



Maksymilian Niedziela, lat 9,
syn Eweliny Niedzieli,
konsultanta ECOD

Energia w naturze, system w chmurze

Action Energy Sp. z o.o., firma działająca w ramach notowanej na warszawskiej giełdzie Grupy Kapitałowej ACTION SA, zdecydowała się na korzystanie z systemu Comarch CDN XL w modelu SaaS. O szczegółach współpracy w ramach projektu Comarch CDN iXL24 rozmawiamy z Kazimierzem Laseckim, prezesem Zarządu Action Energy, przedsiębiorstwa działającego w branży odnawialnych źródeł energii, oraz Piotrem Mazurkiem, prezesem Zarządu Infortes, firmy będącej Platynowym Partnerem Comarch, która wdrożyła oprogramowanie.



KAZIMIERZ LASECKI

Prezes Zarządu
Action Energy

Co wpłynęło na decyzję o wyborze systemu Comarch CDN XL w modelu usługowym?

Kazimierz Lasecki: Zarząd firmy Action Energy wybrał rozwiązanie Comarch CDN iXL24 na podstawie dotychczasowego, wieloletniego doświadczenia z użytkowania, utrzymania oraz zapewnienia ciągłości działania systemów instalowanych w miejscu pracy. Wymagało to zawsze dużych zasobów z naszej strony. Model usługowy jest pod tym względem korzystniejszy i idealnie wpisuje się w założenia biznesowe naszej firmy.

Ile trwało wdrożenie? Jakie najważniejsze cele biznesowe chcieli Państwo dzięki niemu osiągnąć?

KL: Wdrożenie trwało około półtora miesiąca, co biorąc pod uwagę standardy „tradycyjnych” wdrożeń wykonywanych na sprzęcie i w siedzibie użytkownika,

Z jakich modułów systemu Comarch CDN iXL24 Państwo korzystają? Które z obszarów systemu są kluczowe z punktu widzenia działalności Action Energy?

KL: Codzienna praca w systemie opiera się na modułach Sprzedaż, Księgowość, Administracja oraz Pulpit Kontrahenta. Jako moduł kluczowy można wskazać Sprzedaż, choć w czasach powszechnie dostępnego Internetu trudno wyobrazić sobie pracę bez Pulpitego Kontrahenta. Dzięki temu modułowi nasi klienci mają możliwość składania zamówień przez 24 godziny na dobę, a także śledzenia cen, przeglądania towarów i nowości w stanach magazynowych z dowolnego miejsca z dostępem do Internetu.

Jakie konkretne zyski daje Państwu korzystanie z Comarch CDN XL w modelu usługowym? Czy można je zmierzyć?

KL: Wynajem systemu Comarch CDN XL w modelu usługowym uwalnia nas od wielu czynności związanych z użytkowaniem systemu, takich jak wymiana sprzętu, upgrade oprogramowania, bieżąca obsługa, zapewnienie mocy obliczeniowej, przygotowanie dedykowanych pomieszczeń oraz łączny informatycznych. Model SaaS ogranicza również konieczność zatrudnienia specjalistów z branży IT. To wszystko przekłada się na wymierne korzyści finansowe i jest niezwykle ważnym atutem w początkowej fazie działalności firmy, gdy skala potrzeb jest jeszcze nieznana.

Czy planują Państwo dalszy rozwój wykorzystawanego obecnie oprogramowania – zwiększenie liczby użytkowników lub wykorzystanie nowych modułów?

KL: Z pewnością w miarę rozwoju firmy jej potrzeby również wzrosną. Będzie to odpowiedni czas do podjęcia stosownych decyzji. W tej chwili planujemy uruchomienie kolejno rozwiązań Business Intelligence i CRM.

W modelu SaaS dane firmy fizycznie przechowywane są poza nią, w przypadku Comarch CDN iXL24 na serwerach Comarch Data Center. Klienci mogliby więc obawiać się o bezpieczeństwo informacji. Czy tak było w Państwa przypadku?

