

Konsekwentnie realizujemy strategię

Rozmowa z Przemysławem Gniteckim, prezesem firmy SIMPLE SA

Państwa firma jest obecna na rynku od 24 lat. Tymczasem rynek IT bardzo szybko się zmienia. Jaką macie dzisiaj ofertę?

Przemysław Gnitecki, prezes SIMPLE SA: Nasza firma specjalizuje się w oprogramowaniu dla przedsiębiorstw i parę lat temu w zarządzie postawiliśmy sobie za cel umocnienie pozycji w konkretnych sferach. Nie skupiamy się na wszystkich możliwych dziedzinach systemów dla firm. Natomiast skoncentrowaliśmy się na pięciu dziedzinach działania przedsiębiorstw i instytucji. Pierwsza to edukacja, dla której oferujemy oprogramowanie „backoffice’owe”, czyli ERP z systemami uzupełniającymi, tzn. BI, CRM, workflow, a do tego system typowo uczelniany do obsługi studentów i kadry naukowej. Jesteśmy liderem w Polsce w zakresie tych systemów. Drugą dziedziną jest rynek medyczny – obsługa jednostek medycznych, szpitali, przychodni w zakresie systemów ERP i powiązanych z nim rozwiązań. Już ponad 200 placówek służby zdrowia w Polsce pracuje na naszym systemie.

Aby przekonać do siebie rynek medyczny, musieliśmy dopasować pewne elementy systemów ERP do specyfiki szpitali, m.in. finanse, kadry i płace oraz obieg dokumentów. W tym również mamy spore sukcesy i prowadzimy duże wdrożenia. Budżet największego projektu, jaki prowadzimy obecnie w tej dziedzinie, przekroczył 8 mln zł. W jego skład wchodzi: system ERP, obieg dokumentów, BI razem z hurtownią danych i wbudowaną szyną integracyjną, aby powiązać ze sobą te systemy i rozwiązania zewnętrzne, których szpital używa.

To w dużej mierze rynek publiczny. A komercyjny?

Naszym ważnym klientem – i to od początku działalności SIMPLE – są firmy produkcyjne. Oferowany tym przedsiębiorstwom system rozbudowaliśmy ostatnio o elementy związane z optymalizacją produkcji. Kolejny sektor, w którym odnieśliśmy sukces, to budowlanka. Mniej więcej od dwóch, trzech lat oferujemy produkt związany z zarządzaniem projektami budowlanymi. Służy do ofertowania i rozliczania projektu budowlanego z materiałów, robocizny, całej budowy. Mamy najbardziej rozbudowany na rynku produkt dla firm z tego sektora. Dostaliśmy dwukrotnie nagrodę „TOP Builder” Medal Europejski oraz Orła Polskiego Budownictwa.

Jak wiadomo, w branży budowlanej nie dzieje się ostatnio najlepiej. To tym bardziej zachęcamy firmy z tego sektora do inwestowania w IT. Muszą lepiej liczyć koszty, zarządzać, optymalizować realizację projektów. Nowoczesny software bardzo dobrze uwidacznia pewne niedociągnięcia, błędy czy sprawy związane z kumulacją pewnych niechcianych kosztów w projekcie. Z zaawansowanych technologicznie, ale łatwych w obsłudze narzędzi informatycznych cieszą się np. kierownicy budów zobowiązani do ewidencji robocizny – dzięki aplikacjom widać, co ile kosztuje i czy nie da się ograniczyć pewnych wydatków. Na to można nałożyć elementy związane z analizą danych i bardzo dokładnie określić, gdzie pojawia się problem.

Z naszych systemów chętnie korzystają również firmy handlowe. Stworzyliśmy także opro-



► **NASZ SPOSÓB:** Nie rozdrabniamy się na wiele działań, nie rozpraszamy sił. Koncentrujemy się na kilku kluczowych dziedzinach – mówi Przemysław Gnitecki, prezes SIMPLE SA. [FOT. WM]

gramowanie dla małych firm z tej branży. To wypuszczone niedawno na rynek rozwiązanie o nazwie SIMPLE.SPRINT. Jego koszty są zdecydowanie niższe niż większości porównywalnych narzędzi. W różnym zakresie obsługujemy też rozmaite instytucje, w tym państwowe. Są wśród nich również firmy prowadzące działalność outsourcingową, które wyposażamy w systemy do zarządzania kadrą i płacami. Wśród naszych klientów są bardzo poważni gracze, m.in. spółka Ernst & Young.

