



## Otwartość i elastyczność odpowiedzią na specyficzne potrzeby

*Sektor handlowo-usługowy to branża najbardziej narażona na konkurencję. Firmy handlowe mają do czynienia z największą liczbą klientów i dostawców, z którymi nieustannie wymieniają informacje. Bardzo ważnym jest, aby system biznesowy skutecznie wspierał tę komunikację i pozwalał budować konkurencyjność – mówi Przemysław Gnitecki, Wiceprezes firmy SIMPLE SA.*

### Jakie są najważniejsze trendy kształtujące polski rynek oprogramowania wspierającego zarządzanie?

ERP i przyległe rozwiązania biznesowe mają przede wszystkim pozwalać na zwiększenie efektywności procesów zarządzania. Menedżerowie chcą lepiej zarządzać przedsiębiorstwami, oczekują łatwiejszego dostępu do przekrojowych informacji i większej efektywności procesów, które składają się na podniesienie konkurencyjności biznesu. Trendy gospodarcze powodują, że od systemów klasy ERP oczekuje się skutecznego wsparcia coraz szerszego obszaru działalności. Systemy stają się bardziej kompleksowe. Taka jest też naturalna ścieżka ewolucji systemów klasy ERP, które mają być ułatwieniem dla powiązania informacji na temat danych dotyczących zapasów, zamówień, klientów i sprzedaży.

### Jakie funkcje zyskują znaczenie w dążeniu do optymalizacji działania?

Przed wszystkim funkcje obiegu dokumentów, systemy analityczne i narzędzia pozwalające monitorować aktywność biznesową pracowników. Dzięki temu łatwiejsze staje się wykrywanie informacyjnych wąskich gardeł w przekroju całej organizacji. To bardzo istotne w czasach, kiedy firmy bardziej niż kiedykolwiek patrzą na efektywność procesów biznesowych. Postępować będzie także rozwój dodatkowych funkcji, które uzupełniają typowe możliwości systemów ERP o bardziej wyspecjalizowane mechanizmy ułatwiające sprawne zarządzanie rozwojem kadrowym pracowników czy rentownością. Zarówno sposób konsumowania tych danych, jak i ich rodzaj oraz przekrojowość są jednak uzależnione od specyfiki działalności.

### Jakie specyficzne potrzeby sektora handlu i usług kształtują popyt na systemy klasy ERP?

Sektor handlowo-usługowy to branża najbardziej narażona na konkurencję. Wobec tego główne obszary zastosowania zintegrowanych narzędzi biznesowych to przede wszystkim poprawa efektywności kluczowych procesów biznesowych oraz wzmocnienie działalności operacyjnej ze szczególnym naciskiem na zwiększenie marż i rentowności. Duże znaczenie ma też obszar kontroli kosztów. Dawniej podmioty handlowe w marginalnym stopniu koncentrowały się na optymalizacji

struktury kosztowej. Obecnie coraz częściej spotykamy się z rozbudowanymi oczekiwaniami w tym zakresie. Menedżerowie mają świadomość, że bezpośrednie przełożenie na rentowność działalności handlowej ma także optymalizacja działania magazynów i logistyki.

### A co z procesami sprzedażowymi?

Potrzeby przedsiębiorstw handlowych w coraz większym stopniu dotyczą także automatyzacji procesów i usprawnienia wymiany informacji z partnerami i klientami. W segmencie detalicznym sposobem na zmniejszenie obciążenia na poziomie obsługi klientów jest działalność e-commerce. Z kolei w sektorze B2B coraz częściej spotykamy się z wymaganiami dotyczącymi integracji z partnerami na poziomie całych procesów biznesowych. Budowane w ten sposób platformy dotyczą konkretnych elementów funkcjonalnych związanych m.in. z obsługą zamówień czy śledzeniem dostaw. Chodzi tu przede wszystkim o możliwość zautomatyzowania szeregu działań wykonywanych wcześniej w sposób ręczny. Specyficzne potrzeby mają natomiast sieci handlowe. Tutaj dodatkowo kluczowe okazuje się skuteczne zarządzanie łańcuchem dostaw i wykorzystanie rozwiązań wspierających sprawne podejmowanie decyzji. Nasi klienci doceniają też rozwiązania usprawniające pracę handlowców. Mowa tu o dedykowanych kopciach zintegrowanych z systemami CRM oraz narzędziach pozwalających lepiej zarządzać zespołami sprzedażowymi. Integracja tych dwóch obszarów przynosi wymierne efekty na poziomie efektywności, a w połączeniu z narzędziami do analiz – staje się silnym narzędziem biznesowym. Kluczowe jest jednak, aby rozwiązania integracyjne były otwarte – tak aby platforma umożliwiała sprawne rozszerzenie zintegrowanych funkcji biznesowych na kolejnych partnerów i kolejne usługi – i na tyle elastyczne, aby pozwalały łatwo dołączać kolejne elementy informacyjne. To jedne wyjście branży, w której tak trudno przewidzieć kierunki zmian organizacji oraz jej otoczenia biznesowego.

### Jakie są najważniejsze założenia strategii rynkowej SIMPLE?

W najbliższym czasie będziemy mocno inwestować w rozwój produktów. Naszym celem jest poszerzanie

oferty tak, aby obejmowała możliwie wszystkie obszary zainteresowania naszych klientów. Prace rozwojowe – a być może także inwestycje – będą dotyczyły obszarów planowania produkcji, optymalizacji sprzedaży, obiegu dokumentów, zarządzania kompetencjami, analiz biznesowych, a także warstwy integracyjnej.

### Na obsłudze jakich branż zamierzają się Państwo koncentrować w zakresie oprogramowania wspierającego zarządzanie?

Nadal zamierzamy koncentrować się na obsłudze sektorów edukacji, służby zdrowia, produkcji, handlu oraz sektora budowlanego. Chcemy tak skomponować ofertę produktową, żeby jeszcze lepiej adresować potrzeby specyficzne dla tych segmentów. Planujemy też umacniać naszą pozycję na rynku administracji publicznej. Ważnie będziemy też przyglądać się specyficznym projektom realizowanym na zamówienie. Jesteśmy również dumni z tego, że po naszej stronie coraz częściej sięgają więksi klienci. Średnia wartość projektów, które realizujemy sięga miliona złotych, przybywa nam jednak projektów wyemitowanych na sześć, siedem milionów złotych. Systematycznie zwiększamy rentowność i obroty. Mamy zamiar utrzymać to wysokie tempo wzrostu w przyszłości. Nie zamierzamy jednak rezygnować z naszej pozycji wśród mniejszych firm. Będziemy nadal pielęgnować ten obszar. Nie wykluczamy też inwestycji ukierunkowanych na umocnienie pozycji wśród najmniejszych firm. Mówiąc ogólnie, chcemy uzupełnić ofertę tak, żeby odpowiadała na potrzeby wszystkich odbiorców.

Przemysław Gnitecki jest Wiceprezesem firmy SIMPLE SA odpowiedzialnym za działania handlowe spółki, współpracę z partnerami oraz realizowanie projektów wdrożeniowych.



SIMPLE

EXECUTIVE VIEWPOINT

COMPUTERWORLD  
CUSTOM PUBLISHING