

Pomáhají vám vaše
počítače?



Provoz a Outsourcing IT

 **AutoCont**

Správu počítačů a sítí
můžete pustit z hlavy...





Taková normální firma. Vyrábí, prodává, dodává, slouží zákazníkům. Účtuje, fakturuje, platí, vyskládňuje. Má zaměstnance, ti mají platy, dovolenou, služební cesty. Občas je někdo nemocný. Občas někdo odejde nebo nastoupí.

Všechno uvnitř firmy je na počítačích, kde jinde. Platy, faktury, stav skladu, dokumentace projektů. A pořád s tím jsou potíže. Ne velké, to ne. Stovky malých potíží. Nepůsobí velké škody, ale otravují a zdržují.

Každou chvíli se hledá nějaký dokument, telefonní číslo, položka ceníku. Má to na počítači Iva, nemá to Honza. Pak je to ještě někde na síti, ale čísla jsou jiná, než jaká má Iva; co z toho je správné?

Občas přestane fungovat připojení k Internetu a je třeba zavolat telekomunikačního technika, který pak pošle vysoký účet. Několikrát už byla firma napadena počítačovými viry, zatím vždy bez vážnějších důsledků. Důležitá data se občas zálohují na CD – když si zrovna někdo vzpomene. Naštěstí ty zálohy ještě nikdy nikdo nepotřeboval.

Pomáhají nám počítače v práci? Odpovědí je rozpačité mlčení. Všichni vědí, že odpověď by měla znít ano. Všichni však také mají každodenní zkušenost, která je jiná.

Poznáváte se? Ne? Tak to máte štěstí. Výjimečné štěstí. Anebo... Zkuste se zamyslet ještě jednou.



Provoz a Outsourcing IT

Ať se váš počítač má aspoň

Počítače fungují jinak, než si mnoho lidí představuje. Obecně vzato, veškerá technická zařízení lze rozdělit do dvou velkých skupin. První z nich tvoří přístroje jako televizor, telefon nebo automatická pračka. Zapojíte je, nastavíte a dál se o ně nestaráte. Dokud se vysloveně neporouchají, slouží. Nedá se na nich mnoho zkazit ani vylepšit. Zpravidla jsou jednoúčelová. Mohou se samozřejmě vyvíjet. Například současné mobilní telefony se již této jednoduché charakteristice vymykají, protože se stále více podobají plnohodnotným počítačům.

Velká síla takových zařízení spočívá právě v jejich jednoduchosti. Je tak prosté je obsluhovat, že to dovedeme dělat bez přemýšlení. Jejich obsluha je ostatně minimální. Pračku naplníme, zvolíme program – zpravidla vždy stejný – a můžeme jít. Těmto zařízením můžeme říkat **automaty**, protože právě to je jejich nejdůležitější vlastností.

Typickým představitelem druhé skupiny zařízení je automobil. Sám nejezdí. Dokud do něj neusedne řidič, je auto hromadou nehybného plechu. Obsluha vozu je mnohem složitější a proměnlivější než obsluha pračky či televize. Dokonce je k ní zapotřebí úřední zkouška. Kdo jede po silnici, musí respektovat dopravní předpisy, musí reagovat na stav vozovky, na počasí, na zácpy a objížďky. Musí brát ohled na stav stroje: nepřehřívá se motor, je v nádrži dost benzínu? Musí se vyznat v mapě a naplánovat si trasu. Co je hlavní, když řídíme, neustále vstupujeme do vztahu s jinými lidmi, řidiči i chodci.

Nic z toho nedělá auto samo. Jen skutečněňuje přání řidiče. (Nebezpečně doslova.) Auto je **pomůcka** – v silnějším smyslu slova než pračka. Řidič je člověk, který pracuje s *pomocí stroje*, nikoli naopak.

Počítače a složitější celky vzniklé propojením více počítačů – počítačové systémy – patří mezi zařízení „druhého druhu“. Nejsou to automaty, ale pomůcky. Mají daleko blíž k autu než k pračce – i když po pravdě

Vystupujeme v roli zákazníkova advokáta. Chráníme ho před zbytečnými nákupy a výdaji.

řečeno mají k pračce přece jen blíž, než k ní má auto. Rozhodující však je, že i zde nepracuje stroj sám. **Pracuje člověk s pomocí stroje.** Ještě výstižnější než k autu je přirovnání k bicyklu: nesmíte přestat šlapat, jinak spadnete.

