

OPROGRAMOWANIE DLA MSP



Aby zyski przeważały koszty

Każdy przedsiębiorca musi zadać sobie dziś inne pytanie – czy stać mnie na nierozwijanie firmy, a wskutek tego przegraną z konkurencją? Czy wdrożenie systemów informatycznych nie zwiększa kosztów prowadzenia działalności?

Andrzej Sołtysiak

Wielu przedsiębiorców planujących rozwój firmy i inwestycje w nowoczesne technologie obawia się kosztów dodatkowych, związanych ze zmianami w firmie i jej organizacji. Także, jak sądzą, tych wynikłych z potrzeb zatrudnienia kolejnych pracowników do obsługi nowego oprogramowania. Ale czy na pewno powinni się tego obawiać? Obecny rynek stawia przed przedsiębiorstwami nowe wymagania i problemy, których rozwiązanie stanowi o „być albo nie być” dla firmy.

Rozwiązanie problemów

Wdrażanie systemów informatycznych wiąże się z rozwiązywaniem

problemów istniejących w przedsiębiorstwie, niezależnie czy będzie to dublowanie wykonywanej pracy, czy optymalizacja działań pracowników. Koszty poniesione na wdrożenie oprogramowania i przeszkolenie pracowników procentują w postaci zredukowanych dzięki optymalizacji kosztach dotychczasowej pracy, lepszemu zarządzaniu informacją o własnej firmie i konkurencyjnych przedsiębiorstwach, a także nowoczesnemu zarządzaniu dokumentami i ich digitalizacją. Co zrobić, aby zyski z wdrożenia przeważały poniesione koszty? To przecież cel każdej zmiany organizacyjnej w firmie. Wdrożenie wykonane w prawidłowy sposób, czyli poprzedzone dokładną analizą przedwdrożeniową i wyciągniętymi z niej prawidłowymi wnioskami, daje duże możliwości zoptymalizowania pracy zarówno pracowników, jak i samych przedsiębiorców. Optymalizacja czasu i sposobu pracy pozwala z jednej strony na wykonanie powierzonych zakresu obowiązków w sprawniejszy sposób, z drugiej strony pojawia się możliwość wykluczenia niektórych zbędnych etapów pracy, czasem dublujących się i niepo-

trzebnie obciążających pracowników firmy. Nie do przecenienia jest też automatyzacja procesów, dzięki której czynności standardowe wykonywane są bez udziału lub tylko z nadzorem człowieka, a ten większość czasu może poświęcić na kreatywną pracę.

Oprogramowanie na miarę

Dopasowanie oprogramowania do potrzeb danej firmy odgrywa niebagatelną rolę. Systemy „wyjęte z pudełka” przymuszają przedsiębiorstwo do dostosowania się do z góry narzuconego trybu pracy i postępowania, często nie pasującego do potrzeb firmy czy jej aspiracji. Problematyczne są też często braki funkcjonalne tego typu programów. Dlatego ważne jest nie tylko samo wdrażane oprogramowanie lecz także jego możliwości dostosowania, elastyczność określania modelu biznesowego.

Nie można zapominać, że wdrożenie to nie tylko oprogramowanie, to także firma będąca przez okres wdrożenia i w okresie powdrożeniowym partnerem naszego przedsiębiorstwa. Wybór odpowiedniego partnera przesądza o całym procesie wdrażania oprogramowania. To między

innymi od jej zaangażowania, docieklivosti i doświadczenia zależy efekt ostateczny, jakim ma być sprawnie i szybko działający biznes.

Analiza przedwdrożeniowa

Oczywiście każde prawidłowo wykonane wdrożenie powinno zacząć się od stałego elementu – analizy przedwdrożeniowej. Wykonana prawidłowo jest podstawą dobrego wdrożenia, skutkującego poprawą działania i wyników finansowych. To właśnie w tym momencie muszą zostać określone ważne elementy systemu naszego przedsiębiorstwa, o które należy w szczególności zadbać, a także problemy hamujące jego dynamiczniejszy rozwój. Jako przedsiębiorcy nie powinniśmy obawiać się zwiększenia nakładów finansowych związanych z inwestycjami na nowe oprogramowanie. To właśnie nowoczesne programy o intuicyjnej obsłudze, prawidłowo wdrożone potrafią rozwiązać trudne problemy przedsiębiorstw i automatyzować jego działania zwiększając efektywność i konkurencyjność na rynku.

Autor jest ekspertem działy oprogramowania w Pomarec

„
Każde prawidłowo wykonane wdrożenie powinno zacząć się od stałego elementu – analizy przedwdrożeniowej. Wykonana prawidłowo jest podstawą dobrego wdrożenia, skutkującego poprawą działania i wyników finansowych. To właśnie w tym momencie muszą zostać określone ważne elementy systemu naszego przedsiębiorstwa, o które należy w szczególności zadbać, a także problemy hamujące jego dynamiczniejszy rozwój



Jeden system wiele możliwości

enova365 to najnowszej generacji oprogramowanie ERP przeznaczone do kompleksowego zarządzania firmami i instytucjami. Dzięki swojej elastyczności idealnie dostosuje się do potrzeb i stylu pracy obowiązującego w przedsiębiorstwie.



DOSTĘP - Z systemu można korzystać stacjonarnie oraz w chmurze. Niezależnie od sposobu dostępu na poziomie bazy danych, funkcjonalności i logiki biznesowej system pozostaje taki sam.



