osob stává stále populárnějším, hovoří skutečnost, že výše uvedené řešení získalo další ocenění – Creative Mobile Award 2005.

Lokalizovat ale nemusíme jen děti. Aplikace připadá v úvahu všude tam, kde je vhodné nebo nutné udržet si přehled o pohybu dané osoby. Jedná se tedy buď o potřebu dohledu nad osobami se sníženou sebeodpovědností, dohled z důvodů komerčních, případně lokalizace z důvodu bezpečnosti.

Závod s časem

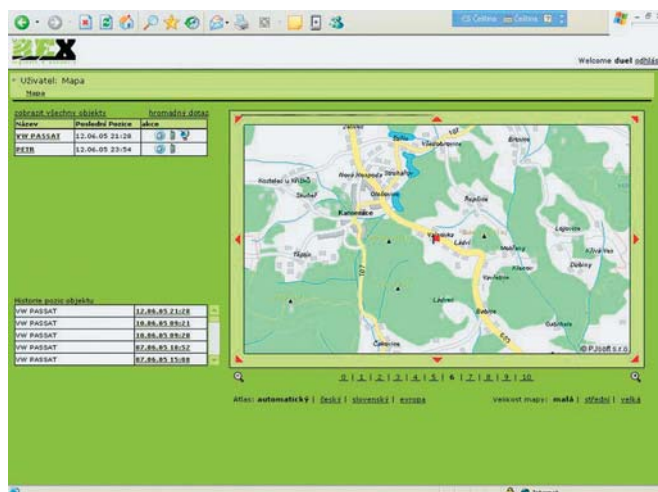
Do první skupiny osob samozřejmě patří v první řadě děti, ale potřeba dohledu často nastává také u starších lidí. Nejednou se takové babičce nebo dědovi stalo, že omylem nasedli do jiného vlaku nebo autobusu a pak zpanikařili. Jejich nalezení se pak stává bojem o čas ve chvíli, kdy je třeba vzít lék na srdce nebo třeba cukrovku. Věk však nepředstavuje jediné



hledisko pro využití lokalizace. Dalším pádným důvodem může být také nemoc. V těchto případech se rychlé nalezení pacienta stává otázkou života a smrti. Náhly záchvat v neobydlené oblasti a člověk by zůstal bez pomoci.

Pro kontrolu i bezpečnost

V komerční oblasti se lokalizace osob stává stále častějším doplňkem určování polohy vozidel. Systém tak umožní kompletní kontrolu pracovníků v terénu. Velmi častým zákazníkem jsou také firmy zajišťující fyzickou ostrahu objektů a komplexů budov. V tom-



to případě systém poskytuje komplexní kontrolu pohybu strážných. Tím se dostáváme k oblasti bezpečnosti. Lokalizaci totiž nezřídka využívají například útvary městské policie. Zde se nejedná jen o kontrolu pohybu strážníků, ale zejména o jejich bezpečnost. Lokalizace také umožní operačnímu pracovišti povolat v případě incidentu nejbližší hlídku. Oblast bezpečnosti se týká i v poslední době často diskutovaného napadení osádky vozidel záchranné služby. A lokalizace je také vhodným doplňkem výbavy sportovců, kteří se vydávají do neobydlených nebo málo obydlených oblastí.

REX bez hranic

Oblibu systému REX zvyšuje jeho snadné pořízení a jednoduchá obsluha. Důležitá je i možnost kontaktovat nepřetržitou službu operátora.

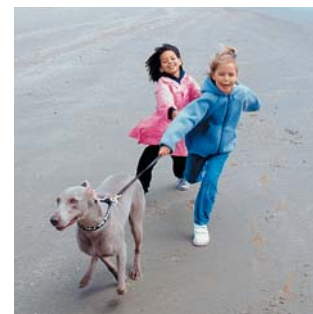
K tomu, abyste mohli lokalizovat, nepotřebujete žádné speciální vybavení pro sebe ani pro objekt lokalizace. Základní určení polohy probíhá pomocí služby T-Mobile Locator. Po aktivaci do systému REX je tedy možné lokalizovat prakticky všechny běžné telefony se SIM kartou

nebo specializované zařízení. V zahraničí umožňují lokalizaci navigační satelity. Výhodou je v tomto případě i větší přesnost při určování polohy a možnost využití dalších funkcí. Lokalizační server firmy Duel zaručuje, že vaše blízké nebude moci vyhledávat nikdo jiný než právě vy. Použité technologie jsou z hlediska zabezpečení prakticky stejné jako ty, které se používají pro internetové bankovníctví.

