

Minerva Česká republika

Změny a nejistoty v dodavatelském řetězci budou hybnou silou

Petr Koptík, předseda představenstva a obchodní ředitel, Minerva Česká republika: „*Letos budou hybnou silou změny a nejistoty v dodavatelském řetězci. Zdá se, že jedinou cestou k jistému přežití bude hledání alternativních dodavatelů a zákazníků, nebo dokonce nových výrobních programů. V tom můžeme naše zákazníky podpořit.*“

Jaký pro vás byl loňský rok, splnil vaše očekávání?

Rok 2024 byl pro nás ve znamení upgradů a příprav na upgrady našich zákazníků. Ostatně tento rok bude vypadat v tomto směru dost podobně.

Upgrady jsou nyní to, co nás nejvíce zaměstnává, a je to dobře, protože více našich zákazníků může čerpat z výhod nové verze, kterou instalujeme v regionu České republiky a Slovenska. Snažíme se průběžně motivovat zákazníky k tomu, aby měli své plány upgradů a nenechávali příliš stárnout svůj ERP systém. Informujeme zákazníky pravidelně o nových verzích a funkcionalitách zejména na zákaznické konferenci, kde jednou ročně ukazujeme zákazníkům, co máme pro ně nového a kam se mohou posunout. Loňský rok splnil naše očekávání, jak finančně – náš obrat vzrostl –, tak se nám podařilo dokončit několik velkých projektů upgradů ERP QAD.

Co považujete za největší úspěch v loňském roce?

Jsmo spokojeni s tím, že se nám daří postupovat podle plánu s upgrady naší instalované báze, a poskytovat tak našim zákazníkům maximální výhody jejich řešení. Díky projektům v loňském roce jsme letos získali ocenění Sales Excellence v rámci celosvětového hodnocení partnerů QAD a byli jsme zařazeni jako QAD Gold Partner. Toto ocenění získalo celkem pět partnerů z celého světa. Tohoto ohodnocení si velmi vážíme, odráží nejen naše finanční výsledky, ale je také odrazem důvěry, odbornosti a dlouhodobé spolupráce, kterou si po více než třicet let budujeme s našimi klienty i s firmou QAD.

Co očekáváte od roku 2025? Jaké cíle máte?

Na setkání partnerů QAD letos v Aténách se QAD komunitě představil nový CEO QAD Jansay Brahmawar. Osobně jsem se s ním sešel při diskuzi o aktivitách v našem regionu a velmi pozitivně na mě zapůsobil jeho vnímání potřeb nejen zákazníků, ale i partnerů. Aktivně naslouchá a podněty transformuje do akčních plánů. Těšíme se na to, co přinese do budoucna. I letos budeme pokračovat v podpoře podnikání našich zákazníků. S nimi plánujeme rozšíření a vylepšení dosavadních řešení v aplikační a technologické rovině. Zkušenosti z nadnárodních projektů, které momentálně realizujeme, využíváme

i pro širší okruh našich zákazníků. Na seznamu máme opět dokončení větších projektů upgradů, stejně tak se věnujeme novým zákazníkům.

Co bude podle vás hybnou silou v tomto roce?

Vzhledem k situaci na východních trzích a v USA předpokládáme, že hlavní hybnou silou budou změny a nejistoty v dodavatelském

řetězci a dále pak technologické a funkční novinky v naší dodávaném podnikovém systému QAD. Našimi zákazníky jsou výrobní firmy. Většina z nich dováží vstupy nebo vyváží výrobky na zmíněné trhy. Zdá se, že jedinou cestou k jistému přežití bude hledání alternativních dodavatelů a zákazníků, nebo dokonce nových výrobních programů. To vše vyžaduje řízení komunikace a aktivit nákupních, prodejců, řízení návrhu a technologického zpracování výrobků, dynamické plánování výroby a nákupu podle změn ve všech souvisejících procesech, controlling pro sledování, zda, kde a kolik vyděláváme nebo kde a proč již proděláváme... Tohle vše umíme v našem informačním systému řešit, pro toto vše vychováváme dlouhodobě konzultanty, aby nejen dokázali správně nastavit informační systém, ale aby uměli našim klientům i poradit, jak mají správně fungovat jejich podnikové procesy.



Petr Koptík, předseda představenstva a obchodní ředitel, Minerva Česká republika

Loňský rok byl charakterizován mohutným nástupem umělé inteligence. Využíváte už její možnosti a jak?

Samozřejmě využíváme umělou inteligenci ke zrychlení našich interních firemních procesů, vyhledávání a vyhodnocování informací apod. V tom se asi nelišíme od ostatních. Unikátní však možná budeme v optimalizaci podnikových procesů zákazníků. Připravujeme totiž funkcionalitu zabudovanou do informačního systému QAD, která bude monitorovat klíčové procesy prodeje, nákupu, výroby a skladování a upozorní zákazníky na odchylky reality od nastavených standardů a poradí, jak se vrátit ke standardnímu fungování pokrouceného procesu, a zvýšit tím reálnou efektivitu firmy.

V současnosti ERP QAD nabízí umělou inteligenci při tvorbě prognóz prodeje a v modulu pro podporu rozhodování. Prognózování prodeje totiž zdaleka není tak jednoduchý proces, aby jej bylo možné zvládnout pouhými statistickými metodami. Prodeje nekopírují trendy uplynulých období, ale ovlivňují je vlastní akce, konkurenční akce, u některých potravin počasí apod. Umělá inteligence dokáže sílu těchto vlivů v minulosti analyzovat a do budoucna pak započítávat. U podpory rozhodování je velmi užitečné očišťování analyzovaných dat o anomálie, nebo naopak zvýrazňování anomálií podle toho, zda je chceme analyzovat, nebo nás zajímají obecnější trendy.