

„Radek Hylán“

Dříve jsem Byznys sám používal, teď ho vylepšuji jako ERP konzultant

Radek Hylán se profesně věnuje ERP systémům už více než 10 let. Má přitom pro své zákazníky jedinečné pochopení, protože si jejich roli a potenciál ERP systému Byznys sám na 14 let vyzkoušel. V rozhovoru prozradil, jaké výzvy a příležitosti přináší oblast podnikových procesů, co ho nejvíce baví na práci ERP konzultanta i na co by si firmy měly dát pozor při implementaci ERP systému.

Co Tě přivedlo k zájmu o technologie a k práci ERP konzultanta?

K technologiím jsem měl blízko už od dob studií ekonomie. Hned po škole jsem nastoupil k týmu Byznysu, kdy jsme začínali vyvíjet ERP systém Byznys pro Windows, což byl na tehdejší českém trhu velký krok vpřed. Po několika letech jsem na chvíli přešel na stranu uživatele tohoto systému a měl možnost vidět, jak to vypadá z druhé strany – od skladového hospodářství až po napojení na bankovní aplikace nebo B2B portály. Po nějaké době jsem se ale vrátil zpět a dnes už více než 10 let působím jako ERP konzultant pro různé verze systému Byznys.



„Správně nastavené procesy a workflow dokáží ušetřit tisíce hodin práce, nekonečné množství emailů, klikání a papírování. Schválit podklady ve firmě jde dnes už snadno z mobilu na dovolené.“

ERP systém sis vyzkoušel na vlastní kůži. Dokážeš slovy uživatele říci, proč by firma měla mít ERP systém?

Bez ERP systému dnes prakticky nelze efektivně podnikat, ani jako malý podnikatel. Mnoho manažerů si stále spojuje ERP systémy především s účetnictvím a byrokracií. To je ale už dávno minulostí. ERP systém je dnes nástrojem pro komplexní řízení vnitřních procesů i komunikace s dodavateli, zákazníky a dalšími institucemi. Správně nastavené procesy a workflow dokáží ušetřit tisíce hodin práce, nekonečné množství emailů, klikání a papírování. Nedávno jsem pracoval na systému schvalování smluv a podkladů ve firmě, kde dříve běžně probíhala evidence papírových dokumentů, jejich tisk a fyzické nošení mezi kancelářemi nebo dokonce pobočkami vzdálenými desítky kilometrů. Dnes vše probíhá digitálně, schválení zvládnou lidé i během dovolené na mobilu.



Maximální efektivita procesů a práce – to je to, co Tě v práci motivuje?

Ano, mám rád, když vidím, jak moje práce opravdu usnadňuje život uživatelům. Baví mě vytvářet automatizace a zlepšování, které šetří čas a energii. Kdysi se mě jeden majitel firmy zeptal, proč by měl platit deseti tisíce za jedno tlačítko. Když jsem mu vysvětlil, že to tlačítko automatizuje celý proces rozdělování nákladů na zakázky a ušetří hodiny práce každý den, rychle pochopil, jakou to má hodnotu.

Považuješ tedy automatizaci procesů za výzvu v oblasti ERP systémů?

Největší výzvy vidím v propojování systémů, automatizaci a kooperaci různých platform. Někdy se zdá, že určité procesy nelze plně automatizovat, protože je třeba, aby je někdo měl stále pod kontrolou. Ale praxe ukazuje, že i zde se dá dosáhnout poloautomatického řešení, kde jen malá část vyžaduje zásah člověka. U jednoho projektu jsme zjistili, že stačí, aby supervizor sledoval jen několik klíčových kroků, zatímco zbytek procesu probíhá zcela automatizovaně.

S Byznysem jsi profesně začal, poté jsi ho využíval jako zákazník, a nakonec ses k němu vrátil jako ERP konzultant. Co činí tento systém tak jedinečným?

