

# Průmysl 4.0 – jednoduše, bez hranic

Filip Plevač

# Digitalizace, digitální transformace, data, průmysl 4.0

- ▶ Ambice
- ▶ Firemní kultura
- ▶ Změny a inovace
- ▶ Procesy
  
- ▶ Obchod, marketing a vývoj

# Možný postup

Digitální vize, digitální strategie

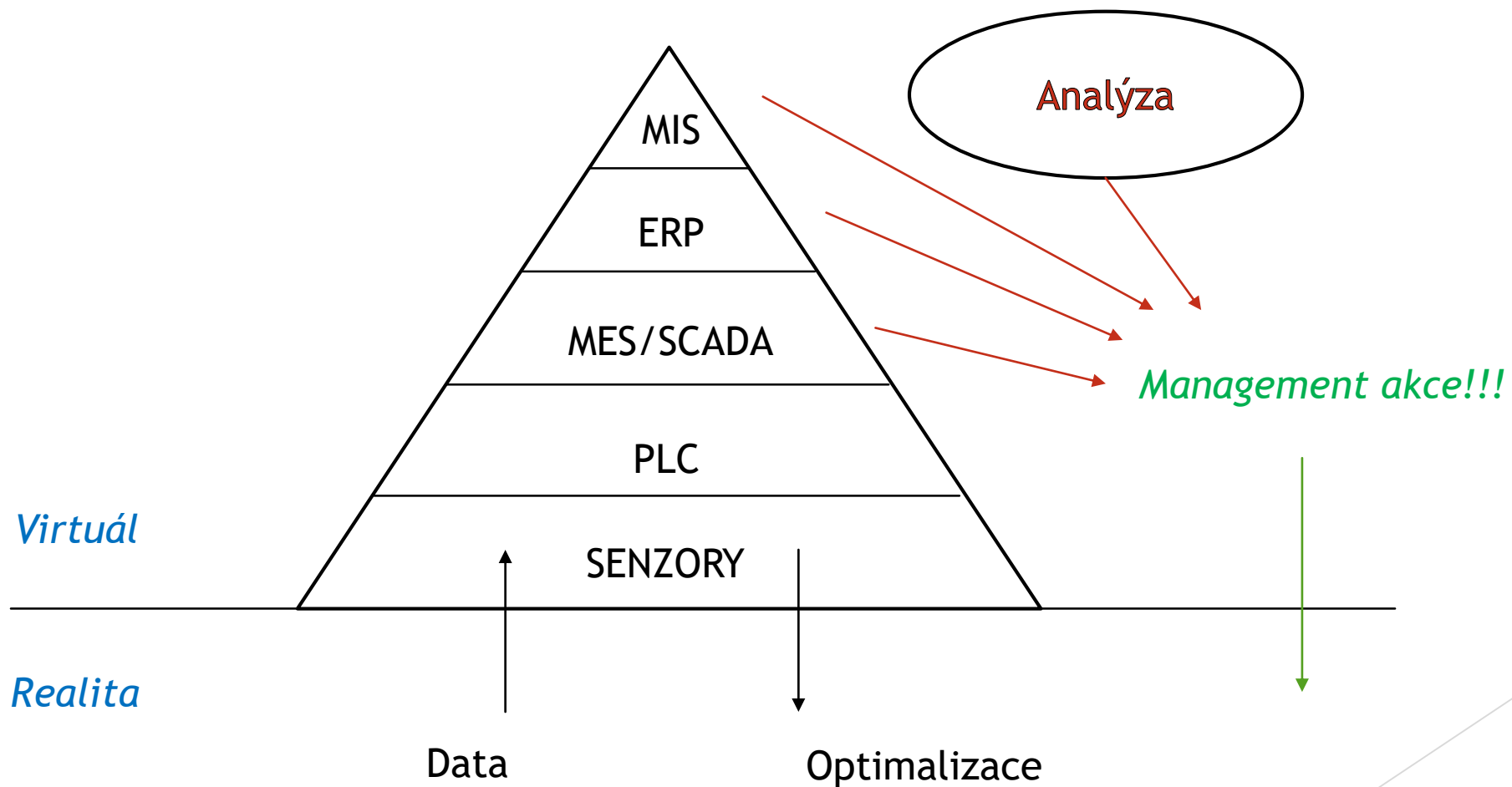
Vzdělání a získání kompetencí

Aplikace nových technologií

Změna uživatelských návyků

*„Pokud nejste firma o jednom člověku, tak digitalizace je jednoznačně o lidech!“*

