

SZTUCZNA INTELIGENCJA JUŻ WSPOMAGA POLSKIE SYSTEMY ERP

30-letnie doświadczenie w tworzeniu oprogramowania oraz ponad 200 wykwalifikowanych specjalistów to najważniejsze atuty Grupy Kapitałowej Simple. O wynikach i planach firmy mówi **Rafał Wnorowski**, prezes zarządu Simple SA.



Jaki były wyniki Grupy Kapitałowej Simple w ostatnim roku?

To był udany rok dla Grupy Kapitałowej Simple, która wygenerowała 5,1 mln zł zysku i zamknęła rok na poziomie 8,5 mln zł EBITDA. Cieszę się, że strategia oparta na dywersyfikacji biznesu przynosi efekty. W ciągu 12 miesięcy przybyło wielu nowych klientów, kontraktów i projektów wzmacniających naszą pozycję na rynku. Oceniając nasz biznes w ujęciu sektorowym, największe sukcesy zanotowaliśmy w branży edukacyjnej, w której, zawierając liczne kontrakty z uczelniami, umocniliśmy pozycję lidera. Niesłabnące zainteresowanie oraz podpisanie nowych umów z uczelniami dobitnie pokazało, jak wiele szkół wyższych stawia na sprawdzone, zweryfikowane przez rynek systemy i wybiera rozwiązania GK Simple. Skutecznie zwiększaliśmy sprzedaż własnego oprogramowania, a także przeprowadziliśmy wiele projektów związanych z koniecznością wprowadzenia zmian w naszym oprogramowaniu skorelowanym z regulacjami prawnymi. W 2019 r. utrzymaliśmy dotychczasowe tempo inwestowania w nowe i istniejące produkty informatyczne, czego efektem było m.in. wprowadzenie na rynek SIMPLE.APS – innowacyjnego narzędzia klasy APS, służącego optymalizacji produkcji. Ciekawie rozwiązania przygotowaliśmy dla instytucji i placówek medycznych, oferta została poszerzona o kolejne aplikacje mobilne wspierające funkcjonalności SIMPLE.ERP.

GK Simple ma szeroki zakres rozwiązań ERP. W których segmentach rynku ma najsilniejszą pozycję?

Głównym odbiorcą naszej oferty jest rynek publiczny, na który w 2019 r. przypadło około 60% całkowitych przychodów Grupy. Od lat największą liczbę klientów mamy wśród uczelni wyższych, placówek medycznych i instytutów badawczych. Naszym podstawowym produktem jest SIMPLE.ERP – rozbudowane narzędzie odpowiadające wymaganiom różnych branż. Budowa systemu pozwala na jego modyfikowanie, a nasi eksperci są w stanie dopasować narzędzie do unikalnych potrzeb klientów, dzięki temu możemy mówić o systemie „szytym na miarę”. Oddzielnymi produktami, które również należą do Grupy, są SIMPLE.EDU dla uczelni wyższych, SIMPLE.iMED dla placówek ochrony zdrowia. Zarządzanie uczelnią wyższą jest skomplikowane i czasochłonne z uwagi na duży stopień złożoności występujących procesów. System jest potrzebny zarówno do prowadzenia działalności administracyjno-zarządczej, jak i wspierania projektów naukowo-badawczych, za co odpowiada obszar dziekanatowy, tzw. „uczelniany”. Platforma SIMPLE.EDU spina oba obszary, odpowiadając za obsługę kadrowo-płacową oraz za kompleksową i realizowaną w czasie rzeczywistym obsługę dotyczącą np. studentów i studiów.

Jaki jest model sprzedaży GK Simple?

Koncentrujemy się na sprzedaży licencji, bo takie są oczekiwania odbiorców naszego oprogramowania, wśród których są przedsiębiorcy przywykli do posiadania oprogramowania. Sprzedaż oprogramowania ERP w abonamencie to na naszym rynku nadal nowość, model dla wielu firm nieznaną i wzbudzającą obawy. Niejako w opozycji do pierwszej grupy mamy klientów, którzy szukają nowych rozwiązań i są otwarci na nowinki technologiczne, motywując nas do poszukiwania innowacyjnych rozwiązań. Widoczny na świecie trend zmierzający do wynajmu usług i dóbr materialnych dotrze także i do polskich firm. Dlatego, wyprzedzając oczekiwania klientów, chcemy skupić się na nowym modelu sprzedaży: abonamencie, dając klientom wybór optymalnej dla nich formy współpracy.

Jakie są obecnie najważniejsze kierunki rozwoju systemów ERP i czy widać zainteresowanie firm takimi technologiami, jak: IoT, AI, uczenie maszynowe?