Byznys má obrovské možnosti rozšíření a přizpůsobení na míru. S kolegy občas žertujeme, že někteří zákazníci už ani nemají Byznys, protože díky rozsáhlým úpravám se základní verze jen vzdáleně podobá jejich finálnímu systému. Mně osobně se líbí, že si mohu do systému naprogramovat různé vlastní úpravy a vylepšení. A co je velmi zajímavé, je propojení s moderními technologiemi, jako je např.: AI, což systému i mně osobně otevírá nekonečné možnosti do budoucna.



„AI chybí empatie a pochopení. Na postěžování si klienta na bolavá záda AI odpoví výčtem 7 pokynů, co dělat a nedělat. ERP konzultant naopak větou: Přesně vím, o čem mluvíte, dnes ráno jsem se cítil stejně.“

Je AI trendem, který Tě v oblasti ERP systému nejvíce baví?

Fascinuje mě dynamičnost jejího vývoje a to, jak rychle se začíná využívat v praxi. AI má nekonečný potenciál a někdy mám až obavu, že nás brzy nahradí. Nemá smysl s AI soutěžit. Naopak je skutečně fascinující sledovat, co všechno zná a umí např. z programovacích jazyků.

Jsou to soft schopnosti, které AI limitují?

Myslím si, že ještě nějakou dobu tu stále bude potřeba lidský prvek – schopnost empatie a pochopení klienta, to zatím AI nenabízí. Je to o tom, umět si popovídat s úsměvem jak o problému s nepřizpůsobivým skladníkem, tak i o každodenních starostech. Na postěžování si na bolavá záda vám ERP konzultant neodpoví výčtem 7 pokynů, co dělat a nedělat, ale větou: Přesně vím, o čem mluvíte, dnes ráno jsem se cítil stejně.

Empatie je důvodem, proč by firma měla kromě ERP systému chtít i službu ERP konzultanta?

ERP konzultant má vždy širší pohled a zkušenosti, které jdou za hranice jednoho konkrétního projektu. Vidí věci zvenčí a často dokáže přinést optimalizace, které by firma sama neobjevila. Není to jen o implementaci, ale také o tom, jak zefektivnit procesy, jak uspořit čas a zdroje. A to je hodnota, kterou konzultant přináší – může firmě ukázat lepší a efektivnější cestu, protože má zkušenosti z různých projektů a ví, co funguje nejlépe.

„Než jsem se stal ERP konzultantem, strávil jsem 14 let jako správce systému Byznys u jedné firmy. Díky tomu mám velmi dobrou představu o tom, jaké jsou potřeby a problémy uživatelů.“

Považuješ svou uživatelskou zkušenost s Byznysem za výhodu ve své praxi ERP konzultanta?

Zkušenosti z druhé strany, tedy z pohledu uživatele ERP systému, jednoznačně považuji u sebe za klíčové. Strávil jsem 14 let jako správce systému Byznys u jedné firmy, takže mám velmi dobrou představu o tom, jaké jsou potřeby a problémy uživatelů. Prošel jsem několika vývojovými verzemi systému, implementoval nové funkce a řešil přechody mezi verzemi. Tato zkušenost mi umožňuje lépe chápat problémy klientů a navrhnout řešení, která skutečně fungují. Zároveň ale vždy existuje prostor pro další zlepšení. Každý projekt přináší nové výzvy, a to je pro mě neustálý zdroj učení. Mým cílem je neustále se zdokonalovat v technologiích a trendech, které mohou pomoci našim klientům.

Jaký je nejvýznamnější projekt, na kterém jsi pracoval v oblasti ERP systémů?

Mým prvním velkým projektem byla implementace ERP systému Byznys ve firmě, která předtím používala starý systém na platformě DOS. Na první pohled se zdálo, že půjde jen o jednoduchou obměnu systému, ale ukázalo se, že firma měla svůj starý systém tak vyladěný různými úpravami, že bylo nutné zapojit celý tým odborníků a celý proces pojmout velmi komplexně. Nakonec jsme to ale zvládli a systém funguje perfektně, což je pro mě velké zadostiučinění.



Jak přistupuješ k řešení takto specifických potřeb a problémů klientů?

