

UŻYTKOWNICY MAJĄ CORAZ MNIEJ
WĄTPLIWOSCI CO DO PRZECHOWYWANIA DANYCH W CHMURZE. A TO NAPĘDZA TEN BIZNES

str. 62



Cena 9,90 zł (w tym 8% VAT)
Lipiec-Sierpień (07-08/2015)
www.manager.inwestycje.pl

MANAGER

NIE TYLKO

ZARZĄDZANIE

DRUKIEM

Michał Czeredys
PREZES ARCUS SA

W 2014 BOSCH ZAINWESTOWAŁ
5 MLD EURO W BADANIA I ROZWÓJ,
CZYLI 10% SWOICH OBROTÓW

str. 22

DWA WCIELENI
NOWEJ
ŠKODY SUPERB





→ Dzięki kompleksowemu wdrożeniu systemu kontroli druku mBank obniżył koszty związane z drukiem o ok. 25 proc.



GRUPA ARCUS

- Arcus: w ofercie systemy optymalizacji kosztów druku w oparciu o ARCUS Kyocera MDS (Managed Document Services) oraz usługi zarządzania drukiem w outsourcingu
- DocuSoft: w ofercie autorski system VARIO, do zarządzania procesami, projektami i obiegiem dokumentów
- Arcus Systemy Informatyczne: w ofercie Systemy ERP (Microsoft Dynamics AX), rozwiązania z obszaru Komunikacji, Infrastruktury IT oraz Outsourcingu IT. Także produkty własne, m.in.: one4all, Arcus Contact Center czy Arcus InfoChat
- T-matic Systems: w ofercie systemy telematyczne do optymalizowania kosztów zarządzania flotą samochodową

NIE TYLKO ZARZĄDZANIE DRUKIEM

ROZMOWA Z MICHAŁEM CZEREDYSEM,
PREZESEM ARCUS SA

– Arcus rozpoczynał swoją działalność od sprzedaży kserokopiarek i drukarek, ale obecnie jego działalność jest znacznie bardziej zróżnicowana. Który z rodzajów działalności jest najbardziej zyskowny?

– Nadal biznes związany z drukiem, chociaż coraz mniej jest on związany ze sprzedażą sprzętu. Nasz profil działania zmienił się po wejściu na GPW w 2007 roku, kiedy to z dostawcy sprzętu zaczęliśmy się stawać dostawcą usług. Z naszych obserwacji wynikało bowiem, że klienci najwięcej problemów mają z optymalizacją, i to nie tylko urządzeń do drukowania, ale także przetwarzania dokumentów, a generalnie z kompleksowym zarządzaniem zasobami. Początkowo zaczęliśmy im pomagać oferując w outsourcingu usługi zarządzania drukiem, ale z czasem w naszej grupie pojawiły się nowe firmy, które swym zakresem objęły inne obszary działalności. DocuSoft specjalizuje się we wdrażaniu autorskiego systemu VARIO do zarządzania procesami i projektami, Arcus Systemy Informatyczne we wdrażaniu systemów ERP oraz komunikacji zunifikowanej naszego strategicznego partnera, jakim jest Microsoft, uzupełniając o swoje rozwiązania i aplikacje w tym zakresie, a T-matic Systems w oferowaniu systemów telematycznych TiMS, pozwalających m.in. optymalizować koszty zarządzania flotą samochodową. Chociaż produkty i usługi z zakresu zarządzania drukiem mają obecnie w przychodach największy udział, bo ok. 75 proc., to chcielibyśmy, żeby w długim okresie nie przekraczały 50 proc.

– Skąd pomysł na przejmowanie od klienta infrastruktury i oferowanie mu usług drukowania, a nie samego sprzętu?