Kde službu pořídit

Na internetových stránkách www.e-rex.cz, kde je služba umístěna, můžete přímo vyplnit smlouvu o poskytování služby. S případným nastavením telefonu vám pomůže operátor nepřetržitě služby. Lokalizaci tak máte aktivovanou během deseti minut. Přes internet nebo mobilní telefon se pak můžete kdykoli podívat, kde se objekt lokalizace nachází. Jeho poloha se zobrazuje do velmi podrobných mapových podkladů. Lokalizační server podporuje i funkce historie, automatické lokalizace v určený čas a periodu a další.

>>



T-Mobile
Solution Partner

Řešení připravila firma Duel Services Europe, a.s. Více na www.duel.cz a www.e-rex.cz.

Budte mobilní se společností HP

Také přemýšlíte o tom, jak vyhovět náročným požadavkům dnešního trhu? Jak pracovat co možná nejefektivněji? Jak zvýšit produktivitu své firmy? Řešení vám nabízí společnost HP v podobě širokého sortimentu mobilních bezdrátových produktů.

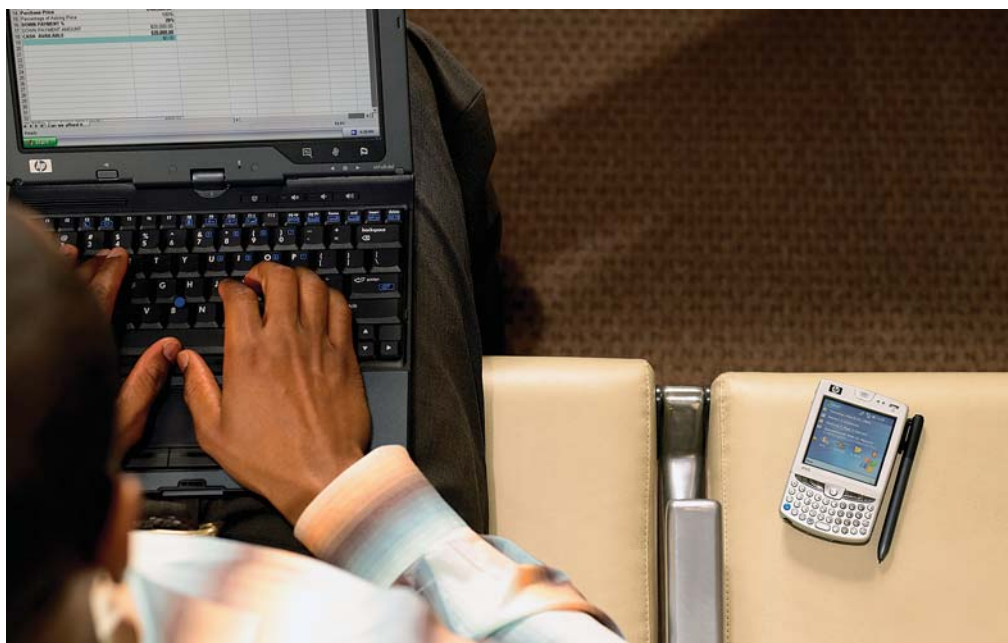
Beždrátová technologie umožňuje vzájemné propojení počítačů bez použití kabelů, aniž byste museli obětovat konektivitu. Eliminuje prostorová a časová omezení, takže vaše kancelář může být prakticky kdekoli. Vzájemné propojení bezdrátových zařízení poskytuje mobilním pracovníkům jednodušší pracovní postupy a aplikace v taktu dostupné kanceláři mohou pomoci snížit síťový provoz. Bezdrátová zařízení používají tři základní způsoby připojení – Bluetooth, Wi-Fi či GPRS/EDGE.

