JAKIE ZMIANY W PRAWIE WPŁYNĄ NA OTOCZENIE BIZNESOWE W 2019 ROKU?

LUTY 2019
brandsit.pl

brandsIT

PASJA ZARZĄDZANIE BIZNES

PRZEGLĄD RESTRUKTURYZACJI I UPADŁOŚCI W BRANŻY IT

KIEPSKI OKRES NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

WYDAJNE DATA CENTER DLA POCZĄTKUJĄCYCH

SONY

Workplace solutions for the modern world

Sony's TEOS suite of corporate solutions cover every aspect of workplace management, from room booking to data analysis, virtual receptions to digital signage.

Kick-start your workplace transformation with an industry leader.

TEOS Manage: Workplace management and signage
TEOS Reception: Virtual reception
TEOS Book: Room booking
TEOS Connect: Wireless mirroring

Please contact: Dorota Wódka Kot 600 206 689

TEOS

Lider z wieńcem laurowym

Pokorny lider filarem organizacji

Nowy model przywództwa zdefiniował James C. Collins, wykładowca i konsultant zasad zarządzania, autor między innymi „Built to last" (w polskim wydaniu „Wizjonerskie organizacje") oraz „Good to great" („Od dobrego do wielkiego"). Collins przyjrzał się prawie tysiącowi spółek i znalazł wśród nich zaledwie jedenaście, które przez ponad piętnaście lat rozwijały się ponad trzykrotnie szybciej od średniej w swojej branży. Zauważył też, że szefów tych przedsiębiorstw łączą wspólne cechy. Ten model zarządzania określił mianem przywództwa piątego poziomu.

Umiejętność obserwacji, obiektywizm, determinacja, dyscyplina i pokora to kluczowe cechy, jakie powinien posiadać doskonały szef. Nadrzędna jednak jest pokora.

„Pokora" – jakże dziś niepopularne słowo, zepchnięte na margines konferencji biznesowych, debat i publicystyki. Czasami mam wrażenie, że stało się wręcz pejoratywne, kojarzone z zaściankowością i bardziej średniowiecznym stylem życia niż naszym, nowoczesnym i ociekającym „doskonałością".

Wiele osób utożsamia pokorę ze szczególną postawę wobec Boga, otaczających ich ludzi i siebie samego. Pokora to jednak postawa bardziej uniwersalna, z której wynika umiejętność zdefiniowania własnych ograniczeń, braków, niedoskonałości. Ich zdefiniowanie pozwala wyjść poza obszar racjonalizacji błędów i obwiniania innych za własne niepowodzenia. Bycie pokornym przekłada się bezpośrednio na sposób postrzegania otoczenia, działań, podejmowanych decyzji – zarówno na płaszczyźnie prywatnej, jak i zawodowej. Ta zmiana determinuje umiejętność przyznawania się do własnych błędów i wyciągania wniosków. Następnie, pozwala rozwijać sprawność w obserwacji, słuchaniu, zrozumieniu i docenianiu innych.

Dzisiaj panuje moda na sukces, który trzeba wszystkim ogłosić i wyolbrzymić do rangi, która znacznie odbiega od jego rzeczywistej wartości. Liderzy zaczynają wchodzić w rolę celebrytów, starają się za wszelką cenę umacniać swoją pozycję w organizacji robiąc z siebie znawców wszystkiego. Sprawia to, że z czasem zaczynają ufać tylko własnej „wiedzy" i intuicji i każdą, nawet błachą decyzję, jaka zapada w firmie, muszą podjąć osobiście, przez co ograniczają działania własnych specjalistów, bo przecież „lider wie lepiej".

W efekcie firma nigdy nie będzie lepsza niż ich własne możliwości na każdym z gruntów, na których funkcjonuje. Wówczas koło się zamyka - skupieni na własnym sukcesie zaczynają gorzej zarządzać firmą, zapominając, że to właśnie jej sukcesy są ich rzeczywistym osiągnięciem. Pokora pozwala na obiektywne spojrzenie na siebie i na firmę. Pozwala także docenić zdolności pracowników, to, że oni wiedzą lepiej, bo są specjalistami w danej dziedzinie.

Jedenaście firm, które dostrzegł Collins spośród tysiąca to właśnie te, w których liderzy byli pokorni, w których pracownicy mogli się rozwijać i osiągać własne sukcesy w dziedzinach, na których się znają, bo nikt nie przypisywał sobie ich zasług i nie torpedował działań własnym brakiem wiedzy w danej dziedzinie. A docelowo i tak składało się to na sukces osób zarządzających tymi firmami, bo przecież dziś o nich mówię, podając ich za pewien wzór. Collins też o nich mówił i jeszcze wiele razy zostaną wspomnieni tylko dlatego, że znali się na tym, co robili - na zarządzaniu. Czasami delikatnie uśmiecham się przeglądając profile firm, których szefowie wchodzą w rolę aktorów, reklamując własne produkty, zakładają blogi, w których za wszelką cenę pragną z siebie zrobić mentora. By stać się autorytetem, mentorem, liderem nie wystarczy tego ogłosić wszem i wobec. Tak określić może człowieka wyłącznie otoczenie bazujące na obserwacji działań.