– Z naszych ponad dwudziestoletnich doświadczeń wiemy, że procesem drukowania dokumentów trzeba odpowiednio zarządzać, żeby nie ponosić zbędnych wydatków, obniżać standardów bezpieczeństwa oraz odnotowywać spadek produktywności, a także dodatkowo obciążać pracą informatyków w firmie. Jak wynika z badań, 20 proc. zgłoszeń do wewnętrznych działów IT dotyczy właśnie eksploatacji drukarek. Ponad 80 proc. decydentów

w ogóle nie zdaje sobie sprawy z tego, ile pieniędzy przeznacza na produkcję dokumentów, bo na posiadane przez siebie drukarki patrzą głównie poprzez pryzmat kosztów ich zakupu, chociaż w rzeczywistości stanowią one nie więcej niż 15 proc. całkowitych kosztów związanych z ich eksploatacją. Przymierzając się więc do zmniejszenia wydatków na druk, trzeba brać pod uwagę nie tylko koszt samej drukarki, ale przede wszystkim materiałów eksploatacyjnych, przeglądów serwisowych, napraw oraz energii. Umiejętne zarządzanie tym procesem pozwala rocznie zaoszczędzić nawet kilkaset złotych w przeliczeniu na pracownika, co w przypadku dużych firm może przełożyć się na setki tysięcy złotych.

– Ale od czego zacząć?

– Przede wszystkim od audytu druku, który pozwala odpowiedzieć na pytania jak, gdzie i ile się drukuje, a po dokonaniu tych ustaleń zaprojektowania rozwiązania dokładnie dopasowanego do potrzeb klienta. Najwięcej drukowanych dokumentów w firmie generuje zazwyczaj księgowość i dział sprzedaży. O ile jednak księgowość robi to najczęściej pod koniec miesiąca, przy okazji generowania faktur i raportów finansowych, o tyle przedstawiciele handlowi potrzebują kolorowych, dobrej jakości prezentacji oraz materiałów ofertowych każdego dnia. Optymalnym rozwiązaniem może więc okazać się wyposażenie obu działów w jedno uniwersalne wielofunkcyjne urządzenie z przydzielonymi prawami do określonej funkcjonalności.

W tym celu trzeba jednak nabyć lub wypożyczyć odpowiedni sprzęt, ponieważ ten używany dotychczas, zazwyczaj pochodzący od kilku lub kilkunastu producentów i używający różnych materiałów eksploatacyjnych, zazwyczaj nie ma nic wspólnego z optymalizacją drukowania. Już samo ograniczenie liczby urządzeń i wymiana starych, mało wydajnych na bardziej oszczędne zdecydowanie wpływa na zmniejszenie kosztów druku, ale jeszcze lepsze jest wykorzystanie drukarek i urządzeń wielofunkcyjnych (MFP) pochodzących od jednego producenta, bo pozwala

na największe ograniczenie kosztów serwisowania urządzeń i zakupu materiałów eksploatacyjnych. Uproszczeniu ulega przy tym proces przeszkolenia personelu, odnotowuje się też mniej zgłaszanych problemów technicznych.

– W drukarki trzeba jednak zainwestować?

– Zakup drukarki na własność może mieć uzasadnienie jedynie wtedy, gdy produkcja dokumentów czy druk jest głównym obszarem działania firmy. W każdym innym przypadku najlepiej jest je wynająć lub cały proces druku powierzyć profesjonalistom, czyli zewnętrznej firmie, takiej jak nasza, która wydzierżawi nowoczesne, ekonomiczne drukarki, biurowe kopiarki, niezbędne dla ich pracy oprogramowanie oraz zapewni serwis tych urządzeń.

Dla mniejszych firm najbardziej opłacalnym rozwiązaniem jest dzierżawa tego typu urządzeń biurowych, w przypadku większych lepiej opłaca się pełen outsourcing druku. Takie rozwiązanie daje klientowi pewność, że będzie mógł korzystać z urządzeń nawet w sytuacjach kryzysowych i zapobiega pojawieniu się przestojów w pracy. Firmy outsourcingowe monitorują wdrożone rozwiązania i doskonale wiedzą, co dzieje się z każdym pojedynczym urządzeniem, przy czym aż 87 proc. akcji serwisowych jest podejmowanych bez udziału końcowego użytkownika.