Počítač nic sám o sobě nedělá, nic nevyřeší, za nic neodpovídá. Nestáčí jej spustit a odejít. Pokud nepracuje k vaší spokojenosti, je to chyba člověka, ne stroje. Vyžaduje stejně jako auto určitou organizaci práce a kázeň. Jinak způsobí víc škod než užítku. Počítač stejně jako auto má vysoké provozní náklady, což je téma, na které se za chvíli budeme muset podívat podrobněji.

Požaduje-li zákazník nesmysl, vždy mu to sdělíme.

I když žádná z těchto sdělení není samo o sobě překvapivé, dá možná trochu úsilí přijmout je jako celek. Třeba vám někdo v minulosti namaloval jiný, méně problémový obrazek. Bohužel: buď jste ho špatně pochopili, nebo lhal – možná ve snaze něco vám prodat.

Klíčem k řešení je přijmout skutečnost, že problém není v technice, ale v lidech, přesněji v organizaci činnosti. Klíčem k uvažování o počítačových systémech v podniku je starat se o to, jak, s jakými výsledky a s jakými náklady jsou provozovány.

Ať se váš počítač má aspoň stejně dobře jako vaše auto

Jmenujeme se AutoCont a čas od času se nám stále ještě stane, že nám zavolá někdo, kdo chce koupit auto nebo hledá autoservis. Zůstaňme tedy ještě chvíli u přirovnání počítačů k autům. Dá se na něm ledacos ukázat.



Každý ví, že při nákupu automobilu je třeba brát v úvahu **jak pořizovací, tak provozní náklady**. Přirozeně se ptáme, jakou spotřebu vůz má, kolik budou stát náhradní díly, kolik stojí hodina práce mechanika. Ve vlastním zájmu jezdíme na předepsané prohlídce. Chápeme smysl a nutnost výměny oleje a brzdového obložení. Levný ojetý vůz možná necháme opravit u Vaška Nováka v jeho garážové dílničce – i když ani to nemusí být nejlepší nápad. Zbrusu novou oktávii mu však určitě nesvěříme, ani si ji nebudeme vlastnoručně předělávat na plynový pohon.

O počítačových systémech často uvažujeme docela jinak. Provozní náklady se podceňují, někdy se dokonce neberou v úvahu. Placený servis se pokládá za luxus nebo za

stejně dobře jako vaše auto

Počítačové systémy vyžadují určitou organizaci práce a kázeň. Jinak způsobí víc škod než užitku.



Kolik stojí výpadek?

nestoudnost dodavatele, který by to přece měl dělat zadarmo. Vaškové Novákové mají konjunkturu – za málo peněz odvádějí svou špatnou práci.

být daleko nižší než cena jejího vozového parku, ale to není správný pohled na věc. Je třeba položit si otázku: **kolik stojí výpadek?**

Se svými auty nakládáme rozumněji než se svými počítačovými systémy.

Kdybyste takhle zacházeli s autem, nikdo by se nedivil, že vám neslouží dobře, že je poruchové, že častěji nedojede než dojede.

Se svými auty skutečně nakládáme rozumněji než se svými počítačovými systémy. Ekonomicky je to nesmysl. Pořizovací cena počítačového vybavení menší firmy může

Když vám ta auta přestanou třeba i všechna najednou jezdit, je to nepříjemnost, možná velká a drahá nepříjemnost, ale ne katastrofa (ledaže jste autodopravce, samozřejmě). Zato velký výpadek počítačového systému může vaši firmu na několik dnů, možná i týdnů vyřadit z provozu, zcela ochromit. Nedá se prodávat, nakupovat, pracovat se

skladem. Spočtete si sami, kolik vás stojí jeden den bez provozu. (Je to snadné. Velmi nízký, určitě podstřelený, přesto působivý odhad dostanete, když sečtete jednodenní prodej s jedenapůlnásobkem denních hrubých mezd – zaměstnanci nemohou pracovat, ale musí dostat zapláceno. Zpřesnění vzorečku necháme na vás.)

A to není to nejhorší. Havárie se ztrátou dat, jejichž nedostatečné zabezpečení takovou událost umožnilo, může firmu jednoduše zlikvidovat, často i se závažnými právními důsledky. Uvědomte si, kolik dokumentů dnes už vůbec neexistuje v papírové podobě. Máte někde vytištěné kompletní údaje o svých zákaznících včetně historie obchodních transakcí? Dokážete se bez těch údajů obejít? Jak je zálohujete? A zkusili jste někdy, jen tak cvičně, něco v těch zálohách najít a obnovit příslušná data? Možná by takový hodinový pokus byl užitečný; udělali byste si názorný obrázek, co opravdu funguje a o čem si to jen myslíte.

