

# SÚČASNOSŤ VYŽADUJE FLEXIBILITU

Tak ako sa mení podnikateľské prostredie, tak sa menia aj očakávania a nároky obchodných partnerov. Dodávatelia, aj zákazníci sú vzhľadom na situáciu posledných rokov nútení modifikovať svoje zaužívané procesy, čo má vplyv na obchodné vzťahy.

TEXT Michal Múdrý FOTO archív redakcie

Všetky tieto okolnosti, vnútorné aj vonkajšie, nás formujú. Musíme na ne reagovať a v spolupráci s partnermi sa im prispôbovať. „Museli ste aj vy v poslednom období zmeniť svoj biznis model?“ pýtame sa v marcovej redakčnej ankete zástupcov firiem.

## Martin Balog

CEO, DATALAN Quality Instruments



Technologické spoločnosti, ktoré sú zamerané na realizáciu projektov, mali v turbulentnom období posledných rokov ťažkú pozíciu. Veľké spoločnosti realizovali výrobu v pomerne veľkom objeme a naše systémy stopercentnej kontroly kvality išli na plné obrátky. Avšak redukovali množstvo nových investícií, od ktorých sme bytostne závislí. Mnohí naši klienti pochopili riziko takejto situácie a čiastočne zmenili svoje správanie. Zvýšil sa dôraz na preventívnu údržbu a servis zariadení a získali sme viacero servisných kontraktov. Taktiež na zariadeniach, ktoré nepretržite kontrolovali produkty, ktoré ich držali v zisku, realizovali sa vďaka uvoľneným prostriedkom rôzne zmeny a doplnky. Obe tieto oblasti sme už dlhodobo plánovali rozvinúť, a tak sme na túto zmenu boli pripravení a vedeli sme reagovať. Tým sa štruktúra našich výnosov mierne vybalansovala z čisto investičných aj na prevádzkové. Obe strany sme sa naučili efektívne fungovať novým spôsobom a vyťažiť z toho systémom win-win.



## Dušan Vilhan

obchodný riaditeľ, Geis SK

V zásade sme náš biznis model nezmenili, naďalej ostáva prioritou poskytovanie komplexných logistických služieb. Popri našom základnom biznise sa však na základe požiadavky trhu usilujeme rozvíjať významnejšie ďalšie produkty. V roku 2021 s nástupom pandémie koronavírusu sme najmä na základe veľkého záujmu zákazníkov pripravili a priebežne dotvárame produkt Home Delivery, kde sa snažíme zabezpečiť štandardný proces doručenia v tomto segmente, ako aj nadštandardné služby, napríklad vynáška tovaru dvojčlennou posádkou a pod. Záujem o realizáciu týchto služieb významne vzrástol najmä v období covidu, keďže „kamenné predajne“ boli väčšinou zatvorené a zákazníci hľadali možnosti, ako dostať svoj tovar k finálnym zákazníkom. V poslednom období zameriavame našu pozornosť na rozvoj exportných preprav v produkte zbernej služby, kde sme zaznamenali veľký záujem o tento druh prepravy a súčasne zaujímavý rast v objeme zásielok, ktorý chceme naďalej rozvíjať. Rozvoj nášho biznis modelu v oblasti dopravy dotvára významný rast celozozových preprav v rámci vnútroštátnej, ako aj medzinárodnej prepravy. Významnou oblasťou, kde sme sa rozhodli rozvíjať naše služby je oblasť kontraktnej logistiky, ktorú vieme veľmi efektívne prepojiť s kompletnou ponukou dopravných služieb, čo je pre zákazníkov atraktívna téma. Tento rok sme pripravili pre zákazníkov nové moderné logistické priestory v Triblavine pri Bratislave s rozlohou skladu 10 000 m<sup>2</sup>. Tento sklad môže byť pre zákazníkov aj z geografického pohľadu veľmi zaujímavou možnosťou na skladovanie, ale aj distribúciu zásielok nielen v rámci Slovenska, ale aj do okolitých krajín. Súčasnne sme otvorili nový sklad v Petrovanoch pri Prešove.

