

Minerva: Základem jsou správná data

Automotive, strojírenství, potravinářství, farmacie a zdravotnická výroba, elektrotechnika, výroba spotřebního zboží. Tam všude působí společnost **Minerva Česká republika, a.s.**, dodavatel systému ERP a podnikových aplikací.

minerva.

Portfolio společnosti zahrnuje produkty a služby výhradně pro potřeby výrobních společností. „Naše dlouhodobá obchodní partnerství zaručují špičkové produkty v naší produktové nabídce. Mimo to ji na základě poptávky trhu doplňujeme vlastními rozšiřujícími moduly. ERP QAD Adaptive je řešení pro plánování podnikových zdrojů určené pro nadnárodní i lokální výrobní společnosti. Podporuje nejlepší podnikové procesy specifické pro daný průmysl a flexibilní možnosti nasazení. Produkty APS, PLM a MES od společnosti Siemens Digital Industries Software (Siemens) jsou celosvětově známé a zcela podporují digitalizaci podniku v konceptu průmyslu 4.0,“ říká předseda představenstva společnosti Minerva Česká republika Petr Koptík. „Většina našich konkurentů jsou nadnárodní firmy s několika místními partnery. My jsme jako jediní v regionu partnerem americké firmy QAD. V době, kdy jsme se dali dohromady s Američany, nebylo na trhu mnoho informačních systémů pro výrobní podniky, v tom jsme měli v propočátku (v devadesátých letech) naši spolupráce velkou výhodu a díky nim jsme získali zákazníky,“ dodal ještě na úvod našeho rozhovoru.

V čem vaše partnerství především spočívá?

QAD je vendor, tzn. jsou hlavně vývojáři. Celý systém vyvinou, nám ho předají už v češtině a my ho ještě přizpůsobíme, aby fungoval k plné spokojenosti klienta. To je naše hlavní spolupráce. Pro trh to znamená, že zajišťujeme prodej, implementaci a podporu ERP QAD. Zároveň Američanům pomáháme při realizaci globálních projektů. To partnerství trvá prakticky od založení naší firmy, to znamená pětadvacet let a celou tu dobu prodáváme jeden ERP systém, což je tak trochu rarita. Samozřejmě celý systém prochází neustálým vývojem, firma QAD masivně investuje do technologií, umělé inteligence a podobně. S firmou Siemens pak řešíme specifické požadavky výrobních firem. Tohle partnerství má také zajímavou historii - náš britský partner, společnost Preacor, vyvíjel specifickou aplikaci pro kapacitní plánování, což bylo

něco, co chtěl Siemens využívat ve svých závodech. V roce 2013 Siemens provedl akvizici této společnosti Preacor Group včetně stejnojmenného produktu APS na zdokonalené plánování výroby.

Dodáváte pouze software nebo i hardware?

Před těmi pětadvaceti lety jsme dodávali především hardware, na němž běžely české aplikace, ale postupně se naše činnost přeorientovala na software, implementace a na servisní podporu pro zákazníky v režimu 24/7. Hardware sice také umíme dodat i dnes, ale spíš se snažíme zákazníkům radit, jak by měla vypadat jeho infrastruktura, aby byla odolná proti hackerským útokům a podobně. Samotné dodávky hardware už tvoří minimální podíl, ale pokud chce mít zákazník v rámci komplexní dodávky jednoho partnera, tak to zajistíme. Dneska je s hardwarem obecně trochu problém, protože se stává nedostupným. Důvodem je, že vyvojářská datová centra začaly celosvětově ovládat tři čtyři americké firmy, které skoupily veškerou výrobní kapacitu na datová úložiště, protože je potřebují pro umělou inteligenci. Takže hardware je buď nedostupný, nebo drahý. Když chce dnes firma upgradovat stávající infrastrukturu, ceny za hardware představují násobek cen v loňském nebo předloňském roce. Ze strany amerických firem je to určitý tlak na to, aby zákazníci přecházeli do datových center k nim, protože v Evropě žádná velká konkurenceschopná datová centra nejsou. Evropa v tomto směru totálně zaspala. Sice se snaží, ale jenom na papíře. Proti asijským a americkým firmám je Evropa bezkonkurenční hlavně ve vytváření různých směrnic.

Za ta léta musel vývoj v této oblasti udělat obrovský skok. Jak se na to jako jeden ze zakladatelů společnosti díváte s odstupem času?