Infrastruktura a aplikace

Pochopte nás správně: nechceme vás strašit. Rizika, o nichž je zde řeč, nicméně existují a je dobré o nich vědět. Zkusme si teď vysvětlit, jak vám je pomůžeme dostat pod kontrolu.

Z technického a provozního hlediska se všechny počítačové systémy skládají ze dvou částí. Říká se jim infrastruktura a aplikace. V automobilové metafoře je to zhruba totéž jako podvozek s motorem a karosérie. Aplikace – „karosérie“ – je to, co je vidět; systém z hlediska jeho běžného uživatele. Infrastruktura je to, „proč to jezdí“. Uživatel o ní ani neví – přesněji řečeno, doví se o ní, když přestane fungovat, stejně jako o vodovodu začneme zpravidla přemýšlet až tehdy, když z něj přestane téci voda.

Outsourcing se vyplatí

Nejnižší vrstvou **počítačové infrastruktury** je síťová kabeláž. Následují technické prostředky zajišťující komunikaci firemních počítačů mezi sebou a s Internetem (tzv. aktivní síťové prvky) a pak ústřední bod počítačového vybavení podniku – hlavní počítače sítě, jimž se říká servery. Dále samotné osobní počítače jednotlivých pracovníků, jejich tiskárny a jiná připojená zařízení a konečně základní software osobních počítačů – operační systém.

Infrastruktura sama o sobě nic neumí. Je základnou nezbytnou k provozu toho, „co něco umí“, tedy aplikací. Těch existuje nepřeberné množství, právě proto jsou počítače tak univerzální.



U věcí, které jsou v kompetenci jiného dodavatele máme roli zprostředkovatele a zastávce zákaznických zájmů.

Podniky zpravidla provozují nějakou tzv **celopodnikovou aplikaci**. Tou se rozumí společný informační systém podniku: účetnictví, mzdy, skladové hospodářství a tak dále. Další typickou aplikací, kterou najdeme prakticky všude, je sada kancelářských programů pro psaní textů, výpočty v tabulkách, tvorbu prezentací – například známý Microsoft Office. K typickým aplikacím patří také elektronická pošta a internetový prohlížeč.

Kromě toho existuje mnoho „netypických“ aplikací. Mohou být i zcela unikátní, každý si přece může napsat nebo nechat napsat libovolný program. To je výborné, když potřebujete řešit nějaký hodně specifický problém, třeba zavést do výsledků měření cukernatosti melasy v cukrovaru opravu na známou nepřesnost hustoměru (místo toho, aby se koupil nový).

Infrastruktura je dnes víceméně komoditou. Dobrá dodavatelská firma musí její instalaci a provoz zvládat rutinně, bez zmatků a dobrodružství, a to včetně řešení celkem širokého spektra mimořádných situací.

Základní aplikace nemají ke komoditě (a tím i k zařazení do infrastruktury) příliš daleko – s výjimkou těch celopodnikových, kde jsou dodavatelé počítačových služeb vždy speci-

kace. Situace je stejná jako se zahrádkou na střechu, kterou vám svařil Vašek Novák ve své garáži – do servisu s ní nechoďte, když svar povolí. (Ve skutečnosti je to ještě horší.

Službou, kterou fakticky prodáváme – ať už se ve smlouvě jmenuje jakkoli – je prospěch zákazníka.

alizováni na jednu nebo několik z nich (stejně jako vám ve značkovém servisu Škody neopraví Mazdu). Specifické aplikace ovšem vyžadují specifické dodavatele, v krajním případě jen jednoho jediného – autora apli-

Zahrádku vám opraví jiný Vašek Novák. S programem to zpravidla nejde – nena- jdete člověka, který by dokázal uspokojivě rozmotat cizí nedostatečně dokumentovanou aplikaci.)

Klíčem k uvažování o počítačových systémech v podniku je starat se o to, jak, s jakými výsledky a s jakými náklady jsou provozovány.



Používat počítače může být drahé, ale pořád to není nic proti tomu, kolik stojí je nepoužívat.