## Kai Mrozek

obchodný zástupca pre Poľsko, Česko a Slovensko, Kurt Breuning IRCO Maschinenbau

Obchodné modely sme mohli zachovať. Naše produkty, podávacie zásobníky, sú kvalitné a stále na trhu žiadané. Zápasíme však s tým, že jednotlivé komponenty našich zariadení sa vyrábajú globálne a jedného dňa naši partneri prestali dodávať komponenty, ktoré potrebujeme na ich stavbu. Museli sme urýchlene nájsť náhradu. A to takú, ktorá bude kompatibilná s ostatnými už používanými dielcami. Bol to obrovský nápor nájsť nových dodávateľov, ktorí budú spĺňať všetky naše požiadavky. Novou podmienkou pre našich dodávateľov bolo napríklad to, aby sa nachádzal v blízkom okruhu, aby sa už situácia s problematickými dodávkami neopakovala. A to potrebuje svoj čas... Predtým, než nastalo spretrhanie globalizačných tokov sme evidovali výrazný finančný nárast nákladov na logistiku, predžovali sa aj časy dodávok. Napriek tomu sme aj naďalej získavali nové zákazky, ktoré sme však neboli schopní v tradičných termínoch realizovať. Musím preto skonštatovať, že posledné dva-tri roky boli z hľadiska skladových zásob náročné. Výsledkom celej tejto situácie je, že sme museli zákazníkom predĺžiť dodacie termíny a užšie sme začali spolupracovať s výrobcami strojov, s ktorými sme začali zladovať dodacie termíny. Mojou úlohou bolo vysvetliť konečnému zákazníkovi a dohodnúť sa s ním, že keď objednáva nejaký stroj, aby si aj náš podávateľ objednal súčasne s ním – a to ako jeden celok. Upozorňujem taktiež zákazníkov, že ten, kto objedná náš podávateľ skôr, ten bude skôr v poradovníku výroby. Naši zákazníci vedia, aká je situácia na trhu, a preto tieto zmeny akceptujú, dokonca tolerujú aj určité omeškania.





## Michal Chodas

konateľ, QI GROUP SLOVAKIA

Za posledné dva roky nedochádzalo v našej spoločnosti k výraznej zmene biznis modelu. Z nášho pohľadu to bolo obdobie, keď aj spoločnosti, ktoré dovtedy nepociťovali potrebu riadiť firemné procesy prostredníctvom komplexných informačných systémov, prišli na to, že vplyvom rôznych mikro a makroekonomických činiteľov sú nútení flexibilne reagovať na zmeny. Čo je možné len vtedy, keď disponujete kvalitnými a aktuálnymi dátami, ktoré viete vyhodnocovať a vzápätí prispôbovať podnikanie. Darilo sa nám získavať zaujímavých zákazníkov a nové projekty. Zmenu v správaní sme začali pociťovať až na prelome rokov, keď sa začali zákazníci viac zameriavať na riešenie čiastkových firemných procesov, pravdepodobne aj z dôvodu obáv z narastajúcich prevádzkových nákladov. Z týchto dôvodov očakávame na rok 2023 viac projektov zameraných na vyriešenie parciálnych problémov u zákazníkov, tomu prispôbujeme aj komunikáciu a vývoj produktov.



## Dagmar Herring

generálna riaditeľka, TOS Kuřim – OS

Poslední roky přinesly řadu změn do všech průmyslových odvětví. TOS Kuřim, jako výrobce obráběcích strojů, musel reagovat na zásadní změny v celém dodavatelsko-odběratelském řetězci. Turbulentní trh nás přiměl pružně reagovat na změny v požadavcích zákazníků, naučil nás více využívat nové nástroje v oblasti komunikace, financí a technologií. Po citelném oslabení trhu v době covidové a bezprostředně po ní, čelíme nyní prudkému oživení, nárůstu zakázek a tlaku na rychlé dodávky. Nástrojem, jak zvládnout měnící se požadavky trhu, je vysoká flexibilita na všech úrovních firmy. Významně jsme zestihlili celou firmu a tím umožnili rychle a efektivně jednat, reagovat a implementovat veškeré kroky nutné k úspěšnému plnění zakázek.