W przypadku szefów organizacji liczy się właśnie działanie i wynikające z niego efekty. Właściciel nie musi znać się na wszystkim, musi potrafić otaczać się specjalistami.

BARTOSZ MARTYKA
Redaktor Naczelny

SPIS TREŚCI LUTY 2019

36

SOLANGE OLSZEWSKA

Czasami powinno się zaufać intuicji

Na pewno to, że trzeba kochać ludzi, być ciekawym świata i otwartym na to, co nas otacza. Trudno być dobrym przedsiębiorcą, będąc zadufanym w sobie i aroganckim. Warto też zwrócić uwagę na to, że raczej nikt przed nami rozwijać czerwonego dywanu nie będzie.

.

54

ANDRZEJ BLIKLE

Jak zarządzać rodzinnym biznesem?

Chodzi o to, by mieć tyle szacunku dla siebie, co dla innych.

Technologia i biznes

10 DIGITAL SIGNAGE NA KAŻDYM KROKU

Digital Signage jest stosunkowo młodą rodziną rozwiązań komunikacji...

14 DATA CENTER DLA POCZĄTKUJĄCYCH

W dzisiejszych czasach poszukujemy informacji w Internecie. Liczy się dla..

18 CZY WARTO WYBRAĆ AUTO ELEKTRYCZNE?

Według badań przeprowadzonych przez Deloitte, udział samochodów ...

22 CES 2019

24 KASK PRZYSZŁOŚCI Z PANELEM HUD

26 SMART HOME PO POLSKU

28 SMART LUSTRA

30 NOWY POZIOM VR

34 SMARTFON PRZYSZŁOŚCI?

Biznes w praktyce

44 PRZYWÓDCA WYBITNY, CZY ZALEDWIE PRZECIĘTNY?

Sposób, w jaki przywódca będzie podejmował decyzje, powie nam, czy mamy do czynienia...

47 JAKIE ZMIANY W PRAWIE WPŁYNĄ NA KSZTAŁT OTOCZENIA BIZNESOWEGO W 2019 ROKU?

Co roku w prawie zachodzą zmiany. W minionym roku przeprowadzono badanie zgodnie...

50 PRZEDSIĘBIORCO, PRZYGOTUJ SIĘ NA ZMIANY I KORZYSTAJ Z E-DOKUMENTÓW

Ustawa o skróceniu czasu przechowywania dokumentów kadrowo-płacowych do 10 lat...

62 KIEPSKI OKRES NA GPW

Nie ulega wątpliwości, że rok 2018 był dla polskiej Giełdy Papierów Wartościowych rokiem trudnym...

64 JAK ZAŁOŻYĆ E-SKLEP?

Sprzedaż za pomocą Internetu jest możliwa w wielu formach, jedną z nich jest e-sklep...

66 JAK PISAĆ WIADOMOŚCI NA LINKEDIN?

Marketerzy na całym świecie zgodni są tylko w jednej kwestii – człowiek kupuje od człowieka...

Kanał sprzedaży

82 RESTRUKTURYZACJE I UPADŁOŚCI W BRANŻY IT

W ostatnim czasie w Polsce nasila się tendencja do ogłaszania przez firmy upadłości bądź wkraczania...

94 INFORMACJE BRANŻOWE

Najbardziej istotne zmiany jakie zaszły w grudniu ubiegego roku...

90 Szkoła chmury

92 RYNEK USŁUG CHMURY

5 PYTAŃ DO... ODPOWIADAJĄ:

KATARZYNA ZYBAŁA 34

BARTOSZ KOTECKI 70

ANETA CYMARA 112

76 JULIUSZ NIEMOTKO

Zwiększymy udział w rynku desktopów

Zacznę nietypowo, czyli od desktopów,które są często pomijane. A my w Lenovo mamy ambitne plany wzrostów i zwiększenia udziału w rynku w tym segmencie. Od kilku miesięcy bardzo konsekwentnie realizujemy naszą politykę produktową i cenową w tym zakresie.

66 JAK PISAĆ WIADOMOŚCI NA LINKEDIN?

95 JAK WYBRAĆ CHMURĘ?
98 JAKA BĘDZIE CHMURA?
103 ZASTOSOWANIA CHMURY
108 ICEWARP - NIE TYLKO SERWER POCZTY
110 KORZYSTAJĄC Z CHMURY

IT w administracji

114 FIRMOM GROŻĄ KARY OD UODO

Niechciany i natrętny telemarketing prowadzony bez zgody abonenta jest niezgodny z prawem...