To ovšem nezahrnuje celou šíři potřeb zákazníka. Můžete mít třeba problémy se svou celopodnikovou aplikací nebo s programy, které vytvořili vaši vlastní zaměstnanci. Můžete být nespokojeni se službami telekomunikačního dodavatele, chtít je zlevnit nebo zkvalitnit. Můžete vedle počítačové bezpečnosti přemýšlet o zajištění fyzické ostrahy vašeho informačního systému. Nic z toho přímo neděláme, ale ve všech těchto případech vám můžeme nabídnout služby

– nic přímo ani nepřímo nepřináší, slouží jako zabezpečení, aby nedošlo ke škodám. Pak platí obvyklá logika pojistných nákladů, tedy porovnávají se tři čísla: pravděpodobnost mimořádné události, očekávaná výše škody a cena pojištění.

Mezi zákazníkem a dodavatelem musí být jasno v tom, co je vlastně předmětem transakce, za co zákazník platí, co se dodavatel zavázal plnit. U zboží – tím může být v informatice jak hardware, tak software – to nečiní žádné potíže. V případě služeb, což je to, o čem zde mluvíme, je situace trochu složitější.

Outsourcing může být nastaven mnoha různými způsoby, takže pro kontrakt o něm je k dispozici velký výběr variant. Nejlepší kombinací ceny a kvality je zpravidla nějaká forma vzdálené správy. Dodavatel na dálku prostřednictvím Internetu, neustále monitoruje všechna potenciálně problematická místa zákaznickových počítačových systémů. Nastane-li problém, většinou jej pracovníci dodavatele dokážou vyřešit také na dálku, bez nutnosti výjezdu a zásahu na místě, což je rychlejší, levnější a zákazník se často nemusí nic dovědět – problém je zažehnan dřív, než se vůbec stihl projevit. (Z technického a ekonomického hlediska to je ideální, z hlediska psychologie prodeje už méně: málokomu se chce platit za vyřešení problému, kterého si ani nevšiml. Za likvidaci velké havárie platí lidé daleko ochotněji než za to, že k ní vůbec nedošlo.)

Dodavatel jako AutoCont zpravidla nenahradí stávající IT odborníky u zákazníka, posune však obsah jejich práce k tomu, co je pro daný podnik specifické, tedy do míst, kde se IT prolíná s byznysem. V tom nemůže externí dodavatel interního pracovníka nahradit – ve většině ostatních IT činností ano. Dokáže je provozovat stejně dobře jako špičkový interní zaměstnanec, ale levněji než on.

vyjednavače, advokáta, prostředníka – říkejte tomu jak chcete. Podstata věci je v tom, že dovedeme velmi účinně jednat se specializovanými dodavateli jak z IT, tak z jeho sousedství. Dovedeme tlumočit z jazyka takového specializovaného dodavatele do jazyka zákazníka a zpět. Můžeme tak na sebe převzít břemeno, které by pro vás bylo nepříjemné a možná byste nevěděli, kde jej uchopit.

Outsourcing se vyplatí

Převezme-li dodavatel péči o zákaznickovy počítače, hovoříme zpravidla o **outsourcingu**: podnik používá namísto vlastních vnitřních zdrojů (například svého IT oddělení) zdroje vnější.

Z ekonomického hlediska existují tři způsoby, jak se na IT infrastrukturu dívat. V některých případech může přímo a prokazatelně snížit náklady. Pak jde o investici s vyčísitelnou dobou návratnosti. Jindy je třeba dívat se na ni jako na pořizovací a provozní náklad. Pak má smysl snažit se jej minimalizovat, ale pouze při zachování potřebné kvality služby. Konečně může mít IT infrastruktura ekonomický význam stejný jako pojištění

Naše společnost je dodavatelem služeb souvisejících s infrastrukturou. Rozumíme jí velice dobře, máme s ní obsáhlé zkušenosti, které stále hromadíme, doplňujeme a zdokonalujeme. To je ve světě výpočetní techniky ten hlavní faktor, jímž se dobří dodavatelé liší od méně dobrých. Můžeme to tak dělat z toho důvodu, že infrastruktura je velmi podobná ve všech typech firem – v advokátní kanceláři i v masokombinátu, v hotelu i na městském úřadu.

V čem se tedy dokonale vyznáme, to jsou osobní počítače s Windows, jejich sítě, kabeláže, servery, komunikace s Internetem a tak dále – prostě ten podvozek, o němž byla řeč výše, a to včetně základních kancelářských aplikací.