Přechodem na bezdrátové technologie rozšíříte svůj firemní potenciál, což potvrdil také výzkum společnosti Gartner zaměřený na celkové náklady na vlastnictví technologie WLAN (bezdrátové lokální sítě). Ve srovnání s používáním kabelových sítí LAN odhalil významné úspory. Jednoduše řečeno, bezdrátové produkty poskytují podnikům konkurenční výhodu. Při přechodu na bezdrátové technologie už



nebudete celou pracovní dobu vázání ke svému pracovnímu stolu, takže můžete pracovat, kde chcete, jak chcete a kdy chcete a nejste přitom omezovali kabely. Navíc jste neustále ve spojení s kanceláři.

Budete-li vybaveni například novým kapesním počítačem HP iPAQ hw6500 Mobile Messenger, nemůže vás nic překvapit. S tímto mobilním zařízením totiž můžete



telefonovat, stahovat data, posílat a přijímat e-maily, to vše pomocí technologií datových přenosů GPRS/EDGE. Samozřejmostí jsou i služby SMS a MMS – v reálném čase tedy můžete komunikovat mnoha způsoby. Navíc má v sobě tento kapesní počítač integrovaný digitální fotoaparát HP Photosmart a navigační systém GPS, který vám poskytne pomoc na vašich cestách – vyhodnotí a naplánuje vám trasu i spočítá vzdálenost, takže je konec s blouděním v cizích městech. Všechny tyto jedinečné funkce v jednom přístroji dělají z nového kapesního počítače HP iPAQ hw6500 Mobile Messenger unikátní produkt.

Pochybujete o kvalitě zabezpečení bezdrátových řešení? Tyto obavy už dávno nejsou opodstatněné, neboť dnes je řízení přístupu a ověřování přístupových práv zabezpečeno stejně jako u pevných sítí. Do bezpečnostních opatření lze započítat také funkce, které nabízejí samotná mobilní zařízení. K ochraňování citlivých informací uložených v notebookech nebo jiných mobil-

ních zařízeních lze použít PIN, ověřovací kódy, časovaná uzamčení i uživatelská hesla. U bezdrátových řešení od společnosti Hewlett-Packard je zabezpečení rozšířeno do čtyř oblastí, aby byla zajištěna nejvyšší úroveň zabezpečení dat a sítí* (poskytují vybraní partneři společnosti Hewlett-Packard). Mezi tyto oblasti patří:

- **Řízení přístupu** – odmítnutí neoprávněných uživatelů.
- **Utajení** – zabránění vyzrazení informací neoprávněným uživatelům.
- **Ověřování** – kontrola, zda data pocházejí ze schválených zdrojů.
- **Integrita** – zajištění bezchybnosti dat při odesílání z hostitele, během přenosu a při příjmu.

Výsledkem je bezdrátové řešení poskytující nejvyšší možnou úroveň zabezpečení.

Při přechodu na bezdrátové technologie můžete ve skutečnosti zvládnout více práce s menším vybavením. Nejde pouze o menší

a lehká zařízení, která jsou snadno přenosná. Konvergence různých technologií zajišťuje lepší přístup k sítím a kompatibilním nástrojům, takže objemné materiály, jako jsou zprávy, soubory, tabulky a prezentace nemusíte mít u sebe, ale použijete je pouze v případě potřeby.

Nikdo jiný nenabízí širší a obsáhlejší sortiment mobilních a bezdrátových produktů a služeb než společnost Hewlett-Packard. Pomůžeme vám najít a implementovat nástroje, které nejlépe vyhovují vašim potřebám, ať už jde o iPAQy nebo Tablet PC, notebooky či periferní zařízení. Prohlédněte si širokou nabídku mobilních produktů, přečtěte si další podrobnosti o bezdrátových technologiích na www.hp.cz/mobility.

Barbora Smolková,
Hewlett-Packard Czech Republic
>>



Novinky ve službě CarNet

Řešení CarNet umožňuje zákazníkům mít neustálý přehled o pozici všech vozidel ve firmě, umí sledovat spotřebu pohonných hmot, automaticky vytvářet knihu jízd atd. S jeho použitím tak lze snížit náklady související s provozem vozidel až o 30 procent.

