

PROCUREMENT FORUM 2018

Šestý ročník odborné konference se opět věnoval aktuálním problémům, mezi které patří digitální transformace, nedostatek lidí a především obecná definice současné role nákupního oddělení ve společnostech. Celému programu dominovala otázka dopadu, jaký mají na tuto roli digitalizace a umělá inteligence. Přinese lepší

spolupracovali s ní, abychom dosáhli shody.“

Problematiky automatizace a umělé inteligence se týkala i panelová diskuze druhého bloku. Zatímco se většina účastníků shodla na nutnosti zefektivnění řady procesů – Jan Trbušek za Siemensu dokonce uvedl, že společnost má díky robotům do budoucna

vyjednávacích schopností nákupčích, pokud je nutí jen sedět u počítače, místo aby byli v terénu. Východisko shrnul Marcel Vollmer ze SAP Ariba: „Roboti mohou pomoci s mechanickými úkony, a nákupčím se tím uvolní ruce pro získávání přidané hodnoty a mohou být iniciátory inovací.“

Jedním z aspektů lidského faktoru mimo vstupující robotizaci byla také generační otázka. Subodh Kumar radil přítomným, aby si vychovávali mladé nezkušené absolventy a předávali jim vyjednávací schopnosti. Patří tedy snad starší nákupčí do starého železa? Analytik trhu práce ze skupiny LMC Tomáš Ervín Dombrovský říká na adresu seniorních pracovníků: „Pro jedenáct tisíc absolventů dnes existuje sedmdesát tisíc pozic. Ale nejméně příležitosti dostávají právě lidé ve středním věku, zaměřte se proto na ně.“

Závěrečná přednáška Zdeňka Honka ze společnosti Bisnode demonstrovala důležitost prověřování potenciálních obchodních partnerů. Z veřejně dostupných zdrojů jsou analytici schopni predikovat, zda prověřované firmě například nehrozí insolvence nebo není-li jinak riziková. Protože co platí dnes, může být zítra úplně jinak. „Obecná čísla hovoří jasně: v příštích 60 minutách 11 velkých firem upadne do konkurzu, sedm firemních adres se změní, 49 firemních telefonních čísel se změní nebo bude odpojeno, tři vrcholoví manažeři změní zaměstnání, 89 obchodů se nepovede, 96 nových obchodů začne, 35 velkých firem změní své jméno. Svět se zrychluje, ať chceme, nebo ne,“ uzavřel svůj příspěvek Honěk.

Letošní 6. ročník Procurement Fora připravila společnost Blue Events a podpořily jej společnosti SAP Ariba a Bisnode, odborným garantem byl Marek Rokoský a profesionální partner Asociace procurementu. Konferenčním dnem odborně provedla Patricia Jakešová ze společnosti U&Sluno. CFO World byl mediálním partnerem akce.



výsledky, nebo černý scénář nadbytečnosti? „V roce 2009 si nákupčí mysleli, že jejich role ve firmách vzroste, protože společnosti budou klást důraz na snižování nákladů, a oni se tak dostanou více ke slovu. Opak byl pravdou – oddělení procurementu bylo ve většině případů to první, kde se snižovaly stavy,“ komentoval Robert Sobčák z Asociace procurementu. David Toms, vedoucí nákupu společnosti Linet, k tomu dodal: „U nás se role procurementu mění v závislosti na aktuálních potřebách. Dříve jsme spadali pod techniku, aby naši konstruktéři znali nákladovost materiálů, v době krize jsme byli pod finančním oddělením, pak jsme byli rozhádaní s výrobou, tak jsme úzce

v plánu snížit v globálním měřítku počet nákupčích o polovinu – David Kukla si posteskl, že ve společnosti Sklizeno je to občas k ničemu: „Máme na to implementované systémy, spousta dodavatelů však nemá odpovídající technologie na své straně. Takže my je pak u nás stejně nemůžeme využívat.“ Další zástupce Asociace procurementu, Pavel Uksa, sdílel svůj pohled na využití některých technologií, když komentoval elektronické aukce. „To je příklad, který zabíjí procurement a devaluje jeho přidanou hodnotu. Elektronickou aukci může v podstatě dělat i vrátný.“ Subodh Kumar souhlasil, že jednostranný pohled na automatizaci potlačuje důležitost