116 WZROST GOSPODARCZY DZIĘKI SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Ministerstwo cyfryzacji szacuje, że do 2023 roku potrzebne jest 9 mld zł, aby w pełni wykorzystać...

118 WIRTUALNY URZĘDNIK CYFRYZACJA DLA URZĘDÓW

Ministerstwo cyfryzacji szacuje, że do 2023 roku potrzebne jest 9 mld zł...

64

44

82

62

REDAKTOR NACZELNY
Bartosz Martyka
bartosz@brandsit.pl

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO
Klaudia Ciesielska
klaudia@brandsit.pl

ZESPÓŁ
Przemysław Kucharzewski, Rafał Garszczyński, Patryk Kędryna, Grzegorz Miecznikowski, Norbert Biedrzycki, Piotr Grzelczak, Joanna Rubin

REKLAMA
Przemysław Kucharzewski
przemyslaw@brandsit.pl

PROJEKTY SPECJALNE
Bartosz Martyka
bartosz@brandsit.pl

Magazyn brandsIT
Copyright © 2019 Redakcja brandsIT. Magazyn stanowi integralną część portalu brandsIT, obowiązuje Regulamin i Polityka Prywatności.

Redakcja brandsIT, Jesionowa 41/06, 50-504 Wrocław

www.brandsit.pl facebook.com/brandsITpl redakcja@brandsit.pl

ZWOLNIENIA W TESLI

W styczniu Elon Musk zapowiedział, że firma Tesla, której jest dyrektorem zarządzającym, zredukuje zatrudnienie w pełnym wymiarze godzin o 7 procent.
Tesla jest pod presją ograniczenia wydatków, a Musk twierdzi, że jest to najtrudniejszy rok w historii firmy. Mimo, że udało się zwiększyć wydajność modelu 3, w czwartym kwartale nie udało się spełnić założeń na 2018 rok.
Firma złagodziła plany związane z przychodami, sprzedając początkowo tylko najtańsze wersje Modelu 3, swojego pierwszego pojazdu, zapowiadanego jako samochód dla mas. W następnych kilku miesiącach, gdy produkcja wzrośnie, firma będzie musiała sprzedawać tańsze konfiguracje. Do tej pory najtańszy model 3, którego cena podstawowa wynosi 35 000 dolarów, kosztował 44 000 dolarów.
W 2018 roku w Tesli zatrudnionych było 45 000 pracowników, zatem 7-procentowa redukcja etatów oznacza około 3.150 utraconych miejsc pracy. Na kondycję firmy negatywnie wpływa również wzrost konkurencji w zakresie samochodów elektrycznych.

ORANGE ODWOŁUJE SIĘ OD DECYZJI UKE

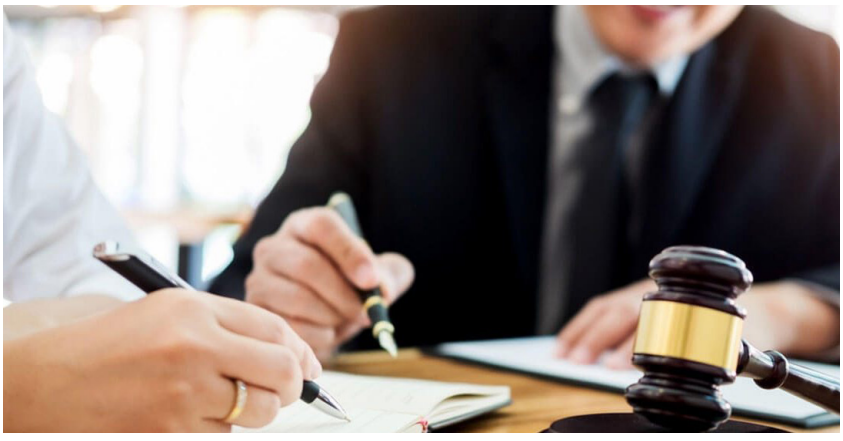
Przed świętami UKE poinformował o nałożeniu na Orange Polska kary 11 mln zł za "niewypełnianie obowiązków związanych z wymianą informacji pomiędzy dostawcami usług w zakresie obsługi wniosków o przeniesienie numeru w sieciach stacjonarnych". Spółka złożyła do sądu odwołanie, ponieważ, w jej opinii, kara została nałożona całkowicie niezasadnie, a dodatkowo jej kwota jest rażąco wygórowana.
Orange Polska zapewniła, że procesy przenoszenie numerów jest realizowane bez zakłóceń dla abonentów. Firma poinformowała, że nie zgadza się z tym, że powinna wdrożyć zmiany w swoich systemach synchronizując je z PLI CBD mimo tego, że w wyniku tych działań część klientów nie przeniesie numeru. Ponadto, zdaniem Orange, brak wdrożenia decyzji UKE nie miał i nie mógł mieć żadnego wpływu na działanie funkcjonalności związanej z lokalizacją abonenta wzywającego pomocy.
UKE w swojej decyzji nazwał Orange Polska "recydywistą". Zdaniem firmy nie jest to zasadne, bo od momentu podpisania porozumienia regulacyjnego z UKE w październiku 2009 roku, spółka nie była karana za jakiekolwiek uchybienia dotyczące usług regulowanych.

