

S upgrady už nelze dále vyčkávat, je nutné používat moderní technologie,

říká Petr Koptík, předseda představenstva společnosti Minerva ČR

Minerva je dodavatelem podnikových řešení, který má jasnou vizi a zacílení. Je specialistou na oborově zaměřené ERP a aplikace na plánování a řízení výroby. Orientuje se na IT řešení pro vybraná průmyslová odvětví, mezi která patří zejména automobilový průmysl, strojírenství, elektrotechnika, potravinářství a nápojový průmysl, zdravotnická výroba a výroba spotřebního zboží. V letošním roce Minerva slaví 30 let působení na českém trhu, což pro nás bylo podnětem, abychom si popovídali s Petrem Koptíkem, předsedou představenstva společnosti Minerva ČR.

Vaše společnost letos slaví už třetí kulaté výročí působení na trhu, což je jistě vhodná příležitost se ohlédnout do její historie. Co stálo za vznikem vaší společnosti? Vy sám jste byl u jejího zrodu, a tak prosím zavzpomínejte, v jaké atmosféře a s jakou vizí jste firmu zakládali. První počátky naší společnosti jsou spojeny s podnikem Kancelářské stroje (KS) a jeho

Společnost Minerva ČR

Je významným dodavatelem podnikových IT řešení pro výrobní společnosti, kterým pomáhá zvýšit produktivitu, efektivitu a kvalitu. Hlavním nástrojem k dosažení těchto cílů je informační systém QAD, který Minerva úspěšně nasadila již v desítkách podniků z různých průmyslových odvětví a získala tak mnoho zkušeností, z nichž může těžit v dalších projektech. Kromě pozice výhradního dodavatele podnikových aplikací QAD působí Minerva ČR na našem trhu také jako obchodní partner společnosti Siemens Digital Industries Software a poskytovatel školení a auditů globálního standardu MMOG/LE pro společnosti z automobilového průmyslu.

pobočkou v Českých Budějovicích. V rámci KS byl samostatný úsek KS Minipočítače Digital. Útvar měl moderní řízení, pobočkovou celorepublikovou působnost a především nadšené a motivované pracovníky. Úkolem útvaru byla úzká spolupráce se společností Digital Equipment Corporation a předmětem spolupráce byly dodávky a instalace počítačů PDP/VAX 11, které nahrazovaly počítače SMEP vyráběné v rámci RVHP. Tento nový moderní a spolehlivý hardware spolu s operačním systémem VMS byl v mnoha ohledech schopen konkurovat i velkým sálovým počítačům a byl tak předurčen pro rozsáhlé celopodnikové aplikace.

Společnost se v roce 1992 osamostatnila a vznikla samostatná akciová společnost Digitis a.s. V této době nastoupila skupina několika mladých lidí – středo a vysokoškoláků, kteří „stáli za sametovou revolucí v roce 1989“. Takže to byla taková porevoluční atmosféra s obrovskou chutí budovat novou firmu. Za největší úspěch naší firmy považuji skutečnost, že tito mladí lidé se podíleli na rozvoji firmy a většina z nich v naší firmě i po 30 letech stále pracuje.

Příchod zahraničních firem, ale i mnohých moderních českých společností si přálo převzít ze západních zkušeností i něco více než spolehlivý celopodnikový systém. Stále více šlo o firemní kulturu, moderní procesy řízení zejména ve výrobě, kde nadhodnota výrobní firmy vzniká, zkušenosti, které vedou k efektivnímu podnikání. Tyto požadavky nás přivedly do rakouského Lince, kde jsme začali spolupracovat

s firmou ITS PPS, distributorem americké firmy QAD pro Rakousko. Odtud byl krůček k tomu, abychom se sami stali distributorem QAD pro regiony Česká republika a Slovensko.

Název Minerva jsme získali od anglické firmy Minerva, která společnost Digitis koupila, ale po změně vlastníka, který se začal orientovat jiným směrem se pět manažerů rozhodlo firmu odkoupit. Název Minerva už nám zůstal.

Pět zakladatelů, kteří i po letech stále drží pospolu, to je opravdu výjimečná konstelace. Co vám pomohlo udržet vazby a chuť rozvíjet firmu společně? Co považujete za klíčové hodnoty, které jako firma vyznáváte a které přispěly k její stabilitě a růstu?