URZĄDZENIE - enova365 dostosowana została do pracy na każdym urządzeniu: komputerze stacjonarnym, laptopie, tablecie, a nawet smartfonie.



MODEL ZAKUPU - System dostępny jest w każdym możliwym modelu zakupowym (zarówno w opcji kupna oprogramowania na własność, jak i w formie miesięcznego abonamentu).



MODUŁOWOŚĆ - System zbudowany jest z modułów, z których każdy odpowiada za dany obszar funkcjonowania przedsiębiorstwa.



WERSJA - enova365 posiada trzy warianty funkcjonalne odpowiadające potrzebom firm o różnej wielkości.

Z enova365 można nie tylko kompletować moduły, z których każdy wspiera określone procesy w przedsiębiorstwie, ale także dostosować system do wielkości firmy, mobilności swoich pracowników i preferencji użytkownika. W każdej chwili np. kiedy firma się rozwinie, można przejść na wyższą wersję i zmienić model dostępu. System enova365 rozwinie się wraz z firmą.

Dowiedz się więcej www.enova.pl

księgowość

kadry płace

handel

CRM

workflow

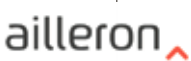









BI

Szanowni Państwo

Przed Państwem kolejne zestawienie najlepszych usług i oprogramowania IT dla MSP. Tak jak w poprzednich wydaniach, prezentujemy Państwu te firmy i ich produkty, które w naszej ocenie przyczyniają się do sprawniejszego funkcjonowania przedsiębiorstw

z sektora MSP, wpływają na ich większą efektywność i poprawiają jakość obsługi klienta. Warto przeanalizować, czemu wyróżnione przez nas oprogramowania mają służyć i zastanowić się nad sensownością wdrożenia ich we własnej firmie.