Proč zvolit AutoCont?

AutoCont – partner pro vás

V tuto chvíli by vám měly být zřejmé dvě věci: za prvé, že počítače mohou sloužit jak dobře, tak špatně, přičemž rozdíl nespočívá v technice, ale ve způsobu jejího využití, tedy převážně v lidském faktoru. Za druhé byste měli vědět, co lze a co nelze očekávat a požadovat od externího dodavatele počítačových služeb.

Zajištění provozu počítačového systému je pro každý podnik poměrně vysokou prioritou; když už jej jednou máte, začnete na něm nevyhnutelně být závislí. Nemusíme hned mluvit o havárii, i když je dobré vědět, že k nim dochází nepříjemně často. Velmi nepříjemná – protože každodenní – je především pozvolná ztráta efektivity. Počítače nejsou pro zaměstnance pomůckou, ale nepřítelem, s nímž je třeba urputně bojovat. Jakmile začnete mít pocit – třeba jen tu a tam, ve slabých chvílích – že by podnik fungoval lépe bez počítačů než s nimi, znamená to, že situace je vážná.

(Mimoходом: nefungoval by lépe, což jistě víte sami. Hlavní důvod spočívá v objemu dat a v ceně lidské práce. V dnešní době se v byznysu pracuje s mnohem více informacemi než dříve. Například o zákaznících a transakcích se shromažďuje více údajů a také se vyhodnocují a používají nejrůznějšími způsoby. K tomu je nezbytné využít automatizaci v největší možné míře, protože ruční zpracování by bylo neúměrně nákladné. Používat počítače může být drahé, ale pořád to není nic proti tomu, kolik stojí je nepoužívat.)

AutoCont je jedním z největších dodavatelů IT služeb a jejich outsourcingu v České republice – a mezi nimi tím, který má nejvíce zkušeností s menšími a středními firmami. Na předchozích stránkách jsme vám zkusili vysvětlit svůj pohled na obor, v němž působíme, svou obchodní filozofii – aniž bychom se snažili manipulovat vašimi názory, vlastně aniž bychom se snažili cokoli vám prodat. Máme svůj styl a svůj pohled na svět. Pokud se vám líbí, pokud se podobá vašemu – víte, kde nás najdete a z této brožury víte také o části toho, co pro vás dovedeme udělat. Skutečně jen o části – vše ostatní vám rádi vysvětlíme osobně.



Unikátní vlastností společnosti AutoCont je, že naši lidé nepracují jen v centrále v hlavním městě nebo nanejvýš v několika málo dalších kancelářích. 50 našich obchodních a servisních zastoupení se nachází ve všech krajských a většině okresních měst. To znamená, že máme k zákazníkovi blízko, ať sídlí kdekoli. A víc: znamená to, že známe lokální problematiku, že naši lidé jsou všude místní a důvěryhodní, že vědí, kde tlačí bota ten který podnik. Pokud však znalosti jedné naší pobočky nestačí, je tu k dispozici spojená zkušenost toho, co dovede celý AutoCont, dovednosti našich úzce zaměřených specialistů na konkrétní produkty, technologie a obory podnikání zákazníků. Jsme zároveň lokální a celostátní firma, zároveň velká i malá. Takovou kombinaci nemůže v počítačovém oboru v ČR a na Slovensku nabídnout nikdo jiný.

Proč zvolit AutoCont?

1. Službou, kterou fakticky prodáváme – ať už se ve smlouvě jmenuje jakkoli – je prospěch zákazníka.
2. Počítáme s tím, že naši zákazníci zpravidla nevědí o počítačích vše, co je třeba. My o jejich byznysu také ne. Povinnost překonat tuto propast je na nás – protože zákazník je ten, kdo platí. Asymetrické situace se tudíž řeší tak, aby zvýhodnily jeho.
3. Požaduje-li zákazník nesmysl, který by mu uškodil, způsobil ztrátu apod, vždy mu to sdělíme – i kdyby to mělo být za cenu ztráty zakázky.
4. Umíme vysvětlovat technické věci netechnickým jazykem.
5. Díky tomu, že se specializujeme na konkrétní oblast IT (již je v našem případě infrastruktura systémů s architekturou Windows/Intel), máme obrovské shromážděné technické znalosti. Dovedeme řešit vše od banálních problémů po extrémně obtížné.
6. U věci a problémů, které jsou v kompetenci jiného dodavatele – například specializovaných aplikací, fyzické ostrahy apod. – se dovedeme ujmout role zprostředkovatele a zastávce zákaznickových zájmů.
7. Vystupujeme v roli zákaznickova advokáta. Chráníme ho před zbytečnými nákupy a výdaji. Vysvětlujeme mu průběžně, co potřebuje a co ne. Jde nám o dlouhodobý vztah.
8. Sledujeme technický vývoj, ale prodáváme jen osvědčená řešení. Zákazník není pokusný králik.
9. Žádná překvapení. Vždy jasně sdělujeme, co právě děláme, čím budeme pokračovat. Neustále komunikujeme.
10. Zákazník má nakonec vždycky pravdu. Naší profesionální povinností je zařídit, aby toto právo nemusel uplatnit.