Jistě máte pravdu, ale musím upřesnit situaci. 30 let je v lidském a profesním životě dlouhá doba. V naší „partě“ pěti zakladatelů jsem začínal jako skoro nejmladší a v současnosti patřím k nejstarším. U dvou kolegů došlo k odchodu do důchodu a ke generační výměně v rámci rodin včetně předání / převzetí odborných a manažerských pozic. Vše klaplo na 100%. Pokračujeme v, jak říkáte, opravdu výjimečné konstelaci. Vazby a chuť se daří, krom jiného držet tím, že každý z nás má svůj proces, za který zodpovídá a rozvíjí ho. Klíčové hodnoty v naší firmě byly a jsou důraz na rozvoj odborných schopností, spokojenost zaměstnanců a interní vztahy. Také vytváření dlouhodobých vazeb s našimi zákazníky a partnery.



Petr Koptík

Předseda představenstva společnosti Minerva ČR, má více než 30leté zkušenosti v oboru IT. Ve společnosti Minerva ČR působí od roku 1992, kdy byla společnost založena. Od roku 1999 zastává pozici obchodního ředitele a od r. 2008 je ve funkci předsedy představenstva. Pod jeho vedením získala Minerva své místo mezi předními dodavateli ERP systémů v České republice. Ve volném čase se věnuje golfu, jíždě na kole, na lyžích a snowboardu.

Pokud se nemýlím, máte dlouhodobě i velmi stabilní tým, což v IT odvětví není úplně běžné. Jde o štěstí na lidi, kteří si takřkajíc vzájemně sedli, nebo o cílenou personální strategii, která dává velkou váhu zkušenostem?

Je to spíše ta první varianta. Existuje stabilní jádro zaměstnanců, kteří se s Minervou szili těch 30 až 15 let a pak máme okruh „mladé krve“, která do Minervy proudí a opět se nějaké procento lidí uchytí v Minervě na delší dobu. Je to především o tom, že si sednou lidi mezi sebou, ale také, že sedne styl práce. V Minervě je to hodně o samostatnosti, zodpovědnosti, chuti na sobě pracovat a samozřejmě profesionalitě. Nikdo nikoho nehlídá, aby plnil to, co má. Musí to být v lidech. V Minervě pracují na klíčových pozicích osobnosti.

Co byste označil za nejdůležitější milníky v historii firmy?

Jednoznačně seznámení se s ERP systémem QAD (tehdy pod názvem MFG/PRO). Začínali jsme s dodávkami převážně serverového HW, ale relativně rychle jsme se přeorientovali na podnikové informační systémy a jejich zavádění u zákazníků, výrobních firem. Už tehdy jsme hledali SW, který by byl silný především ve výrobních procesech. To nás přivedlo k rakouskému partnerovi firmy QAD a poté jsme se stali i my součástí partnerské sítě QAD.

V roce 1998 se tehdejší majitelé firmy Digitis (předchůdce Minervy a dnes 100 % vlastníci akcií Minerva ČR a Minerva Slovensko) rozhodli prodat společnost britské skupině Minerva Holding. Zde jsme načerpali mnoho cenných zkušeností, jak v oblasti prodeje, tak v oblasti péče o zákazníka. Toto období nám dalo pevný základ do budoucích let a také dostatek sebevědomí, které jsme využili při změně vlastníka Minervy Holding a jeho zaměření se na jiné aktivity. V tuto chvíli se nás 5 manažerů shodlo na tom, že chceme dále pokračovat pod vlastním vedením a odkoupili jsme podíl.

Dalším milníkem, kde jsme nasbírali zkušenosti, bylo založení pobočky v Moskvě. Rozhodli jsme se tak v roce 2004, kdy jsme měli několik českých zákazníků, kteří expandovali na ruské trhy a potřebovali implementaci i místní podporu v nových pobočkách. Získali jsme navíc zákazníky v Litvě a na Ukrajině a přirozený vývoj byl, že jsme plánovali získat zákazníky i v Rusku. Na základě dlouhodobější strategie a netransparentního ruského trhu jsme však zjistili, že bude pro nás výhodnější mít přímé zastoupení pouze v ČR a na Slovensku a podporovat zahraniční zákazníky vzdáleně či formou cest.