NAJLEPSZE OPROGRAMOWANIE DLA MSP

Nazwa spółki	Osoba zarządzająca	Opis produktu
	Rafał Styczeń	Ailleron SA (połączone firmy: Wind Mobile i Software Mind) jest ekspertem w budowaniu pionierskich produktów i innowacyjnych rozwiązań technologicznych, umożliwiających jej klientom dodatkowy rozwój oraz uzyskanie przewagi rynkowej poprzez zwiększenie potencjału sprzedaży. Produkty skierowane są zarówno do szeroko pojętego sektora finansowego, jak i telekomunikacyjnego oraz hotelarskiego. Flagowe rozwiązania firmy to między innymi: - LiveBank – wirtualny oddział banku, umożliwiający obsługę klientów w kanale wideo (Live Banking), zawieranie transakcji i natychmiastowe reagowanie na potrzeby klientów. Zaawansowane rozwiązanie, wypełniające lukę między Internetem, a wizytą w placówce. - iLumio – system interaktywnej obsługi gości hotelowych, będący równocześnie multimedialnym centrum rozrywki. Oferuje gościom nowy standard komfortu, a hotelom efektywne narzędzie sprzedaży usług. Nowoczesność technologiczna iLumio stawia go w czołówce światowych rozwiązań. System wdrażany jest również w szpitalach, na stadionach czy w centrach konferencyjnych – wszędzie tam, gdzie istotny jest dostęp do bieżących informacji oraz rozrywki.
	Adam Góral	Asseco WAPRO WF-Mag wersja 8.0. – Oprogramowanie do prowadzenia sprzedaży, magazynów oraz rozrachunków i rozliczeń z kontrahentami. Oprogramowanie obejmujące swoim obszarem działania wszystkie aspekty działalności handlowej firmy. Produkt jest przeznaczony dla przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych o różnym profilu działalności.
	Janusz Filipiak	Comarch ERP iFaktury24 to łatwy w obsłudze program dla małych firm oraz osób prowadzących działalność gospodarczą. Służy do fakturowania, prowadzenia magazynu, uproszczonej księgowości oraz sprzedaży w Internecie. Umożliwia drukowanie oraz fiskalizację dokumentów. Posiada wbudowane narzędzia Business Intelligence pozwalające na bieżące raportowanie, kontrolowanie kondycji firmy oraz podejmowanie właściwych decyzji. Pozwala automatycznie wysyłać dane do biur rachunkowych. Aplikacja dostępna jest przez przeglądarkę internetową (SaaS), dzięki czemu nie wymaga instalowania czy aktualizacji. Z usługi można korzystać na każdym urządzeniu (komputer, telefon, tablet) i w każdym miejscu z dostępem do Internetu. Dostępna jest w Polsce, Francji i Niemczech oraz w czterech językach interfejsu. Jest to najbardziej intuicyjne i wygodne narzędzie tego typu. Charakteryzuje się prostotą użytkowania, wysoką ergonomią oraz wygodą pracy. Z Comarch ERP iFaktury24 korzysta już ponad 42 tys. firm. Na jakie potrzeby odpowiada produkt: Comarch ERP iFaktury24 daje użytkownikowi możliwość szybkiego wystawiania dokumentów handlowych (m.in. faktur i paragonów), prowadzenia magazynu, uproszczonej księgowości oraz sprzedaży w Internecie. Całość dostępna jest przez przeglądarkę internetową na komputerze, laptopie, tablecie i smartfonie. W rozwiązaniu największy nacisk położono na bezpieczeństwo danych oraz wygodę pracy i intuicyjne działanie.
	Wojciech Grzybek Sp. z o.o.	ISOF jest systemem klasy ERP, który zapewnia pełną obsługę firm dowolnej branży. Obejmuje wszystkie standardowe obszary funkcjonowania firmy, takie jak: zamówienia, sprzedaż, magazyny, rachunkowość. Zawiera jednocześnie obsługę szeregu najnowszych technologii biznesowych stosowanych w oprogramowaniu dla przedsiębiorstw: CRM, DMS, logistykę czy portale zamówieniowe, serwisowy i dokumentowy oraz integrację z chmurowym pakietem biurowym LibreOffice OnLine. ISOF umożliwia dostęp do informacji z dowolnego miejsca, o dowolnej porze z wykorzystaniem internetu (poprzez łącze stałe lub mobilne). Klient łączy się poprzez Internet ze zlokalizowanym w Warszawie ośrodkiem outsourcingowym HEUTHES i wchodzi do systemu ISOF przy pomocy przeglądarki internetowej na tablecie, smartfonie, laptopie lub komputerze stacjonarnym. Nie ma potrzeby instalowania oprogramowania na stacjach roboczych, a praca odbywa się poprzez przeglądarkę internetową, co znacznie redukuje koszty.
	Jarosław Szawlis	Rewizor nexo to nowoczesny system wspomagający prowadzenie pełnej księgowości. Zastosowane technologie i rozwiązania interfejsowe sprawiają, że obsługa księgowości firmy staje się wygodniejsza i szybsza. Rewizor nexo wspiera księgowych na każdym etapie pracy: od zarządzania planami kont, dekretacji i księgowania, poprzez ewidencje VAT, pojazdów, umów i płac, obsługę środków trwałych, po wystawianie deklaracji skarbowych, operacje kasowe i operacje na rachunkach bankowych oraz ewidencjonowanie i rozliczanie rozrachunków. Mimo bogatej funkcjonalności wyróżnia się prostą, intuicyjną obsługą.
	Barbara Skrzecz-Mozdyniewicz	Xperts to pakiet rozwiązań informatycznych wraz z usługami doradczymi, który wspiera ewidencję i planowanie zasobów przedsiębiorstwa (ERP), pozwala na efektywne zarządzanie informacją i wiedzą (KM, CRM) oraz umożliwia prowadzenie analiz zarządczych (BI). To rodzina samodzielnych i kompatybilnych modułów, które odpowiadają pięciu podstawowym obszarom zarządzania: finanse, controlling, zasoby ludzkie, sprzedaż i logistyka oraz produkcja. System wspomaga pracę osób odpowiedzialnych za prowadzenie biznesu, jest rozwiązaniem elastycznym i dostosowywanym do indywidualnych potrzeb klientów. Ponadto jest w pełni zgodny z krajowymi normami prawnymi i wymogami ustawodawstwa unijnego. Współpracuje również z oprogramowaniem przeznaczonym dla branż, a także z urządzeniami zewnętrznymi. W zakresie baz danych podstawą systemu jest otwarta platforma integracyjna i aplikacyjna MacroBASE – technologia baz danych, opracowana i rozwijana przez Macrologic.
	Ronald Binkowski	Microsoft Dynamics CRM to rozwiązanie, które stanowi zintegrowaną bazę wiedzy na temat klientów, zapewniając wsparcie sprzedaży, a dzięki temu wypracowanie i utrzymanie trwałych relacji z klientami. Dzięki swojej elastyczności zapewnia efekt synergii, integrując się z istniejącymi systemami i produktami Microsoft, tj. Office, Outlook, Yammer, Lync, Skype, SQL. System wyróżnia intuicyjny interfejs, dzięki czemu użytkownicy łatwo akceptują i adaptują rozwiązanie. Narzędzia analityczne oraz zaawansowane funkcjonalności pozwalają na automatyzację wykonywanych czynności i usprawniają komunikację. Rozwiązanie zarówno w wersji on-premise, jak i online zostało zaliczone do grona liderów rynku CRM przez firmy badawcze, takie jak Nucleus Research oraz Gartner.
	Rafał Wnorowski	System SIMPLE.SPRINT powstał specjalnie z myślą o potrzebach firm z sektora MSP. Platforma posiada obszary zapewniające sprawną obsługę i zarządzanie wszystkimi procesami związanymi ze sprzedażą, zamówieniami, produkcją, magazynami, logistyką, finansami czy personelem. Dużą zaletą systemu SIMPLE.SPRINT jest możliwość jego parametryzacji oraz ukierunkowanie procesów i funkcjonalności do potrzeb przedsiębiorstw z sektora MSP. Odpowiednie wyważenie korzyści i możliwości rozwiązania zapewnia równowagę w firmie, a dostęp do bieżących danych finansowych umożliwia jej rozwój i wzrost. Wdrożenie platformy SIMPLE.SPRINT umożliwia, w krótkim czasie i z wykorzystaniem optymalnych zasobów, implementację systemu w odpowiednim dla firmy standardzie, co w znaczny sposób wpływa na redukcję kosztów inwestycji.
	Robert Czula	System enova365 to najnowszej generacji oprogramowanie ERP, przeznaczone do kompleksowego zarządzania firmami oraz instytucjami. Składa się ze zintegrowanych ze sobą i wykorzystujących wspólną bazę danych modułów, z których każdy odpowiada za określony obszar działalności organizacji i wspomaga występujące w jego obrębie procesy. Program jest instalowany stacjonarnie oraz dostępny w chmurze. Dzięki dedykowanym interfejsom można z niego korzystać z dowolnego urządzenia mobilnego, w tym tabletu i smartfonu. To jedyny multiinterfejsowy system w Polsce, który na poziomie bazy danych, funkcjonalności, logiki biznesowej pozostaje taki sam. enova365 może być instalowana na różnych serwerach i urządzeniach, zarówno w modelu, w którym oprogramowanie jest instalowane na serwerach Klienta (tzw. on-premise), jak i w innowacyjnych modelach z dostępem do serwerów zdalnych (modele chmurowe tzw. in-cloud, w tym Windows Azure) oraz modelach mieszanych (hybrydowych).
	Dariusz Chojnacki	Programy dla firm Streamsoft PCBiznes to linia produktowa firmy Streamsoft, czołowego producenta oprogramowania dla biznesu w Polsce. W skład serii wchodzi programy: Ala – księgowość uproszczona, Aga – kadry i płace, Ewa – fakturowanie i magazyn. Seria wpisuje się w definicję programów uniwersalnych, ukierunkowanych na działania małych firm oraz biur rachunkowych. Obecnie jest najbardziej popularną, dostępną dla szerszego grona odbiorców serią programów pudełkowych, z której na co dzień korzysta ponad 60 tys. klientów. Streamsoft PCBiznes jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie stabilnych i funkcjonalnych systemów komputerowych, które usprawniają pracę w mikro i małych firmach, niezależnie do profilu działalności, jak również w biurach rachunkowych i kancelariach doradztwa podatkowego. Wszystkie programy z serii są na bieżąco aktualizowane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, a dzięki intuicyjności i ergonomii interfejsu stają się przyjaznym narzędziem codziennej pracy.

