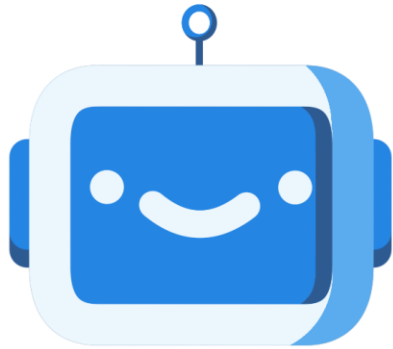
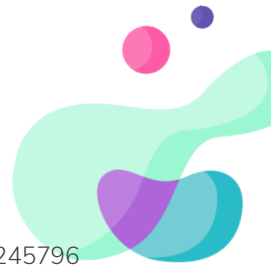
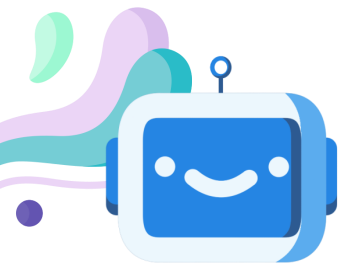




Co-funded by
the European Union



Bots4Business



Radni paket br. 2

Biblioteka slučajeva Irske

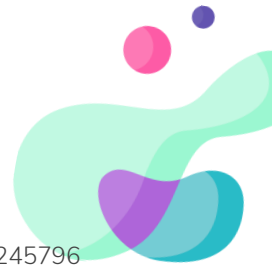
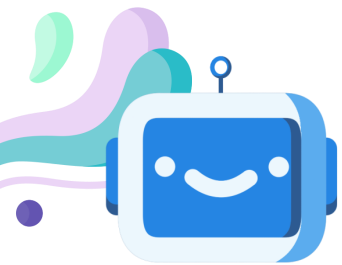
1. Irski kontekst

Usvajanje umjetne inteligencije (AI) dobiva na zamahu među irskim malim i srednjim poduzećima jer nastoje poboljšati učinkovitost i donositi pametnije poslovne odluke. Više od jedne trećine (35%) irskih malih i srednjih poduzeća već je implementiralo AI, a gotovo polovica planira to učiniti u sljedećoj godini. Ovaj porast slijedi nacionalni trend - korištenje AI-a u irskim poduzećima gotovo se udvostručilo s 8% u 2023. na oko 15% u 2024. Vladina strategija ima za cilj da 75% poduzeća koristi AI do 2030. godine, uz podršku programa poput portala Grow Digital i vaučera za lokalne urede za poticanje digitalnih projekata. Ključna područja utjecaja uključuju korisničku službu, IT i prodaju, gdje se očekuje da će AI uštedjeti vrijeme i povećati produktivnost; na primjer, mala i srednja poduzeća očekuju da bi AI mogao osloboditi u prosjeku 3,8 sati tjedno u administrativnom radu, kolektivno preusmjeravajući milijarde eura na aktivnosti veće vrijednosti. Ključno je da studije pokazuju jasnu vezu između usvajanja naprednih tehnologija (oblak, AI) i poboljšanih poslovnih rezultata u malim i srednjim poduzećima.

Unatoč optimizmu, značajni izazovi i dalje postoje. Mnogim malim tvrtkama nedostaje znanja ili resursa za umjetnu inteligenciju – nedavno istraživanje pokazalo je da su nedostatak razumijevanja (26%) i troškovi (23%) glavne prepreke implementaciji. Nedostatak vještina također je problem: preko 60% irskih malih i srednjih poduzeća navodi nedovoljnu stručnost kao glavnu prepreku, što se slaže s izvješćima da četvrtina tvrtki smatra da njihovim zaposlenicima nedostaju digitalne vještine potrebne za rast. Ove prepreke naglašavaju potrebu za obukom i podrškom, koju irska vlada i industrijske skupine aktivno pružaju putem radionica, inovacijskih centara i okvira „Here for Good“ nacionalne strategije umjetne inteligencije.

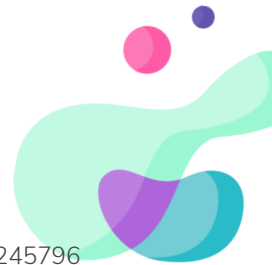
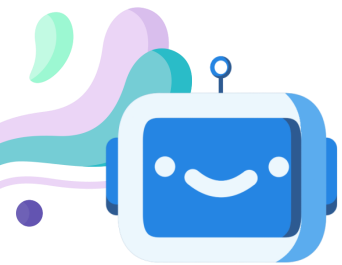
Sljedeće studije slučaja prikazuju praktične priče o uspjehu malih i srednjih poduzeća koja su interno prihvatila umjetnu inteligenciju. Tri irska mala i njemačka mala poduzeća ilustriraju kako promišljeno usvajanje umjetne inteligencije može poboljšati procese, donošenje odluka i konkurentnost. Svaki primjer ističe prenosive lekcije - od automatizacije rutinskih zadataka do optimizacije složenih operacija - nudeći inspiraciju drugim malim i srednjim poduzećima koja kreću na svoje putovanje umjetne inteligencije.