Zmínil bych i rozvoj Minervy v rámci partnerské sítě QAD, kde jsme si vybudovali pozici jednoho z nejsilnějších a nejzkušenějších partnerů a začali jsme se zapojovat do nadnárodních projektů obchodně, začleněním konzultantů do implementačních týmů a posléze i manažersky při vedení projektů. Tyto projekty jsou realizovány

v ČR a na Slovensku, ale také v dalších zemích Evropy a byli jsme součástí implementačního týmu např. v Saudské Arábii.

Milník je bezesporu i období pandemie, kdy jsme se, jako ostatní, museli přizpůsobit novým podmínkám s řadou omezení. Rok 2020 našťestí dobíhal s projekty z předchozího roku, i když část se pozastavila a vloni se začaly rozvíhat nové. Letos je však zájem o naše služby vyšší, zejména z řad zákazníků, kteří zjistili, že s upgrady nelze dále vyčkávat a je nutné používat moderní technologie dneška.

Jaké pro vás byly poslední dva roky ovlivněné pandemií covidu, která podnikům zpřetrhala dodavatelské řetězce, narušovala výrobu a přiměla nás mnohem více spolupracovat, komunikovat i nakupovat na dálku? Ze všech stran jsme slyšeli komentáře, že šlo o katalyzátor digitalizace, který ve firmách jen urychlí inovace, ale byla realita z pohledu dodavatele IT řešení opravdu tak optimistická?

Realita byla optimistická v tom, že se byznys nezastavil ani s tvrdými uzávěrami pohybu a my i naši klienti jsme byli schopni pokračovat na rozpracovaných projektech. Problémy vidím v dočasném přerušování plnohodnotného lidského kontaktu. Minerva klade ve svém podnikání důraz i na neformální lidské vazby. Snažíme se



nejen odvádět dobrou práci, ale budovat i dlouhodobé partnerství. A tam digitální technologie s omezenými rychlostmi přenosu signálu zatím nedostačují.

Možná až bude průchodnost internetu taková, že se budeme setkávat virtuálně ve 3D, dokáže technologie nahradit i plnohodnotnou obchodní návštěvu. Nyní jde o kompromis, který dokáže ušetřit čas a náklady.

Změnila se nějak struktura toho, co dnes podniky po zkušenostech z uplynulých let poptávají? Je například větší poptávka po řešeních v cloudu?

O cloudové řešení ERP systému mají zájem zejména firmy, které v historii narazily na technické problémy s dostupností svého podnikového systému v covidových podmínkách nebo firmy, které musely řešit nedostatečné personální zabezpečení provozu systému. Odešel nebo onemocněl jim IT správce a nedokázali dostatečně rychle najít náhradu. Takové podniky si uvědomily, že cloudový provoz je zbavuje všech podobných starostí, a když se o přechod do cloudu začaly vážně zajímat, objevily další přednost - pružnost systému při proměnlivé zátěži, kolísání počtu uživatelů, organizačních a vývojových změnách apod. Pokud cloudový poskytovatel rozumí podnikovému informačnímu systému a procesům svého klienta, může být i efektivním business partnerem. Dokáže pomoci i tam, kde to klient nečeká.

Co musí podnikový systém umět, aby se o něj firma mohla opřít v tak turbulentním období, jaké zažíváme nyní?

Především musí umět dobře plánovat výrobu a nákup. Čím častěji se mění zákaznická poptávka, tím rychleji a přesněji musíme umět přeplánovat, abychom měli více prostoru na

reakce v nákupu a výrobě. Nyní ještě více vzrostly požadavky na APS pokročilé plánování, které dokáže simulovat reálný průběh výroby a termíny v případě, že zjistíme skluz v nákupu nebo výpadky konkrétních výrobních zdrojů.

V osobním i profesním životě teď zažíváme datovou explozi a čelíme přívalu informací. Stejně tak i podniky dnes dostávají nebo samy vytvářejí obrovské množství dat. Jenže proměnit je na užitečné znalosti a prakticky využitelné informace není vůbec snadné. Mohou jim v tom pomoci systémy, které dodává Minerva?