– Bez specjalistycznych rozwiązań informatycznych nie sposób jednak zarządzać parkiem urządzeń i drukowaniem dokumentów...

– Oczywiście. Jednym z najpopularniejszych rozwiązań pozwalających na kompleksowe zarządzanie zarówno drukiem, jak i dokumentem w formie i papierowej, i elektronicznej jest, ARCUS Kyocera MDS (Managed Document Services, w przeciwieństwie do OPS – Optimized Print Services oraz MPS – Managed Print Services) – rozwiązanie opracowane z japońską firmą Kyocera, z którą współpracujemy od 1997 r. Do niedawna rozwiązania do zarządzania drukiem wprowadzały u siebie głównie korporacje, obecnie korzysta z nich także administracja publiczna, a także podmioty z sektora MŚP. Najistotniejszymi czynnikami, które mają wpływ na podjęcie decyzji o wdrożeniu MDS są obecnie: kontrola kosztów, niezawodność urządzeń, zmniejszenie zużycia papieru i zarządzanie materiałami eksploatacyjnymi. Z badań wynika też, że dzięki nim można nawet o 10 proc. poprawić przepływ dokumentów, a także znacznie podwyższyć standardy bezpieczeństwa. Oszczędności mogą być jeszcze większe – dzięki zaprojektowaniu kompleksowego systemu wydruku mBank zaoszczędził na kosztach druku ok. 25 proc. To niebagatelna kwota, jeżeli weźmiemy pod uwagę skalę wdrożenia: ponad 1 tys. urządzeń drukujących oraz wielofunkcyjnych w siedzibie centrali w Warszawie i Łodzi oraz w 130 placówkach detalicznych w całym kraju.

– Dlaczego oferujecie głównie rozwiązania firmy Kyocera?

– Specjalizujemy się w rynku B2B, a rozwiązania Kyocery są najbardziej ekonomiczne z jego punktu widzenia, charakteryzują się najniższym kosztem wydruku jednej strony, znacznie niższym od konkurencji, przy jednocześnie bardzo wysokiej żywotności dzięki zastosowaniu technologii rozdzielności pędnej tonera i stosowaniu bębnow wykonanych z ceramiki, co przekłada się na miliony wydruków. Jeśli klient potrzebuje jednak np. druków termicznych czy usług poligraficznych, korzystamy z oferty innych dostawców, bo akurat w tych obszarach Kyocera nie ma własnych rozwiązań.



CO LUBI MICHAŁ CZEREDYS?

ZEGARKI → Maurice Lacroix
PIÓRA → Montblanc
WYPOCZYNEK → polskie morze latem
i włoskie Alpy zimą
KUCHNIA → orientalna
SAMOCHÓD → BMW M5
HOBBY → sport

– Na ile dynamicznie ten rynek się rozwija?

– W tempie jednocyfrowym, ale stabilnie. Głównie następuje wymiana sprzętu na urządzenia MFP, ale jednocześnie gwałtownie rośnie liczba wydruków, co wymaga używania niezawodnego sprzętu. Dla klienta ważna jest przy tym nie tylko szybkość druku jednej strony, ale i czas w jakim wydrukuję się pierwsza strona po „uśpieniu” urządzenia. W niektórych przypadkach, np. przy okienkach kasowych w bankach, czas ten musi być bardzo krótki, ale żeby go zagwarantować, drukarka musi zużywać więcej prądu, a tym samym jest mniej ekologiczna. To kolejny przykład tego, że system wydruku w firmie musi być dokładnie przemyślany, a urządzenia precyzyjnie dobrane do potrzeb w danym miejscu.

