



ROK ZAŁOŻENIA 1953
WYDAWNICTWO LITERACKIE SP. Z O.O.

31-147 Kraków, ul. Długa 1

tel. 012 422 47 61 fax 012 422 54 23

sekretariat@wl.net.pl

www.wydawnictwoliterackie.pl

Wydawnictwo Literackie, to jedna z najbardziej znanych i cenionych marek wydawniczych w Polsce. Od ponad pół wieku (założone w 1953 roku) swego istnienia kreuje i promuje najciekawsze zjawiska literackie oraz najwybitniejszych twórców literatury polskiej i obcej. Wśród autorów związanych z oficyną są polscy nobliści Wisława Szymborska i Czesław Miłosz oraz tak znakomite nazwiska, jak: Gustaw Herling-Grudziński, Stanisław Lem, Ewa Lipska, Jerzy Pilch, Tadeusz Różewicz, Jan Józef Szczepański, Jan Twardowski, Karol Wojtyła, Jan Sztudynger i wielu innych. Od lat kojarzone jest z edycją dzieł krytycznych, literatury pięknej, a w ostatnich latach także pozycji edukacyjnych i popularnonaukowych, literatury popularnej, dziecięcej oraz kulinariów.

Wydawnictwo Literackie to jedna z nielicznych firm, które kontynuują tradycję edytorstwa naukowego. Specjalizuje się w opracowaniach krytycznych klasyki polskiej (m.in. utworów S. Wyspiańskiego, T. Micińskiego, K. Irzykowskiego, J. Kasprówicza, S. Brzozowskiego, W. Gombrowicza, J. Przybosa, T. Peipera); jest jedynym w Polsce wydawcą dzieł Witolda Gombrowicza, Olgi Tokarczuk, Jacka Dukaja oraz LM Montgomery, Doroty Terakowskiej czy Katarzyny Grocholi. Publikuje m.in. książki W. Szymborskiej, R. Ligockiej, A. Tuszyńskiej, Cz. Miłosza, T. Różewicza, S. Mrożka, J.J. Szczepańskiego, H. Poświatowskiej, E. Lipskiej, J. Twardowskiego, J. Pilcha, O. Pamuka, C. McCarthy'go, E. Safak B. Okudźawy i innych.

Do grona autorów i współpracowników WL należą najwybitniejsi znawcy literatury, historii, filmu, teatru - m.in. J. Błoński, W. Bolecki, G. Borkowska, P. Czapliński, A. Fiut, A. Garbicz, M. Głowiński, M. Janion, J. Jarzębski, J. Kott, Z. Łapiński, J.M. Małecki, H. Markiewicz, J. Michalik, T. Nyczek, M. Podraza-Kwiatkowska, M. Stala, T. Venclova, T. Walas; tłumacze - S. Barańczak, J.S. Buras, K. Dedecius, M. Łukasiewicz; graficy - A. Dudziński, W. Kołyszko, T. Lec, L. Przybylski, M. Pawłowski.

Niewiele osób zdaje sobie sprawę ze złożoności procesów wydawniczych. Nasza oficyna wprowadza na rynek ponad 100 nowości, lecz aby wybrać do realizacji jedynie pozycje które łączą wysokie walory literackie z szansą komercyjnego sukcesu, analizie poddajemy blisko 10 razy więcej pozycji. Podczas częstych i regularnych zebrań kolegium wydawniczego poddajemy analizie dotychczasowy poziom sprzedaży tytułów o zbliżonej tematyce, analizujemy raporty rynkowe, zarówno własne, jak i opracowywane przez niezależne agencje badania rynku, uwzględniamy sygnały jakie trafiają do nas od czytelników. Naszą pracę charakteryzuje konieczność szybkiego reagowania na potrzeby rynku, włączając w to impulsy wywołane szczególnymi wydarzeniami czy rocznicami. W naszym wydawnictwie pracują osoby z szeroko pojętym wykształceniem humanistycznym, osoby o dużych kompetencjach edytorskich (często unikalnych), jak też znajomości rynku książki, które podczas kolegiów wydawniczych trafnie

wybierają projekty o największych szansach na sukces. Wieloletni staż pracy wydawniczej i dobre wyczucie wspierane jest wypracowanymi przez nas na przestrzeni wielu lat procedurami. Praca w grupie, szczególnie w sytuacji dużej liczby równolegle prowadzonych projektów, wymaga wysokiego poziomu synergii. Synergia ta jest w naszej ocenie równie ważna jak kompetencje zespołu wydawniczego i dlatego właśnie w 2008 roku podjęliśmy wyzwanie pozyskania oprogramowania, które mogłoby nas wesprzeć w naszej działalności.

Doświadczenia, jakie zebrały inne wydawnictwa skłoniły nas do wykluczenia zakupu oprogramowania, które od pierwszych do ostatnich linii kodu powstałoby specjalnie dla naszego podmiotu, ze względu na długi czas realizacji i wynikające z tego wyższe koszty późniejszego utrzymania i rozwoju.