DUŻE SYSTEMY DLA MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Przez długi czas postrzegano firmy z sektora MŚP jako te, które mało wymagają i mają zupełnie inne potrzeby informatyczne niż duże przedsiębiorstwa. Ostatnie lata zweryfikowały tę tezę. Jakie działały w małym i średnim przedsiębiorstwie potrzebują największego wsparcia IT?

Wojciech **Salwiński**

Choć skala procesów biznesowych w sektorze MŚP jest mniejsza niż w dużych przedsiębiorstwach, to procesy te są zasadniczo podobne. Identyfikacja jest też wpływ optymalizacji tych procesów na działanie organizacji. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorca rozważający wybór systemu ERP dla swojej firmy, powinien – analogicznie jak ma to miejsce w dużych przedsiębiorstwach – spojrzeć na procesy zachodzące w firmie jako na całość, wykraczając poza kompetencje jednego działu czy funkcji biznesowej. Patrząc np. na zarządzanie magazynami trzeba wziąć pod uwagę także kwestie załadunku, planowania wykorzystania transportu, generowania dokumentów księgowych etc. Dopiero wówczas po-

tencjał przedsiębiorstwa zostanie wykorzystany w pełni.

Oceń potrzeby

Decyzja o zakupie systemu informatycznego klasy ERP powinna wiązać się więc nie tyle z wielkością przedsiębiorstwa, co z jego potrzebami w sferze zarządzania. W przypadku średniej, rozwijającej się firmy, warto rozważyć zakup rozbudowanego i elastycznego systemu ERP, który rośnie wraz z firmą. Skalowalność „dużego” systemu to również szansa na takie zaplanowanie tego procesu, aby sukcesywnie, etapami obejmować wdrożeniem kolejne obszary. Co najważniejsze z punktu widzenia przedsiębiorstwa – skalowalność systemu umożliwiła jego łatwą rozbudowę wraz z rozwojem działalności i wymaganiami użytkowników, a sama inwestycja jest rozłożona w czasie.

Rosnące potrzeby

Oferowanie „dużych systemów” mniejszym firmom jest uzasadnione ich rosnącymi potrzebami, a także świadomością informatyczną. Coraz więcej zapytań ze strony szybko rozwijających się przedsiębiorstw sektora MSP dotyczy automatyzacji procesów w obszarze produkcji czy logistyki. Rosnie zainteresowanie ekranami dotykowymi, obsługą procesów etykietowania czy w sferze księgowej – elektroniczną akceptacją faktur kosztowych. Dążenie do automatyzacji jest szczególnie zauważalne w małych przedsiębiorstwach, gdzie zasoby personalne są ograniczone. Coraz częściej pojawiają się zapytania dotyczące możliwości wspierania obszaru HR. Mamy do czynienia z rynkiem pracownika, firmy rozumieją więc, że muszą inaczej zarządzać kapitałem ludzkim, a bez narzędzi IT jest to bardzo utrudnione.

Potrzeba kompleksowych rozwiązań

Sektor MSP poszukuje rozwiązań kompleksowych, poszerzanych

o dodatkowe funkcjonalności, np. o zarządzanie projektami czy system wagowy. Potrzeby MSP przekładają się też na kierunek ewolucji systemów ERP. Zdecydowanie ważniejszy niż jeszcze kilka lat temu staje się interfejs użytkownika. Systemy ERP oferowane w ostatnich latach zapewniały użytkownikom przede wszystkim możliwość dostępu do rosnącej ilości obszarów funkcjonalnych, teraz zauważyć można trend do podnoszenia poziomu ergonomii oprogramowania. Menedżer oczekuje, że system dostarczy mu nie tylko wartościowych i wiarygodnych informacji ułatwiających mu podjęcie decyzji. Chce je także otrzymać w przystępnej i atrakcyjnej formie, bez konieczności nauki systemu, w dodatku „na żądanie”. Ogromną rolę odgrywa więc mobilny interfejs i dostęp do informacji z poziomu przeglądarki WWW. Wpływa to na optymalne wykorzystanie funkcji systemu, przyspieszenie procesów biznesowych, poprawę jakości podejmowanych decyzji, a w konsekwencji na lepsze wyniki finansowe firm.