Desatero poučeného zákazníka

1. Ujasněte si v obchodních a finančních pojmech – ne v technických! – co od svého výpočetního systému očekáváte. Předložte to svému dodavateli IT jako zadání.
2. Na počátku spolupráce vám dodavatel možná navrhne, že zpracuje podrobnou analýzu vašich počítačových systémů. Nenavrhně-li, požádejte ho o to sami. Očekávejte podrobný dokument obsahující upozornění na slabá místa a navrhuující další postup. Za analýzu budete muset zaplatit, ale její cena se vám vrátí v nižších nákladech na nákup dalšího vybavení.
3. Počítejte s tím, že nejlevnější dodavatel nemusí být ten nejlepší – i když může. Je důležité přesně rozumět tomu, nač se cena vztahuje. Jde-li o dodávku služby, musí smlouva obsahovat měřitelné parametry její kvality, např. garantovanou dobu zásahu po výpadku.
4. Kvalitu dodavatele poznáte podle referencí, podle síly a stability firmy (ta úzce souvisí s ochotou a faktickou schopností plnit smluvní závazky). Dejte pozor na příliš malé firmy a příliš výhodné nabídky. Kvalita nemusí být drahá, ale nemůže být levná.
5. Požadujte vše, nač máte smluvní nárok, ale nepožadujte víc. Zbytečně tím bouráte vztah s někým, kdo vám může výrazně pomáhat.
6. Nepřipusťte ve svém informačním systému amatérské zásahy, domácí kutilství. Náprava škod by vás mohla přijít drahο.
7. Spolupracujte. Dodavateli platíte, ale informační systém je váš. Jste to na prvním místě vy, kdo jej musí chtít mít v pořádku.
8. Buďte ukázněni a soudní, I kdybyste stokrát měli pocit, že „za ty peníze“ nemusíte žádná pravidla dodržovat. Opět jde o efektivnost. Když se budete držet postupů doporučených dodavatelem – například hlásit závady přes call centrum, nikoli přímo na mobil technikovi, který u vás pracoval posledně – vyřeší se váš problém snáze. Váš dodavatel si nevyrmýslí ty postupy proto, aby vám znepříjemnil život, ale proto, aby mohl pracovat efektivněji – také pro váš prospěch.
9. Musíte-li pracovat s více dodavateli IT, vyberte si jednoho z nich jako generálního a pověřte ho jednáním s těmi ostatními a koordinací činností. Zbavíte se obtížné práce, odpovědnost ponese někdo jiný. Nastavíte-li generálnímu dodavateli správné podmínky kontraktu, můžete na takovém uspořádání výrazně ušetřit.
10. Zákazník má nakonec vždycky pravdu. V oblasti IT je to spíš nevýhoda – přinutí vás činit rozhodnutí o věcech, o nichž víte příliš málo. Snažte se, abyste to nebyli vy, kdo bude mít poslední slovo. Zbavíte se tak možnosti uplatnit výhrady proti dosaženému výsledku.





Poznamenejte si:

AutoCont CZ a.s.

Nemocniční 12
702 00 Moravská Ostrava

Infolinka:

tel.: 596 152 222
e-mail: info@autocont.cz

Prodejní síť:

Seznam prodejních a servisních míst AutoCont CZ a.s.
naleznete na www.autocont.cz

Vyrobena v roce 2007 ve spolupráci
s Softwarové noviny, spol. s r. o.,
vedoucí projektu: Petr Koubský





Česká republika
AutoCont CZ a.s.
IČ: 47676795
DIČ: CZ 47676795
www.autocont.cz

Slovenská republika
AutoCont SK a.s.
IČ: 35807741
DIČ: SK 2020224140
www.autocont.sk