2. Studije slučaja

Malo i srednje poduzeće broj 1	NASLOV SLUČAJA:	Pametnije ponude za održavanje nekretnina		
	Naziv malog ili srednjeg poduzeća:	Profix Maintenance Services		
	Broj zaposlenika:	6	Godine u pogonu:	16
	Sektor:	Sadržaji		
1. Pregled i sadržaj				
<p>Ova studija slučaja opisuje kako je mala irska tvrtka za održavanje nekretnina iskoristila umjetnu inteligenciju za automatizaciju procesa izrade ponuda za posao, što je rezultiralo bržim izvršenjem i učinkovitošću. Tvrtka je to postigla obukom umjetne inteligencije na povijesnim podacima o poslu, pojednostavljujući zadatak koji je prije bio radno intenzivan.</p>				
2. Pozadina				
<p>Profix Maintenance Services je malo i srednje poduzeće sa sjedištem u Corku koje pruža usluge održavanja zgrada i objekata za komercijalne klijente. Osnovao ga je 2007. godine vlasnik s vrlo niskim vještinama digitalne pismenosti. U početku je tvrtka svime upravljala na papiru, ali s vremenom je sve više usvajala tehnologiju kako bi modernizirala svoje tijekove rada. To su postigli pod vodstvom digitalnog mentora iz lokalnog ureda za poduzeća, koji im je pomogao u tom procesu. Rani koraci uključivali su korištenje mobilne aplikacije za prikupljanje podataka za bilježenje radnih sati (poboljšanje naplate i raspoređivanja), digitalnu aplikaciju za bilješke za bilježenje detalja o radu na licu mjesta i web-komunikacijsku platformu za smanjenje razmjene e-poruka. Osim toga, uveli su sustav QR kodova za sigurnosne evidencije na licu mjesta i sustav za praćenje poslova kako bi poboljšali</p>				



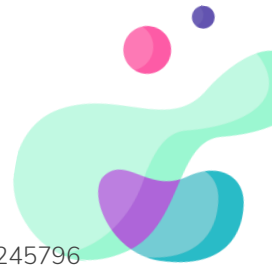
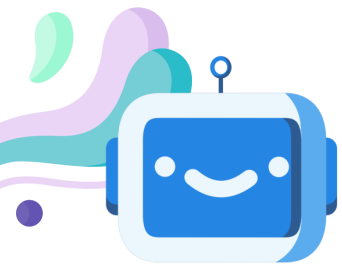
učinkovitost ponude. Do 2023. godine tvrtka je imala snažne temelje u digitalnim vještinama i kulturu otvorenu za nove alate, otvarajući put integraciji umjetne inteligencije.

3. Pristup i provedba

Profixov pristup umjetnoj inteligenciji usredotočio se na automatizaciju procesa generiranja ponuda za poslove održavanja, što je prije bio repetitivan zadatak koji je trošio značajno administrativno vrijeme. Tim je prikupio opise poslova iz proteklih dviju godina, detalje o opsegu i odobrene ponude kao podatke za obuku. Uz vodstvo vanjskog konzultanta za umjetnu inteligenciju, fino su podesili model strojnog učenja kako bi predvidjeli i izradili tekstove ponuda za nove poslove na temelju sličnosti s prošlim slučajevima. Umjetna inteligencija (model prirodnog jezika temeljen na oblaku) integrirana je s njihovim postojećim sustavima: kada se zabilježi zahtjev za rad, model predlaže nacrt ponude koji uključuje opseg i cijene. Ljudski menadžer pregledava i prilagođava ponudu generiranu umjetnom inteligencijom prije odobrenja. Nakon što je finalizirana, RPA bot automatski unosi ponudu u računovodstveni sustav. Ovaj fazni pristup - dopunjavanje osoblja prijedlozima umjetne inteligencije i automatizacija unosa podataka - minimizirao je poremećaje. Profix je prvo testirao sustav na jednoj vrsti posla kako bi potvrdio točnost, a zatim ga je proširio na sve zahtjeve za ponude nakon pozitivnih rezultata. Obuka osoblja bila je ključna: administrativni tim prošao je obuku o tome kako interpretirati rezultate umjetne inteligencije i dati povratne informacije za poboljšanje modela. Implementacija je provedena tijekom nekoliko mjeseci i zahtijevala je relativno niska ulaganja, zahvaljujući standardnim uslugama umjetne inteligencije i lokalnoj inovacijskoj potpori.