Uprościć i skrócić

Dostosowywanie „dużych systemów” do potrzeb MSP polega też na uproszczeniu i skróceniu czasu wdrożenia do kilku-kilkunastu tygodni. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu dedykowanej metodyki wdrożeniowej i wyłączeniu pewnych funkcjonalności dużych systemów ERP, które nie są priorytetowe dla firm z sektora MSP. Metodologia wdrożenia zaawansowanej aplikacji u klienta z sektora MSP daje możliwość stosowania poszczególnych funkcji wybiórczo, niejako w oderwaniu od reszty systemu. Dodatkowo projekty wdrożeniowe są zawsze prowadzone przez konsultantów z doświadczeniem branżowym, co zdecydowanie skraca czas i poprawia jakość wdrożenia. Warto wspomnieć także o tym, że przy ocenie potrzeb wdrożeniowych bierze się pod uwagę nie wielkość klienta, lecz jego potrzeby i stopień skomplikowania potencjalnego projektu wdrożeniowego. Takie podejście pozwala również ograniczyć koszty.

Autor jest dyrektorem ds. sprzedaży Impuls EVO Start

Systemy wspierające procesy biznesowe

Uważa się, że programy wspomagające zarządzanie procesami biznesowymi powinny być przypisane do konkretnych obszarów działalności firmy. Tymczasem zarówno współczesne wyzwania prawne, biznesowe i technologiczne wymagają ujednoczonych rozwiązań, umożliwiających optymalizację wielu procesów za pomocą zunifikowanego systemu.

Piotr **Ciski**

Wymogi prawne nakładają na przedsiębiorstwa coraz większą liczbę obowiązkowych ewidencji i raportowania zdarzeń gospodarczych. Przykładem może być ubiegłoroczna nowelizacja Ordynacji podatkowej wprowadzająca elektroniczne kontrole podatkowe z dniem 1 lipca 2016 r. Sprostanie aktualnym wymogom prawnym może być dużym wyzwaniem dla firm z sektora MSP. Najnowsze aktualizacje prawa podatkowego, wbrew powszechnej opinii, nie dotyczą jedynie działów księgowych.

Oprogramowanie musi zapewnić bezpieczeństwo prawne

Od 1 lipca 2016 r. polskie firmy będą mieć obowiązek zaimplementowania do swoich systemów IT JPK, którego rolą jest generowanie danych potrzebnych do kontroli podatkowych. Niezwykle istotne jest, że elektroniczne kontrole podatkowe dzięki JPK będą mieć znacznie szerszy zasięg i będą w stanie głębiej sięgać do danych firmowych. Tym samym nie można wychodzić z założenia, że raportowanie będzie dotyczyło tylko obszarów związanych z podatkami. Systemy informatyczne do zarządzania firmą muszą zostać tak ujednoli-

cone, by kierownictwo było w stanie wygenerować dane z różnych obszarów. To z kolei może powodować trudności w jednostkach, które używają różnych modułów, niekiedy nawet pochodzących od różnych dostawców. W takich przypadkach, nawet jeżeli JPK będzie zaimplementowany do modułu księgowego, ale nie będzie możliwości wyciągnięcia danych magazynowych czy sprzedażowych, wówczas przedsiębiorstwo naraża się na ryzyko niespełnienia wymogów prawnych. Zatem, kwestia dostosowania oprogramowania firmowego do wymogów prawnych, w przypadku e-kontroli podatkowych dotyczy funkcjonowania całego przedsiębiorstwa.

W przypadku JPK małe i średnie firmy mogą co prawda odmówić przekazania danych w formie elektronicznej (taki okres przejściowy obowiązuje do 1 lipca 2018 r.), jednakże można przewidywać, że część firm z tego sektora będzie chciała dobrowolnie zaimplementować tę funkcjonalność do swoich systemów. Wiąza się z nią bowiem znaczne korzyści, jak podążanie za aktualnym stanem prawnym oraz ograniczenie czasu kontroli podatkowej. W przypadku mniejszych organizacji, implementacja JPK do firmowych systemów IT i ewentualne ujednoczenie użytkowanych modułów

będzie znacznym benefitem, usprawniającym bieżące zarządzanie przedsiębiorstwem i zwiększającym jego konkurencyjność.

Zaawansowana analityka

biznesowa dostosowana do MSP

Poza obowiązkiem dostosowania firmowych systemów do wymagań prawnych, oprogramowanie powinno służyć wzmocnieniu codziennego zarządzania przedsiębiorstwem. Wielu managerów polegając jedynie na swojej intuicji może wpaść w pułapkę myślenia o nieomyślności swoich ocen. Praktyka pokazuje, że takie założenie może prowadzić do katastrofalnych skutków. Przykładem takiej spektakularnej porażki może być historia firmy Porsche, której charyzmatyczny szef, Wendelin Wiedeking najpierw zapewnił jej niezwykły sukces finansowy osiągając 6,4 mld euro zysku, by w kolejnym roku wpędzić firmę w ogromne tarapaty finansowe. W nowoczesnym biznesie porażka to nie tylko błędne decyzje, ale też decyzje podejmowane zbyt późno. Bez odpowiednich narzędzi IT manager traci nawet 11,5 dnia na zastanawianie się nad właściwą decyzją. A proces ten będzie się wydłużał. Według danych firmy Salesforce, ostatnie dziesięć lat to okres, w którym do firm nieustannie napływa stale zwiększający się strumień informacji. W ciągu ostatnich pięciu lat ilość źródeł informacji analizowanych przez przedsiębiorstwa wzrosła o 20 proc., ale już przez następne 5 lat (do 2020 r.) skok ma być jeszcze większy – o kolejne 83 proc. To powoduje, że firmowe młyny miały coraz wolniej. Jednym z kluczowych wyzwań jest dzisiaj m.in. fakt,