Dnes vám představíme dvě novinky, které tento lokalizační (a také navigační) systém nabízí.



Až 30procentní sleva na havarijním pojištění

Palubní jednotka systému CarNet snímá stále polohu vozidla a stav dalších připojených systémů, například instalovaného alarmu nebo skrytého přepínače. V případě neautorizované jízdy (krádeže vozidla) začne palubní jednotka neprodleně vysílat informace o této skutečnosti. Sami si přitom můžete zvolit režim, v němž má palubní jednotka pracovat: v případě, že máte systém napojen na pult centrální ochrany některé z bezpečnostních agentur, poskytují pojišťovny na takto zabezpečený vůz obvykle třicetiprocentní slevu na havarijním pojištění. Pokud informace o neautorizované události sledujete sami (tj. nejste napojeni na pult centrální ochrany), můžete od pojišťovny získat slevu ve výši 10 až 15 procent.

Balíček palubní navigace

Možná jste se již dostali do situace, že jste zabloudili nebo narazili na nečekanou kolonu. Vybrat správnou trasu je pak zcela nezbytné. Také v těchto případech může dobře posloužit palubní jednotka CarNet připojená k malému PDA. Palubní jednotka vám poskytne GPS (Globální poziční systém) data o poloze každou sekundu, připojené zařízení PDA zobrazí aktuální polohu na mapě a nabídne další postup. Jedná se o velmi jednoduchou intuitivní aplikaci, která pomůže předejít i několikahodinovému zdržení na silnicích nebo, například při hledání benzínové stanice, hotelu či bankomatu, vám doporučí nejhodnější trasu. PDA navíc můžete využívat pro příjem e-mailů, prohlížení internetu či práci s aplikacemi Word a Excel.

Výhodný navigační balíček se skládá z těchto komponent:

- HP iPAQ,
- pevný držák do vozidla včetně napájení a propojení s palubní jednotkou CarNet,
- paměťová SD karta o velikosti 256 MB,
- SW aplikace pro PDA SmatMaps Navigator City CZ (Autoatlas ČR + krajská města).

Více na www sledovaniaut.cz.

Desetinásobek volných minut

T-Mobile nyní nabízí novým i stávajícím zákazníkům další zajímavé zvýhodnění v podobě jednorázového balíčku volných minut.

Každý, kdo do 31. 12. tohoto roku uzavře s T-Mobile novou smlouvu na 24 měsíců, získá 10krát více volných minut, než kolik daný tarif běžně nabízí. Volné minuty může zákazník vyčerpat do šesti měsíců od aktivace SIM karty; firemní zákazníci mají na

jejich protelefonování dokonce celé dva roky. Pokud již služeb T-Mobile využíváte a do konce roku stávající smlouvu prodloužíte (opět na 24 měsíců), čeká vás tentýž balíček volných minut, které lze provolat v průběhu šesti měsíců. Nabídka platí pro vybrané

tarify včetně jejich variant HIT a pro přehlednost je spolu s volnými minutami uvádíme v tabulce. Ještě dodejme, že volné minuty lze využít pro volání do sítě TMCZ a na pevné linky. >>



Tarify	T 30 Tarif 20 Start**	T 80 Profi 100* Tarif 80**	T 250 Tarif 200**	T 600 Tarif 400**
Počet dodatečných volných minut	300	800	2500	6000

* U tohoto tarifu je poskytováno zvýhodnění ve výši maximálně 800 volných minut.

** Vztahuje se pouze na zákazníky, kteří prodloužují Účastnickou smlouvu.

Nabídka není určena zákazníkům s Rámcovou smlouvou.

Fungují testy a dotazníky osobnosti, nebo jde jen o šikovný marketing?

Téměř každý, kdo pracuje v oblasti lidských zdrojů, se buď přímo nebo zprostředkovaně setkal s „testy“, respektive dotazníky osobnosti. Často bývají nabízeny jako součást assessment center, profesních diagnostik nebo jiných produktů kombinujících více metod.



