



Rośniemy razem z klientami

**Z TOMASZEM SOKOŁOWSKIM,
dyrektorem ds. sprzedaży i marketingu
w Insert, rozmawia Barbara Mejsner.**

– Insert jest już bardzo długo obecny na rynku oprogramowania dla firm. Jak historycznie zmieniły się w tym czasie potrzeby firm w zakresie aplikacji do zarządzania przedsiębiorstwem? 400 tys. sprzedanych licencji to dobry czas na podsumowanie...

– W pierwszych latach mali przedsiębiorcy potrzebowali przede wszystkim prostych programów do fakturowania i zarządzania magazynem, księgowość prowadząc ręcznie lub powierzając biurom rachunkowym. Dopiero później nastąpił boom na systemy prowadzenia ksiąg przychodów i rozchodów, pełnej księgowości, a w końcu programy kadrowo-płacowe. Te systemy zaspokajały podstawowe potrzeby firm, jednak wraz z rozwojem gospodarki wolnorynkowej rosły także wymagania względem oprogramowania wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem. Stąd w kolejnych latach w naszej ofercie pojawiły się systemy wspomagania produkcji, analiz biznesowych czy CRM. Bardzo rozwijał się obszar za-

rzadzania sprzedażą, gdzie grupa Subiektów powiększyła się o rozwiązania dedykowane sprzedaży mobilnej, internetowej, stanowisk POS.

– Kiedy i dlaczego narodziły się plany wypuszczenia na rynek tak zaawansowanego produktu, jak system ERP Navireo?

– Navireo to odpowiedź na rosnące potrzeby naszych klientów. Wielu z tych, którzy przed 20 laty zakładali jednoosobowe firmy, dziś zarządza już prężnymi wielodziałowymi przedsiębiorstwami: mały sklep przeobraził się w sieć punktów handlowych, niewielka hurtownia w nowoczesną, wyspecjalizowaną halę z setkami tysięcy artykułów. Ale wśród użytkowników Navireo są także firmy, które nie były wcześniej naszymi klientami. Wybrały nasz system, ponieważ jest wyjątkowo przyjazny i łatwy w obsłudze, mimo bardzo bogatej funkcjonalności. Co więcej, postanowiliśmy zaoferować system klasy ERP w mocno konkurencyjnej cenie.

– Jaką ilość wdrożeń i w jakich sektorach może się pochwalić Navireo?

– Obecnie na Navireo pracuje już ponad 70 firm, wśród nich tak znane marki, jak Badura czy EuRoPol-Gaz. Użytkownikami Navireo są zarówno firmy z rozbudowaną siecią sprzedaży, jak i firmy produkcyjne czy usługowe. Jeśli chodzi o branże, to są to bardzo różne sektory – od produkcji odzieży po zarządzanie wiedzą.

– Czy wejście na rynek MŚP globalnych producentów systemów ERP jest zagrożeniem dla lokalnych producentów?

– Na pewno pozycja globalnych producentów na rynku ERP jest dużo bardziej znacząca niż na rynku oprogramowania pudełkowego. Z drugiej strony, często z nimi wrywamy, a właściwie nasi partnerzy (przypomnę, że sami nie przeprowadzamy wdrożeń, w 100 proc. oddając ten rynek w ręce partnerów), doskonałą znajomością specyfiki polskiej gospodarki i mentalności rodzimych biznesmenów. Wiemy dokładnie, czego potrzebują, na czym im zależy. Nie oferujemy rozdmuchanego systemu, który trudno obsługiwać, lecz skrojone na miarę rozwiązanie. Wielką w tym rolę firm wdrażających Navireo, które, przygotowując dodatkowe rozwiązania, czynią z Navireo system odpowiedni dla każdej firmy.

– Prognozy analityków przewidywały, że pod koniec roku i w pierwszym kwartale 2011 r. w związku z koniecznością przystosowania systemów informatycznych do zmian stawek podatku VAT znacznie wzrosnie wiel-

kość sprzedaży oprogramowania. Czy rzeczywiście tak się stało?

– Tak, sprzedaż rzeczywiście poszybowała i nasz wzrost w roku 2010 był nawet wyższy niż początkowo zakładaliśmy.

– Jak duża jest obecnie sieć partnerska i czy w 2010 r. powiększyła się?

– Nasza sieć partnerska liczy obecnie ok. 850 firm i stale rośnie. Systematycznie również przybywa partnerów Navireo, których jest już blisko 30.

– Jakie produkty najczęściej sprzedają partnerzy, czy wielu z nich sprzedaje także Navireo? Czy możliwość jego sprzedaży jest uzależniona od spełnienia jakichś określonych przez producenta warunków?

– Kanały sprzedaży linii InsERT GT i Navireo to całkiem odrębne organizacje. Oczywiście, część partnerów sprzedaje zarówno programy pudełkowe, jak i Navireo. Trzeba jednak pamiętać, że obie linie wymagają różnych kwalifikacji. Dlatego do kanału Navireo zapraszamy również firmy, które dotychczas nie miały w swojej ofercie naszych rozwiązań, ale chciałyby zwiększyć przychody dzięki szybkim wdrożeniom systemu klasy ERP.

– Jak dużą autonomię mają firmy partnerskie? Czy mogą np. sprzedawać produkty Insert w modelu dzierżawy (SaaS)? I czy to robią?

– Kilka firm zajmuje się sprzedażą naszych rozwiązań w modelach SaaS, ASP. W takim przypadku otrzymują od nas specjalne wersje ze stosowną umową licencyjną. ■