

ICT REVUE



Podnikové systémy

ERP systémy se stěhují do cloudu a integrují s dalšími technologiemi.

Přílišná důvěra v AI

Nespolehejte na modely AI, aniž byste ověřovali jejich výstupy, říká Petr Kocmich ze Soitronu.

Online prodej

Využijte nové kanály v e-commerce - online tržiště či prodej na sociálních sítích.

NEWSLETTER ekonom menu



Více než 30 let jsme s vámi na každém kroku!

Přinášíme aktuality, které vás zaujmou, vzdělávají i baví!



odebírat zde

OBSAH

Informační systémy

04-09

Novinky v ERP systémech jsou častější, roste poptávka po cloudových řešeních, specializovaných systémech a integraci s dalšími technologiemi.



Kyberbezpečnost

10-13

Rizika spojená s umělou inteligencí rozšiřují už tak komplikované prostředí kybernetických hrozeb pro firmy, říká v rozhovoru Petr Kocmich ze Soitron Group.



E-commerce

14-18

Příležitosti pro firmy mohou být nové prodejní kanály, jako jsou online tržiště či prodej na sociálních sítích.

MAGAZÍN ICT REVUE – PŘÍLOHA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (9. 4. 2025) A ČASOPISU EKONOM (10. 4. 2025). Ředitel speciálních projektů Aleš Mohout • Art director Jan Stejskal • Editor Martin Knížek (martin.knizek@economia.cz) • Grafika vizuální studio mediálního domu Economia • Adresa redakce PORT 7, Pod dráhou 1637/2, Holešovice, 170 00 Praha 7 • Tisk Triangl, a. s., Beranových 65, 199 02 Praha 9 • Samostatně neprodejné • <http://www.hn.cz>

Inzerce

Informační systém QI komplexní řešení a dlouhodobé přínosy pro firmy



**CENTRÁLNÍ
MOZEK
FIRMY**

JIŽ 25 LET

50 000

uživatelů každý den

38

partnerů v Česku a na Slovensku

1 509

implementací

www.qi.cz



AI pomáhá s automatizací a rozhodováním

Novinky v ERP systémech jsou častější, roste poptávka po cloudových řešeních, specializovaných systémech a integraci s dalšími technologiemi, zlepšuje se uživatelský komfort. To vše pomáhá firmám k růstu, k rychlým reakcím na interní a externí změny a udržení konkurenceschopnosti.

D

Dynamika IT sektoru se projevuje i v podnikových informačních systémech. Postupuje digitalizace a využívání umělé inteligence, technologie se stávají mnohem dostupnějšími. AI je bezesporu zásadním trendem a v mnoha směrech fenoménem posledních let. Pokud byl rok 2024 ve znamení pokroku po technické stránce v této oblasti, v roce 2025 bude hlavním tématem integrace ve firmách. Sjednocení dat napříč odvětvími ve firmě je klíčové pro využití plného potenciálu AI tak, aby generovala výsledky, které budou spolehlivé a relevantní pro byznys.

Ačkoli podle Petra Klapky, ředitele Vision software, očekávání trochu předbíhá aktuálním schopnostem umělé inteligence, rychle se to změní. Lze podle něho očekávat obdobně dynamický vývoj, jako tomu bylo například u internetu. V počátcích byly jen e-maily a jednoduché webové stránky a během pár let vyrostla strategická infrastruktura. Je třeba ale zůstat nohama na zemi, nechtít zavádět AI hned a do každého procesu. Podobně vidí využívání AI modelů Filip Molčík, technický ředitel společnosti Koala42: „V současné době je využití AI nástrojů, a to především velkých jazykových modelů, v procesu vývoje spíše kvantitativní skok než kvalitativní. Přirovnal bych to ke skoku z papírových knih k fulltextovému vyhledávání.“

Nejen tvůrci ERP systémů, ale i české firmy se staví k využívání umělé inteligence pozitivně. Podle průzkumu „Budoucnost českého byznysu v éře AI“ společnosti SAP 83 procent firem již umělou inteligenci využívá nebo ji plánuje do svých procesů zavést. Ačkoliv se téměř čtyři z deseti obávají nedostatku kvalifikovaných pracovníků, predikce ukazují, že by AI moh-

la do roku 2025 zvýšit hodnotu českých firem v průměru o 16 procent. „Umělá inteligence je něco, co novodobé ERP systémy musí mít. Její integrace umožňuje systémům stát se proaktivními. Dokážou analyzovat data v reálném čase, identifikovat potenciální problémy a navrhnout řešení ještě před jejich vznikem,“ říká Branislav Löffler, manažer SAP pro klíčové zákazníky ze segmentu malých a středních firem.

Umělá inteligence se stala nedílnou součástí moderních ERP systémů a jejich funkcionalit. Podle Milana Tesaře, obchodního ředitele ve společnosti InfoConsulting Czech, jsme ve fázi jejich „ověřování trhem“ – teprve se uvidí, co bude fungovat a firmy budou využívat a co naopak upadne v zapomnění a bude ze systémů odstraněno. Nyní se AI stále více využívá pro podporu uživatelů prostřednictvím copilotů a pro automatizaci rutinních úkolů. Například s pokrokem v rozpoznání obrazu dokáže zpracovat nestrukturovaná data. To umožní při zpracování faktur, objednávek či nabídek od dodavatelů automaticky vytěžit data z dokumentů, najít potřebné informace a přímo je zařadit do systému. Šetří přitom čas, významně snižuje chybovost a zpręsňuje kontrolu kvality.

Dalším dobrým příkladem je prediktivní analýza. ERP systémy mohou na základě historických dat s využitím AI předvídat poptávku a doporučit optimální skladové zásoby často i bez vědomého zásahu uživatele. Podobně je možné naplánovat preventivní údržbu strojů dřívě, než vznikne problém nebo závada. Pokročilý systém automaticky rozpozná anomálie v datech, například podezřele vysokou fakturu, nesoulad v objednávkách a podobně, a prostřednictvím AI

Pro výrobní firmy je výhodou, pokud ERP systém již obsahuje modul MES, tedy informační systém pro integraci výrobních zdrojů, nebo jej má standardně integrován.

může upozornit uživatele, nabídnout doporučení nebo konkrétní kroky, které on může jedním kliknutím schválit. Zlepšuje se tak nejen kvalita dat, ale vede to k přesnějšímu reportingu a podpoře lepšího a kvalitnějšího rozhodování. Další zajímavou funkcí je podle Branislava Löfflera prediktivní analytika pro identifikaci zaměstnanců, u nichž hrozí riziko odchodu z firmy, včetně analýzy možných důvodů.

Zároveň je ale nutné si uvědomit, že i v rámci ERP využívají AI modely významný počítačový výkon a často využívají různé cloudové modely včetně velkých jazykových modelů. „AI funkcionality tedy mají svoji cenu a stejně jako u jiných technologií je dobré pečlivě zvážit business case pro jejich nasazení,“ upozorňuje Milan Tesař.