że dane są przetwarzane przez analityków, a nie finalnych użytkowników informacji, na pierwszej linii biznesowego frontu, gdzie byłyby najbardziej użyteczne.

Mnóstwo informacji do przetworzenia

Ogromne ilości danych spływają do przedsiębiorstw z wielu bardzo różnych źródeł, nie w każdym przypadku przedsiębiorca zdaje sobie sprawę, z możliwości ich wykorzystania. Niektóre firmy przetwarzają informacje nawet z 17 różnych kategorii. Najwięcej danych (41 proc.) pochodzi z korespondencji elektronicznej, na drugim miejscu znalazły się informacje wyszukiwane przez pracowników (39 proc.), ale już kolejną grupą są dane pochodzące z procesów transakcyjnych. W tej ostatniej grupie mogą mieścić się m.in. informacje pochodzące z faktur, rachunków, kontraktów itp. Posiadając odpowiednie narzędzia analityczne (takie jak Sage Symfonia ERP Business Intelligence), użytkownik może gromadzić szczegółowe informacje powiązane z pierwotnym dokumentem księgowym.

Warto sięgać po skuteczne rozwiązania

Dlatego w takich sytuacjach warto wspomagać się skutecznymi narzędziami analitycznymi. Tym bardziej, że zaawansowane rozwiązania, które jeszcze do niedawna kojarzone były z dużymi korporacjami, dzisiaj jak nigdy wcześniej są dostępne dla jednostek sektora MSP. Posługując się odpowiednio dobranymi do potrzeb rozwiązaniami (jak Sage Sym-

fonia ERP Business Intelligence) mamy możliwość wykonania wielopoziomych analiz, np. biorąc pod uwagę dane z faktur określające różnego rodzaju wcześniej zdefiniowane kryteria, (jak data, kwota czy nawet stan pogody danego dnia). Dzięki takiej funkcjonalności użytkownik jest w stanie szybko i w sposób automatyczny dotrzeć do informacji np. w jakich okresach roku generowane są największe zyski z danego obszaru działalności. To z kolei umożliwia skuteczniejsze planowanie działań biznesowych w przyszłości. Badanie IDG Research Service na zlecenie Sage wykazało, że firmy efektywnie wykorzystujące dane biznesowe, rozwijają się o 35 proc. szybciej od konkurencji. Bardzo często jednak managerowie używają danych jako podparcia swoich wcześniejszych tez, zamiast latarni wskazujących właściwą drogę. Ellie Fields z firmy Tableau jako jedne z najważniejszych trendów w analityce biznesowej w tym roku uznała samodzielne obsługiwane systemów przez użytkowników, a nie specjalistów. Jej zdaniem, systemy BI będą coraz bardziej dostosowane do potrzeb przedsiębiorców oferując niespotykane dotąd połączenie zaawansowanych funkcjonalności z wygodą użytkownika. Firmy, które będą potrafiły zarządzać wieloma procesami za pomocą ujednoczonego systemu informatycznego, zwiększą swoją produktywność, konkurencyjność i zwinność biznesową.

Autor jest dyrektorem zarządzającym polskim oddziałem Sage

Coraz więcej firm z Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych szuka dostawców z Polski

Z Danielem Arakiem, CEO Itmagination rozmawiała Katarzyna Mazur

Tworzenie rozwiązań IT dla instytucji finansowych to jedna z Waszych podstawowych gałęzi biznesu. Jakie są potrzeby rynku finansowego w tym zakresie?

Obecnie największym wyzwaniem w sektorze finansowym jest zapewnienie zgodności działań z wymogami stawianymi przez regulatorów. Zwraca na to uwagę aż 40 proc. banków badanych przez PwC, przy czym dla 36 proc. instytucji to priorytet inwestycyjny do 2020 r. Podobna sytuacja jest w Polsce, gdzie instytucje bankowe muszą sprostać wymaganiom, jakie stawia Rekomendacja D, która nakłada na nie wiele nowych obowiązków w zakresie zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego.

Coraz ważniejsze stają się także wsparcie informatyczne fuzji i przejęć na rynku bankowym. Podczas tego procesu ogromnym wyzwaniem jest właściwa migracja oraz integracja danych. Jeden z naszych projektów, strategiczny z punktu widzenia klienta, dotyczył właśnie tego obszaru. Zrealizowaliśmy go w oparciu o autorską aplikację CLIO, która wspiera również banki i inne instytucje działające na rynku bankowym w implementacji zaleceń wspomnianej wcześniej Rekomendacji D w obszarze Data Governance.