700 CYBERATAKÓW NA GODZINĘ

Związek Cyfrowa Polska opracował raport, z którego wynika, że aż o 232 proc. wzrosła w ciągu ostatnich sześciu lat liczba cyberataków na notebooki, laptopy i komputery stacjonarne. W samym 2017 r. podjęto 6 milionów prób cyberataków na urządzenia końcowe w Polsce.
W raporcie wskazano, że w 2017 roku średnio 700 razy na godzinę cyberprzestępcy starali się włamać do naszych prywatnych, firmowych oraz państwowych urządzeń i sieci. A co 4,2 sekundy pojawia się na świecie nowe złośliwe oprogramowanie, które coraz częściej atakuje hardware urządzeń. Związek Cyfrowa Polska przytacza dane, z których wynika, że jedynie 40 proc. pracowników w praktyce myśli o cyberochronie urządzeń końcowych – takich jak komputery, laptopy, drukarki, urządzenia wielofunkcyjne – i w praktyce stosuje odpowiednie mechanizmy.

ZMIANY W KODEKSIE KARNYM SKARBOWYM

Planowana zmiana, którą chce wprowadzić Ministerstwo Sprawiedliwości w Kodeksie karnym skarbowym to kolejna próba uszczelnienia systemu podatkowego, niestety, jak oceniają eksperci, kosztem podwyższenia ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej. Projekt zakłada np. znaczne zwiększenie górnej granicy kary grzywny orzekanej w postępowaniu mandatowym.
W projekcie resortu sprawiedliwości przewidziano np. rozwiązania zaostrzające kary za przestępstwa i wykroczenia skarbowe, a także wprowadzono nowe dodatkowe przestępstwa podatkowe np. uporczywego niewypłacania podatku.
W projekcie ograniczona została także możliwość czynnego żalu, a okres przedawnienia wykroczeń, które obejmuje Kodeks zostałby wydłużony z 1 do 2 lat.
Postępowanie karne skarbowe, zgodnie z nowelizacją, miałoby się toczyć także względem przedawnionych zobowiązań. Po wdrożeniu zmian w życie najniższa liczba stawek dziennych kary grzywny za przestępstwo skarbowe miałaby zostać podwyższona z 10 do 20.
W efekcie najniższa kara wyniesie 1,5 tys. zł.
Zdaniem ekspertów - zmiany mogą zaszkodzić firmom w taki sposób, że wzrośnie ryzyko dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej.
Wprowadzenie zmian przewiduje projekt ustawy (z 21 grudnia 2018 roku) o zmianie ustawy – Kodeks karny skarbowy.



CD PROJEKT BLISKO UGODY

CD Projekt i Andrzej Sapkowski zbliżają się do zawarcia ugody. Autor książek o Wiedźminie żądał od producenta gier 60 mln zł. Warto przypomnieć, że Spółka posiada umowę z pisarzem. Autor najprawdopodobniej nie doczeka się 60 mln zł, których żąda. Nie oznacza to jednak, że firma nie wypłaciu mu pieniędzy. Jak informuje „Puls Biznesu", w najbliższym czasie powinniśmy poznać informację, jak potoczy się rozwiązanie sporu. Informator gazety zdradził, że obie strony dążą do ugody, choć porozumienie nie jest prost. Na tym etapie nic jest przesądzone i wszystkie możliwości są otwarte.

IBM Z W KSI ZUS

ZUS wybrał platformę IBM Z do zapewnienia bezpieczeństwa i efektywność systemu KSI, który jest sercem systemu emerytalnego w Polsce. Czteroletnia umowa - zawarta w grudniu 2018 r. - o wartości 70,5 mln zł pozwala zagwarantować dalszy rozwój systemu w ramach strategii ZUS na lata 2016-2020, której celem jest m.in. usprawnienie systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji.
KSI ZUS należy do dziesięciu największych na świecie systemów IT - obsługuje około 24 milionów obywateli, przetwarza 900 mln dokumentów w skali roku i operuje na 140 TB danych. Aby pomóc chronić dane klientów i zapewnić zgodność z nowymi regulacjami, w tym RODO, ZUS wybrał system IBM z14, który oferuje pełne szyfrowanie danych i może przetwarzać 850 milionów w pełni szyfrowanych transakcji dziennie.