Cloud vytlačuje on-premise

Dalším významným trendem je přechod na cloudová ERP řešení. „Zatímco ještě před rokem většina českých výrobních firem využívala ERP systém v režimu on-premise, tedy jednorázové pořízení licencí a instalace ve vlastní serverovně, v posledním roce výrazně zrychlila transformace do provozování systému formou předplatného a očekáváme, že stále rychleji poroste počet instalací v cloudu,“ myslí si Vladimír Bartoš, ředitel pro strategii ve společnosti Minerva Česká republika.

Pokud podle Filipa Molčíka klient na on-premise řešení trvá, je to většinou dané buď opatrností a obavami o data, legislativními restrikcemi, nebo, v případě nutnosti velkého výpočetního výkonu, finanční výhodností. Často ale i tehdy vzniká hybridní řešení, kde část je v cloudu, část je na hardwaru zákazníka.

Důvodem rostoucího zájmu o přechod do cloudu je nejen způsob pořízení systému, kdy je velká vstupní investice nahrazena licencemi s průběžnými měsíčními platbami. Jde i o zásadní technologické změny v architektuře systému a v uživatelském prostředí. Cloudová řešení poskytují flexibilitu, škálovatelnost a uživatelsky komfortní vzdálený přístup k datům z různých zařízení. To usnadňuje inovace a adaptaci na rychle se měnící podmínky.

Stále existuje tlak na otevřenost ERP systémů a jejich schopnost integrace s dalšími funkcionalitami. Podnikový informační systém obvykle tvoří nejen ERP systém, ale zahrnuje mnoho dalších specializovaných aplikací. „Ve výrobním podniku například doplňuje ERP systém pro řízení a plánování byznysu obvykle MES (Manufacturing Execution Systems), tedy výrobní informační systém pro integraci výrobních zdrojů a operátorů, a systémy CAD/PDM/PLM pro návrh nových výrobků. Integrace všech částí znamená nižší každodenní pracnost podnikových procesů, snížení chybovosti a zvýšení rychlosti zpracování informací, tedy zvýšení pružnosti vůči změnám a zkrácení reakce na zákaznické požadavky,“ vysvětluje Vladimír Bartoš.

Problémem při integraci je podle něho vzájemný překryv mezi systémy, který je nejvíce viditelný mezi ERP systémem a MES. Pro jejich

KOMENTÁŘ

Jak AI agenti změni práci s ERP systémy



Petr Bříza
ředitel, Versino CZ

Podnikové informační systémy ERP jsou klíčovým nástrojem pro řízení firemních procesů i každodenní práci zaměstnanců. Dosud vyžadovaly především manuální zadávání a správu dat i jejich častou kontrolu. Nástup umělé inteligence schopné samostatného rozhodování a automatizace procesů zásadně promění způsob, jakým vedoucí pracovníci i běžní uživatelé ERP systémy využívají.

AI výrazně sníží množství manuální práce v ERP systémech. Místo ručního zadávání dat systém sama identifikuje, doplní nebo upraví, co bude potřeba, případně navrhe uživateli optimální řešení. Zatímco běžní uživatelé tak získají více času na kreativní činnosti, vedoucí pracovníci se budou moci soustředit na strategická rozhodnutí a řízení firmy.

Na rozdíl od tradičních ERP systémů, které především ukládají a zobrazují data, AI agent aktivně analyzuje informace a poskytuje relevantní doporučení. Upozorní na potenciální výpadky v dodávkách, navrhne alternativní dodavatele nebo pomůže optimalizovat zásoby na základě předchozích trendů. Vedoucí pracovníci tak získají lepší přehled o firemních procesech a běžní uživatelé budou moci rychleji a efektivněji reagovat na změny. Díky pokročilé analytice AI dokáže systém předvídat rizika a včas na ně upozornit. Například v účetnictví odhalí nesrovnalosti v platbách, ve skladu navrhne optimalizaci objednávek a v personalistice pomůže identifikovat možné problémy s pracovní kapacitou. Vedoucí pracovníci tak mohou činit preventivní opatření a uživatelé ERP systémů řešit problémy dříve, než se projeví v plné síle.

S nasazením agentní AI se změni role uživatelů ERP systémů. Místo mechanického zadávání dat a manuálního ověřování správnosti se budou více věnovat kontrole doporučení AI, interpretaci výsledků a strategickému řízení svých agend. Vedoucí pracovníci tak získají efektivnější nástroj pro řízení podniku, zatímco běžní uživatelé budou mít snazší a méně stresující práci.

Automatizace rutinních úkolů, pokročilá analýza dat a proaktivní řízení procesů umožní lepší kontrolu nad firemními operacemi i vyšší efektivitu zaměstnanců. Platforma MyWave.ai umožňuje AI agenty vytvářet a následně implementovat do prostředí ERP systému SAP Business One. Naše firma patří mezi průkopníky v implementaci agentní AI MyWave, za loňský rok jsme byli vyhodnoceni jako Top Sales Partner v regionu EMEA.

“

Cloudová řešení poskytují flexibilitu, škálovatelnost a uživatelsky komfortní vzdálený přístup k datům z různých zařízení.

efektivní komunikaci je často nutné vyvinout složité komunikační rozhraní. Značnou výhodou je, pokud ERP systém modul MES již obsahuje nebo jej má standardně integrován.

Legislativní změny

Často diskutovaným tématem při zvažování pořízení ERP systému bývá implementace změn, na které nemá firma vliv, například legislativních. Moderní cloudové ERP systémy jsou navrženy tak, aby aktualizace probíhaly automaticky a zákazník si často ani nevšimne, že k implementaci došlo. Nadnárodní systémy obsahují mnoho variant světových legislativ a velká část budoucích změn české legislativy je řešitelná pouhým přenastavením systému. Tedy pokud jsou známé a schválené s dostatečným předstihem.

„Na straně softwaru změny nepředstavují významnější problém, v dnešní době se dá realizovat změnový požadavek v rámci dnů, oprava chyby i v rámci hodin. Ovšem co se týká kvality současných legislativních změn a příslibu štíhlého státu, je to smutná písnička,“ konstatuje Filip Molčík ze společnosti Koala42.

To potvrzuje i Tomáš Smutný, generální ředitel společnosti QI Group, který upozornil, že sada legislativních změn pro rok 2025 byla největší za posledních 20 let. Některé byly čitelné a známé

předem, ale například o oblasti srážek ze mzdy či insolvenční to říci nelze. „To byla spíše katastrofa a chaos, který ještě prohloubily eDávky ze strany České správy sociálního zabezpečení. Představte si situaci, kdy ještě 16. prosince není upřesněno, co bude platit 1. ledna v ostrém provozu. Změny takového rozsahu se musí připravovat s předstihem,“ zdůrazňuje Tomáš Smutný.