V poslední době se však také stále častěji setkáváme s nabízením dotazníků v různé podobě (osobnostní, pracovní, motivační či jiné profily) jako samostatných produktů,

které často využívají výpočetní techniku, ať už ve fázi zadávání nebo vyhodnocení.

Tyto produkty mají několik společných znaků: snadné a relativně rychlé vyplnění, standardizované

a zpravidla dobře graficky zpracované výstupy. Nabízejí obsáhlé zprávy a široké uplatnění závěrů v praxi (od výběru pracovníků po jejich rozvojové plány), podle dodavatelů jsou standardizovány a vali-

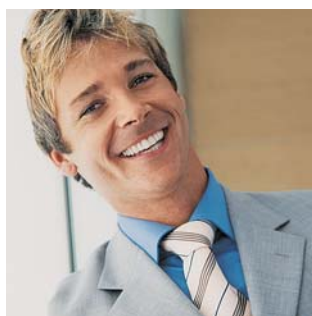
dizovány na stovkách až tisících manažerů v ČR i v celé Evropě.

Účelem tohoto článku není zpochybňovat tyto metody jako takové, polemizovat o normách či samotných dotaznících, ale spíše

se zamyslet nad tím, zda tvrzení o validitě a standardizaci metody je opravdu dokladem toho, že metoda „bude fungovat“. Tedy, že nám podá pravdivý a nezkrácený obraz o „testované“ – dotazované osobě a o jejích předpokladech pro výkon. Článek by měl také pomoci personalistům při posuzování kvality dodavatelů diagnostických metod a jejich služeb.

Trochu odborné terminologie

Hovoříme-li o testech či dotaznících, často se setkáváme s pojmy jako normy a validita. Co vlastně znamenají a co nám říkají?



Normy nám říkají, s jakým vzorkem lidí dotazovanou nebo testovanou osobu porovnáme. Představte si, že chceme zjistit, jak sebevědomý, průbojný, troufalý a dominantní je uchazeč o obchodní pozici v naší firmě. Pokud bychom měli normy zahraniční, může nám i na české poměry velmi průbojný a sebevědomý obchodník dopadnout jako zakřivená hromádka neštěstí. A naopak „průměrně“ průbojný obchodník na poměry zahraniční firmy s rychloobrátkovým zbožím může v typicky české firmě působit jako drzý, soupeřivý, manipulující sólista. Čím konkrétnější normy máme (ve vztahu k pohlaví, věku, vzdělání, regionu, pozici), tím lépe. O kvalitních normách hovoříme tehdy, jsou-li tvořeny vzorkem tisíce a více osob. V českých podmínkách se obvykle spokojíme se stovkami. U testů a dotazníků osobnosti nabízených personalistům zpravidla není uvedeno, s jakým vzorkem jsou výsledky srovnány, popřípadě se operuje s velmi abstraktními pojmy typu „euromanažer“ a podobně. Nicméně počítač, který výsledky vyhodnocuje, nezná vaši firemní kulturu, neví, jaké je u vás prostředí, převládající manažerský styl ani technologie produkce. Hrozí, že bude-li hovořit o zvýšené tendenci k něče-

mu nebo o nižší míře té či oné vlastnosti, srovnává vás či vašeho pracovníka s jakýmsi obecným neuchopitelným ideálem – „panem průměrným manažerem“.

Validita je vyjádřením platnosti dané metody, tedy jestli měří skutečně to, co měřit má. Validit je celá řada – např. predikční, obsahová, interkulturní a další. Zjednodušeně jde o to, zda například výsledky škály nazvané „zaměření na výkon“ skutečně odpovídají zaměření na výkon a neměří náhodou něco jiného, a také zda to, že někdo v této škále skóruje více než jiní, znamená, že skutečně bude více orientován na dosažení výkonu než druzí lidé. Validizační studie jsou nedílnou součástí tvorby každé oficiální „vědecké“ metody, která dříve než uvidí světlo komerčního světa, projde důkladnou kritikou a oponenturou ve světě vědeckém. Osobně ale velmi pochybuji o důkladnosti validizačních studií u komerčních produktů vznikajících mimo oficiální psychodiagnostická pracoviště a renomovaná vydavatelství. Po pravdě řečeno, s validitou a statistikou vůbec se dá velmi kouzlit, a navíc: kdo z nás skutečně ví, co znamená validita 0,4?