RODO ZWIĘKSZA ŚWIADOMOŚĆ EUROPEJCZYKÓW

Odkąd obowiązują przepisy RODO, obywatele Unii Europejskiej posiadają większą świadomość.
Zarejestrowano już tysięcy skarg dotyczących możliwych naruszeń przepisów ochrony danych.
Z okazji przypadającego na 25 stycznia Dnia Ochrony Danych Osobowych Komisja Europejska wydała oświadczenie, w którym stwierdzono, że przepisy o ochronie danych są najbardziej rygorystyczne i najbardziej nowoczesne na świecie i stają się światowym standardem. Komisja chwali się, że wprowadzenie RODO podniosło świadomość obywateli w kwestii dbania o bezpieczeństwo danych. Podkreślono, że organom zgłoszono już ponad 95 tys. skarg dotyczących naruszeń. Sporo skarg zanotował też polski Urząd Ochrony Danych Osobowych. Tylko od wprowadzenia RODO do urzędu wpłynęło 3 tys. skarg. To więcej niż w całym 2017 roku. Przepisy dyrektywy RODO weszły w życie 25 maja 2018 roku.

E-DOWODY GOTOWE DO WYDANIA

Od marca Polacy będą mogli posługiwać się dowodami osobistymi z warstwą elektroniczna. MSWiA poinformowało o sukcesie testów technologicznych poprzedzających wydawanie nowych dokumentów.
Marzec tego roku to ostatni termin rozpoczęcia wydawania dowodów osobistych z warstwą elektroniczną, wyznaczony przez Brukselę. W razie jego niedotrzymania Polska musiałaby zapłacić karę w gigantycznej wysokości przynajmniej 150 mln zł.
Jak poinformowało Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji w oficjalnym komunikacje, resortowe Centrum Personalizacji Dokumentów oraz Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych z powodzeniem zakończyły testowanie personalizacji gotowych już blankietów.
Pierwsze 100 tys. blankietów PWPW dostarczyła jeszcze w ubiegłym toku. Teraz resort czeka sprawdzenie całego procesu wydawania dowodów osobistych w gminach. Nowy dowód będzie wyposażony w środek identyfikacji elektronicznej (tzw. czip), zapewniający wysoki poziom zaufania, który umożliwi potwierdzenie tożsamości także w usługach online.

ŁADOWARKI DO AUT ELEKTRYCZNYCH PRZY A4 I S8

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad ogłosiła przetag na instalację stacji ładowania samochodów elektrycznych. Urządzenia mają stanąć na A4 między Wrocławiem a Katowicami oraz przy S8 na odcinku Wrocław - Łódź. Jedna stacja ma kosztować 270 tys. zł.
Wybrano już 13 miejsc, w których pojawić się mają stacje obsługi podróżnych na A4 i S8. Wybrano te MOP-y, na których nie ma stacji paliw. Dyrekcja chce, by do 2023 roku stacje stanęły we wszystkich możliwych miejscach przy autostradach, co oznacza koszt 86 mln zł i zagospodarowanie 159 miejsc.
Wszystko po to, by zwiększyć zainteresowanie autami elektrycznymi, którymi, jak do tej pory, Polacy się mocno nie interesują. Pojazdy elektryczne stanowią 0,1 proc. polskiego rynku motoryzacyjnego.

SPLIT PAYMENT TRZEBA UPROŚCIĆ

Związek Cyfrowa Polska zaapelował do Ministerstwa Finansów, by metoda podzielonej płatności w transakcjach dotyczących elektronikę była w przyszłości nie tylko obligatoryjna, ale też uproszczona.
Prezes Związku Michał Kanownik, podkreśla, że po kilku miesiącach możliwości korzystania w Polsce z mechanizmu podzielonej płatności można dostrzec jego słabe punkty, ponieważ mógłby być bardziej uproszczony, by był chętniej wykorzystywany przez polski biznes.
Zdaniem branży nowoczesnych technologii tym, co ogranicza biznes do stosowania metody podzielonej płatności jest m.in. brak automatyzmu w rozliczeniach i księgowaniach transakcji. Dlatego Związek zaproponował kilka zmian w przepisach dotyczących stosowania podzielonej płatności. Przede wszystkim branża postuluje wprowadzenie możliwości stosowania tego rozwiązania dla paczek przelewów, a nie jedynie do pojedynczych transakcji jak jest obecnie. Związek chce by zastosowanie split payment było także możliwe nie tylko w transakcjach w złotówkach, ale i w tych realizowanych w walucie obcej, szczególnie w euro. Przedstawiciele sektora elektronicznego proponują także skrócić termin zwrotu VAT na rachunek VAT podatnika.