# Firemní prostředí



# Data pouze jednou a na „jednom“ místě

Jednou pořízená informace použita pro různé účely

Nepřepisování

Vznik informace a její následné využití až do realizace úlohy

Archivace a kombinace

*Přenášení, kopírování, přepisování, atd.....*

# Situace ve firmách

Více systémů

Několik zdrojů dat pro firemní reporty

Lidé, kteří pouze přenášejí či přepisují informace

Hodně času stráveného dohledáváním a určením, co je aktuální

*„Často diskuse místo co, kdo, jak a kdy akce .... se vede debata odkud, proč, věrohodnost, kdo zapsal, atd...“*

# Příklad logistika

*Sklad-Doprava výrobní linka-Regál u výrobní linky-  
Spotřeba na lince*

## 4 způsoby řešení:

- Aplikace MES systému - změna účetního postupu
- Přesný monitoring výdeje sklad
- Monitoring beden v regálu
- Monitoring prázdných beden na horní polici regálu

# Příklad výběr systému velká firma

*Unifikovaný systém, implementace cca 5 let, investice stovky M CZK*

## Klady:

- Dodavatelský koncept-standardizace-bude fungovat
- Pracovalo se na tom několik let, replikovatelný

## Otázky:

- Vstupy dat? Jak změna chování lidí? Co dál po těch 5 letech?
- Jak lidi a řízení změny procesů? Když dnes něco nefunguje, nový systém to většinou nezmění!



# Příklad česká firma

Tradiční česká společnost obrat cca 150M CZK

Plánované investice cca 250M CZK

Stavba nové haly, vysoký stupeň automatizace nových výrobních technologií

Ambice vstupu na nové trhy i vývoj vlastního produktu včetně IoT prvků

**Cíl je během několika let násobit obrat**

# Aktuální stav

40 zaměstnanců

Klasický b2b model obchodu

Tradiční vazby na klienty

Procesy řízené papírově a intuitivně

Implementace nového IS jako náhrada účetního systému...

**Poměrně hodně změn v krátkém čase cca 3 let**

# Navrhovaný stav a plán kroků

Nákup technologií s otevřeným rozhraním pro sběr dat  
Pro začátek jednoduchý nástroj BI pro data a jejich vizuál  
Nový systém nebude stačit ani dva roky - ideálně náhrada  
náhrada hlubší integrací MES systém v horizontu roku a půl  
Změna řešení účetnictví - controlling z dat  
To samé co ve výrobních procesech i v obchodě a  
marketingu - monitoring obchodních jednotek  
Data z prodeje - lepší cílení marketingových aktivit

**Provázání a načasování kroků**

# Navrhovaný stav a plán kroků II

Controlling z dat jako nadstavba na MES systém

MES systém proto, že umožní na základě trendů přímou vazbu na procesy

Tvorba aplikace pro komunikaci s klienty

Předchozí bod umožňuje část obchodu přesunout z b2b na b2c!

Vzhledem k budování eShopů i rozvoje kamenných prodejen - je zajímavé aplikovat *omni channel*

Nákup dat z trhu, monitoring vlastních čísel, využívání sociálních sítí i online marketingu už završává smysl využití vyšších algoritmů jako například strojového učení

To vše plus IoT prvky na nové generaci výrobků umožní posun směrem ke službám

**Komplexní zajímavá úloha**

# Závěr a možné benefity

*Jedna data, čas, změna firemní kultury*

Otevírá nové možnosti pro řízení firmy či společnosti

Většinou překvapení kolik lidí či času se věnuje přenosu informace z bodu A do bodu B 😊

Jeden z hlavních možných benefitů je jiný způsob řízení firmy vzhledem ke zdrojům a přesměrování energie

*Děkuji za pozornost 😊*