4. Rezultati i utjecaj

Sustav za izradu ponuda pokretan umjetnom inteligencijom rezultirao je trenutnim koristima za ovu tvrtku. Vrijeme obrade ponuda smanjilo se s nekoliko dana na gotovo trenutno – ono što je prije zahtijevalo da menadžer ručno sastavlja svaku ponudu sada se priprema u sekundama, uz samo manje izmjene od strane ljudskog zaposlenika. Ova brzina znači da klijenti brže dobivaju ponude, što poboljšava korisničko iskustvo. Interno se drastično smanjilo administrativno opterećenje za ponude; Profix može obraditi više zahtjeva za posao bez dodavanja osoblja, podržavajući rast poslovanja „bez povećanja administrativnih troškova“. Ponude su također dosljednije u formatu i detaljima, zahvaljujući modelu koji uči iz najboljih prošlih ponuda tvrtke. Uprava izvještava da su prijedlozi umjetne inteligencije vrlo točni, zahtijevajući u prosjeku samo ~10% ručnog prilagođavanja. Nadalje, oslobađanjem osoblja od radno intenzivne papirologije, tvrtka je preusmjerila vrijeme na poboljšanje kvalitete usluge i odnosa s klijentima. Neočekivana prednost ovog procesa bilo je zadržavanje



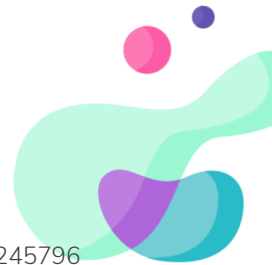
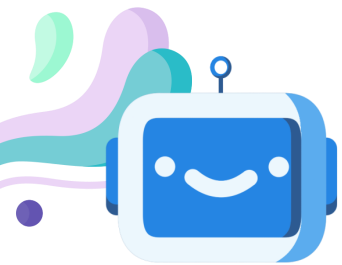
znanja – model umjetne inteligencije čuva godine iskustva u izradi ponuda, osiguravajući da vrijedni uvidi ostanu dostupni čak i ako član osoblja ode. Ovo povećanje učinkovitosti također je rezultiralo uštedom troškova (manje prekovremenog rada utrošenog na administraciju) i mogućnošću obrade većeg obujma posla. Sveukupno, Profixov postupni prelazak na digitalne alate, kulminiran ovim AI projektom, učinio je poslovanje tvrtke sveukupno učinkovitijim. Prihod je prošle godine porastao za oko 15% bez povećanja broja osoblja u pozadini, a pogreške u ponudama praktički su eliminirane. To pokazuje transformativni potencijal AI-a čak i u vrlo malom poslovnom okruženju.

5. Naučene lekcije

Za Profix, ključna lekcija bila je važnost postupne digitalne transformacije. Ranije usvajanje osnovnih digitalnih alata (mobilno prikupljanje podataka, bilješke u oblaku, automatizacija procesa) postavilo je temelje za umjetnu inteligenciju i omogućilo timu da malo po malo izgradi tehnološko samopouzdanje, bez da ih preoptereti. Umjesto da odmah pokušaju koristiti umjetnu inteligenciju u cijelom poslovanju, usmjerili su se na jedno područje – izradu ponuda – gdje bi umjetna inteligencija mogla donijeti očite uštede vremena. Uključivanje zaposlenika u proces također je bilo izuzetno važno. Administrativno osoblje označilo je repetitivno pisanje ponuda kao dobar kandidat za automatizaciju i odigralo je praktičnu ulogu u obuci modela s kvalitetnim podacima, što je poboljšalo rezultate.

Slučaj također ističe da umjetna inteligencija ne mora biti složena – korištenje postojećih usluga umjetne inteligencije i mentorstva (konzultacija) pomoglo je inače netehničkom malom i srednjem poduzeću da učinkovito implementira rješenje. Profix je riješio probleme s privatnošću podataka i kvalitetom čišćenjem prošlih ponuda i anonimiziranjem podataka o klijentima prije obuke umjetne inteligencije. Izazovi s kojima se susreo uključivali su početno nepovjerenje prema prijedlozima umjetne inteligencije – što je riješeno održavanjem koraka ljudskog pregleda kako bi se održalo povjerenje. S vremenom, kako se umjetna inteligencija pokazala pouzdanom, povjerenje je raslo.

Drugi izazov bio je osigurati da rezultati umjetne inteligencije ostanu unutar tona i strategije cijena tvrtke, što je riješeno ponovljenim podešavanjem i pružanjem više primjera. Profix je također primijetio da nije svaki proces prikladan za umjetnu inteligenciju; neke je zadatke bolje prepustiti jednostavnoj automatizaciji (RPA) ili ljudskoj prosudbi, pa su usmjerili umjetnu inteligenciju tamo gdje je ona dodavala jasnu vrijednost. Podrška vanjskih digitalnih stručnjaka – putem LEO programa i konzultanta za umjetnu inteligenciju – također je bila izuzetno važna jer je vlasniku malog ili srednjeg poduzeća omogućila da shvati koje ideje vrijedi slijediti i kako ih oživjeti uz prava partnerstva.



6. Budući smjerovi

Ohrabren uspjehom u izradi ponuda, Profix planira istražiti dodatne primjene umjetne inteligencije. Jedan od neposrednih koraka je periodično ponovno obučavanje modela s novim podacima kako bi ostao u tijeku s trendovima cijena i vrstama poslova – zapravo, umjetna inteligencija „uči“ kako se poslovanje razvija. Tvrтка također razmatra chatbot asistenta na svojoj web stranici za rješavanje uobičajenih upita kupaca (npr. zakazivanje, osnovno rješavanje problema), što će potencijalnim kupcima pružiti trenutne odgovore.