Po wstępnym rozpoznaniu standardowych rozwiązań – jak poczta elektroniczna czy systemy do obiegu dokumentów – zaczęliśmy skłaniać się do wyboru rozwiązania, które byłoby na tyle elastyczne, aby można je było dostosować do naszych indywidualnych wymagań, w kluczowych dla nas dziedzinach, a jednocześnie, które charakteryzowałoby się zdefiniowaną, standardową funkcjonalnością w pozostałych obszarach, co pozwoliłoby na zrealizowanie naszych wymagań po uzasadnionych ekonomicznie kosztach. Do zaproszenia na spotkanie przedstawicieli SIMPLE Sp. z o.o. skłoniła nas dobra opinia o tej firmie i doświadczenie w realizacji indywidualnych projektów w zróżnicowanych branżach.

Niestety wiele firm informatycznych w kontaktach z klientami posługuje się wyłącznie językiem technicznym, co w przypadku naszego wydawnictwa, zatrudniającego humanistów posługujących się terminologią projektów wydawniczych, niepotrzebnie stwarzało trudności komunikacyjne. Spotkania z firmą SIMPLE wyróżniała - na tle konkurencji - umiejętność posługiwania się przez jej przedstawicieli słownictwem potencjalnego klienta. W następstwie naszych spotkań, popartych prezentacjami możliwości oprogramowania, zdecydowaliśmy się na zlecenie opracowania przez SIMPLE Sp. z o.o. analizy przedwdrożeniowej, która miała ustalić zakres prac, pracochłonność, termin realizacji i budżet.

Analiza przedwdrożeniowa była procesem jaki realizowaliśmy w okresie 6 miesięcy. Rozumiejąc, że kluczem do sukcesu jest szczegółowe zdefiniowanie zakresu projektu, poświęciliśmy wiele czasu nie tylko na artikulację naszych wymagań, ale i na ocenę przedstawianych prototypów fragmentów przyszłego systemu informatycznego.

Po przeprowadzonej analizie i po 3 miesięcznym okresie negocjacji, związanym z ostatecznym ustaleniem budżetu i zakresu wdrożenia, przystąpiliśmy do prac wdrożeniowych, które realizowaliśmy w kilku etapach przypadających na lata 2009 i 2010.

Proces wydawniczy składa się z wielu wzajemnie uzależnionych etapów. Poszczególne osoby zespołu wydawniczego odpowiadają za poszczególne etapy prac, pracując w trakcie projektu z różną intensywnością. Praca odbywa się równolegle przy wielu pozycjach wydawniczych. System informatyczny musiał zapewnić w pierwszej kolejności synchronizację pracy grupowej. Konieczne jest jednocześnie aby system informatyczny pomagał organizować pracę poszczególnym osobom, dostarczając im pełną informację o przydzielonych im zadaniach i powierzonej odpowiedzialności, celem eliminacji zakłóceń w terminach publikacji. Niektóre z procesów podlegają zawieszeniu na różnych etapach realizacji, ustępując tym, które uznano za

lepiej rokujące, jednakże zgromadzona w trakcie procesu dokumentacja, reprezentująca wykonaną pracę, jest przechowywana w celu jej ponownego wykorzystania w przyszłości. Zanim ostatecznie książka trafi do rąk czytelnika konieczna jest kooperacja z zewnętrznymi podmiotami, w szczególności drukarniami i firmami logistycznymi, ale także tłumaczami, grafikami, redaktorami technicznymi, recenzentami. Przy z drukarnią współpracy konieczne jest precyzyjne gromadzenie wszelkich wymienianych z drukarnią ustaleń, w tym plików, aby wyeliminować jakiegokolwiek błędy, nieścisłości i opóźnienia. Proces wydawniczy nie kończy się z chwilą ukończenia partii druku i jej przekazania przez firmy logistyczne do kanałów dystrybucji. Elementem procesu wydawniczego jest przeprowadzenia uzgodnień handlowych z licznymi klientami wydawnictwa. Ustalenia te mają charakter indywidualny, mogą dotyczyć terminów płatności, wyłączności, szczególnych warunków promocji, zasad zamówień, realizacji dostaw i ewentualnych zwrotów. Proces wydawniczy obejmuje także szereg działań promocyjnych.

Jak widać po powyższym opisie, oprogramowanie, jakie wspiera zarządzanie procesem wydawniczym, musi efektywnie wspierać zarządzanie złożonymi projektami. Oprogramowanie SIMPLE.CRM/BPM charakteryzuje się, oprócz standardowej funkcjonalności, wbudowanym kreatorem pozwalającym modyfikować standardową funkcjonalność systemu, a co więcej, budować także zupełnie nowe obiekty i nowe scenariusze obiegu informacji.