KL: Firma Comarch to spółka z wieloletnimi tradycjami i bogatym doświadczeniem w branży IT. Mamy do niej ogromne zaufanie. Wyspecjalizowane centra obliczeniowe, takie jak Comarch Data Center, zabezpieczają dane na najwyższym poziomie. Dzięki temu rozwiązaniu nasza firma może bez lęku o bezpieczeństwo danych skupić się na podstawowej działalności biznesowej, nie obawiając się utraty cennych informacji.



Action Energy zajmuje się sprzedażą i dystrybucją sprzętu i urządzeń energii odnawialnych.

W naszej ofercie znajdują się między innymi kolektory słoneczne, panele fotowoltaiczne, wiatraki czy pompy ciepła. Jest to towar promujący innowacyjne podejście do zrównoważonej gospodarki energetycznej, dla naszego lepszego jutra, w zgodzie z naturą.

nika, oszczędziło nam mnóstwo czasu i zasobów ludzkich. W naszym przypadku tak krótki czas od decyzji do pełnej funkcjonalności operacyjnej przyniósł firmie znaczące oszczędności, co ma niebagatelny wpływ na kondycję młodego, rozwijającego się przedsiębiorstwa. Przyjazność i funkcjonalność systemu pozwoliła na natychmiastowy start, bez długotrwałych i żmudnych szkoleń.

Jak wygląda kwestia wydajności pracy w systemie?

KL: System Comarch CDN iXL24 cechuje intuicyjność – jest „zrozumiały”, łatwo się w nim porusza. Nasi pracownicy już po kilku dniach użytkowali system bardzo swobodnie i szybko. W każdej chwili, w razie zatrudnienia nowych pracowników, możemy zwiększyć wydajność systemu, przystosowując go do naszych wymogów. Jest to wielką zaletą tego systemu, który „rośnie” razem z nami.

Jak wygląda współpraca z firmą Infortes, Platynowym Partnerem Comarch, która implementowała u Państwa system Comarch CDN iXL24?

KL: Firma Infortes skutecznie i szybko wdrożyła system. Zapewniła nam szkolenie i wsparcie w pełnym zakresie. Dzięki efektywnej współpracy mogliśmy uczestniczyć we wdrożeniu, jednocześnie ucząc się obsługi systemu. Umożliwiło to nam natychmiastowy start – z wykorzystaniem pełnej funkcjonalności i wiedzy o produkcie.

Czy wykorzystują Państwo możliwość pracy w systemie z dowolnego miejsca z dostępem do Internetu?

KL: Jest to dla nas kluczowy atut posiadanego systemu. Pełna mobilność w niemalże każdym miejscu Polski i poza jej granicami. Możliwość pełnego zakresu obsługi naszych kontrahentów bezpośrednio w ich siedzibie robi wielkie wrażenie zarówno na klientach, jak i na partnerach handlowych, a nam umożliwia kompleksowe, elastyczne działanie.

Model SaaS rozwinął się dzięki upowszechnieniu się Internetu. Jak jeszcze wykorzystują Państwo Internet w codziennej działalności biznesowej?

KL: W dzisiejszej rzeczywistości rynkowej trudno sobie wyobrazić pracę bez Internetu. Nasza firma wykorzystuje go w wielu zakresach, jak chociażby do komunikacji z klientem za pośrednictwem maila, komunikatorów czy stron internetowych.

Jak najprościej wytłumaczyć przewagę modelu SaaS nad tradycyjnym zakupem licencji?

KL: Niewątpliwym atutem jest szybki start i relatywnie niewielkie koszty początkowe. Nie należy również bagatelizować możliwości pracy z systemem z każdego miejsca z dostępem do Internetu, elastyczności mocy obliczeniowych i niewielkich wymagań sprzętowych po stronie użytkownika.

Na co przeznaczali Państwo zaoszczędzone dzięki Comarch CDN iXL24 środki finansowe?

KL: Mogliśmy zwiększyć zatrudnienie w naszym dziale handlowym [śmiech].