S obzirom na poticanje irske vlade za digitalnu primjenu u malim i srednjim poduzećima, Profix namjerava iskoristiti daljnje potpore ili obuke kako bi nastavio graditi pismenost zaposlenika u području umjetne inteligencije. Dugoročna vizija je učiniti umjetnu inteligenciju nevidljivim „pomoćnikom“ u svim operacijama – od automatiziranog generiranja izvješća o sigurnosti do inteligentnog raspoređivanja terenskih ekipa na temelju hitnosti posla i lokacije. Pažljivim skaliranjem ovih inovacija, Profix želi održati svoju konkurentsku prednost i upravljati rastom bez značajnog povećanja troškova. Ovaj slučaj pokazuje da čak i malo poduzeće može koristiti umjetnu inteligenciju na praktičan, fazni način kako bi povećalo svoju učinkovitost i pružanje usluga.

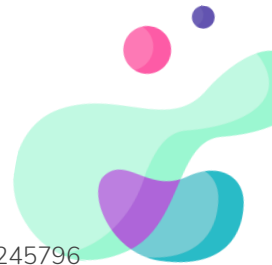
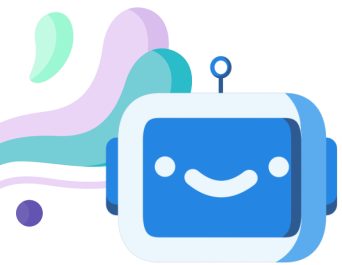
Malo srednje poduzeće broj 2

NASLOV SLUČAJA:	Vidljivost uz pomoć umjetne inteligencije: Kako je Evercam transformirao upravljanje gradilištem		
Naziv malog ili srednjeg poduzeća:	Evercam		
Broj zaposlenika:	35+	Godine u pogonu:	Od 2010.
Sektor:	Građevinska tehnologija		

1. Pregled i sadržaj

Evercam, irsko malo poduzeće u ConTech-u, pruža sustave kamera pokretane umjetnom inteligencijom za gradilišta. S vizijom povećanja transparentnosti, odgovornosti i učinkovitosti u procesu gradnje, Evercam je duboko ugradio umjetnu inteligenciju u svoje poslovanje i ponudu proizvoda. Njihov uspjeh u korištenju umjetne inteligencije za otkrivanje sigurnosnih





problema, praćenje materijala i analizu kašnjenja projekata primjer je kako mala poduzeća mogu potaknuti digitalnu transformaciju u tradicionalnim sektorima.

2. Pozadina

Osnovan 2010. godine sa sjedištem u Dublinu, Evercam se isprva fokusirao na sustave kamera za opći nadzor. S vremenom su se usmjerili na specifične potrebe građevinskog sektora - isporučujući time-lapse videozapise i prijenose uživo kako bi dokumentirali napredak gradilišta. Kako su se složenost i zahtjevi moderne gradnje povećavali, Evercam je identificirao umjetnu inteligenciju kao ključni faktor za prijelaz s pasivnog praćenja na inteligentno, proaktivno upravljanje gradilištem.

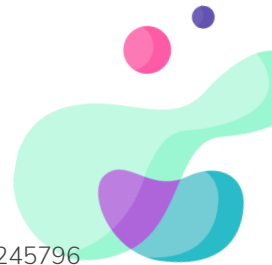
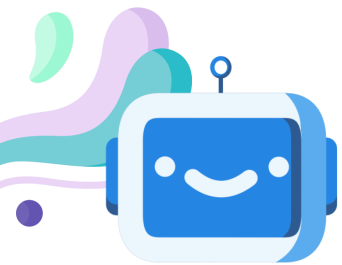
3. Pristup i provedba

Evercam je primijenio agilne metodologije za postupno uvođenje umjetne inteligencije, usklađujući svaku iteraciju s povratnim informacijama kupaca i operativnim uvidima. Njihov pristup uključivao je:

- **Integraciju umjetne inteligencije:** Ugrađeni modeli računalnog vida i strojnog učenja u kamere na lokaciji za identifikaciju materijala, praćenje ulaza/izlaza vozila i prepoznavanje sigurnosne usklađenosti.
- **Infrastrukturu u oblaku:** Iskoristio skalabilnu pohranu i obradu u oblaku za rukovanje ogromnim skupovima videopodataka.
- **Značajke proizvoda:** Razvio alate poput „X-ray view“ i „Gate Report“ za automatizaciju analize napretka gradilišta i logističkog praćenja.
- **Kontinuirano učenje:** Uključivanje povratnih informacija korisnika i videozapisa iz stvarnog svijeta u obuku modela, poboljšavajući točnost detekcije i relevantnost značajki.