Sam klient jest też lepiej wyedukowany i wcale nie musi w tym celu jeździć na targi komputerowe, bo wszystko może sprawdzić w Internecie. Co więcej, reprezentuje go już nie przedstawiciel działu IT, jak jeszcze kilka lat temu, ale najczęściej działu finansowego, i potrafi lepiej się targować. Co nie znaczy, że nie należy też przekonywać do outsourcingu druku działu IT, by odpowiednio wcześniej zdał sobie sprawę, że spadnie z niego obowiązek serwisowania sprzętu. Bo wtedy z wroga może stać się sprzymierzeńcem.

– Sam druk to jednak tylko jedna strona medalu. A jak radzić sobie z problemem wysyłki dużej ilości korespondencji papierowej?

– Technologia może w tym pomóc za pomocą wyspecjalizowanych urzędów, które adresują koperty, pakują listy, zaklejają je, a otrzymaną korespondencję otwierają. Bardzo wiele organizacji i instytucji, w tym np. urzędy dzielnicowe w Warszawie, używa w tym celu systemu wysyłki korespondencji masowej firmy Pitney Bowes, które można u nas kupić lub wypożyczyć. Najprostsze adresarki tego producenta adresują do 4,2 tys. kopert na godzinę, a najbardziej wydajne nawet do 30 tys. w ciągu godziny. Profesjonalne kopertownice również wygrywają z człowiekiem. Pracownik pakuje jeden list ok. minuty, 10 tys. listów to 10 tys. minut, a to jest 21 roboczych dni, czyli prawie cały miesiąc. Maszyna robi to nieporównanie szybciej. W obsłudze procesu otwierania i liczenia korespondencji przychodzącej, bardzo pomocna jest otwieraczka, która w ciągu godziny może otworzyć nawet 24 tys. listów – w tym samym czasie jedna osoba może otworzyć zaledwie 100 kopert.

– Zarządzaniem procesami i projektami Arcus się jednak nie zajmuje?

– Wręcz przeciwnie. Oferujemy rozwiązanie klasy BPM (Business Processes Management), jakim jest system VARIO spółki zależnej DocuSoft. Do grona klientów użytkujących VARIO należy wiele firm sektora MŚP, jak również z grup KGHM, Orlen, PGNiG, Siemens czy ostatnio Wojaś, ale dużo ważniejsze jest to, że liczba klientów powiększa się z każdym rokiem w dużo szybszym tempie niż w latach ubiegłych.

Poważnie zastanawiamy się nad jego sprzedażą także w innych krajach Unii Europejskiej. W pierwszej kolejności oprogramowanie VARIO planujemy oferować na rynkach Czech, Słowacji oraz na rynku hiszpańskim.

– Od zarządzania dokumentami niedaleko do systemów wspomagających zarządzanie, ale tym zajmuje się jeszcze inna spółka zależna – Arcus Systemy Informatyczne?

– Tak. Spółka ta wdraża firmom i instytucjom Systemy ERP oparte o Microsoft Dynamics AX. Rozwiązania biznesowe Microsoft, obudowane usługami i produktami własnymi, m.in.: one4all, Arcus Contact Center czy Arcus InfoChat wpływają zdecydowanie na poprawę jakości zarządzania, wydajności i efektywności pracy w organizacji – przy zachowaniu wysokiej ergonomii pracy. Warto podkreślić, że rozwiązania te oferowane są także w modelu chmurowym z pełną usługą integracyjną.

– Rozwiązania oferowane przez T-matic Systems też wspomagają zarządzanie firmą, chociaż w specyficzny sposób?

– Tak, bo systemy telematyczne pozwalają optymalizować koszty zarządzania flotą samochodową i zwiększają poziom bezpieczeństwa poprzez ograniczenie liczby wypadków i kolizji. Zainteresowanie nimi bierze się stąd, że coraz więcej przedsiębiorstw poszukuje skutecznych systemów monitorowania i zarządzania swoją flotą. Cel jest prosty: obniżyć koszty utrzymania pojazdów, ograniczyć zużycie paliwa, zmniejszyć wypadkowość, przyspieszyć dostawy lub przejazdy pracowników.