Wykorzystanie systemu ERP w modelu usługowym jest traktowane jako przejaw innowacyjności firmy. Czy także w innych obszarach działalności Action Energy stawia na innowacje?

KL: Action Energy zajmuje się sprzedażą i dystrybucją sprzętu i urządzeń energii odnawialnych. W naszej ofercie znajdują się między innymi kolektory słoneczne, panele fotowoltaiczne, wiatraki czy pompy ciepła. Jest to towar promujący innowacyjne podejście do zrównoważonej gospodarki energetycznej, dla naszego lepszego jutra, w zgodzie z naturą.

Podsumowując – czy polecają Państwo wynajem systemu Comarch CDN XL innym przedsiębiorcom?

KL: Myślę, że po przeczytaniu tego wywiadu odpowiedź jest oczywista [śmiech].



PIOTR MAZUREK

Prezes Zarządu
Infortes Sp. z o.o.
Platynowy Partner Comarch

INFORTES

Infortes Sp. z o.o. kompleksowo wdraża systemy wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem firmy Comarch. Prowadzi także serwis powdrożeniowy oraz usługi konsultingowe w zakresie zastosowań IT w biznesie.

Wdrożenie systemu Comarch CDN iXL24 przeprowadził Platynowy Partner Comarch – firma Infortes Sp. z o.o. O doświadczenia ze współpracy z firmą Action Energy, a także o tendencje na rynku IT pytamy Piotra Mazurka, prezesa Zarządu Infortes.

Na czym właściwie polega model SaaS? Dla jakich klientów jest szczególnie korzystny?

Piotr Mazurek: Różnica pomiędzy zakupem ERP i korzystaniem z niego w modelu SaaS jest taka, jak pomiędzy zakupem samochodu a korzystaniem z niego na warunkach wypożyczenia. Co warto podkreślić, takiego wynajęcia auta, w ramach którego

dostawca pojazdu dba o wszystkie detale związane z jego użytkowaniem. W modelu usługowym klient nie kupuje licencji programu i serwerów, płaci jedynie za korzystanie z programu zainstalowanego na serwerach dostawcy. Jest to szczególnie korzystne dla firm, które pomimo że dopiero rozpoczynają swoją działalność, już od początku chcą zapewnić swoim klientom najwyższą jakość obsługi ze wsparciem systemu ERP. Także firmy, w których wielu pracowników pracuje poza centralą (oddziały, przedstawiciele handlowi), mogą dzięki korzystaniu z SaaS znacząco obniżyć koszty infrastruktury oraz administrowania systemem. W ostatnim czasie obserwujemy bardzo mocny trend przenoszenia kosztów obsługi procesów pomocniczych poza firmę. Zauważamy także zamianę kosztów inwestycji oraz kosztów stałych na obciążenia o zmiennym i rozłożonym w czasie charakterze. SaaS wpisuje się idealnie w ten model.

Różnica pomiędzy zakupem ERP i korzystaniem z niego w modelu SaaS jest taka, jak pomiędzy zakupem samochodu a korzystaniem z niego na warunkach wypożyczenia.

Rozwój modeli usługowych jest jednym z najczęściej wybieranych trendów na rynku IT w 2011 roku. Czy obserwują Państwo zwiększone zainteresowanie klientów modelami usługowymi?

PM: Zdecydowanie tak. Choć nadal większość firm decyduje się na tradycyjny zakup systemu, to coraz więcej klientów pyta o możliwość dzierżawy programu lub zainstalowania go na serwerach dostawcy. Sądzę, że częściowo jest to efekt promowania tych rozwiązań przez dostawców, ale także coraz bardziej powszechnej chęci korzystania z dóbr i usług

bez zbędnego inwestowania oraz zatrudniania kolejnych pracowników.

Jak według Państwa rozwinie się rynek usług SaaS?