Vždy se snažím dívat na problém očima klienta. Chápu, že jejich nápady vycházejí z každodenních potřeb a často jsou ovlivněny jejich pracovními procesy. Někdy přijdou s nápadem, který se na první pohled zdá těžko realizovatelný nebo příliš komplikovaný, ale vždy se snažím najít řešení, které vyhoví jak jejich požadavkům, tak našim technickým možnostem. V mnoha případech je klíčové klientovi vše vysvětlit a společně najít zlatou střední cestu. Osobní jednání a lidský přístup zde hrají zásadní roli.

Na čem nejčastěji selhává implementace ERP systému?

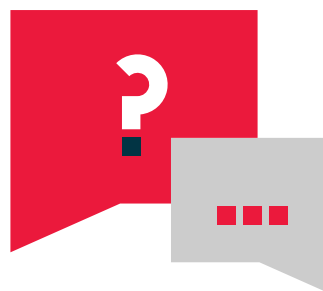
Klíčem k úspěchu je pochopení procesů jak na straně organizace, tak i na straně implementátorů. Uživatelé musí jasně definovat, co potřebují, a my jim pomáháme najít nejlepší řešení na základě našich zkušeností. Nejčastěji to selhává v situacích, kdy se některé detaily podcení s tím, že se „dovymyslí později“. To pak stojí obě strany spoustu času a peněz. Je vždy lepší rovnou říct, že určitá oblast je složitější a je potřeba jí věnovat víc času už při přípravě zadání, než se spoléhat na to, že se to vyřeší později.



„Komunikuji otevřeně a férově, což klienti oceňují. Důkazem mi je nedávná věta klienta: Já bych tady potřeboval víc takových Hylánů...“

Jak si mám jako firma představit první setkání s ERP konzultantem?

Základem úspěšné spolupráce je hned na začátku nastavit jasná pravidla komunikace. V Byznysu volíme cestu první širší schůzky, kde se sejdou vedoucí týmu, projektový manažer, hlavní konzultant a zástupci klienta. Společně si vytvoříme komunikační matici, ve které přesně určíme, kdo je za co zodpovědný, kdo má co na starost, a také kdo se může na koho obrátit v případě problémů. Velmi důležité je, aby každý věděl, že může kdykoliv otevřeně říct, co mu nevyhovuje nebo co by se dalo zlepšit.



Cení si klienti této formy spolupráce?

Právě nedávno mě potěšila věta projektového manažera jedné velké firmy, pro kterou dlouhodobě pracuji: „Já bych tady potřeboval víc takových Hylánů...“ Tato slova jsou pro mě důkazem, že má práce a tento přístup k řešení problémů klienti oceňují. Vždy se snažím do každého projektu vložit maximum a věřím, že otevřená a férová komunikace je klíčem k úspěšné spolupráci.

Rok 2024 je aktuálně už ve své druhé polovině – jaký pro Tebe zatím profesně je? Pracuješ na něčem zajímavém?

Byl pro mě zatím velmi dynamický. U jednoho uživatele právě pracujeme na vylepšení systému kalkulace výrobků a jejich převod do výroby. Cílem je co nejvíce zjednodušit rutinní procesy a eliminovat zbytečnou papírovou agendu. Snažíme se maximálně digitalizovat, aby zaměstnanci nemuseli trávit čas ručními výpočty. Dalším zajímavým projektem je implementace evidence smluv v DMS, která zahrnuje i složité procesy schvalování napříč organizací. Opět jde o to, aby procesy běžely hladce a digitálně – žádné běhání se šanonem pro podpis.

Prozrad' nám své osobní zájmy, koníčky. Jak trávíš svůj volný čas?

Mám rád aktivní odpočinek, hlavně venku. V létě často jezdím na kole, ideálně přes lesy, kde si můžu užít klid a zelenou krajinu. Fotbal je také velká část mého života – rád ho sleduji i hraji, to mi vždy pomůže vypnout. V zimě zase plavu, ale nejraději mám lyžování v Itálii. Hory jsou perfektní na to, abych si „defragmentoval“ mozek a načerpal novou energii.