## Štěpán Svoboda

ředitel, SpektraVision

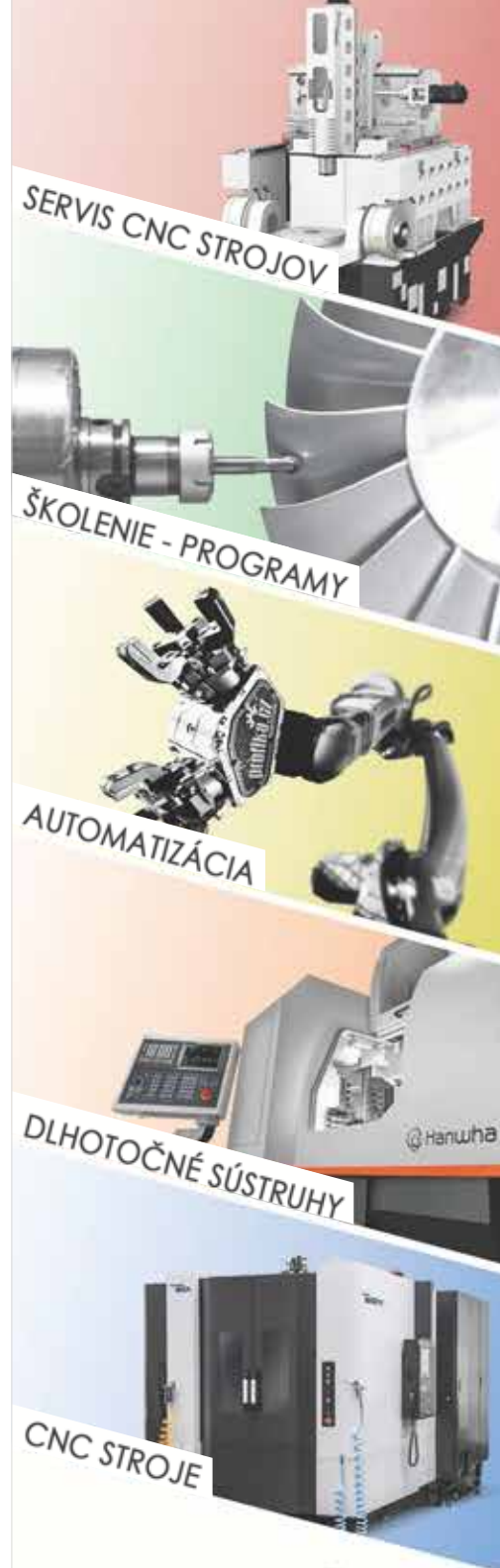
Po covidovém období bylo posledních 12 měsíců (a stále je) zatěžkávací zkouškou pro většinu lidí a firem v Evropě. Agresivní autoritativní Rusko destabilizovalo svou válečnou agresí na Ukrajině zvyklé jistoty a řád nejen v obchodním světě a pro mnoho firem bylo skutečnou výzvou reagovat na pokles poptávek a vysoké ceny energií. Jelikož je naše společnost SpektraVision vybudována na zdravých a silných základech, nemuseli jsme provádět žádné organizační či jiné změny v rámci našich obchodních aktivit. Díky dlouhodobé a úspěšné spolupráci s našimi dodavateli i odběrateli, nabízíme nadále pro všechny, kteří hledají efektivní cestu k úsporám a zajištění konkurenceschopnosti, kvalitní přístroje a služby v oblasti snižování nákladů za energie a provozních ztrát ve výrobě.



## Roman Švábek

konateľ, IPG Photonics (Czech Republic)

Společnost IPG Photonics je největší výrobce vláknových laserů na světě. Díky vertikálně integrované produkci se nás výpadky v dodavatelském řetězci nedotkly tolik jako některých jiných společností. To má velmi pozitivní vliv na dodací termíny našich produktů, které v drtivé většině zůstaly na pro naše zákazníky obvyklých termínech. Bohužel však naši zákazníci velmi často museli výpadkům čelit ze strany dodavatelů jiných komponent, což negativně ovlivnilo celkovou situaci a dotklo se to samozřejmě zpětně touto cestou také nás. Obecně se však očekávání našich zákazníků významně nezměnila a zůstala na velmi vysoké úrovni. Společnosti IPG Photonics se tato očekávání díky špičkovým produktům intenzivně snaží i nadále beze zbytku naplňovat. V nejbližší době očekáváme další pokračování trendu rozvoje laserových technologií a jejich rozšiřování do dalších aplikací v průmyslu.



  
**profika.CZ**<sup>®</sup>

Váš partner od roku 1992

Slovensko  
Kriváň 716  
962 04 Kriváň

Česká republika  
Průmyslová 1006  
294 71 Benátky n/J

[www.profika.cz](http://www.profika.cz)