Minerva dodává podnikový informační systém, který třídí a zpracovává podnikové informace a snaží se ulehčit život firmě i koncovým uživatelům. Řadu situací již řeší systém sám, protože využívá nástroje „řízení událostmi“. A místo zahlcování uživatelů generováním alertů a mailových upozornění vizualizuje situaci přehlednými metrikami, které pomocí priorit navigují uživatele nejprve k důležitým úkolům a teprve poté k těm ostatním.

Stejně jako spotřebitelé, učí se i podniky ve stále větší míře nakupovat online. Proto je B2B e-commerce jednou z nejrychleji rostoucích oblastí IT. Dotklo se to i vámi dodávaných řešení?

Ano, novou součástí našeho ERP systému je B2B internetový nákupní portál pro komunikaci s dodavateli. Zajišťuje jim vizualizaci objednávek a dodavatelských rozvrhů nebo přímo podlimitních úrovní zásob, aby mohli reagovat dodávkou bez nutnosti plánování a objednávání. Dodavatel v portálu provede i expedici a vytiskne si na dodávaný materiál a strukturované palety štítky s QR kódy, takže náš klient vidí materiál na cestě a při příjmu nemusí zásoby přeštitkovat. Skenuje jen paletové štítky a systém zaskladňuje celý obsah, protože jej z B2B nákupního portálu již zná.

Velkým trendem je teď bezesporu automatizace, a to nejen ve výrobě a logistice, ale i v administrativních a obchodních procesech. Označení umělá inteligence je často nadsazené, ale přesto jde vývoj chytrých technologií rychle

kupředu. Promítá se to nějak i v oblasti plánování a řízení výroby? Budou jednou softwaroví roboti řídit roboty ve výrobě, nakupovat materiál, plánovat směny...?

Stavby výrobních firem bez lidí závisejí na dvou faktorech: Kvalitním a přesným centrálním rozvrhování operací ve výrobě a autonomních pracovištích, která dokáží změnit svůj centrálně naplánovaný program v případě jakékoli poruchy. Centrální plánování a rozvrhování máme již nyní velmi dobře zvládnuté. Podnikový systém vytvoří střednědobý plán nákupu a výroby včetně optimalizace dávek napříč zakázkami a APS rozvrhování výroby zohlední optimální souslednost operací, dostupnost materiálu a zdrojů a vytvoří fronty práce pro pracoviště.

V ERP QAD je i velmi dobrá podpora pro řízení zavázení pracovišť materiálem. Problém ale nastává, když předchodí pracoviště má výpadek nebo se rozbije nástroj nebo začne vznikat nadlimitní nekvalita. Tyto situace umí zatím efektivně a rychle řešit s podporou ERP systému jenom člověk. Systém implementujeme tak, aby tím člověkem byl přímo operátor a nebyl nutný zásah nadřazeného. Stále však tam musí být. Je to příležitost pro autonomní SW pracoviště a pro zlepšení jejich komunikace s centrálním ERP systémem.

Jak vnímáte generační výměnu, ke které dochází u vašich zákazníků? Přece jen dnes už jsou na straně vašich zákazníků často lidé, kteří vyrůstali obklopení digitálními technologiemi a internetem. Jsou lidé, pro které je samozřejmostí být online, náročnějšími zákazníky? Mají větší hlad po inovacích?

Lidé vyrůstající na digitálních hrách jsou velmi nároční na grafiku a uživatelské prostředí. Většinou však nedokáží docenit SW inteligenci řízení podnikových procesů. Vadí jim standardizace a neuvědomují si, že jejím opakem je operativa a chaos, který je z principu neefektivní. Setkal jsem se i s extrémem, kdy mladí manažeři jedné nábytkářské firmy na Slovensku vyhodili ERP systém a snažili se jej nahradit pomocí graficky moderního digitálního workflow. Dva roky ztrát a dovedení firmy téměř na samé dno. Řešením je rozumné využití obojího. Zkušených lidí a dravého mládí, standardizace procesů a moderních uživatelských prostředí. ■