Korzystanie z systemu telematycznego do zarządzania flotą jest opłacalne w każdej firmie, bez względu na to, czy dysponuje kilkoma, czy też większą liczbą samochodów. Umożliwia on transmisję danych bezpośrednio z pojazdu do aplikacji analitycznych, w których dane konwertowane są na raporty i wizualizacje. Dzięki wygenero-

wanej informacji można dokonać analizy każdego pojazdu i otrzymać dane np. o zbędnym zużyciu paliwa na biegu jałowym czy też niepotrzebnej eksploatacji silnika na zbyt wysokich obrotach. Ponadto, co ważne dla przedsiębiorców, generowane raporty stanowią gotową dokumentację dla urzędu skarbowego i ułatwią odliczenie do 100 proc. VAT od pojazdu firmowego. Część rozwiązań jest także honorowana przez ubezpieczycieli, a to oznacza niższe składki. Funkcjonalności systemów telematycznych to zarówno lokalizacja floty pojazdów, jak i monitoring w zakresie szczegółowej eksploatacji pojazdu. Zarządzanie nią w sposób racjonalny, w oparciu o rzeczywiste dane, może wygenerować duże oszczędności ograniczając zużycie paliwa o 15-40 proc., uniemożliwiając także jego przywłaszczanie. Dodatkowo nie można zapomnieć o takich korzyściach, jak zarządzanie czasem pracy kierowcy i bardziej efektywnym planowaniu trasy przejazdu. Według GUS, w ciągu roku 1/3 przejazdów w Polsce i 1/4 w całej Europie to tzw. puste przebiegi. Monitorowanie pojazdów jest w stanie je ograniczyć z korzyścią dla finansów firmy oraz środowiska naturalnego.

Systemy telematyczne pozwalają optymalizować koszty zarządzania flotą samochodową. ←

– Do tego dochodzi chyba optymalizacja czasu?

– Oczywiście, a to wpływa na obniżenie kosztów. Wdrożenie telematyki wpływa też na wzrost dyscypliny kierowców. Zmieniają oni swoje zachowania na drodze, w większym stopniu stosują się do zasad eco drivingu – płynnej, ekonomicznej i ekologicznej jazdy, która przekłada się na bezpieczeństwo. Jeden z korporacyjnych użytkowników systemu TiMS Safe and Save (TiMS – T-matic Management System – przyp. red.) oferowanego przez T-Matic Systems z Grupy Arcus po jego wdrożeniu zrezygnował np. z ubezpieczenia AC, gdyż znacznie zmniejszyła się liczba kolizji, a naprawianie powstałych szkód we własnym zakresie okazało się rozwiązaniem tańszym.

Telematyka może się też świetnie sprawdzić jako system przyspieszający transport medyczny. Na przykład, w Szwecji w systemy takie, dodatkowo zsynchronizowane z sygnalizacją świetlną, są wyposażone karetki pogotowia ratunkowego. Operator czy kierowca ma określoną trasę i jest w stanie kierować ruchem, naciskając jeden przycisk włączyć sobie zieloną falę na trasie przejazdu, co znacznie skraca czas dojazdu do chorego.

Coraz częściej systemami telematycznymi interesują się firmy ubezpieczeniowe. Dzięki indywidualnej analizie ryzyka mogą dokładnie przyjrzeć się stylowi jazdy danego kierowcy, oszacować potencjalne niebezpieczeństwa i dostosować do niego wysokość składki. Wdrożenie systemu zazwyczaj zmniejsza szkodowość pojazdów, co znacznie wpływa na wysokość składek oferowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe. T-matic Systems rozpoczął właśnie współpracę z LINK4 w zakresie wdrożenia innowacyjnego na polskim rynku narzędzia Driver Behavior Analysis System (DBAS), opracowanego z firmą Audytel. ■

Wojciech Gryciuk