

Rychlé ryby přežijí: Jak diverzifikace a kvalitní ERP systém chrání strojírenské firmy

České strojírenské podniky čelí historicky bezprecedentním rizikům. Krachy, ztracené trhy, neplátící zákazníci i kyberútoky ukazují, že spoléhat na jediný trh, dodavatele nebo výrobek je hazard. Klíčem k přežití je diverzifikace, flexibilita a chytrý podnikový systém, který firmám umožní rychle reagovat na změny.

Každý měsíc navštívím jeden až dva strojírenské podniky v České republice a na vlastní oči vidím, jak se naše strojírenství otřásá v základech. Jen z poslední doby: Dva podniky o velikosti několika set zaměstnanců krachují. Důvod? Dlouhodobé zaměření na ruský trh a ignorování signálů o jeho nespolehlivosti. Další podnik má již několik měsíců zablokovanou montážní halu válcovací stolicí vyrobenou pro neplátícího ruského zákazníka a zoufale hledá nového kupce, který by za zlomek ceny zařízení vyrobené na míru někoho jiného koupil. Další podnik zastavil prodeje do Ruska a s obavami sleduje své navyšené dodávky do Kazachstánu s tichým podezřením na následné přeprodeje na původní trh. Další podnik již dva týdny stojí, protože jeho informační systémy byly napadené hackery a bez nich v podstatě nikdo neví, co má dělat.

Co mají tyto firmy společné? Nediverzifikovaly a soustředily se na budování jediné silné nohy svého podnikání a dostatečně ji nezabezpečily. Pokud si totiž vyberete jediný cíl, např. jediný výrobek, jediný cílový trh, jediného dodavatele, a trefíte se s ním do černého, budete určitě úspěšní. Realizace jediného zaměření je levná, rychlá a velmi efektivní. Problém nastane, když se tato jediná noha, na níž firma stojí, náhle zlomí.

Strategické změny dělejte včas

Jak dlouho trvá, než získáte nový cílový trh pro své výrobky? Nemáte tam reference, partnery, servis atd., většinou tam působí konkurence, která již tyto nevýhody překonala. A vy musíte získat první zákazníky. Přesvědčit je, aby si váš výrobek přes všechny tyto hendikepy koupili. To půjde jedinečně za výrazně nižší cenu, než potřebujete, bude to trvat delší čas a budete muset investovat do partnerství – prodejních a servisních kanálů. A stejně je to i s alternativními dodavateli nebo výrobním portfoliem nebo nespolehlivým informačním systémem. Každou takovou strategickou změnu je potřeba dělat s předstihem. V době, kdy na to firma má zdroje a čas. Chce to přesvědčit majitele, že to má smysl a je to důležité. U výměny podnikového informačního systému je to problém, protože chybí objektivní informace a porovnání. Každý, kdo chce nebo naopak nechce měnit, prosazuje své subjektivní hledisko jen málokdy podložené fakty. A výměna ERP systému je nákladná a riskantní.