4. Rezultati i utjecaj

- **Ušteda vremena:** Izvođači su uštedjeli sate ručnih provjera gradilišta automatiziranim videoanalizom i izvješćima.
- **Poboljšana sigurnost:** Detekcija umjetnom inteligencijom pomogla je u označavanju sigurnosnih propusta gotovo u stvarnom vremenu.
- **Poboljšana odgovornost:** Dionici projekta imali su pristup nepobitnom videozapisu revizije, što je smanjilo sporove i poboljšalo transparentnost.
- **Globalni doseg:** Evercam se proširio na međunarodno tržište, s klijentima diljem Europe, Azije i Amerike.



5. Naučene lekcije

- **Umjetna inteligencija najbolje funkcionira pri rješavanju stvarnih problema:** Evercam se usredotočio na značajke umjetne inteligencije izravno povezane s potrebama korisnika - poput praćenja isporuka kamiona ili identificiranja opasnosti - umjesto da je tehnologiju koristio samu po sebi.
- **Suradnja s klijentima je ključna:** Redovite povratne informacije s građevinskim tvrtkama pomogle su u finom podešavanju rezultata umjetne inteligencije i održavanju upotrebljivosti.
- **Agilnost je snaga malih i srednjih poduzeća:** Mali timovi mogu se brže kretati pri testiranju novih tehnologija, što je ključna prednost u područjima s velikim udjelom inovacija.

6. Budući smjerovi

Evercam planira:

- **Proširiti upotrebu umjetne inteligencije:** Uvođenje prediktivne analitike za kašnjenja projekata i ublažavanje rizika.
- **Integrirati se s BIM sustavima:** Kombiniranje podataka kamere s modeliranjem informacija o zgradi kako bi poboljšali planiranje i koordinaciju.
- **Automatizirati revizije usklađenosti:** Korištenje umjetne inteligencije za provjeru pridržavanja sigurnosnih protokola i građevinskih propisa u stvarnom vremenu.

Malo
srednje

NASLOV
SLUČAJA:

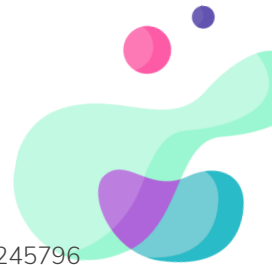
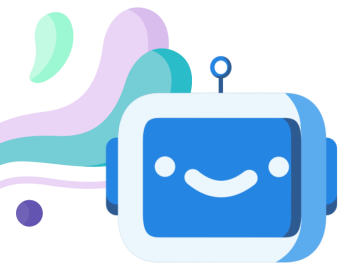
Investicijska inteligencija pokretana umjetnom inteligencijom: Kako Quantmatix transformira upravljanje imovinom za profesionalce

Naziv
malog ili

Quantmatix



Sufinancirano od strane Europske unije. Izneseni stavovi i mišljenja su, međutim, isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Europske unije ili Europske komisije. Ni Europska unija ni Europska komisija ne mogu se smatrati odgovornima za njih.



poduzeće broj 3

srednjeg poduzeća:

Broj zaposlenika:

10

Godine u pogonu:

Od 2021.

Sektor:

Fintech

1. Pregled i sadržaj

Quantmatix je malo i srednje poduzeće iz područja financijske tehnologije sa sjedištem u Dublinu koje nudi platformu za podršku odlučivanju temeljenu na umjetnoj inteligenciji za hedge fondove, obiteljske urede i bogate investitore. Tvrtka koristi napredno strojno učenje i analizu velikih podataka kako bi pružila tržišne informacije u stvarnom vremenu i praktične uvide u ulaganja u dionice, fiksni prihod, devize, robe i kriptovalute. Quantmatix je primjer kako irska mala i srednja poduzeća mogu interno iskoristiti umjetnu inteligenciju za stvaranje visokovrijednih, skalabilnih proizvoda koji mijenjaju tradicionalne financijske usluge.

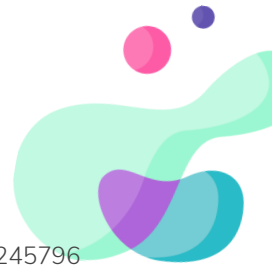
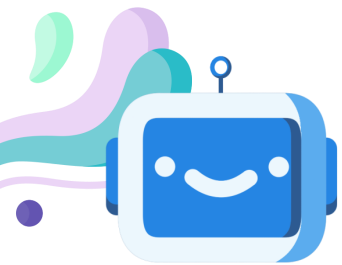
2. Pozadina

Tvrtka Quantmatix, osnovana 2021. godine od strane industrijskih veterana Liama Boggana i Paula Chewa, nastala je iz dubokog razumijevanja izazova institucionalnih investitora u određivanju vremena ulaska na tržište i upravljanju portfeljima imovine. Suosnivači su prepoznali da su tradicionalne metode često prespore ili subjektivne da bi se uskladile s brzinom i složenosti modernih financijskih tržišta. Uz podršku Enterprise Irelanda i kao dio programa High-Performing Start-Ups (HPSU), Quantmatix je započeo s izgradnjom vlasničke SaaS platforme kako bi premostio jaz između ljudskog donošenja odluka i preciznosti umjetne inteligencije.

