

V automatizaci logistiky vidíme velkou příležitost

říká Miroslav Hampel, generální ředitel společnosti KVADOS

Společnost KVADOS v letošním roce oslavila 30. výročí svého založení, a to v pozici lídra na trhu informačních systémů v České republice a na Slovensku. V čele týmu téměř dvou stovek odborníků stojí dodnes zakladatel firmy Miroslav Hampel. Požádali jsem ho o rozhovor, aby vzpomínal na počátky a vývoj své podnikatelské aktivity už od středoškolských let až po současnost, ve které se odráží i proměna trhu podnikových IT řešení. Zatímco za počátečními úspěchy KVADOSu stála především kuráž vstoupit do dosud neznámého segmentu trhu, později to byla zejména specializace a přizpůsobení se potřebám klientů a aktuálním trendům, mezi které dnes patří mimo jiné automatizace intralogistiky s pomocí autonomních robotů.



Miroslav Hampel

Je generálním ředitelem a předsedou správní rady společnosti KVADOS, kterou v roce 1992 založil a kde je stále majoritním vlastníkem. Řídí také společnosti KVADOS Robotics a KVADOS Holding. Současně podniká a působí ve vrcholovém vedení řady dalších společností, jako například Bettaroe Robotics (ředitel a jednatel, společník), Bettaroe Rent and Services (ředitel a jednatel, společník), JANKA Radotín (akcionář a prokura) a Logistický park Paskov (člen správní rady).

Je také aktivní v několika oborových sdruženích. Je zakládajícím členem Asociace pro inovace v logistice (APIL) a IT Clusteru. V obou organizacích přitom působí ve vedení na pozici předsedy, respektive místopředsedy výkonné rady.



Pane řediteli, společnost KVADOS letos slaví 30 let působení na trhu, což je jistě vhodná příležitost ohlédnout se a zavzpomínat na její začátky. Co stálo za vznikem KVADOSu?

Mám pocit, že to všechno bylo včera, rychle to uteklo. Od závěru roku 1992 jsem se pustil do podnikání v oblasti dodávek informačních systémů pro podnikovou sféru. Byla to tehdy dynamická doba, vše se rodilo, probíhala privatizace a denně vznikaly nové firmy. A ty potřebovaly systémy pro řízení alespoň základních agend, jako je účetnictví, mzdy, sklad.

Nedávno jsem přemýšlel, jak je možné, že tehdy od mé jedno-mužné firmy a 20letého kluka koupily systémy firmy o stovkách i tisících zaměstnanců. Tehdy u nás ale nebyli zahraniční dodavatelé ERP, neměli lokalizace, přizpůsobení pro teprve se rodící legislativu nebylo jednoduché. Taky, kdo tehdy rozuměl počítačům? Jen k mladým studentům jako já, byl jsem snad ve 2. ročníku na střední škole, se informatika v rámci výuky reálně dostala. A tak i díky tomu všemu, co kdy KVADOS dělal, bylo směřováno na střední a velké firmy, na které jsem se zaměřoval od jejího založení. Postupně pro mě začali pracovat mí spolužáci, kteří se na rozdíl ode mě rozhodli dokončit vysoké školy a pracovali při studiu. To tedy byly začátky KVADOSu.

Název KVADOS je zkratkou, která v sobě skrývá základní krédo společnosti. KVADOS = Kvalitní DOdavatelské Služby.

Jak sám vzpomínáte, v době, kdy jste založil KVADOS, u nás vzniklo mnoho firem s různým zaměřením. Co tehdy nejvíce ovlivnilo rozhodnutí, na co se zaměří KVADOS?

Nejdynamičtější se tehdy začaly rozvíjet obchodní firmy, proto jsme se zaměřili na ně. Dovozy zboží ze zahraničí, jejich celní sklady, velkoobchodní distribuce, to byli naši první zákazníci. Snažili jsme se pochopit, jak fungují, co potřebují. V počátcích jsme dodávali systém třetí strany, který jsme upravovali, ale již brzy jsme začali produkovat vlastní moduly a následně komplexní vlastní ERP systém VENTUS. Díky tomu, že jsme dělali pro větší firmy, jejich požadavky byly rozsáhlé, a tak jsme stále měli co rozvíjet, a proto jsme zůstali specialisty na obchod a logistiku. Nešli jsme cestou širokopásmového pokrytí trhu, zůstali jsme specialisty na náš segment a třídu zákazníků.