Obdobnou zkušenost popisuje i Petr Klapka z Vision software: „V půli ledna vyšla metodika a požadované obsahy formulářů. Nutnost zprovoznění u zákazníka byla nejpозději ke konci ledna. Zkuste za 14 dní zanalyzovat, naprogramovat, otestovat a zdokumentovat všechny takové změny. Pak je distribuujte a ještě naučte všechny uživatele, jak je používat.“

Náročné bývají i implementace úprav a legislativních požadavků vyplývajících z nařízení Evropské unie, ať už se týkají ESG reportingu, který hodnotí dlouhodobou udržitelnost organizací či firem, nebo nové směrnice v oblasti kybernetické bezpečnosti. Jejich komplikovanost bývá vyvážena kvůli pomalému přebírání evropské legislativy dostatkem času na vývoj potřebných funkcí.

Jednoduchost a individuálnost

Při sledování trendů, které ovlivňují vývoj ERP systémů, lze zaznamenat i změny v přístupu

Inzerce

ZÍSKEJTE UCELENÝ POHLED NA VAŠI FIRMU!

Komplexní
informační systém
IFS Cloud pro
průmyslové
podniky

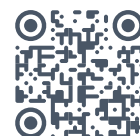
Inovace. Uživatelská přívětivost. Spolehlivost.

EK016096

**INFO
CONSULTING**



**IFS
PLATINUM
CHANNEL
PARTNER**



www.infoconsulting.com/cs

a požadavcích klientů. Podle Tomáše Smutného z QI Group dnes zákazníci stále častěji chtějí pomoc s nastavením procesů. Tedy jakousi myšlenkovou nadstavbu, konzultanta či rádce, který zefektivní původní procesy a doplní oborové know-how či nejlepší příklady z praxe.

To potvrzuje i Milan Tesař ze společnosti Info-Consulting Czech, podle kterého jsou očekávání zákazníků velmi různá a vyplývají z rozdílné úrovně povědomí o aktuálních možnostech, ale i omezeních ERP systémů. „ERP řešení nenahradí polovinu pracovníků ve výrobě, jak se někteří zákazníci zprvu domnívají. Jsme přesvědčeni, že sladění očekávání, partnerský přístup a vzájemná součinnost jsou klíčovými předpoklady úspěšného projektu,“ dodává Tesař.

Požadavky klientů na základní funkcionality zůstávají podobné, protože podobné jsou i základní procesy firem. Klíčovým požadavkem je komplexnost, která propojuje hlavní obchodní procesy do jednoho celku přizpůsobeného specifickým potřebám daného odvětví. „Transformace ERP systémů z pouhých účetních nástrojů na komplexní platformy pro řízení podnikových procesů odráží měnící se potřeby firem v digitální éře,“ je přesvědčený Branislav Löffler ze SAP. Rostou požadavky klientů směřující k automatizacím a datové analýze. Mnohem

více se zajímají o svá data, jejich výhradní vlastnictví, otevřenost a napojitelnost třetích stran, ale chtějí i rychlý a pohodlný přístup k produktům a službám.

Zároveň kladou důraz na rychlost a flexibilitu implementace ERP systémů. „Zaznamenávám velký tlak na zjednodušování procesů. Zákazníci trochu očekávají, že ERP systémy se tak nějak naimplementují samy. Původ vidím v masivním rozšíření jednoduchých aplikací u mobilních telefonů,“ říká Petr Klapka, ředitel Vision software.

„Zákazníci stále více očekávají produkty a služby šité na míru jejich individuálním potřebám. Technologie umožňují sběr dat, což firmám pomáhá přizpůsobit nabídku konkrétním požadavkům klientů,“ doplňuje Tomáš Smutný z QI Group.

Pro potřebu personalizace a customizace se stále více prosazují low-code a no-code platformy, které umožňují uživatelům, aby si sami ERP systém přizpůsobili bez nutnosti hlubokých programátorských znalostí. To zrychluje implementaci specifických procesů a podporuje autonomii uživatelů. A samozřejmě zákazníci očekávají, že systémy budou chránit jejich data a poskytovat bezpečné prostředí pro online transakce. Transparentnost v oblasti ochrany osobních údajů je klíčová pro budování důvěry.

Inzerce

minerva.

Pomůžeme vaší firmě růst díky špičkovým technologiím a dlouholetým zkušenostem s implementací oborového ERP řešení.



Váš úspěch začíná u správného systému.



www.minerva-is.eu



marketing@minerva-is.cz



Kontaktujte nás pro více informací a začněte transformovat svou výrobu.



ANKETA

Jak se mění požadavky zákazníků na ERP systémy?



Branislav Löffler
manažer pro
klíčové SMB
zákazníky, SAP

Dříve byl ERP systém chápán především jako základní back-office balíček funkcionalit jako účetnictví či řízení zásob, dnes pokrývá řízení podnikových procesů napříč firmou. Moderní ERP řešení musí být cloudová s nižší počáteční investicí a lepší škálovatelností. Klíčová je komplexnost, propojení hlavních obchodních procesů do jednoho celku přizpůsobeného danému odvětví. Zákazníci vyžadují přístup k datům v reálném čase a integraci umělé inteligence. ERP systém se stal nezbytným nástrojem pro růst společnosti umožňující i start-upům těžit z výhod škálovatelného řešení. S nástupem mladší generace zaměstnanců se očekává zjednodušení uživatelského rozhraní a intuitivnější ovládání.



Milan Tesař
obchodní ředitel,
InfoConsulting

Požadavky na core funkcionalitu daného odvětví zůstávají velmi podobné, protože základní procesy firem zůstávají velmi podobné. Co přibývá, jsou požadavky směřující k automatizaci a datové analýze. Snahou je minimalizovat námahu spojenou se získáváním a udržováním správných dat v ERP řešení a efektivně je využít pro správné řízení podniku. Zároveň zákazníci kladou důraz na rychlost a flexibilitu implementace. Preferují řešení s nízkou potřebou customizací a s možností využití silných konfiguračních nástrojů. Základním předpokladem úspěchu projektu je partnerský přístup a vzájemná součinnost zákazníka a dodavatele. Zákazníci si to uvědomují a berou implementaci ERP řešení jako svůj důležitý inovační projekt.



Vladimír Bartoš
ředitel pro strategii,
Minerva ČR

Dříve IT oddělení zákazníků prováděla nejen administraci systému, ale často se podílela i na vývoji komponent, nyní zastávají spíše práci koordinátora při ladění provozu mezi svou firmou a uživateli a poskytovatelem systému. Nový přístup vyžaduje důraz na standardizaci procesů. To je obtížné paradoxně při upgradech rozsáhlých, velmi funkčních instalací ERP systémů, při nichž bylo pokryto maximum potřeb zákazníka i za cenu customizací. Dodavatel a zákazník musí vyřešit dilema, zda standardizovat, nebo customizace převést do nových technologií. Přestože nové technologie obsahují nástroje typu no-code či low-code programování, převod složitějších aplikací je pracnější než rutinní programování ve starém prostředí. Výhody však jsou zřejmé.