Niezwykle ważną potrzebą staje się również analiza ogromnej ilości danych, na bieżąco generowanych przez firmy. Informacje te, w odpowiedni sposób przetworzone i przeanalizowane, stają się kopalnią wiedzy na temat zasobów przedsiębiorstwa, jego możliwości oraz szans. Na podstawie danych, firmy są w stanie optymalizować swoje procesy, wyznaczać obszary krytyczne i podejmować decyzje długookresowe.

Czy Rekomendacja D wpłynęła „pobudzająco” na branżę IT świadczącą usługi dla instytucji finansowych?

Ożywienie na rynku finansowym widać od dłuższego czasu. Rekomendacja D to istotny, ale nie jedyny czynnik, który na nie wpływa. Warto zauważyć, że mimo wielu zrealizowanych w ostatnich latach inwestycji w rozwiązania IT, banki wciąż nie znają do końca swojego klienta. Jak wynika z badań zrealizowanych przez Bloomberg Businessweek, aż 86 proc. największych banków na świecie chce w najbliższych latach skoncentrować się na działaniach służących

lepszemu dopasowaniu oferty do potrzeb klienta. Z drugiej strony połowa banków przyznaje, że nie wdrożyła jeszcze zaawansowanych technologii, pozwalających na realizację tego celu. To oznacza konieczność inwestowania w rozwiązania analityczne.

Analiza biznesowa w chmurze – jakie korzyści z tej usługi czerpią instytucje finansowe?

Business Intelligence stanowi jedną wersję prawdy, co oznacza że wszyscy operują tą samą wersją, tą samą rzeczywistością. Jako najważniejsze korzyści z analizy biznesowej w chmurze wskazałbym niskie koszty tego rozwiązania oraz szybkość wdrożenia rozwiązań oferowanych w tym modelu, co automatycznie przekłada się na szybsze uzyskanie efektów biznesowych. Dodatkowo chmura to także infrastruktura, licencje, serwis w jednym miejscu z możliwością rozliczania usług IT w oparciu o jedną fakturę, niezmiennie TCO, OPEX-owe, a nie CAPEX-owe rozliczenia kosztów oraz możliwość płatności za usługę w cyklu miesięcznym lub kwartalnym. Patrząc z tej perspektywy chmura wydaje się być dobrą odpowiedzią na wyzwania z jakimi musi mierzyć się dzisiaj biznes. Obniża ryzyko operacyjne, pozwala na zachowanie wysokiego poziomu innowacyjności, a przy tym jest bardziej korzystne z punktu widzenia firmowego budżetu.

Jak przygotować firmę do procesu transformacji do chmury?

Przede wszystkim należy przeprowadzić analizę istniejącej już firmowej infrastruktury z uwzględnieniem obszarów, które mają największy potencjał do migracji, a co za tym idzie, mogą być najszybciej i najefektywniej wdrożone. Zdiagnozowanie tych obszarów jest kluczowe do stworzenia rekomendacji i określenia planu działania. Często okazuje się, że aby wdrożyć pewne rozwiązania chmurowe potrzebna jest modyfikacja i dostosowanie już istniejących systemów. My pomagamy zaprojektować cały proces zmiany, począwszy od analizy, przez testowanie przykładowych rozwiązań tzw. Proof of Concept, rekomendację i plan działania dostosowany do potrzeb i możliwości firmy.

Z jakimi kosztami się to wiąże?

Z naszych doświadczeń wynika, że koszty utrzymania i zarządzania infrastrukturą w chmurze mogą być nawet o kilkadziesiąt procent niższe w porównaniu do tradycyjnego modelu korzystania z IT. Systemy pracujące w chmurze stanowią koszt operacyjny (OPEX) i nie wymagają inwestycji, co

jest niezwykle istotne dla finansów firmy, pozwalając skutecznie jej konkurować. Koszty wdrożenia są uzależnione od potrzeb i możliwości danej firmy. Przedsiębiorstwa największe ze względu na złożone procesy z reguły potrzebują rozwiązań „szytych na miarę”, a tym samym bardziej kosztownych. Mniejsze firmy z kolei mogą skorzystać ze standardowych, gotowych rozwiązań. W związku z tym każdy przedsiębiorca jest w stanie znaleźć rozwiązanie pasujące do jego portfela i tempa rozwoju w danym momencie, a także dowolnie je modyfikować w miarę rosnących potrzeb.

Jak różnią się potrzeby polskiego rynku od europejskiego i amerykańskiego?

Przy tworzeniu systemów IT kluczowe są potrzeby i wymogi konkretnej firmy. W związku z tym nie ma większego znaczenia, czy przygotowujemy rozwiązanie dla klienta działającego na rynku amerykańskim, czy też europejskim. Oczywiście pojawiają się różnice np. w kwestii regulacji prawnych, jednak potrzeby, na które odpowiadają systemy, są podobne.

Wasza obecność na europejskich rynkach świadczy o wysokim poziomie usług – po raz czwarty zostaliście sklasyfikowani w rankingu Deloitte Fast 50 jako jedna z najszybciej rozwijających się spółek technologicznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Skąd pomysł na rozwój za granicą właśnie?