3. Pristup i provedba

Quantmatix je usvojio pristup financijskoj analitici temeljen na umjetnoj inteligenciji, ugradivši strojno učenje u srž razvoja svojih proizvoda:

- **Vlasnički algoritmi:** Razvijeni AI modeli koji skeniraju ogromne količine tržišnih podataka kako bi identificirali signale kupnje/prodaje s visokim uvjerenjem.
- **Dizajn proizvoda:** Izgradnja korisnički prilagođene, cloud-bazirane SaaS platforme koja pruža tematske uvide u tržište, sporo promjenjive trajne rezultate i prediktivne pokazatelje.
- **Obuka za umjetnu inteligenciju:** Iskorištavanje povijesnih financijskih podataka i modela testiranih unatrag kako bi optimizirali prediktivne mogućnosti platforme.



- **Proširenje tima:** Usredotočeni na zapošljavanje talenata iz područja umjetne inteligencije i znanosti o podacima kako bi ojačali svoju istraživačko-razvojnu funkciju i održali konkurentsku prednost.
- **Financiranje i partnerstva:** Prikupljeno je 2,7 milijuna eura u rundi ulaganja poslovnih anđela (HBAN i Enterprise Ireland) s prevelikim brojem prijava, što je omogućilo usavršavanje proizvoda i međunarodni rast.

4. Rezultati i utjecaj

- **Performanse:** Platforma je podržala pokretanje investicijskog fonda QM Star, koji je ostvario stopu dobitka veću od 70% i godišnji prinos od 23%, što pokazuje učinkovitost uvida temeljenih na umjetnoj inteligenciji.
- **Rast klijenata:** Privlačenje rastuće baze korisnika globalnih hedge fondova, obiteljskih ureda i upravitelja imovinom.
- **Diferencijacija proizvoda:** Poznat kao „tržišni GPS“, sustav pomaže klijentima da se snađu u volatilitnosti tržišta i donose informirane odluke o vremenu, bez pružanja reguliranih investicijskih savjeta.
- **Strateška podrška:** Stečeno povjerenje Enterprise Irelanda i viših privatnih investitora (npr. Kevina O'Byrnea, Centrice i Davida Geraghtyja, bivšeg člana Mete).

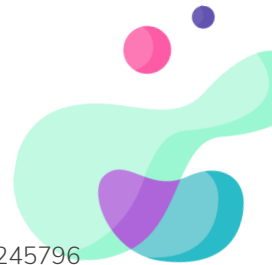
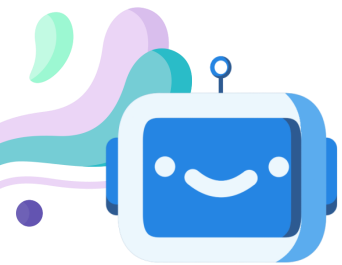
5. Naučene lekcije

- **Umjetna inteligencija mora nadopuniti ljudsku prosudbu:** Quantmatix je postigao uspjeh pozicionirajući umjetnu inteligenciju kao alat za poboljšanje odlučivanja, a ne kao zamjenu za investicijske stručnjake.
- **Fokus na stvarne slučajeve upotrebe:** Ciljanje specifičnih korisničkih problema poput vremena, raspodjele resursa i tematskih promjena pokazalo se ključnim za prihvaćanje proizvoda.
- **Povjerenje investitora je ključno:** Rano osiguravanje strateških investicijskih partnera pomoglo je ne samo u financiranju rasta, već i u potvrđivanju vjerodostojnosti njihovog pristupa.

6. Budući smjerovi

- **Globalna ekspanzija:** Postoje planovi za povećanje marketinga i prodaje u SAD-u, Bliskom istoku i Aziji.
- **Rast tima:** Tvrtka će do kraja godine udvostručiti broj zaposlenika, s fokusom na talente u području umjetne inteligencije i uspjeh klijenata.





- **Inovacija proizvoda:** Daljnji razvoj tržišnih signala generiranih umjetnom inteligencijom u stvarnom vremenu i prediktivnih nadzornih ploča prilagođenih institucionalnim investitorima.
- **Jačanje odbora:** Dodavanje visokoprofiliranih savjetnika za vođenje strateškog skaliranja i ulaska na međunarodno tržište.

Malo srednje poduzeće broj 4	NASLOV SLUČAJA:	Cargonexx: Korištenje umjetne inteligencije za optimizaciju logistike cestovnog prijevoza tereta		
	Naziv malog ili srednjeg poduzeća:	Cargonexx		
	Broj zaposlenika:	50-100	Godine u pogonu:	Od 2016.
	Sektor:	Logistika		

1. Pregled i sadržaj

Cargonexx, sa sjedištem u Hamburgu u Njemačkoj, digitalni je špediter koji koristi umjetnu inteligenciju (AI) za optimizaciju logistike cestovnog prijevoza. Integracijom umjetne inteligencije u svoje poslovanje, Cargonexx ima za cilj smanjiti vožnje praznih kamiona, smanjiti emisije CO₂ i poboljšati ukupnu učinkovitost u teretnoj industriji.