Tomáš Smutný
generální ředitel,
QI Group

Zákazníci stále více očekávají produkty a služby šité na míru jejich individuálním potřebám. Projevuje se to od e-commerce, kde hledají produkty podle vlastních představ, až po služby, kde je kladen důraz na přizpůsobení zážitků. Dále chtějí rychlý a pohodlný přístup k produktům a službám prostřednictvím digitálních kanálů. To zahrnuje nejen online nákupy, ale i interakce s firmami prostřednictvím mobilních aplikací, chatbotů nebo sociálních sítí. Častěji hledají zákazníci nejlepší poměr ceny a hodnoty. Kladou důraz na servis a celkový zážitek. S digitalizací roste i obava o ochranu osobních údajů. Zákazníci očekávají, že firmy ochrání jejich data a poskytnou bezpečné prostředí pro online transakce.



Petr Klapka
ředitel, Vision
software

Zaznamenávám velký tlak na zjednodušování procesů. Zákazníci trochu očekávají, že ERP systémy se tak nějak naimplementují samy – podobně jako jednoduché aplikace u mobilních telefonů. Systém upravujeme zákazníkům na míru, implementaci předchází důkladná analýza, po které dovyvíjíme řešení tak, aby řešilo konkrétní problémy zákazníků. Tak to zákazník dosud chtěl a oceňoval. Možná nás okolnosti přinutí tento přístup změnit. Mění se pohled na cloud, firmy mají větší důvěru než dříve a oceňují jeho výhody. Co se týče AI, zákazníci vědí, že by jim „mohla v něčem ulevit“, ještě však pořádně nevědí v čem. Pokročilejší technologie nejsou levné, prosakování do praxe bude pomalejší.



Filip Molčík
technologický
ředitel, Koala42

Zákazníci hodně řeší, v jakém režimu jim bude software dodán, někteří preferují pronájem, jiní naopak chtějí výhradní licenci, aby ho případně mohli dále přeprodávat. Zároveň se více zajímají o svá data, jejich vlastnictví, otevřenost a napojitelnost třetích stran a taky o možnosti využití open source nástrojů – tedy vyhnout se závislosti na dodavateli. Využívání open source řešení, frameworků a knihoven je čím dál tím větší téma i v zahraničí, snahou je mít možnost kdykoli vyměnit dodavatele. Investovat do ERP systému, do kterého jsem nahnul všechno své know-how, a zjistit, že mi nesedí dodavatel, je dost zásadní problém a zákazníci si to čím dál tím víc uvědomují.



**Nepřehánějme to
s důvěrou v umělou
inteligenci**

Umělá inteligence může generovat nepravdivé nebo zmanipulované výstupy, které mohou mít negativní vliv na rozhodovací procesy v podnicích, říká **Petr Kocmich**, bezpečnostní expert společnosti Soitron Group.

R

Rizika spojená se zaváděním umělé inteligence rozšiřují už beztak velmi komplikované prostředí kybernetických hrozeb pro podniky a další organizace. „Přestože existují poměrně účinné metody, jak používat velké jazykové modely a obecně AI v souladu s bezpečnostní strategií firmy, v některých sektorech mohou přetrvávající obavy zpomalit její adopci,“ dodává Kocmich, který je odpovědný za bezpečnostní strategii skupiny působící v sedmi evropských zemích.

Za největší kyberhrozby se dnes označují ransomware a phishing. Přehlíží se ale nějaká jiná, zatím třeba méně nápadná hrozba?

Ano, existují i další méně viditelné, ale stejně závažné hrozby. Jednou z nich jsou například útoky na dodavatelské řetězce. Útočníci se stále častěji zaměřují na dodavatele softwaru a služeb, čímž mohou současně kompromitovat velké množství jejich zákazníků. Další rostoucí hrozbou je zneužití umělé inteligence k provádění pokročilých útoků, včetně deepfake phishingu nebo automatizovaných hackerských útoků. A v neposlední řadě bych zmínil i hrozby spojené s cloudovými prostředími, kde může třeba jen nesprávné nastavení vést k masivním únikům dat.

Co je kromě financí a nedostatku lidí či znalostí největším problémem podniků při implementaci bezpečnostních opatření?

Jedním z hlavních problémů je odpor vůči změně a nízké povědomí o kyberbezpečnosti mezi

zaměstnanci. Mnoho firem stále vnímá kyberbezpečnost jako technickou záležitost oddělení IT, přestože zásadní roli hraje lidský faktor. Dalším problémem je integrace bezpečnostních opatření do stávajících procesů – firmy často spoléhají na zastaralé systémy a nechtějí investovat do jejich modernizace, což vytváří bezpečnostní mezery.

Jaké jsou nejčastější chyby, které firmy dělají v přístupu ke kybernetické bezpečnosti?

Mezi ty nejčastější patří už zmíněné podceňování lidského faktoru. Firmy investují do technologií, ale zanedbávají školení zaměstnanců, kteří se pak stávají tím nejslabším článkem. Chybou také mnohdy bývá, že firmy nereagují na nové hrozby, například nedostatečně aktualizují systémy nebo nevyužívají moderní bezpečnostní řešení. Častým problémem je rovněž absence bezpečnostní strategie – firmy neplánují, jak budou reagovat na incidenty, což může vést k chaosu v případě útoku. A často je to i neadekvátní zálohování – mnoho podniků si uvědomí jeho důležitost až poté, co přijdou o klíčová data.

Jakým způsobem mohou malé a středně velké firmy zvládat kybernetické hrozby s omezenými zdroji?

Klíčové je zaměřit se na základní opatření s vysokou efektivitou. Mezi ně patří pravidelné zálohování, vícefaktorová autentizace, zabezpečení koncových stanic a serverů, bezpečnostní školení zaměstnanců a pravidelné aktualizace



Petr Kocmich

global cyber security delivery manager & architect, Soitron Group

Je odpovědný za celospolečenskou spolupráci v sedmi zemích Evropy, správu bezpečnostního portfolia a za bezpečnostní strategii. Působil na technických i manažerských pozicích a díky dlouholetým zkušenostem na straně zákazníka i dodavatele rozumí potřebám interních a externích zákazníků do hloubky.

V oboru kybernetické bezpečnosti se pohybuje od roku 2011, v IT oboru již od roku 2003. Vystudoval České vysoké učení technické v Praze se specializací na telekomunikační a datové sítě.



Mnohé firmy si možná dosud neuvědomují, že spadají pod novou regulaci.

softwaru. Malé firmy mohou také využít outsourcing kyberbezpečnosti, například prostřednictvím řízených bezpečnostních služeb anebo dohledového centra. Další efektivní cestou je použití automatizovaných bezpečnostních nástrojů, které pomáhají monitorovat, detekovat a reagovat na hrozby i bez velkých investic do lidských zdrojů.

Podle čeho poznat spolehlivého poskytovatele kyberbezpečnosti formou služby?