DIGITAL SIGNAGE NA KAŻDYM KROKU

PRZEMYSŁAW KUCHARZEWSKI

Digital Signage jest stosunkowo młodą rodziną rozwiązań komunikacji cyfrowej. Jego zastosowanie zaobserwujemy w przeróżnych obiektach dostępne dla szerokiego spektrum odbiorców – począwszy od lotnisk, hoteli, dworców kolejowych, komunikacji miejskiej, sądów czy też w sieciach handlowych, usługowych, restauracjach – choć najczęściej są to fast foody.

Czym różni się system Digital Signage od standardowych metod przekazu?

Przede wszystkim jest dynamiczny i zazwyczaj interaktywny. Dzięki systemom Digital Signage (dalej stosować będę skrót – DS) można realizować dynamiczny przekaz informacji, kampanii reklamowych albo też jest to środek kontaktów z pracownikami czy kontrahentami.

Wyobraźmy sobie menu w lokalu typu fast food albo repertuar w kinie – do niedawna były to wymalowane, wyklejone tablice ze spisem potraw albo wydrukowana lista terminów i tytułów filmów. W przypadku analogowego przekazu występowały dwa problemy – każda zmiana wymagała ingerencji fizycznej w nośnik reklamowy oraz był po prostu nudny – bo była to lista potraw albo lista filmów bez jakiejkolwiek animacji. W przypadku systemu DS możemy ten przekaz ożywić – menu może się zmieniać w zależności od pory dnia, można dynamicznie zmieniać cenę, można do tego wprowadzać nowe pozycje. Co istotne – jeśli mamy sieć restauracji zmiany mogą dokonywać się globalnie – we wszystkich placówkach w mieście czy też kraju, czy też na kontynencie!

A co do kina – dużo bardziej zwraca naszą uwagę repertuar przeplatany np. trilerami poszczególnych pozycji. Repertuar może zmieniać się w zależności od godziny – bo kogo interesuje seans o 12:00 kiedy mamy godzinę 16:00?

Na pewno spotkaliście się z monitorami LCD czy LED w placówkach handlowych – począwszy od globalnych sieci handlowych po nasze rodzime salony – na pewno zwróciliście też uwagę na to, że na tych ekranach wyświetlają się reklamy produktów czy usług dostępnych w danej placówce, nierzadko przeplatane informacjami ze świata czy też prognozą pogody. Przekaz taki jest dużo łatwiej akceptowalny i przyswajalny przez odbiorcę.

Pokrewnymi rozwiązaniami są systemy rezerwacji sal konferencyjnych wraz z terminalami czy systemy wyświetlające odbywające wydarzenia w poszczególnych lokalach (np. rozprawy w sądach czy też konferencje w salach hoteli).

To tylko wstęp do zastosowań systemów Digital Signage. Istnieją technologie pozwalające na pełną interaktywność przekazu reklamowego. Całkiem

Mikołaj Bobiński, Head of Sales IT/Enterprise, Samsung Electronics Polska

Rozwiązania digital signage sprawdzają się wszędzie tam, gdzie mamy do przekazania jakąś informację i chcemy dotrzeć do konsumenta w atrakcyjny i nowoczesny sposób, który powoli staje się standardem w komunikacji outdoor i indoor. Znajdują one zastosowanie praktycznie we wszystkich branżach m.in. na lotniskach, w hotelach, w salonach samochodowych, w przestrzeni miejskiej (przystanki, kioski ruchu), restauracjach czy urzędach. Koncepcja digital signage rozwijana m.in. przez Samsunga to nie tylko zaawansowane wyświetlacze, lecz cały ekosystem, na który składa się oprogramowanie do zarządzania nimi i urządzenia peryferyjne. Wykorzystanie czujników i sensorów pozwala m.in. na interakcję z klientem na wzór tej spotykanej w świecie wirtualnym. Dzięki temu dostajemy do rąk takie narzędzia, jak reklama podążająca, zaawansowana analityka, mapy ciepła czy audience measurement. Ciekawym przykładem wykorzystania rozwiązań z obszaru digital signage jest tzw. „Triggering". Kamera sprzężona z odpowiednim oprogramowaniem i systemem business intelligence, na bieżąco monitoruje i analizuje, z jakim produktem klient wszedł w interakcję. Pozwala to na automatyczne wyświetlanie na ekranie informacji na temat danego przedmiotu i zbieranie danych o zachowaniu klienta.