Reliabilita je dalším pojmem v našem malém teoretickém zastavení. Reliabilita říká, jak přesně daný dotazník nebo test měří, respektive zda všechny položky sytící stejnou škálu měří stejně přesně a zda, když budete test nebo dotazník opakovat, dojdete ke stejnému výsledku.



Řada dotazníků pracuje s tzv. „**lžiskóre**“. To nám říká, zda dotazovaný odpovědi zkresloval, zda se stylizoval. Některé dotazníky je zabudované mají, jiné nikoli. Někdy je sledování „pravdivosti“ odpovědí postaveno na konzistentnosti odpovědí u podobných nebo naopak protičetných si

položek, jindy na položkách nabízejících tzv. sociálně žádoucí, líbívé odpovědi.

A praxe?

Mohu se tedy spolehnout na výsledky dotazníků „měřících“ osobnost, jestliže mi dodavatel patřičně doloží, že nabízené metody mají kvalitní normy? Že mají vysokou validitu a realibilitu a dotazovaný dosáhl nízkého „lžiskóre“? Mohu se podle nich rozhodnout, zda přijmout toho či onoho kandidáta, zda povýšit manažera A nebo B? Pokud je metoda použita izolovaně, bez osobního kontaktu s kandidátem a kombinace s jinými metodami, pak sice mohu (koneckonců je to má kompetence), ale riskuji, že se rozhodnu špatně. Proč? Protože téměř každý člověk v dotaznících má tendenci zkreslovat, a to ať už úmyslně nebo díky nereálnému sebezáhledu. Dokonce bychom mohli říci, že nepřizpůsobí-li respondent alespoň trochu své odpovědi žádoucímu chování či profilu, je pravděpodobně v nepořádku jeho motivace. Současně praxe potvrzuje, že lidé s nadprůměrnými intelektovými předpoklady či se zkušenostmi s testováním (což velmi často platí právě pro manažerské pozice, u kterých se testování využívá) velmi rychle do logiky lžiskóre proniknou a dokáží si své odpovědi v tomto ohledu „ohlídat“. Vysoký intelekt ani zkušenosti však nezaručují dobrý sebezáhled. To, jaký obrázek o sobě, svém chování a přístupu k druhým lidem mají, často neodpovídá realitě. Můžete být například svědky velmi irelevantně vedeného rozhovoru mezi manažerem a pracovníkem, kdy manažer bez jakéhokoli prostoru pro diskusi či vlastní návrhy zadá úkol a na pochyby či námítky reaguje pouze otázkou: „Víš, jak by to vypadalo, kdyby to dělal někdo z obchodu?“ Když se na situaci zeptáte manažera, popíše vám, jak pracovníka motivoval, jak mu vysvětlil logiku problému a ocenil jej jako jediného možného, který tak náročný úkol zvládne. Že jste byli svědky úplně jiné situace? Zkreslené představy o sobě a svém chování se pak samozřejmě promítnou i do odpovědí v dotazníku, a to bez ohledu na lžiskóre. Dotazovaný totiž „nelže“, odpovídá upřímně, nejlépe, jak dovede. A to není vše, představme si situaci, kdy člověk dis-

ponuje nějakými předpoklady, ale protože mu chybí praxe, zkušenosti, techniky, nedokáže je vhodně použít. Možná výše zmiňovaný manažer skutečně chtěl pracovníka motivovat a je schopen zohlednit ve svém manažerském stylu lidský faktor, ale protože se v situaci hodnocení a zadávání úkolů cítil nejistý, neměl potřebnou autoritu a uchýlil se k neadekvátní tvrdosti.



Takový jev je zcela normální a z poradenské praxe víme, jak vzácný a také ceněný je reálný sebezáhled. Samotnou konstrukcí metody, využitím moderních technologií ani formou dotazníku nijak nezměníte fakt, že odpovědi říkají, jak dotazovaný vidí sám sebe, a ne to, jaký skutečně je.