Spolehlivý poskytovatel by měl mít jasně definované služby a transparentní procesy, včetně způsobu reakce na bezpečnostní incidenty. Je důležité, aby měl prokazatelné reference a zkušenosti s ochranou firem podobné velikosti a odvětví. Kvalitní poskytovatel také neprodává univerzální řešení, ale analyzuje potřeby firmy a navrhuje individuální strategii. Neméně důležité je dodržování standardů a certifikací, například ISO 27001 upravující systém řízení bezpečnosti informací, a dostupnost nepřetržitě podpory.

Jaké bezpečnostní výzvy přináší implementace velkých jazykových modelů (LLM) do firemních procesů?

Hlavním rizikem je únik citlivých firemních informací, pokud nejsou správně nastaveny přístupové kontroly. Další výzvou je vysoká míra závislosti na umělé inteligenci, kdy se organizace začnou příliš spoléhat na modely AI, aniž by ověřovaly jejich výstupy. Kromě toho mohou jazykové modely generovat nepravdivé nebo zavádějící informace, což může mít negativní dopad na rozhodovací procesy. Firmy musí také řešit přesnost modelu a jeho zranitelnost vůči útokům, jako je prompt injection, kdy protivníci zadávají výzvy, které mohou způsobit nezamýšlené chování velkých jazykových modelů.

Lze zajistit ochranu citlivých dat při trénování a využívání LLM?

To je možné zajistit šifrováním, anonymizací vstupů a kontrolou přístupu k modelu. Důležité je také využívat on-premise řešení nebo privátní instance modelů, pravidelně auditovat jejich výstupy a dodržovat regulační požadavky na zpracování dat.

Jakým způsobem mohou být LLM zneužity útočníky a jak tomu předejít?

Pomocí jazykových modelů mohou útočníci například generovat realistické phishingové e-maily, automatizovat podvodnou konverzaci, vytvářet deepfake texty, nebo dokonce je využít pro analýzu bezpečnostních systémů. Prevence zahrnuje kombinaci technických opatření, jako je detekce neobvyklého chování modelů, omezení přístupu k pokročilým verzím AI a legislativní regulace v oblasti jejich využití. Klíčové je také školení zaměstnanců, kteří se musí naučit rozpoznávat sofistikované kybernetické hrozby.

Myslíte si, že legislativa, jako je například evropský AI Act, může mít vliv na rizika spojená s umělou inteligencí?

Evropský AI Act nastavuje rámec pro bezpečné a etické využívání umělé inteligence, což může pomoci minimalizovat rizika. Zavádí například povinnosti pro poskytovatele vysoce rizikových AI systémů, včetně transparentnosti a auditování. Klíčové ale bude, jak efektivně se zákon implementuje a zda se podaří vynutit jeho dodržování v praxi.

Mohou bezpečnostní rizika spojená s AI zpomalit její širší přijetí?

V některých sektorech mohou obavy z bezpečnosti zpomalit adopci AI, zejména v kritických infrastrukturách, financích nebo zdravotnictví. Organizace budou váhat s implementací, dokud si nebudou jisté, že AI systémy jsou bezpečné a spolehlivé. Na druhou stranu, dobře řízená regulace a rozvoj bezpečnostních technologií mohou urychlit její bezpečné zavedení.

Věnujete se také zabezpečení provozních technologií (OT). Jak se liší přístup k řízení kybernetických rizik v prostředí OT a IT?

V IT se kybernetická bezpečnost zaměřuje na ochranu dat a dostupnost systémů, zatímco v OT jde primárně o zajištění kontinuity průmyslových procesů a bezpečnost fyzických zařízení. V OT prostředí jsou často provozovány starší systémy bez možnosti aktualizace, což s sebou nese zásadní rizika.

Jakým způsobem lze chránit systémy OT, které jsou spojeny s historickým hardwarem a softwarem?

Hlavním opatřením je segmentace sítí, tedy oddělení systémů OT od infrastruktury IT a internetu. Dále je klíčové zavedení monitorovacích nástrojů pro detekci neobvyklých aktivit, řízení přístupů a pravidelné bezpečnostní audity. Tam, kde nejsou možné softwarové aktualizace, je důležité zavést alternativní bezpečnostní mechanismy, například striktní kontrolu přístupu nebo detekční systémy pro monitoring anomálií – takzvané virtuální záplatování – a adekvátní a obnovitelné zálohy.

Existují rozdíly v přístupu k detekci hrozeb v OT a IT prostředích?

V IT prostředí se detekce hrozeb často spoléhá na antivirové systémy, firewally a SIEM platformy, které analyzují síťový provoz a hledají známé vzorce útoků. V prostředí OT je prioritou identifikace anomálií v průmyslových procesech, například neočekávaných změn v provozu strojů. Zásadní jsou i specializované bezpečnostní systémy pro OT, jako jsou IDS/IPS (Intrusion Prevention System a Intrusion Detection System, systémy sloužící k identifikaci a monitorování podezřelé nebo škodlivé aktivity v síti nebo na zařízení – pozn. red.), přizpůsobené průmyslovým protokolům.

Brzy bude pravděpodobně schválen nový zákon o kybernetické bezpečnosti. Přetrvávají kolem něj ještě nějaké nejasnosti?

Ačkoliv je základní rámec zákona prakticky daný, stále existují otázky týkající se konkrétní implementace některých požadavků, například v oblasti monitoringu bezpečnostních incidentů nebo sdílení informací mezi regulovanými subjekty. Také se diskutuje, jak budou malé a středně velké podniky schopny naplnit některé povinnosti bez výrazného navýšení nákladů. Nicméně stále platí, že nemá cenu otálet a již dnes je nutné začít minimálně se sebeidentifikací a pak i následnými kroky zahrnujícími rozdílovou analýzu stavu a rizik – v návaznosti na to, do jakého režimu bude subjekt po sebeidentifikaci spadat.

Může nový zákon překvapit i podniky, které primárně nejsou poskytovateli regulovaných služeb?

Ano, zákon se týká nejen kritických infrastruktur, ale i širšího okruhu firem, například subdodavatelů nebo podniků, které se zabývají například výrobou, logistikou, potravinářstvím či digitálními službami. Mnohé firmy si možná dosud neuvědomují, že spadají



Výzvou je vysoká míra závislosti na umělé inteligenci, kdy se organizace začnou příliš spoléhat na modely AI, aniž by ověřovaly jejich výstupy.

pod novou regulací, a povinnosti v oblasti řízení kybernetických rizik je mohou překvapit.

Jak zajistit splnění požadavků nového zákona na bezpečnost dodavatelského řetězce?

Klíčové je zavést jasné bezpečnostní standardy pro dodavatele, pravidelné bezpečnostní audity a smluvní závazky k dodržování bezpečnostních opatření. Firmy by měly vyžadovat bezpečnostní certifikace, například zmiňované ISO 27001, a zavést procesy pro hodnocení a řízení bezpečnostních rizik v rámci dodavatelského ekosystému.

Jak dlouho bude trvat zavedení opatření podle nového zákona podnikem, který ještě nezačal?