PM: Z pewnością model SaaS nie zastąpi w 100 proc. kupowania oprogramowania, ale proporcje zmienią się na pewno. Dla menedżerów rozważenie obu opcji będzie tak oczywiste, jak przy podejmowaniu decyzji o zakupie lub leasingu samochodu czy maszyny. Ceny usług SaaS będą stopniowo spadać, co także wpłynie na zwiększenie ich popularności.

Czym z punktu widzenia firmy wdrażającej model SaaS różni się od tradycyjnego zakupu i wdrożenia systemu klasy ERP?

PM: Zarówno dla klienta, jak i dla firmy wdrażającej bardzo korzystne jest to, że program jest gotowy do konfiguracji i szkoleń niemal natychmiast po złożeniu zamówienia w Comarch. Skraca to czas od momentu podjęcia decyzji o uruchomieniu systemu do osiągnięcia korzyści z jego użytkowania. Podczas projektu koncentrujemy się na realizacji celów biznesowych, a mniej na aspektach technicznych. Dostępność, wydajność i pełne bezpieczeństwo zapewnia Comarch.

Jak przekonać klienta, że w przypadku wynajmu systemu klasy ERP dane są bezpieczne?

PM: W segmencie rynku, w którym się poruszamy, marka Comarch stanowi gwarancję najwyższej jakości usług oraz bezpieczeństwa. Fakt, że instytucje słynące z troski o bezpieczeństwo korzystają z usług Comarch, jest najlepszą rekomendacją dla innych klientów. Nie bez znaczenia są również wysokie standardy obsługi zapewnione w umowach.

Czy Action Energy miał jakieś specyficzne wymagania?

PM: Wybór modelu korzystania z Comarch CDN XL był zainicjowany przez Action Energy, a nasza oferta potwierdziła, że będzie to optymalna decyzja. Realizacja samego wdrożenia była przyjemnością, ponieważ organizacja klienta doskonale funkcjonuje w trybie projektowym.

Czy systemy ERP przeniosą się „w chmurę”?

PM: Na pewno w jakimś zakresie tak, ale w jakim stopniu? Nie podejmuję się tego prognozować. W Polsce jesteśmy w tej komfortowej sytuacji, że obserwując rynek amerykański oraz zachodnioeuropejski, możemy próbować prognozować scenariusze dla naszego rynku ERP. Oczywiście nie ma tu mowy o idealnym powieleniu sytuacji, ale pewne trendy

czy zjawiska z pewnością wystąpią z lekkim opóźnieniem także u nas.

Na rynku oprogramowania biznesowego zauważamy wzrost zainteresowania produktami wykorzystującymi możliwości, jakie daje Internet. Jakie produkty internetowe obecnie są popularne?

PM: W roku 2010 rozpoczęliśmy ponad 20 wdrożeń systemu Comarch CDN XL. Szacuję, że w połowie przypadków znaczącym argumentem za wyborem naszej oferty było uwypuklenie w niej aplikacji internetowych, które wchodzą w skład pakietu Comarch CDN XL. Podczas naszych konferencji, spotkań i prezentacji klienci z ogromnym zainteresowa-

niem przyglądają się, jak mogą w krótkim czasie i niewielkim nakładem pracy aktywować kolejny kanał sprzedaży i dystrybucji poprzez uruchomienie platformy *Business 2 Business* czy *Business 2 Customer*. Osobiście, rozmawiając z prezesami firm, pytałem, czy nie przydałby się im taki handlowiec, który pracuje 7 dni w tygodniu i 24 godziny na dobę, bez świąt, urlopów czy zwolnień lekarskich. Mówiłem później, że mogą dać im do współpracy dwóch. Jeden z nich nazywa się Pulpit Kontrahenta, a drugi Comarch iSklep24 [śmiech].

Rozmowy przeprowadziła Edyta Kozek.



EDYTA KOZEK

Business Development Manager ERP
Comarch SA
Edyta.Kozek@comarch.pl

*Ariadna Jasny, lat 8,
bratanica Mateusza Jasnego,
starszego konsultanta
Biura Nadzoru Sektora Handel i Usługi*