Časem naši klienti začali řešit budování vlastních maloobchodů, tak jsme přišli s myCASH pro řízení sítí prodejen. Jejich obchodníci v terénu potřebovali data. Tak jsme pro ně vyvinuli mobilní CRM myAVIS, a když se jejich sklady rozrostly, tak jsme uměli vymyslet řízení jejich logistiky.

Nás vlastně vždy inspirovali naši klienti a jejich potřeby. Uměli jsme na ně včas reagovat, a to byl asi hlavní důvod, proč máme i klienty, pro které pracujeme více než 20 let. To v IT segmentu zas není tak běžné. Náš software dokázal růst s nimi a jejich potřebami. Naše platforma pro ERP byla od začátku navržena pro zákaznický vývoj, individualizaci. Nové produktové řady ji využívaly, ale byly vždy postaveny jako nezávislé na našem ERP VENTUS, a díky tomu jsme dodávali i klientům využívající jiné ERP.

„Nešli jsme cestou širokopásmového pokrytí trhu, zůstali jsme specialisty na náš segment a třídu zákazníků.“

Když zmiňujete, že váš ERP VENTUS rostl s potřebami vašich zákazníků, jak se z vašeho pohledu vyvíjela oblast ERP? A jaký očekáváte další vývoj na trhu ERP systémů?

Segment ERP prošel několika etapami, nejdříve rozříštěné systémy a agendy, základem ale bylo vždy účetnictví, mzdy a nějaké sklady, a pak do vývoje specifických funkcí od řady dodavatelů. Dokonce řada firem si vyvíjela systémy in-house. Pak přišla doba, kdy se ukázalo, jak je složité a většinou nerealizovatelné tyto systémy propojit. Proto začala poptávka po komplexních ERP systémech, které budou řešit vše v jednom systému. Částečně to zůstalo dodnes. Ale většinou přišlo vystřízlivění, že obecná ERP nebyla schopna obsáhnout všechny specifické oblasti a agendy. Lepší řešení nabízeli specialisté na danou oblast a segment. A tak se začaly integrovat k ERP systémům CRM, portály pro B2B a B2C, řešení dopravních úloh, DMS, ale také například řízené sklady WMS. Díky tomu došlo a dochází k intenzivnímu rozvoji a hledání řešení pro vzájemné integrace různých systémů s primárními ERP. Aktuálně dochází na trhu ERP v České republice ke konsolidaci, mnoho systémů bude převzato konkurenty a zřejmě se omezí jejich počet. Část výrobců se stane distributory jiného ERP výrobce. Lze očekávat, že i další výrobci budou předmětem akvizice buď tuzemských, nebo zahraničních výrobců nebo investorů v oblasti IT. Jde o přirozený vývoj, část majitelů firem je nemá komu předat

a jsou již v důchodovém věku nebo jejich firmy a produkty již nestíhají držet tempo s aktuálními trendy. Já jsem začal podnikat po revoluci velmi mladý, a proto mám ještě před sebou nějaká léta aktivní činnosti a hlavu plnou dalších nápadů pro rozvoj KVADOSu. Já se do důchodu ani k prodeji firmy zatím nechystám.

Když se tedy ještě nechystáte do důchodu, jaké máte s KVADOSem plány do budoucna? Na co se plánujete zaměřit v nejbližších letech?

Zaměřením a specializací jsme zůstali stejní, nesnažíme se být odborníky na vše. Dnes je v našem fokusu digitalizace, a to jak podnikových procesů obecně, tak digitalizace a automatizace v logistice.

To jsou oblasti, které dnes silně rezonují v podnikové sféře, a my nabízíme reálná řešení, jak doplnit provozované ERP o řízené procesy na snadnou evidenci úkolů, nástroje pro efektivní práci s dokumenty, jejich snadné ukládání a vyhledávání. Nabízíme řešení pro vytěžování dat (OCR), řízené oběhy a schvalování objednávek, faktur, smluv, ale také zásadní posun v řízení porad a projektů. Pro tuto oblast nabízíme náš produkt myTEAM.

Postupně jsme se koncentrovali na oblasti, ve kterých můžeme uspět. Dlouhodobě podporujeme své produktové řady a jejich klienty, ať se jedná o ERP VENTUS, mobilní CRM myAVIS nebo pokladní systém myCASH. Díky integraci s myTEAM nabízíme rozvoj funkčnosti k modernímu procesnímu řízení, automatizaci podnikových procesů, ale také modernizaci uživatelského rozhraní, anebo s WMS mySTOCK a myFABER jim otevíráme cestu k moderní logistice.

Co je v KVADOSu však v posledních letech velké téma, je logistika a její robotizace a automatizace.