Zyski państwa firmy podwajają się z roku na rok. Koniunktura na rynku jest dobra? A może to wynik przyjętej strategii?

Decydujący jest ten drugi czynnik. Konsekwentnie realizujemy strategię, którą przyjęliśmy trzy lata temu. Nie rozdrabniamy się na wiele działań, nie rozpraszamy sił. Koncentrujemy się na kilku kluczowych dziedzinach. Mamy bardzo dobrą, wyspecjali-

zowaną kadrę do obsługi każdej z nich – i to procentuje, czego dowodem są pokaźne wzrosty. Produkt to jedno, on musi być dobry, ale wdrożenie prowadzi ludzi. Gdyby nie mieli odpowiedniej wiedzy, umiejętności, to nawet przy świetnym systemie nie byłoby w stanie spełnić wymagań klientów. Dlatego staraliśmy się rozwijać kompetencje naszego zespołu. Poza tym dobre wyniki finansowe SIMPLE to także efekt wypożyczonowania naszych produktów we wszystkich dziedzinach na najwyższym jakościowo poziomie. Dzięki temu możemy konkurować z największymi.

Państwa plany na najbliższą przyszłość?

Staraliśmy się umacniać w kluczowych dla nas dziedzinach. Jednocześnie nie wykluczamy działań w innych. Na razie nie mogę mówić o szczegółach. Idziemy stopniowo w kierunku działania jako dostawca kompleksowego rozwiązania, a nie tylko jednego produktu. Prowadzimy także rozmowy na temat różnych akwizycji, ponieważ sytuacja firmy jest bardzo dobra. Kwestią strategiczną jest dla nas również wchodzenie w przedsięwzięcia, w których dostarczamy system dedykowany lub kompleksowe rozwiązania, gdyż mamy w tym odpowiednie kompetencje. Planujemy w ciągu dwóch lat zaangażować się co najmniej w kilka takich projektów.

Patrząc na notowania SIMPLE, można powiedzieć, że punkt

krytyczny nastąpił w połowie 2012 r. i od tego czasu widać powolny, ale sukcesywny wzrost. Czy to już ten moment, kiedy rynek wróci do normy? Czego pan się spodziewa w 2013 roku?

Co do kursu, to w 2012 roku przeprowadziliśmy emisję z prawem poboru, akcje się podzieliły, ich liczba wzrosła dwukrotnie, dlatego cena spadła. Przyznam, że czasami zależności między wynikami spółki a kursem kompletnie nie ma, co pewnie jest też kwestią płynności. Obroty na naszych akcjach nie są ogromne. Jestem jednak przekonany, że jeśli giełda będzie powoli starała się osiągnąć te maksima, które kiedyś osiągała, to i nasz kurs musi rosnąć.

Natomiast jeżeli chodzi o rynek finansowy, uważam, że druga połowa 2013 roku będzie zdecydowanie lepsza na giełdzie, gdyż w pierwszej na pewno będzie można odczuć niepewne nastroje. Zakładamy, że w 2013 roku rynek komercyjny będzie trochę słabszy, ale nie sądzę, aby był to jakiś dramatyczny spadek. Przedsiębiorstwa czują po swoich obrotach, zamówieniach, że początek roku nie będzie rewelacyjny, ale głównie mowa tu o firmach średnich. W dużych nie widać spadku nastrojów. Z drugiej strony – zarówno w sektorze publicznym, jak i komercyjnym jest ostatni moment na wykorzystanie dotacji unijnych. Oceniamy, że w sektorze publicznym będzie to dobry rok pod względem liczby kontraktów, bo dotacji unijnych jest tam jeszcze sporo. Natomiast nie wiadomo, jak będzie w kolejnych latach – wtedy tendencja może się odwrócić, na co też jesteśmy gotowi.



Postaw na zysk

Podjmij świadome decyzje oparte o realne i bieżące dane finansowe, kontroluj budżety i poziom rentowności.
Zadbaj o rozwój firmy dzięki SIMPLE.ERP