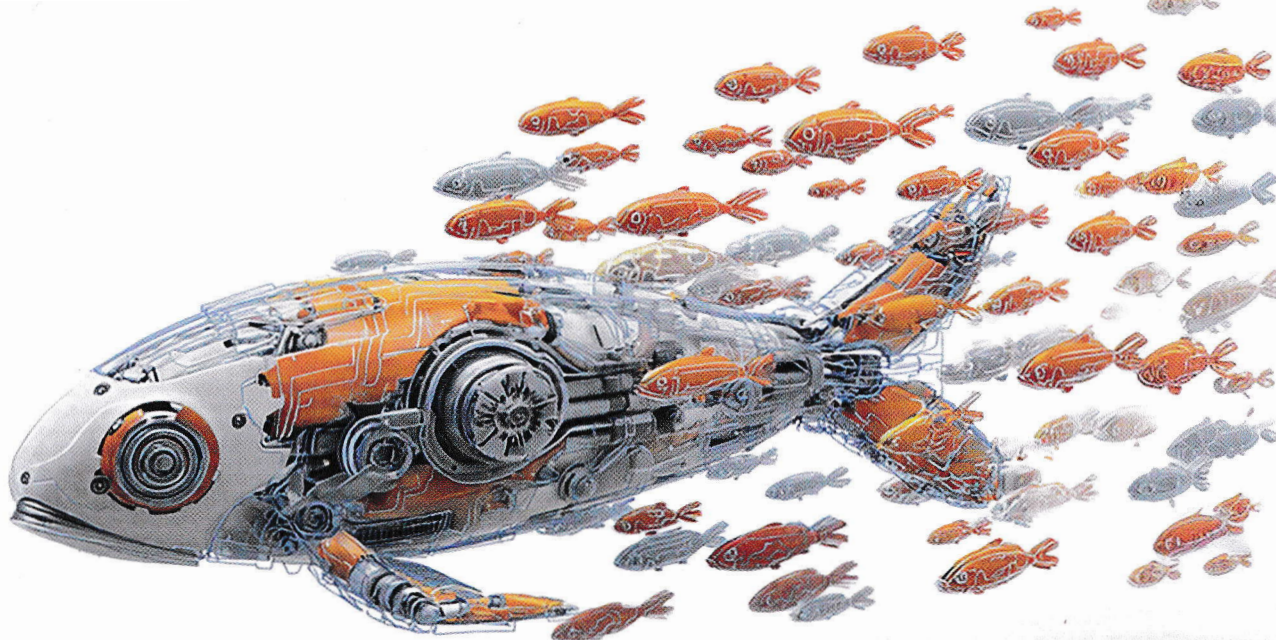


ERP jako nástroj přežití

Máte-li však funkční podnikový systém, může vám pomoci v těch ostatních strategických rozhodnutích. Kolik tržeb a zisku dělá naše firma na kterých trzích? Co se stane, když jeden z těch trhů zkolabuje? O kolik pak klesne vytížení našich výrobních zdrojů a obrátkovost zásob? Uživí ostatní trhy firmu, pokud nesnížíme náklady? Kolik lidí musíme propustit, abychom přežili?

A totéž je u výrobků: Kolik tržeb a hrubého zisku nám dělá analyzovaná řada výrobků? Kam ji prodáváme? Stejně můžeme zkoumat i riziko výpadku zvoleného dodavatele: Které materiály dodává? Do kterých výrobků tyto materiály vstupují? Jak dlou-

↑ „Rychlost je ve strojírenství především flexibilita vůči změnám a schopnost včas identifikovat rizika a eliminovat je,” říká Vladimír Bartoš, ředitel pro strategii Minerva ČR.



no vydržíme vyrábět, když tyto dodávky vypadnou? Dokážeme tak rychle sehnat alternativního dodavatele nebo materiál?

Na rychlosti záleží

Pokud se shodneme, že v dnešní dynamické době přežijí rychlé ryby, a ne ty velké, musíme si odpovédět, co tento přírůstek znamená pro naše výrobní podniky. Velikost se stanovuje počtem zaměstnanců nebo tržbami. Ale rychlost, to je ve strojírenství hlavně flexibilita vůči změnám

a připravenost na změny. Schopnost včas identifikovat rizika a eliminovat je. A tady je pro výrobní firmy klíčovým nástrojem podnikový ERP systém, podporovaný správným dodavatelem a využívaný schopným vedením firmy. ERP systém musí zvládat organizační změny ve firmě, podporovat analýzy prodeje, nákupu, výroby, nákladů, výkonů, apod. Dodavatel ERP systému musí být partnerem schopným podpořit váš byznys digitalizací, standardizací, přenosem znalostí a zkušeností z jiných oblastí, zajištěním bezpečnosti přechodem na

provozování vašeho systému v cloudu nebo alespoň nabídkou rozšířených služeb při správě vašeho systému.

Dnešní doba je plná výzev, ale také příležitostí. Velké ryby kolísají díky svým špatným rozhodnutím a vy můžete být těmi rychlými, které zaujmou jejich místo. Zajistěte si včas kvalitní nástroje, hledejte spolehlivé a šikovné partnery, investujte do spolehlivých zdrojů a diverzifikujte výrobky a cílové trhy. Možná nevygenerujete rychlý zisk, ale předvedete průšvihům a pak porostete. 

INZERCE

minerva.

Pomůžeme vaší firmě růst díky špičkovým technologiím a dlouholetým zkušenostem s implementací oborového ERP řešení.



Váš úspěch začíná u správného systému.



www.minerva-is.eu



marketing@minerva-is.cz



**Kontaktujte nás
pro více informací
a začněte transformovat
svou výrobu.**