2. Pozadina

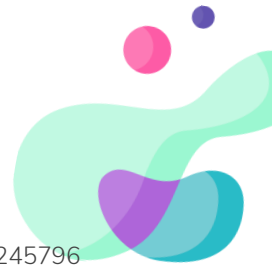
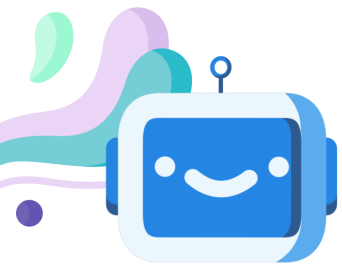
Industrija cestovnog prijevoza često se suočava s izazovima poput neučinkovitog planiranja ruta i visokog postotka kamiona koji voze prazni, što dovodi do povećanih troškova i utjecaja na okoliš. Prepoznajući te probleme, Cargonexx je razvio platformu koja koristi umjetnu inteligenciju za predviđanje cijena na trenutnom tržištu i optimizaciju usklađivanja tereta, čime se rješavaju neučinkovitosti i promiču održive logističke prakse.

3. Pristup i provedba

Cargonexxova strategija uključivala je:

- **Cijene temeljene na umjetnoj inteligenciji:** Implementacija umjetne neuronske mreže koja se sama uči za predviđanje cijena na trenutnom tržištu za pojedinačne pošiljke, omogućujući trenutno i točno određivanje cijena.





- **Optimizaciju opterećenja:** Korištenje umjetne inteligencije za usklađivanje pošiljki s dostupnim kamionima, smanjenje broja praznih vožnji i poboljšanje iskorištenosti imovine.
- **Integraciju podataka u stvarnom vremenu:** Uključivanje podataka o prometu u stvarnom vremenu i uvjetima na cestama radi optimizacije rute i vremena dostave.
- **Platformu prilagođenu korisniku:** Razvoj intuitivnog sučelja koje pojednostavljuje proces rezervacije za pošiljatelje i prijevoznike

4. Rezultati i utjecaj

- **Operativna učinkovitost:** Postignuto je smanjenje troškova prijevoza do 20% optimiziranim usmjeravanjem i usklađivanjem tereta.
- **Ekološke prednosti:** Smanjene emisije CO₂ za otprilike 35% minimiziranjem vožnji praznih kamiona.
- **Širenje tržišta:** Izgradili su mrežu od preko 100 000 kamiona, proširujući usluge diljem Njemačke i susjednih zemalja.
- **Priznanje u industriji:** Dobili su priznanja poput njemačke digitalne nagrade McKinsey za inovacije u logistici

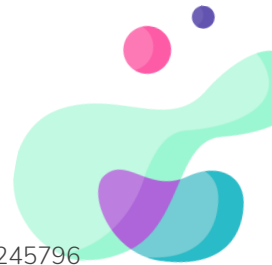
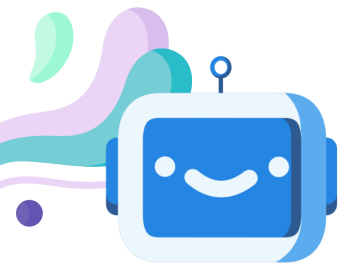
5. Naučene lekcije

- **Integracija umjetne inteligencije:** Učinkovita upotreba umjetne inteligencije zahtijeva kontinuirano učenje i prilagodbu tržišnoj dinamici
- **Suradnja:** Uspjeh ovisi o izgradnji snažnih partnerstava s prijevoznicima i otpremnicima kako bi se osiguralo prihvaćanje platforme.
- **Skalabilnost:** Skalabilna tehnološka rješenja ključna su za širenje usluga i ulazak na nova tržišta.

6. Budući smjerovi

Cargonexx planira:

- **Poboljšavati mogućnosti umjetne inteligencije:** Dalje razvijati prediktivnu analitiku za predviđanje potražnje i dinamičko određivanje cijena.
- **Proširiti se geografski:** Ulazak na dodatna europska tržišta kako bi proširili doseg svojih usluga.
- **Integrirati metrike održivosti:** Pružiti klijentima alate za mjerenje i izvještavanje o njihovom ugljičnom otisku.



- **Razvoj novih usluga:** Uvođenje značajki kao što su automatizirane provjere usklađenosti i praćenje pošiljki u stvarnom vremenu.

Cargonexxova inovativna upotreba umjetne inteligencije u logistici pokazuje potencijal malih i srednjih poduzeća da potaknu učinkovitost i održivost u tradicionalnim industrijama.