Doba implementace bude záviset na velikosti a zralosti organizace. Pro menší firmy to může znamenat několik měsíců intenzivní práce, pro velké podniky až rok nebo déle. Klíčové je zahájit přípravy co nejdříve, zejména v oblastech řízení rizik, monitoringu a řízení incidentů, aby bylo možné splnit požadavky včas a vyhnout se sankcím. Doporučuji zvážit spolupráci s externími specialisty, kteří mohou poskytnout cenné know-how a zajistit, že všechna bezpečnostní opatření budou na odpovídající úrovni.

Inzerce

VISION ERP. AUTOMATIZACE ZAČÍNÁ U KVALITNÍHO SOFTWARE.

„Vision ERP je komplexní řešení, které přizpůsobíme pro individuální potřeby vaší firmy.“

Mario Wawrzyczek, obchodník



Software pro řízení firem

www.vision.cz

Nahradí sociální sítě dnešní e-shopy?

Po rekordním covidovém roce 2021 zaznamenaly české e-shopy výrazný pokles obratu. Ke zlomu došlo až v minulém roce, ale růst je zatím jen pozvolný. V konkurenčním prostředí je pro obchodníky stále složitější zaujmout nové zákazníky. Příležitostí tak mohou být nové kanály jako online tržiště či prodej na sociálních sítích.

Česko patří dlouhodobě mezi e-shopové velmoci – podle Heureka Group a Asociace pro elektronickou komerci zde působí bezmála 50 tisíc e-shopů, které v loňském roce dosáhly celkového obratu kolem 194 miliard korun. Meziročně jde o pětiprocentní nárůst po dvou letech propadu obchodování na internetu. Rekordnímu obratu ve výši 223 miliard korun z roku 2021 se české e-shopy přibližují jen pomalu.

Kromě návratu k růstu obratu je důležitým trendem také snížení průměrné hodnoty objednávky na 1333 korun (včetně tradičně silného období Vánoc), což znamená, že si Češi zvykli nakupovat online také zboží běžné denní spotřeby. Celkově vysokou kvalitou služeb poskytovaných českými e-shopy potvrzuje meziroční

nárůst spokojenosti zákazníků s online nákupy na 96,3 procenta.

Stále komfortnější nákupy

Ve vysoce konkurenčním prostředí je pro obchodníky stále složitější zaujmout nové zákazníky jinak než nejnižší cenou. I proto se současné e-commerce platformy soustřeďují především na uživatelský komfort a zavádějí funkce jako expresní nákupy bez nutnosti registrace, jednostránkové nákupní košíky nebo personalizovaná produktová doporučení. Razantní nástup technologie umělé inteligence umožňuje také nasazování chatbotů s AI pro kdykoli dostupnou zákaznickou podporu.

Specifické požadavky podnikových zákazníků reflektují B2B nákupní portály, které například automaticky počítají individuální ceny na zákla-



dě obratu zákazníků a poskytují jim specifické podmínky platby či dopravy zboží. Jelikož firemní zákazníci často opakovaně objednávají omezený sortiment (jako jsou ochranné prostředky, chemické přípravky, nářadí a podobně), prezentují jim B2B e-shopy jen relevantní kategorie produktů a poskytují funkce jako nákupní seznamy, rychlé opakování minulých objednávek nebo možnost importu datových souborů s produktovými kódy a počtem kusů k objednávce.

Podnikoví zákazníci také často vyžadují zavedení různých úrovní uživatelských účtů s odstupňovanými oprávněními k různým objemům objednávek nebo podporu interních schvalovacích procesů. V případě největších odběratelů pak dochází i k plné integraci informačních systémů, umožňující kompletní automatizaci procesu objednávek a fakturace.

Volba vhodného řešení

Rozhodnutí o spuštění online prodeje přináší zásadní otázku, na jakém základu nový e-shop vybudovat. Nabízí se přitom dvě hlavní možnosti – investice do vývoje vlastního, na míru upraveného řešení nebo využití některé ze standardizovaných e-commerce platform. Výsledkem vývoje e-shopu na míru je platforma dokonale odpovídající konkrétnímu obchodníkovi a jeho procesům, která navíc umožňuje implementaci pokročilých funkcí.

Druhou možností jsou hotová e-commerce řešení, dostupná buď jako běžný software pro nasazení na vlastní servery, nebo stále častěji ve formě cloudové služby. Především cloudové platformy, jako například Shopify nebo Shoptet, umožňují velmi rychlé spuštění online obchodování s jednoduchou správou katalogu produk-

Současné e-commerce platformy jsou už zpravidla připraveny na propojení s podnikovými systémy včetně účetnictví, logistiky a skladového hospodářství.

tů a možností modulárního doplňování dalších funkcí e-shopu, často včetně integrování s dalšími podnikovými systémy.

Standardizované e-commerce platformy mají také velkou výhodu z hlediska počáteční investice do obchodování po internetu. Vývoj vlastního e-shopu na zakázku vyjde řádově na stovky tisíc korun (podle požadované funkčnosti a designu), zatímco cloudová řešení vyžadují výrazně nižší počáteční výdaj, jsou ale spojena s pravidelnými měsíčními poplatky a případně i provizemi z realizovaných transakcí. Také čas potřebný k implementaci nahrává standardizovaným řešením – zatímco vývoj na míru trvá měsíce, standardní e-commerce platformy lze spustit během dnů až týdnů.

Výhodu vlastní e-commerce platformy je především přizpůsobitelnost a škálovatelnost e-shopu, stejně jako možnost průběžně upravovat jeho funkce podle měnících se požadavků zákazníků. Vlastní řešení umožňuje implementaci inovativních funkcí, které nejsou dostupné u standardních platforem, jako je pokročilé vyhledávání produktů, personalizovaná doporučení nebo unikátní způsoby prezentace zboží. I to může ve vysoce konkurenčním prostředí pomoci zvýšit konverze a loajalitu zákazníků.

Měsíční poplatky za cloudové e-commerce platformy začínají už na několika tisících korun a zahrnují hosting e-shopu, technickou podporu i pravidelné aktualizace. Cloudové e-commerce platformy navíc těží z rozsáhlých zkušeností s tisíci implementacemi a nabízejí ověřené funkce a designová řešení. Také z těchto důvodů bývají první volbou pro začínající e-commerce projekty, které potřebují vstoupit na trh rychle s minimálními náklady.

Vlastní řešení e-shopů bývají doménou zavedených firem s jasně definovanou vizí a specifickými požadavky na obchodování po internetu. Jsou také vhodná pro společnosti, které potřebují podporu složitých byznysových procesů, napojení na další systémy nebo působí na trzích se specifickými požadavky.

Další cesta na trh

Vybudování vlastního e-shopu, bez ohledu na zvolenou platformu, samozřejmě není jedinou cestou, jak začít s online obchodováním. Významným trendem v e-commerce jsou online tržiště, pro která se i v češtině ujal název marketplace.

Marketplace je prodejní platforma, často spravovaná zavedeným e-commerce obchodníkem, která umožňuje nezávislým prodejčům



Marketplace nabízí rychlý start online obchodování s minimálními investicemi.