Cyfrowa rewolucja stała się faktem, a zainteresowanie firm nowymi technologiami było dla nas wyraźnym sygnałem, na czym również powinniśmy się skupić. Dlatego nasi specjaliści tworzą rozwiązania wyprzedzające potrzeby klientów. ERP przechodzi transformację – dzięki zaawansowanym technologiom, rozbudowanej analizie, machine learning, AI i IoT wbudowanym w dzisiejsze systemy mają one znacznie większe możliwości. W naszych najnowszych rozwiązaniach zaimplementowali-

śmy algorytmy uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji. Zastosowanie narzędzi do analizy predykcyjnej jest niezbędne w rozwiązaniu dla branży produkcyjnej. Pozwala zoptymalizować procesy i precyzyjnie zaplanować łańcuch dostaw, co za tym idzie – ograniczyć straty magazynowe, a to jeden z istotnych problemów, z którymi borykają się producenci. Dlatego optymalizacja produkcji to najważniejsze zadanie naszego nowego rozwiązania – SIMPLE.APS. To narzędzie klasy APS wykorzystujące algorytm ewolucyjny do tworzenia i optymalizacji harmonogramu produkcji. Jesteśmy w trakcie pilotażowego wdrożenia SIMPLE.APS u kilku naszych klientów, a uzyskiwane efekty są spektakularne. A jeśli w danym przedsiębiorstwie wyklaruje się zainteresowanie ucyfrowieniem z wykorzystaniem nowych technologii, zaoferujemy już gotowe narzędzie, które usprawni działanie takiej firmy. Rozwój rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji jest dla nas jednym z priorytetów. Można oczekiwać, że wkrótce pojawi się kolejny system wykorzystujący AI – tym razem przeznaczony dla branży medycznej.

Czy z punktu widzenia Grupy widać jakiej zmiany popytu, jego struktury, zapytań klientów w związku z epidemią koronawirusa?

Widzimy wzrost zainteresowania rozwiązaniami ułatwiającymi pracę zdalną, zdalny kontakt z pacjentami w placówkach medycznych oraz home learning wśród uczelni wyższych. W dobie pandemii branża edukacyjna przeszła na nauczanie zdalne, a nasze rozwiązania to umożliwiają. Aktualna sytuacja zmusiła placówki medyczne do ograniczeń związanych z przyjmowaniem pacjentów oraz udzielaniem konsultacji lekarskich. Bezpлатnie udostępniliśmy szpitalom pakiet funkcji ePortal jako rozszerzenie systemu HIS. ePortal umożliwia kompletną obsługę wizyt z wykorzystaniem narzędzi teleinformatycznych, a pacjent może online np. pobrać wyniki badań, zamówić eReceptę lub konsultację za pomocą telekonferencji.

Szybko odpowiedzieliśmy na zapotrzebowanie rynku, oferując zwiększającą elastyczność i efektywność pracy narzędzie umożliwiające realizację pracy zdalnej oraz kontrolę realizowanych zadań. Dla wielu firm taki tryb pracy był nowością, która do dziś została oswojona. Można oczekiwać, że nawet gdy minie obecny kryzys, stanie się to trwałym trendem.

Jakie pana zdaniem będą konsekwencje epidemii koronawirusa dla polskiego rynku IT?

Epidemia zmusiła wszystkich do przystosowania się do nowej, nieznannej wcześniej rzeczywistości.

Z mojego punktu widzenia zapotrzebowanie na usługi IT wzrośnie, większość branż oczekuje rozwiązań dostosowanych do panującej sytuacji, które pozostaną z nami po pandemii oraz ułatwią funkcjonowanie w „zwykłym” świecie. Branża IT będzie się rozwijać i oferować coraz bardziej nowoczesne rozwiązania. Obecna sytuacja pokazuje, jak ważna jest cyfryzacja sektora publicznego oraz przedsiębiorstw i uświadamia, jak wiele wyzwań w tym zakresie jest przed nami.

Jakie są plany GK Simple na najbliższą przyszłość?

Oprócz opracowywania rozwiązań wykorzystujących mechanizmy AI nasze działania skierowane będą w stronę rozwoju rozwiązań mobilnych. Obecnie prowadzimy też intensywne działania związane z rozszerzeniem oferty o nowe rynki zarówno przez akwizycje, jak i rozwój wewnętrzny produktów. Naszym celem jest tworzenie środowiska, w którym nasi klienci będą realizować projekty i plany sprzedażowe, a nasze narzędzia im to umożliwią. Zależy nam na tym, by ekosystem Simple nadal odpowiadał na zmieniające się potrzeby rynku i, opierając się na zaawansowanych rozwiązaniach technologicznych, wskazywał klientom nieznanne dla nich kierunki rozwoju. ■

Simple

Pozwól sztucznej inteligencji usprawnić procesy produkcyjne

Sprawdź **SIMPLE.APS**

OPTIMALIZACJA I PLANOWANIE
PRODUKCJI


UCZENIE
MASZYNOWE

SZTUCZNA
INTELIGENCJA

SIMPLE.APS to uzupełnienie systemu klasy ERP. Dzięki inteligentnym rozwiązaniom – **sztucznej inteligencji (AI)**, **uczeniu maszynowemu (ML)** i **algorytmowi ewolucyjnemu** – pozwala zoptymalizować proces produkcyjny oraz elastycznie definiować jego kryteria.

W celu uzyskania większej ilości informacji zapraszamy do kontaktu:

 kontakt@simple.com.pl

 +48 22 501 29 29

 simple.com.pl

ALGORYTM
EWOLUCYJNY