Od początku naszej obecności na rynku zakładaliśmy, że chcemy tworzyć rozwiązania dla globalnych korporacji. Rynek zagraniczny odznacza się większą dojrzałością, tamtejsze firmy mają wyższą świadomość informatyczną. Lepiej rozumieją znaczenie analizy danych dla biznesu, a przy tym nie mają oporów przed sięganiem po rozwiązania z naszego obszaru geograficznego. Wyjście za granicę było dla nas kwestią czasu, a jednocześnie naturalną decyzją, biorąc pod uwagę zasoby kompetencyjne, które zbudowaliśmy na przestrzeni ostatnich kilku lat i tempo wzrostu, jakie udało nam się osiągnąć. Już w ubiegłym roku 50 proc. naszych przychodów stanowiły kontrakty zagraniczne, co jasno pokazuje zapotrzebowanie zachodnich rynków na rozwiązania z zakresu Business Intelligence, czy dedykowane oprogramowanie. W kontekście planów ekspansji na rynki z regionu DACH, czyli Niemiec, Austrii i Szwajcarii, a także USA duże znaczenie ma rów-

nież idea nearshoringu i offshoringu. Dla zachodnich korporacji stajemy się naturalnym centrum kompetencyjnym, ponieważ biorąc pod uwagę odległość geograficzną i bliskość kulturową, współpraca z Polakami jest znacznie łatwiejsza niż np. z Azjatami. To jeden z czynników, który decyduje o tym, że coraz więcej firm z Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych szuka dostawców z Polski.

Deklarujecie, że w pierwszym roku swojej działalności w biurze w Bostonie chcecie zaangażować do swoich amerykańskich projektów ponad 100 osób. Jak oceniacie różnice w rekrutacji i kompetencjach potencjalnych pracowników pomiędzy Europą a Stanami Zjednoczonymi?

Jeżeli chodzi o rekrutację i kompetencje uważam, że szczególnie w przypadku branży informatycznej nie ma większych różnic pomiędzy pracownikami w Europie a USA. Można powiedzieć, że branża nowych technologii jest globalna, przez co specjaliści w danych dziedzinach np. programowania, czy analityki danych, korzystają z podobnych rozwiązań technologicznych i muszą posiadać kompetencje na podobnym, równie wysokim poziomie. Wskazałbym raczej na różnice kulturowe, które mogą pojawić się przy rekrutacji, dlatego też w naszym amerykańskim oddziale zatrudniliśmy general managera, który będzie odpowiadał za budowanie zespołu specjalistów na miejscu.

Jak przedstawiają się Wasze plany dotyczące polskiego rynku?

Ubiegły rok był dla nas wyjątkowo udany. Zrealizowaliśmy ponad trzydzieści projektów, zwiększyliśmy zatrudnienie o 57 proc.: ze 176 do 276 osób i otworzyliśmy biura w Krakowie oraz Trójmieście. W tym roku chcemy niemal podwoić zatrudnienie i przychody, planujemy też rozwinąć działalność w kolejnych miastach. Jeszcze w tym roku zamierzamy otworzyć oddział w Lublinie i Wrocławiu, a także powiększyć oddział krakowski.

Jest Was trzech, w jaki sposób podzieliliście się obowiązkami w firmie? Przy tak dużej ilości pracy i intensywnym rozwoju firmy udaje Wam się znaleźć czas na konsultowanie bieżących spraw w firmie, czy nauczyliście się delegować obowiązki?

Podział zajmowanych stanowisk i tym samym codziennych obowiązków przebiegł bardzo naturalnie. Wszyscy jesteśmy z wykształcenia programistami i w pewnym sen-



nie się uzupełniamy. Wiedzieliśmy, że mamy podobne podejście do biznesu i uda nam się wspólnie stworzyć dobrze działającą firmę. Każdy z nas, oprócz czysto technicznych umiejętności, posiada cechy, które okazały się kluczowe przy określaniu naszych kompetencji.

Własny biznes zaczęliśmy w zasadzie od razu po studiach w małym biurze na ulicy Miłej w Warszawie. Teraz liczba naszych pracowników to już ponad 300 osób, można więc stwierdzić, że delegowania obowiązków musieliśmy nauczyć się w szybkim tempie. Chciałbym podkreślić, iż od samego początku jesteśmy blisko firmy, projektów, naszych klientów i pracowników. Jesteśmy zaangażowani w bieżące sprawy i w oparciu o tę wiedzę planujemy naszą strategię rozwoju.

Zaczynaliście z określonym planem na rozwój firmy?

W jaki sposób on ewoluował?

Zaczęliśmy działalność w 2008 roku z opracowanym wcześniej 5-letnim biznesplanem oraz wkładem własnym na poziomie 50 tys. zł. Warto wspomnieć, że był to czas kryzysu, firmy zmniejszały zatrudnienie i redukowały koszty działalności. My stwierdziliśmy, że słaba koniunktura, która zmusza organizacje do optymalizacji kosztów, procesów i w konsekwencji pogłębionej analizy danych, to duża szansa dla nowo powstałej firmy. Skoncentrowaliśmy się więc na oprogramowaniu analityczno-raportowym tworzonym na zamówienie. Zaczynaliśmy od dostarczania rozwiązań Business Intelligence i dedykowanego oprogramowania, później zaczęliśmy rozszerzać obszary kompetencyjne. Pojawiły się usługi w zakresie Corporate Performance Management (Tagetik), chmury i outsourcingu. Na początku przyjęliśmy model Fixed Fee, w którym z góry ustalana jest stała cena za realizację projektu. Z czasem, ze względu na preferencje klientów, wprowadziliśmy również inny model – Time-&Material, w którym klient płaci za przepracowane godziny zespołu realizującego projekt. Wtedy też narodził się pomysł na nową spółkę – ITMO specjalizującą się w outsourcingu IT – która pracuje wyłącznie w takim modelu. Na przestrzeni 8 lat działalności dokonaliśmy również dywersyfikacji branż.