Co s tím?

Znamená to tedy, že bychom měli testování a dotazování na osobnostní kvality, rysy, vlastnosti a kompetence zahrnout? Nikoli, ale praxe prokázala, že je potřebné je zakomponovat do komplexnějších programů zahrnujících interview, praktická cvičení či modelové situace, ve kterých máte možnost pracovníka či kandidáta vidět v „akci“. Ověřovat si, jak reálný a odpovídající je jeho pohled na výkon a chování. Dotazníky nám pak mohou rozkrýt příčiny chování, pomoci při konstrukci doporučení, otevřít zpětnou vazbu apod. Pokud vám však někdo tvrdí, že se můžete spolehnout pouze na dotazník či test, a ještě pokud možno vyplněný po internetu na dálku, věřte, že je to stejné, jako byste při angíně místo důkladného vyšetření lékařem poslali vzorky své krve do laboratoře a nad lékařským slovníkem hledali odpověď podle změřených hodnot.

Barbora Grögerová,
manažerka divize HR
poradenství T&CC
>>

Bezdrátová středa o zkušenostech s UMTS

Druhou zářijovou středu se komunita mobilního businessu sešla na setkání, které je známé pod názvem WIRELESS WEDNESDAY. V pražském hotelu Andel's se tentokrát diskutovalo o 3. generaci mobilních sítí a aplikací.



Na závěr se všichni přednášející zúčastnili panelové diskuse.



Pozváni na akci přijal Mark Forster z firmy Minick.

O své zkušenosti se podělil i Mark Forster, generální ředitel švýcarské firmy Minick, která je poskytovatelem interaktivního mobilního obsahu i pro síť 3. generace a působí na všech kontinentech. Dalším zajímavým příspěvkem bylo vystoupení Evy Sepešiové,

autorky současného cenového modelu bundlových služeb společnosti Hutchinson 3G v Rakousku a první 3G předplacené karty na rakouském trhu. Za T-Mobile, který je jedním z partnerů těchto setkání, se do debaty zapojil Jens Backes, ředitel Wireless Broadband Services.

Na závěr akce byl také oficiálně zahájen další ročník soutěže Creative Mobile Awards o nejlepší mobilní aplikaci roku. WIRELESS WEDNESDAY pořádá sdružení TUESDAY Business Network a na další se můžete těšit v listopadu. >>

T-Mobile zastupoval Jens Backes, ředitel Wireless Broadband Services.



Soutěž o nejlepší mobilní aplikace zná vítěze

Aplikace, které využívají mobilní síť GSM, se uplatňují například při vzdáleném sběru dat, dálkovém ovládní strojů, ostraze majetku, lokalizaci a v řadě dalších oblastí. O nejlepší mobilní aplikaci se mohli také letos utkat všichni domácí vývojáři v soutěži Best Mobile Solution 2005.

Vítězem kategorie M2M (řešení využívající mobilní síť pro komunikaci mezi dvěma technickými zařízeními) se stala společnost Conel se systémem AGNES. Toto řešení představuje univerzální komunikační síť pro obousměrnou datovou komunikaci například programovatelných automatů PLC, měřičů tepla, plynu, elektrické energie, prodejních či výherních automatů. V druhé kategorii – M2P (neboli řešení umožňující komunikaci mezi zařízením a koncovým uživatelem) získala prvenství aplikace MMS Mapy od společnosti iCom Vision. Služba je výborným pomocníkem pro orientaci ve městech a v terénu po celé České republice a hodí se jak pro domácí, tak pro firemní využití. Soutěž Best Mobile Solution vyhlásil T-Mobile



Pořadatelé a partneři očekávají i napřesrok rostoucí zájem o soutěž.

ve spolupráci se společností Siemens, magazínem Chip a internetovým serverem Mobil.cz již podruhé. Letošní ročník přitom zaznamenal vyšší zájem odborné veřejnosti



Na autory vítězných řešení čekaly kromě diplomů i věcné ceny.

a o krok dál oproti loňskému roku byla také technická úroveň a vyspělost řešení. Proto lze očekávat, že vzrůstající trend potvrdí i ročník následující. >>