Inzerce

Zakladatelé Resistant AI (zleva doprava): Jan Stiborek, Jan Jusko, Tomáš Laube, Martin Řehák, Karel Bartoš, Josef Stach, Martin Grill, Martin Vejman (na fotografiích chybí: Lukáš Machlica).



Boj dobré a zlé umělé inteligence

Éra složitého padělání dokladů je zřejmě definitivně za námi. Co dříve vyžadovalo hodiny práce zkušeného grafika, dnes zvládne umělá inteligence během několika vteřin. Generativní AI se stává mocným nástrojem nejen v rukou poctivých uživatelů, ale i těch, kteří mají nekalé úmysly. „Umělá inteligence během několika sekund vytvoří falešné průkazy totožnosti, bankovní výpisy nebo účty za služby,“ varuje v rozhovoru Joe Lemonnier, ředitel produktového marketingu českého startupu Resistant AI.

Jak se v posledních letech vyvinuly hrozby související s finančními podvody s nástupem generativní umělé inteligence?

Generativní AI se využívá různými způsoby k urychlení povodných taktik, například k vytváření důvěryhodnějších povodných zpráv. Jedním z nejzajímavějších aspektů je však její použití při tvorbě falešných finančních dokumentů, a co je ještě významnější – její schopnost umožnit i lidem bez znalostí programování automatizovat procesy a výrazně škálovat jejich tvorbu.

Vaše řešení slibují automatickou identifikaci padělků a podezřelých trans-

akcí. Můžete technicky přiblížit, jak vaše AI modely dokáží rozpoznávat sofistikované padělků dokumentů, které by lidskému oku mohly snadno uniknout?

Padělané PDF dokumenty nebo obrázky mohou být pouhým okem prakticky neviditelné, a to díky nástrojům, které jsou dnes snadno dostupné každému.

Nejjednodušším příkladem by mohly být nekonzistentní fonty, ale naše analýza jde mnohem hlouběji. Díky tomu dokážeme odhalit podvody i na dokumentech, které jsme nikdy předtím ne-

viděli. Navíc mapujeme způsoby, jakým instituce vytvářejí své dokumenty, což nám umožňuje porovnat například výpis vypadající jako od AirBank s jeho skutečnou podobou.

Pro mnoho běžných uživatelů je AI stále tajemný black box, který jim odpovídá na otázky nebo generuje obrázky podle zadání. Jak dokáže takový uživatel pracovat s vaší umělou inteligencí? Mám si ji představit jako chatbota?

Interakce s naší AI je jednoduchá: uživatelé si mohou otevřít rozhraní a jednoduše přetáhnout dokumenty do něj (případně přes naše API, které je na zhruba 14 řádků kódu).

Nejsme však klon ChatGPT. Dnešní svět často mluví o AI, jako by šlo o jednotný fenomén. Ve skutečnosti ale existuje mnoho různých forem umělé inteligence. Náš přístup na tom staví: využíváme mnoho různých modelů, které spolupracují a vytvářejí jakési „moudro algoritmického davu“ na základě jejich verdiktů. Každý model vypracuje výstup a společně dají dohromady podrobný životní příběh daného dokumentu týmem zabývajícím se riziky a podvody. U nás neexistuje žádný black box – nežádáme vás, abyste nám slepě důvěřovali, místo toho vám ukazujeme, jak jsme k výsledkům dospěli.

Český startup Resistant AI využívá umělou inteligenci k boji proti finančním podvodům. Jejich technologie chrání finanční instituce před falešnými dokumenty a podvodnými transakcemi. Firma získala miliony dolarů od investorů jako GV, Index Ventures a Notion Capital. Sídli v Praze a má pobočky v Londýně a New Yorku.

Pracujete s českými dodavateli? Co vám na nich vyhovuje? A jsou nějak oproti zahraničním firmám jiní?

Z bezpečnostních důvodů spolupracujeme pouze s omezeným počtem dodavatelů. Jedním z českých dodavatelů, se kterým úzce spolupracujeme, je KOALA42, která nám pomáhá s tvorbou webového rozhraní našeho produktu. Jsme specialisté na AI, takže naše rozhraní bylo původně vnímáno jen jako demonstrační nástroj.

Ve skutečnosti se ale stalo jedním z nejoblíbenějších způsobů, jak lidé využívají naši službu – protože nevyžaduje žádnou složitou implementaci a umožňuje snadně nahrávat dokumenty. Spolupráce s KOALA42 na vývoji intuitivního rozhraní přinesla své ovoce. Právě propracovaný design je tím, co naši klienti na našem řešení nejvíce oceňují.

nabízet produkty bez nutnosti budovat vlastní obchodní infrastrukturu nebo řešit složité procesy správy objednávek. K hlavním představitelům tohoto segmentu patří globální hráči jako Amazon, regionální platformy jako Allegro a asijská tržiště jako AliExpress či Temu. Tyto platformy fungují jako virtuální obchodní centra s nepřetržitou dostupností a globálním dosahem, s vysokou návštěvností milionů potenciálních zákazníků.

Prodej přes marketplace je lákavý hlavně díky rychlému startu online obchodování s minimálními investicemi, velkému prodejnímu potenciálu díky masivní zákaznické základně a posílení důvěryhodnosti dosud neznámé značky spojením se zavedenou platformou. Provozovatel tržiště se často postará o významnou část marketingových aktivit, zajišťuje zákaznickou podporu i další procesy spojené s prodejem po internetu.

Také obchodování přes marketplace má ale svá omezení. Prodej přes tržiště znamená sdílení marže i všech prodejních dat s provozovatelem platformy. Například Amazon čelil kritice za využívání prodejních dat k vytlačení úspěšných prodejců a převzetí jejich aktivit. Přítomnost na marketplace také nepomáhá budování vlastní značky a některé produkty, vzhledem ke své povaze či ceně, se pro tento

distribuční kanál vůbec nehodí. Obchodník si také musí uvědomit, že konkurenceschopnost na elektronickém tržišti je zpravidla omezena jen na cenovou politiku.

Navzdory těmto omezením představuje prodej přes marketplace významný distribuční kanál, jehož obrat bude pravděpodobně dále růst. Pro rychlou prezentaci produktové nabídky je ale nezbytná existence základního prvku jakékoli formy elektronického obchodování – strukturované databáze produktů s možností datového výstupu do e-commerce platformy.

Základem jsou data

Úspěšný růst elektronického obchodování znamená i rostoucí zákaznickou základnu a objem objednávek. Proto je pro provozovatele většiny e-shopů nezbytností napojení e-commerce platformy na další podnikové informační systémy, zejména ERP, logistiku a účetnictví. Stále více si to uvědomují také obchodníci v oblasti B2B, kde bylo ještě donedávna běžné ruční zpracování objednávek, například přepisováním položek z e-mailové komunikace do informačního systému.

