

# IT w komputerze i komórce

Czy w biurze, czy poza nim zawsze trzeba być szybkim, kompetentnym, wydajnym. Dlatego tak popularne są mobilne systemy ERP, CRM i BI.

Mało kto myśli o kopalni soli w Wieliczce jako o dużym, rozwijającym się przedsiębiorstwie. Dla większości to po prostu atrakcja turystyczna. A przecież firma zatrudnia ponad 700 osób, prowadzi działalność uzdrowiskową, konferencyjną, hotelową i gastronomiczną, a przy okazji zabezpiecza wyrobiska górnicze. Chodzi wszak o życie miłośników historii, którzy tłumnie zwiedzają obiekt (co roku jest ich ponad milion). Kierownictwo nie ukrywa, że nie podołaloby wszystkim zadaniom, gdyby nie system klasy ERP, z którego korzysta.

– Sprzedaż, obrót magazynowy, księgowość, finanse... Impuls EVO jest podstawowym systemem do ewidencji zdarzeń gospodarczych, integrującym dane z różnych aplikacji przeznaczonych do obsługi ruchu turystycznego, gastronomii, imprez, prowadzenia uzdrowiska. Dzięki temu, że mamy jedną bazę analityczną, jesteśmy w stanie zarządzać całym przedsiębiorstwem z jednego miejsca – tłumaczy Łukasz Gębała, szef działu kontroingu Kopalni Soli „Wieliczka”.

Z kolei działająca na rynku ubezpieczeń Polska Kancelaria Brokerska (PKB) zdecydowała się na Microsoft Dynamics CRM w technologii cloud computingu (ang. chmura obliczeniowa). Ważnym argumentem przemawiającym za tym rozwiązaniem

było to, że można z niego korzystać na urządzeniach mobilnych. Tę zaletę doceniają zwłaszcza sprzedawcy.

– Bardzo często pracujemy poza biurem. Bez względu na to, gdzie się znajdujemy, system pozwala przeglądać ważne informacje za pośrednictwem tabletów, laptopów i smartfonów – mówi Andrzej Ziemichód, dyrektor handlowy PKB.

**Potrzeba matką rozwiązania**  
Dziś nawet kilkuosobowa firma nie może się obyć bez systemów ERP. Jeszcze niedawno wspierały głównie księgowość i kadry, ale ostatnio oczekuje się od nich znacznie więcej.

– Rynek wymaga rozwiązań, które pozwalają na zarządzanie wszelkimi procesami biznesowymi – od księgowości, kierowania personelem i monitorowaniem jego ścieżki rozwoju, przez pełną inwentaryzację majątku firmy, ewidencjonowanie sprzedaży i zarządzanie serwisem, po elektroniczny obieg dokumentów – wymienia Tomasz Brauła, dyrektor działu wsparcia i rozwoju produktów w Simple.

Funkcjonalność oprogramowania zależy od profilu użytkownika. Na przykład firmy z branży produkcyjnej potrzebują aplikacji do skrupulatnego rozliczania zleceń produkcyjnych, kontroli jakości produktu, obsługi kodów RFID, które pozwalają szczegółowo monitorować realizowane

w hali produkcyjnej procesy. Natomiast przedsiębiorstwa zajmujące się budownictwem przemysłowym sięgają po softy umożliwiające nadzór nad budżetami inwestycji, harmonogramami i zasobami.

– Często realizujemy przedsięwzięcia mające usprawnić zarządzania projektami. Takie wdrożenia zapewniają precyzyjne rozliczanie kosztów i kontrolowanie marży. Często chodzi o systemy wykorzystujące technologię mobilną, bo wskazane jest, aby kierownik projektu mógł z miejsca, gdzie realizowana jest inwestycja, na bieżąco wprowadzać do systemu zmiany i reagować na wszelkie odchylenia – wskazuje dyrektor Brauła.

## Wolność od biurka

Mobilność coraz odważniej wkracza do świata systemów ERP. Powód jest oczywisty: kadra kierownicza wyższego szczebla jest ciągle w rozjazdach, ale i dla menedżerów niższego szczebla czy specjalistów praca zdalna staje się standardem. Po co jechać do biura po umowy i dokumenty, skoro można je przeglądać na urządzeniach przenośnych.

– Jak donoszą raporty branżowe, zainteresowanie polskiej gospodarki rozwiązaniami mobilnymi rośnie. Chcąc reagować na zmieniającą się sytuację na rynku, klienci wybierają technologię wspomaganą internetem, dzięki której

uzyskują dostęp do zasobów firmy z dowolnego miejsca – wyjaśnia Tomasz Brauła.

Jedną z grup, które najczęściej sięgają po aplikacje mobilne, są sprzedawcy. Zyskują wsparcie w prowadzeniu sprzedaży podczas bezpośredniej obsługi klienta, np. przez telefon, przy biurku lub podczas osobistej wizyty.

– Dzięki aplikacji użytkownik ma dostęp do precyzyjnych informacji na temat klienta, np. jego stanu zadłużenia, historii płatności, historii sprzedaży i wystawionych fakturach, a także towaru, jego stanów aktualnych i prognoz, cenników, zdjęć i załączników – wylicza menedżer spółki Simple.

– Dzięki mobilnemu systemowi ERP przedstawiciel handlowy szybko sprawdzi w telefonie lub na tablecie, czy produkt jest w magazynie albo czy można zastosować rabatu. To daje mu nie tylko wiedzę, ale i argumenty w negocjacjach, a dzięki temu udaje mu się skrócić czas sprzedaży – dodaje Konrad Wypchło, menedżer programu business intelligence w ITMagination.

Mirosław Konkel

m.konkel@pb.pl ☎ 22-333-98-55

► **KORZYŚCI:** Mobilny dostęp do systemu ERP przyspiesza i poprawia efektywność pracy wielu działów, pozwala szybciej reagować na potrzeby klientów i kontrahentów, zapewnia stały dostęp do wyników firmy niezależnie od miejsca, w którym się akurat znajdujemy – mówi Tomasz Brauła, dyrektor działu wsparcia i rozwoju produktów w Simple. [FOT. ARC]