Cyprian Dominiak, Dyrektor AV i DS w Statim Integrator

Rynek Digital Signage to jedna z najszybciej rozwijających się branż w zakresie nowych technologii. Ma szerokie zastosowanie wszędzie tam, gdzie istnieje konieczność szybkiej komunikacji z klientem, przekazania treści informacyjno-reklamowych w sposób atrakcyjny i niebanalny. Statim jako jeden z nielicznych integratorów łączący technologie IT, Audio-Video i Digital Signage jest w stanie zrealizować nawet najbardziej wymagające projekty i instalacje. Dzięki połączeniu wszystkich technologii nasze rozwiązania DS znajdują szerokie zastosowanie, m.in. w branży retail, bankach, biurowcach, a także w innych miejscach użyteczności publicznej – dworcach, lotniskach czy restauracjach.
Wysoka jakość naszych integracji spowodowała również duży popyt na projekty w sektorze komercyjnym (SMB/ Midmarket), czego dowodem są liczne wdrożenia u naszych stałych klientów z wyżej wspomnianych segmentów biznesu.
Ponadto, podążając za najnowszymi trendami wprowadziliśmy na rynek wielkoformatowe ekrany LED pod marką xLEDpro, które dzięki najwyższej jakości i modułowej budowie nadają nowy wymiar komunikacji Digital Signage.

z powodzeniem istnieją systemy DS połączone z IoT, które monitorują Wasze zachowania w przykładowym sklepie ze sprzętem AGD – jak? Otóż zatrzymując się przy przysłowiowej półce z ekspresami do kawy „wielki brat" jest w stanie taki fakt zarejestrować i wyświetlić w innym miejscu reklamę dokładnie tego ekspresu do kawy, który Was zainteresował albo dokładnie tego ekspresu, którego promocję opłacił producent. Albo też zaprezentować środek do czyszczenia ekspresu ciśnieniowego. Scenariusze możecie sobie dalej pisać. Możliwe jest (prawie) wszystko.

Mało? Systemy pozwalają na rozpoznawanie płci i wieku osób, które odwiedzają placówkę handlową i potrafią dostosować przekaz do odbiorców. Wyobraźcie sobie sytuację w hipermarkecie, w którym system zarejestruje wizytę matki z dzieckiem – dziewczynką o wzroście 102 cm i wyświetli reklamę lalki Barbi. Czyż nie jest to spełnienie marzeń wszystkich marketingowców i sprzedawców?

Na pewno czasem chodzicie do McDonald'sa. Ja niestety czasem tak, wiem, że to niezdrowe, ale po prostu lubię. No i od razu mam motywatora, żeby pobiegać wieczorem. Od jakiegoś czasu możecie zamawiać jedzenie za pomocą interaktywnego systemu bez stania w kolejce do kasy. Możecie to zamówienie modyfikować, zapłacić i czekać na odbiór. Nie wiem jak Wam – ale mi taka opcja bardzo się podoba.

Z czego zbudowany jest system digital signage?

Zacznijmy od urządzeń wyświetlających przekaz – mogą to być pojedyncze monitory LCD/LED czy plazmowe, mogą być ustawione we „ścianki" łączące 6, 9, 12 czy więcej monitorów. Mogą to być też projektory. Każde z urządzeń połączone jest z odtwarzaczem (z angielska playerem - albo takowy komputerek wbudowany jest w sam monitor) – element odpowiedzialny za emisję treści na tym urządzeniu czy urządzeniach. Monitory wykorzystywane w systemach DS. to monitory specjalizowane do wyświetlania treści 24h na dobę i dające odpowiednią jakość obrazu. Niestety często firmy ograniczają koszty zakupu takich wyświetlaczy co mści się krótszą żywotnością urządzeń i słabszą jakością wyświetlanego obrazu.

Bardzo często system DS wzbogacony jest

o infokioski spotykane np. już we wspomnianym McDonaldzie czy w galeriach handlowych, które są interaktywne i wyświetlają treść zależną od akcji odbiorcy (czy to celową czy niecelową, to już pozostaje w gestii autora przekazu). Wszystkie te elementy połączone są siecią czy to lokalną czy podłączone są do Internetu.

Najistotniejszym elementem DS. jest platforma do centralnego zarządzania komponentami systemu oraz treścią. W takim systemie możemy określać np. który z wyświetlaczy kiedy ma być włączony, w jakich godzinach którego dnia. Możemy określić jakie dokładnie treści – w jakiej kolejności, o której godzinie, w jakich porach mają być wyświetlane na poszczególnych czy też wszystkich urządzeniach. Co ważne – możemy zarządzać wyświetlaczami odległymi o tysiące kilometrów bez konieczności odwiedzania danej placówki. Systemy takie zazwyczaj przesyłają treść (z angielska zwaną contentem) do każdego z playerów, tak aby unikać obciążenia sieci transferem w czasie wyświetlania treści – dane – harmonogramy i treści – przesyłane są zazwyczaj w nocy.