Sice to jsou obrovské skoky ve vývoji, ale pořád je vše postaveno na tom, jak dobrá data máte ve firmě. A je jedno, jaký software nebo umělá inteligence s nimi pracuje - pokud nejsou v pořádku, nemůžete mít kvalitní výsledek. Softwarové nástroje se vyvíjejí, komunikace se zákazníkem zůstává. Snažíme se s každým budovat osobní vztah založený na vzájemné důvěře a respektu. To je pro nás stěžejní. Zákazníkovi nabízíme naše znalosti, zkušenosti a v podstatě srdcařství. Většina našich zaměstnanců je pevně srostlá s naší firmou,



což se daří přenášet i do vztahů se zákazníky, v jejichž rámci vytváříme dlouhodobá partnerství a na nich budujeme svůj byznys. Nejsme firma, která klientovi prodá řešení a víc se o něho nezajímá. Naopak, pro nás je každý obchod bránou k dlouhodobé spolupráci, díky níž se klientovi dostává neustálé péče ze strany našich konzultantů, kteří dokonale znají výrobní prostředí.

Mají vaše implementace nějaký vliv na zaměstnance ve společnostech vašich klientů?

U každého projektu je to jiné. Obecně každá změna ve svém počátku vyvolává nějaký odpor. Lidé jsou zvyklí nějak pracovat, mají zautomatizované činnosti a my jim do toho najednou sáhneme, i když výsledek by jim, potažmo celé firmě měl práci usnadnit. Z naší strany jde často až o pedagogickou činnost, protože se snažíme zaměstnance edukovat o prospěšnosti změn. Často se při implementaci stává, že na začátku stojí klíčoví lidé, ale během procesu se tito lidé úplně obmění. Práce s managementem je důležitá, protože jakmile není z jeho strany posvěcení, s jejich podřízenými se těžko pracuje. Podpora vedení je nutná, protože každá implementace je pro jejich zaměstnance práce navíc a hodně záleží na tom, jak se k tomu postaví. Máme zkušenosti z celého světa a nejvíc to drhne s lidmi v Čechách nebo na Slovensku.

Co takové implementaci předchází?

Vždycky se začíná studií proveditelnosti. Náš tým konzultantů musí u klienta strávit měsíc až dva, kdy popisuje stávající stav, probíhají workshopy s managementem, kde

jim prezentuje svá zjištění, odhaluje slabá místa a navrhuje zlepšení. Potom s klientem stanovíme společný cíl a hledáme cesty k jeho naplnění. Hotová studie se pak často stává součástí smlouvy o dílo. Naše řešení v podobě systému QAD Adaptive je velice flexibilní, jeho poslední verze už dokáže reagovat na jakoukoli změnu, proto se snažíme studii proveditelnosti vypracovat co nejdříve, třeba za měsíc. Konkurence na ní pracuje třeba i dva roky. To je strašně dlouhá doba vzhledem k tomu, že v současnosti dochází u klientů ve výrobě k častým a rychlým změnám. Proto chceme být co nejrychlejší a veškeré změny řešíme až během implementace, která může trvat i víc než rok. Nabízíme zkrátka klientovi nejen adaptivní software, ale celý projekt. Podle požadavků zákazníka řešíme i podsystémy a v některých projektech jdeme až ke strojům, z nichž si bereme data. Jsme zkrátka schopní dodat komplexní systém.

Téma dneška zní kyberbezpečnost. Jaké s ní máte zkušenosti?

Poslední dobou je to až neuvěřitelné, co dva měsíce je některý výrobce napaden. Nejčastěji jde o vydírání, že hackeři zneprístupní data a zablokují tak veškerou činnost. Měli jsme už i případ, že zákazník musel celou infrastrukturu vyhodit a pořádit si jinou. Kyberbezpečnosti se velice detailně věnujeme, organizujeme pro naše zákazníky i konference, kde vysvětlujeme, jak celý systém zabezpečit.

Na jaké projekty jste nejvíc pyšní?

Primárně implementujeme systémy u lokálních firem, mám na mysli výrobce v České a Slovenské republice, kde máme řadu úspěšných projektů. Prostřednictvím konzultantů působíme rovněž u klientů po celém světě a pak máme projekty českých firem, které jsou natolik silné, že expandují do zahraničí, a nás pozvou k řešení jejich poboček. Tady můžu zmínit První brněnskou strojírnou a její výrobní závod v USA, kde jsme realizovali velice úspěšný a rychlý projekt. Pro libereckou firmu Tark Thermal Solutions jsme spouštěli v jeden okamžik systém v USA i v Číně, což vzhledem k tomu, že mají vše stoprocentně na cloudu, bylo docela náročné. Cloud má svá pozitiva, ale určité negativum je, že pokud v něm chcete udělat nějakou změnu, je to složitější a delší proces.

Jak se díváte do budoucnosti?

V naší branži vidím blízkou budoucnost docela optimisticky. Přes všechno, co se kolem nás děje, máme projekty a vidíme, že firmy chtějí informační systémy inovovat. ■