Propojení e-shopu s podnikovými systémy představuje klíčový krok k vytvoření vysoce efektivní obchodní platformy. Hlavním přínos

Inzerce

EK016220-1

Kyberbezpečnost: NDR mění pravidla hry

Pro kybernetickou bezpečnost bude rok 2025 zlomový. Očekává se nárůst sofistikovaných hrozeb využívajících ve větší míře AI. Řešení NDR (Network Detection and Response) se stále více ukazuje jako zásadní nástroj pro obranu proti těmto útokům, protože umožňuje rychlou reakci a minimalizaci potenciálních škod. Progress Flowmon v rámci NDR využívá pokročilé technologie, jako jsou strojové učení a behaviorální analýza, k identifikaci podezřelých aktivit, které by mohly naznačovat útok.

Jak dokáže NDR reagovat na hrozby, před nimiž varují odborníci?

GenAI se dnes stává běžnou součástí kybernetické bezpečnosti, ať už v rukou obránců nebo útočníků, kteří ji využívají k automatizaci a zdokonalení útoků. Flowmon NDR využívá AI a ML k analýze síťové aktivity v reálném čase. Detekuje anomálie jako jsou neočekávané přenosy dat, pohyb útočníků v síti nebo komunikaci s řídicími servery, což umožňuje odhalit hrozby, které tradiční

systémy založené na signatúrách často přehlédnou.

Ransomware zůstává stále jednou z hlavních hrozeb. Platformy RaaS (Ransomware-as-a-Service) navíc umožňují i méně zkušeným útočníkům provádět složité útoky, čímž se hrozba rozšiřuje na firmy všech velikostí. To zdůrazňuje potřebu investovat do robustních zálohovacích systémů a mít připravené strategie pro reakci na tyto incidenty. Flowmon NDR poskytuje účinnou obranu detekcí varovných signálů, jako je

neobvyklé šifrování nebo přenosy dat. Umožňuje také sledovat pohyb útočníků v síti, což pomáhá izolovat útoky a minimalizovat jejich dopad.

V dnešním propojeném prostředí jsou dodavatelské řetězce kritickým rizikovým faktorem. Útočníci stále častěji cílí na třetí strany, využívají jejich slabších bezpečnostních opatření k nepřímé infiltraci systémů. Příklady jako SolarWinds ukazují, že jediná zranitelnost může ohrozit celý ekosystém. Flowmon NDR je

ideální pro detekci podezřelých aktivit v rámci Supply Chain Attacks. Odhaluje anomálie v provozu, včetně šifrované komunikace a poskytuje detailní přehled o síťové aktivitě.

Není možné dosáhnout 100% ochrany kybernetické bezpečnosti a zabránit útočníkům v prolomení obrany. Měli byste se připravit i na situace, kdy se útočníkům podaří získat přístup do vaší sítě. V takovém okamžiku je NDR klíčová pro odhalení anomálií, což vám umožní rychle reagovat a izolovat napadené systémy. Progress Flowmon je nezbytným nástrojem pro všechny, kteří chtějí zůstat o krok napřed před stále se vyvíjejícími kybernetickými hrozbami.



 Progress® Flowmon®

Vyzkoušejte
Progress Flowmon

Více informací na www.flowmon.cz



sem je minimalizace manuálních operací, které přirozeně vedou k chybám při zpracování objednávek. Pomocí automatizace lze zajistit kompletní zpracování objednávek bez nutnosti ručního zásahu, a to až do okamžiku předání zboží dopravci. Objednávky jsou z e-shopu automaticky přeneseny do ERP a ten následně generuje pokyny pro vyskladnění a provedení fakturace i příslušných účetních operací.

Současné e-commerce platformy jsou už zpravidla připraveny na propojení s podnikovými systémy včetně účetnictví, logistiky a skladového hospodářství. A moderní informační systémy jsou prakticky bez výjimky vybaveny pro napojení na e-shopy, kterým poskytují hlavně komplexní informace o produktech, včetně jejich popisu, ceny a stavu zásob na skladě. Tento datový tok (produktový feed) lze směřovat do různých elektronických distribučních kanálů, včetně vlastního e-shopu a na marketplace. Základním předpokladem je ale existence kvalitního zdroje dat o produktech. Zkušenosti ukazují, že podnikové informační systémy ne vždy obsahují aktuální a úplná data, očištěná od ukončených produktů a duplicit.

Nastupuje social commerce

Jedním z hlavních trendů současnosti je obchodování prostřednictvím sociálních médií. Soci-

al commerce představuje rychle rostoucí segment – zatímco v roce 2023 realizovali uživatelé sociálních sítí nákupy v hodnotě téměř 1,3 bilionu dolarů, v roce 2024 už více než 1,6 bilionu. A odhady dalšího růstu jdou k 6,2 bilionu dolarů v roce 2030. Nejrozšířenější je social commerce v Thajsku, kde na sociálních sítích nakupuje 88 procent online zákazníků, v Indii a Spojených arabských emirátech (v obou případech 86 procent) nebo v Číně (84 procent). Tento trend se ale rychle šíří i na západní trhy. Například v Německu nakupuje na sociálních sítích téměř polovina spotřebitelů (48 procent). Nejaktivnější demografickou skupinou jsou mileniálové, kteří budou do roku 2025 realizovat třetinu všech nákupních transakcí přes sociální sítě.

Podobně jako internetová tržiště má i obchodování přes sociální sítě své specifické výhody i omezení. Základním předpokladem je opět existence produktového feedu, ale na rozdíl od elektronických tržišť vyžaduje social commerce větší důraz na komunikaci se zákazníky. Uživatelé sociálních platform očekávají prakticky okamžitou reakci na své dotazy, stejně jako vysokou frekvenci aktualizací obsahu. Globálně představuje social commerce obrovskou obchodní příležitost, jelikož účty v sociálních sítích má více než 86 procent světové populace (tedy téměř 5,2 miliardy lidí).

Uživatelé sociálních platform očekávají prakticky okamžitou reakci na své dotazy, stejně jako vysokou frekvenci aktualizací obsahu.

POPULÁRNÍ KNIHA Z EDICE HN

Dostat se od prvního nápadu k funkční solární elektrárně není zrovna jednoduché – a většinou ani rychlé.

Redaktor Hospodářských novin Otakar Schön popisuje v 16 kapitolách, jak si vybudovat a rozjet elektrárnu, která dává ekonomický smysl.



hn.cz/solarnik



329 Kč

**Solární elektrárna bez stresu:
Průvodce krok za krokem od Otakara Schöna.**

UDRŽITELNÉ FORUM 2025

Fórum týdeníku Ekonom
na téma udržitelnosti a ESG

3. června 2025,

Místo: Port 7, Praha - Holešovice,
Scott.Weber Workspace od 17 hodin

Téma udržitelnosti je dnes skloňované nejen podnikatelským světem, ale i státními institucemi či veřejnými organizacemi. Přijďte se inspirovat a s novináři týdeníku Ekonom ocenit ty nejzajímavější udržitelné projekty.