Ano, to není možné přehlédnout a sám se s KVADOSem v poslední době nejčastěji setkávám právě ve spojení s automatizací a robotizací v logistice. Proč vás láká právě tato oblast? A jak jste se od softwaru dostali k robotům?

Jak jsem již uvedl, naši klienti z oblasti obchodních firem již před lety hledali řešení pro lepší řízení práce ve skladech. Náš první projekt kategorie WMS již v roce 2008 integroval a řídil dopravníkovou linku. Opět jsme měli tu výhodu, že jsme se zaměřili na vývoj komplexního řízení skladů s desítkami skladníků s požadavky na podporu automatizace.

Díky tomu jsme úspěšně nasazovali ročně několik specializovaných WMS systémů. Navazovali jsme prostě na to, co jsme uměli nejlépe, měli jsme robustní platformu, na které šlo provozovat komplexní ERP, měli jsme zkušenosti se zákaznických vývojem.

Poptávka rostla, ale my začali narážet na limit toho, kolik jsme byli schopni ročně WMS realizovat, a také na to, že zákazkový WMS je finančně velice náročný. Na mnoho poptávek jsme z těchto důvodů nebyli schopni adekvátně reagovat.

Premýšleli jsme, zda a jak by to šlo změnit, lákala nás možnost rozšířit počet realizací. Začali jsme pracovat na vývoji mySTOCK WMS Standard. Snažili jsme se postavit jej na našich zkušenostech s velkými WMS a připravit jej tak,

aby se dal snadno parametrizovat a přizpůsobit větší skupině klientů a segmentů, a to bez zákaznických úprav.

Robustní systém pro řízení skladu (WMS) je jistě důležitým základem, ale jak je to s těmi roboty?

Zpět tedy k vaší otázce, s naším WMS to už byl pak jen krok k automatizaci logistiky. Na úrovni softwaru jsme byli schopni optimalizovat způsob uložení zboží ve skladu, práci a pohyb skladníků, ale začali jsme již v této oblasti narážet na limity lidské práce. Strávili jsme proto mnoho času na referenčních návštěvách ve skladových centrech především v západní Evropě. Zde s automatizací museli začít díky ceně práce výrazně dříve.

Našli jsme tam ale takzvanou dobu „železnou“, hlavním elementem automatizace je dopravník, pohyblivý jeřáb, regálové systémy. To vše se dalo řešit při výstavbě a projekci nového skladu, ale už ne pro stávající prostory. Prostě nám to nesedělo do provozu našich klientů. A tak jsme hledali dále a řešení jsme našli na opačné straně zeměkoule – v Asii. Zde dobu železnou přeskočili a po ruční práci přešli přímo na roboty.

Řešili jsme, jak roboty dostat k nám, a pak přišel rok 2020, svět se zavřel díky světové pandemii. Podařilo se nám navázat spolupráci s kolegy, kteří již v minulosti měli zkušenosti s roboty a spoluprací s asijskými výrobci. Naše spolupráce dospěla do majetkového vstupu do jejich startupu a díky tomu jsme již v loňském roce byli schopni zprovoznit první robotizovaný sklad pro klienta DEXTRUM Fulfillment.

Vidíme v tom velkou příležitost, a proto jsme jako KVADOS Group rozšířili své kompetence a majetkově jsme vstoupili do firem PAC Technology, Derutex, Bettaroe Robotics a jsme dnes schopni přímo dovážet širokou paletu robotizace pro logistiku, projektovat jejich nasazení, ale také zajistit jejich kvalitní servis. Na trh je uvádíme jako myFABER, tato značka dnes představuje robotizaci a automatizaci, ale také integrační softwarovou platformu pro využití širokého spektra robotů, AGV, ForkLiftů, ale také dopravníkových linek, Pick to Light apod.

„Naším cílem je být vždy lídrem v segmentu, kde působíme.“

A kde tedy vidíte budoucnost KVADOSu?

Je to v již zmíněné digitalizaci, jak podnikových procesů, tak v logistice. KVADOS Group je dnes skupina s více než 200 zaměstnanci, obratem přes 350 milionů korun a disponujeme zázemím pro realizaci skutečně komplexních logistických řešení. Naše zaměření bylo vždy být lídrem v segmentu, kde působíme. Dnes jsme jím na trhu v České republice a na Slovensku v dodávkách WMS, ale pracujeme na tom, abychom jím byli i v dodávce automatizace robotizace v intralogistice. Plánujeme vstup na další trhy Evropy. I přes složitou situaci na trhu poptávka v logistice roste a klienti hledají řešení. ■

Děkuji za rozhovor.
Ing. Lukáš Grásgruber,
šéfredaktor IT Systems