3. Zaključci

Studije slučaja Bots4Business pokazuju opipljive i raznolike načine na koje mala i srednja poduzeća diljem Irske i EU koriste umjetnu inteligenciju za poboljšanje učinkovitosti, konkurentnosti i pružanja usluga. Ovi primjeri, koji obuhvaćaju održavanje objekata, građevinsku tehnologiju, financijsku analitiku i logistiku, ističu širi trend usvajanja umjetne inteligencije među naprednim malim i srednjim poduzećima koja odgovaraju na pritiske i prilike digitalizacije.

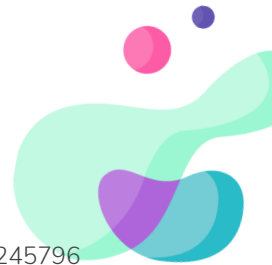
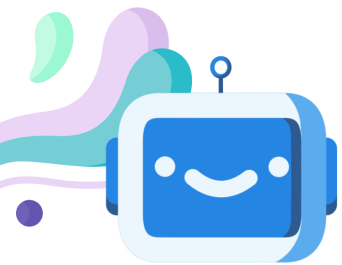
U irskom kontekstu, zamah oko usvajanja umjetne inteligencije brzo raste. Dok je trećina irskih malih i srednjih poduzeća već implementirala umjetnu inteligenciju, a gotovo polovica namjerava to učiniti u sljedećoj godini, mnogi se suočavaju s trajnim preprekama, uključujući ograničeno stručno znanje, financiranje i svijest. Međutim, nacionalne strategije, uključujući podršku Enterprise Irelanda, mentorstvo Lokalnog ureda za poduzeća i ciljano financiranje, počinju premostiti te praznine. Kao što pokazuje slučaj Profix, čak i vrlo mala poduzeća sa skromnom digitalnom zrelošću mogu postići mjerljiva poboljšanja primjenom umjetne inteligencije na praktičan, postupan način.

Slučajevi Evercama i Quantmatixa pokazuju kako irska tehnološka mala i srednja poduzeća ne samo da usvajaju umjetnu inteligenciju, već je ugrađuju u srž svoje ponude proizvoda i usluga. Njihov uspjeh otkriva da umjetna inteligencija može poslužiti ne samo za unutarnju učinkovitost, već i stvoriti jedinstvene konkurentske prednosti putem rješenja za klijente temeljenih na podacima. Ove tvrtke također pokazuju važnost agilne implementacije, snažnog vodstva i tržišnih povratnih petlji kako bi se osiguralo da su inicijative umjetne inteligencije usklađene s potrebama kupaca i daju održive prinose.

Cargonexx, istaknuti EU slučaj, pokazuje da slični izazovi i prilike postoje diljem Europe. Primjenom umjetne inteligencije za smanjenje praznih teretnih vožnji, Cargonexx je postigao i ekonomski i ekološki utjecaj, ostvarujući uštede troškova klijentima uz istovremeno unapređenje ciljeva održivosti. Njegov pristup naglašava kako se mala i srednja poduzeća mogu proširiti kroz inovacije, čak i u tradicionalnim sektorima, kada se digitalna infrastruktura i umjetna inteligencija strateški integriraju.

U sva četiri slučaja pojavljuje se nekoliko zajedničkih tema:

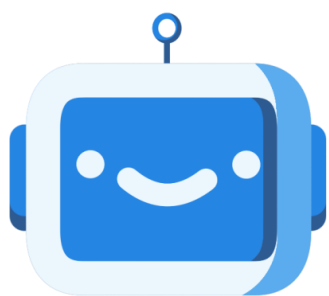




- **Početak s malim i postupno povećavanje:** Bilo da se radi o automatizaciji ponuda ili analizi tržišnih podataka, ova mala i srednja poduzeća započela su s dobro osmišljenim pilot-projektima prije nego što su se proširila.
- **Usklađivanje umjetne inteligencije sa stvarnim poslovnim potrebama:** Umjetna inteligencija primijenjena je na jasne, mjerljive bolne točke - poboljšavajući točnost, brzinu ili donošenje odluka.
- **Uključivanje zaposlenika i partnera:** Angažman osoblja i stručna podrška (od konzultanata, mentora ili financijera) odigrali su ključnu ulogu u svakoj uspješnoj provedbi.
- **Održavanje modela "čovjek u krugu":** Umjetna inteligencija služila je kao pomoćnik, a ne kao zamjena, čuvajući povjerenje i nadzor uz istovremeno povećanje učinka.

Ove priče nude praktičnu inspiraciju za mala i srednja poduzeća diljem Europe, pokazujući da umjetna inteligencija nije samo za velike korporacije. Uz pravu strategiju, obuku i podršku, čak i najmanje tvrtke mogu iskoristiti umjetnu inteligenciju za pojednostavljenje poslovanja, otključavanje nove vrijednosti i poticanje budućeg rasta. Dok europski sustavi strukovnog obrazovanja i osposobljavanja i kreatori politika rade na pripremi malih i srednjih poduzeća za digitalno gospodarstvo, ovi primjeri naglašavaju važnost smjernica iz stvarnog svijeta, vršnjačkog učenja i pristupačnih inovacijskih ekosustava.





Bots4Business