Prace wdrożeniowe rozpoczęliśmy od najważniejszych elementów procesu wydawniczego. Dzięki zaangażowaniu uczestników projektu ze strony Wydawnictwa Literackiego nasz dedykowany system informatyczny zaczął wypełniać się dokumentami, a dzięki sprawności intelektualnej i aktywnemu uczestnictwu konsultantów ze strony SIMPLE Sp. z o.o., sukcesywnie wzrastała liczba procesów objętych systemem. W końcowej fazie realizacji projektu, aby gromadzone dane były w pełni zintegrowane i jednoznaczne, zdecydowaliśmy się na zastąpienie od stycznia 2011 roku eksploatowanego oprogramowania finansowo-księgowego systemem SIMPLE.ERP, zintegrowanego z SIMPLE.CRM/BPM.

Oprócz z informatyzowania działających już wcześniej procedur, reprezentowanych papierowym obiegiem dokumentów, zdecydowaliśmy się na objęcie systemem CRM/BPM nowych obszarów. W systemie SIMPLE.CRM/BPM zbudowaliśmy nowy moduł służący obsłudze honorariów. Każdorazowo, przed rozpoczęciem prac wydawniczych, konieczne jest podpisanie umowy z autorem lub zespołem autorskim. Ustalenia dotyczące praw autorskich mają indywidualny charakter, włączając w to wysokość wynagrodzenia, zasady jego naliczania i wypłaty. Dzięki modułowi honorariów sprawniej uzgadniamy, naliczamy i kontrolujemy wysokość wynagrodzeń autorskich.

Dział sprzedaży używa oprogramowania SIMPLE.CRM/BPM do budżetowania - plany sprzedaży są porównywane z wynikami sprzedaży pobieranymi z SIMPLE.ERP. Kwartalne plany sprzedaży są podstawą do przygotowywania projekcji finansowej po stronie kosztowej wydawnictwa. Wszelkie odchylenia od założonego budżetu sprzedaży wpływają na wprowadzanie korekt po stronie wydatków. Dzięki integracji oprogramowania SIMPLE.ERP z aplikacją Microsoft Office informacje o sprzedaży dostępne są on-line w przyjaznym środowisku analitycznym Excel. W arkuszach Excel znajdują się tabele przestawne, uzupełnione o interpretację wyników w postaci wykresów, które pozwalają nam przeanalizować od ogółu do szczegółu bieżącą sprzedaż wraz z jej dynamiką, trendami, z podziałem na pozycje wydawnicze

oraz kanały sprzedaży. Analizy sprzedaży ułatwiają nam ocenę skuteczności akcji promocyjnych, podejmowanie decyzji o uruchomienie dodruków lub wznowieniach, wraz z określeniem ich wolumenu.

Jak pokazało nasze doświadczenie, kluczowe dla odniesienia sukcesu wdrożeniowego są zarówno kompetencje i doświadczenie konsultantów, jak i zaangażowanie pracowników. Nie należy w procesie wdrożeniowym lekceważyć dużej siły przyzwyczajzeń. System zintegrowany charakteryzuje się koniecznością pracy w nim wszystkich osób uczestniczących w przepływie zadań, dokumentów, informacji. Wiele osób po wdrożeniu musi wykonywać nowe czynności, wprowadzając do systemu informacje z myślą o pracy innych osób, co wymaga od nich zwiększonego wysiłku i zmiany dotychczasowego *status quo*. Tylko dzięki uporowi uczestników projektu z ramienia wydawnictwa udało się przekonać nam do pracy w systemie wszystkich nowych jego użytkowników, włączając w to osoby, które dotychczas pracowały na autonomicznym oprogramowaniu (np. w księgowości czy wśród grafików współpracujących z wydawnictwem).

Rekomendujemy oprogramowanie SIMPLE.CRM/BPM podmiotom, które podobnie jak nasze wydawnictwo, wymagają wdrożenia indywidualnego rozwiązania informatycznego. Oceniamy, że wdrożenie oprogramowania SIMPLE.CRM/BPM pomogło nam umocnić naszą pozycję na rynku wydawniczym. Udzielamy referencji firmie SIMPLE Sp. z o.o. i jej konsultantom w obszarze wdrożeń systemów informatycznych wspierających obsługę procesów biznesowych: sprzedaży, zarządzania projektami i obiegu dokumentów.

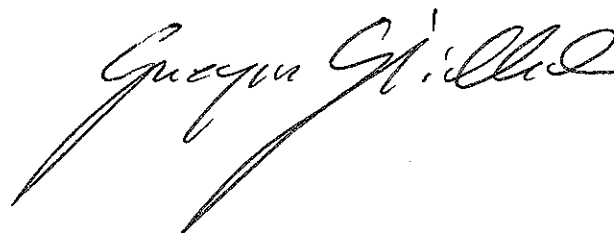
Dyrektor ds. Finansowych

Dyrektor Handlowy



Dyrektor ds. finansowych

Dariusz Kurdziel



NIP•676-21-16-135 REGON•357052753

KRS•0000012638

Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie

Kapitał Zakładowy: 9 234 000 zł

NUMER KONTA•77 1060 0076 0000 4099 7001 8215