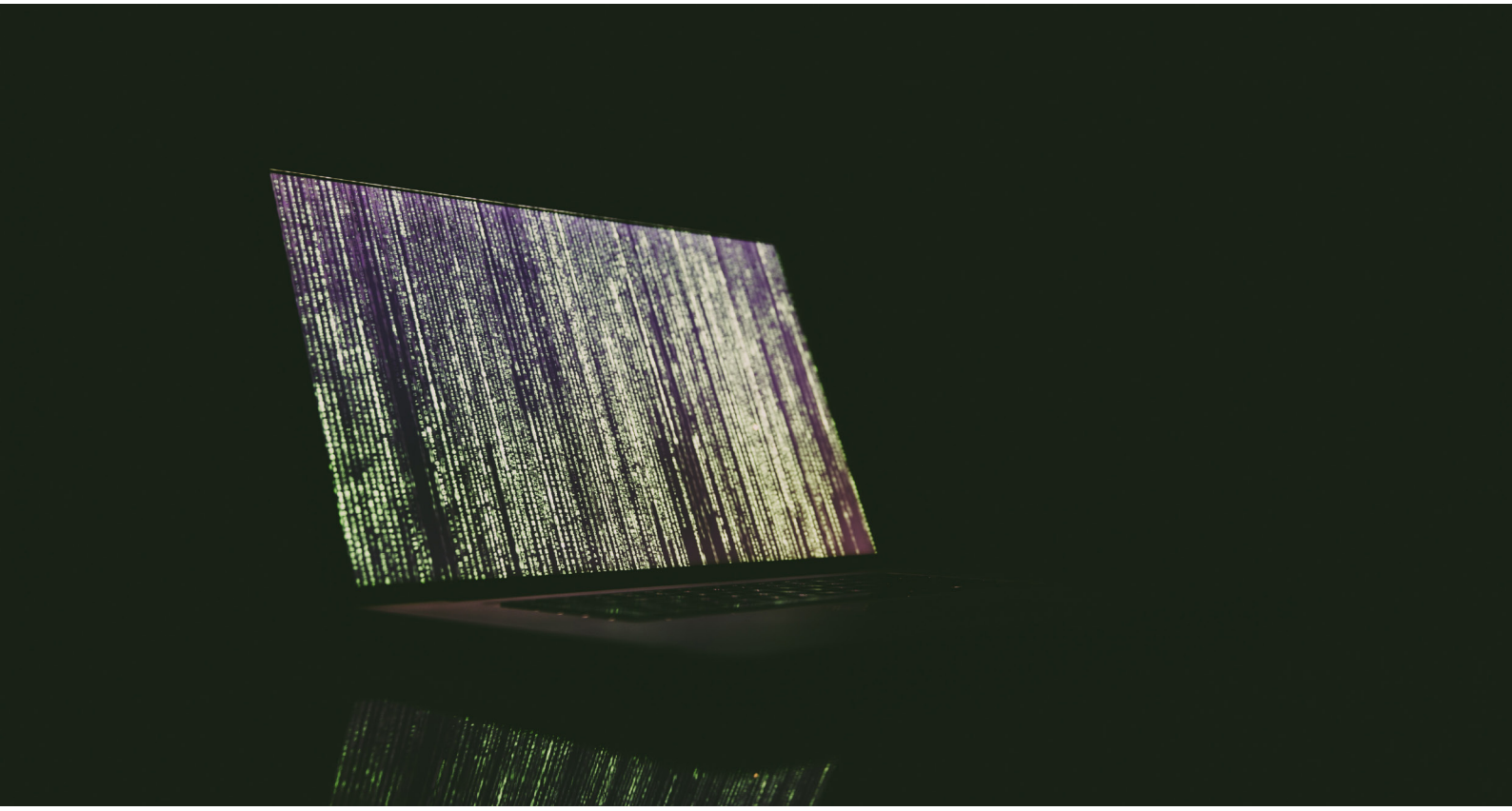
Jakie korzyści odnosi organizacja wdrażając system Digital Signage?

Nie zużywamy papieru na ulotki i plakaty – które się po prostu starzeją chwilę po wydrukowaniu – co przekłada się na oszczędność czasu przygotowania przekazu i jego dystrybucję. Przekaz charakteryzuje się mniejszymi kosztami dotarcia do odbiorcy w porównaniu do tradycyjnych metod jak telewizja, radio czy bilbordy i jest do tego bardziej skuteczny (bo jest ciekawy przez fakt interakcyjności) i może zostać dostosowany do profilu odbiorcy. Reklamy wyświetlane na monitorach systemu Digital Signage zazwyczaj są przedstawiane z innymi neutralnymi treściami – przykładowo prognozą pogody, skrótami wiadomości czy kursami walut, przez to są łatwiej przyswajalne przez odbiorcę niż tradycyjne środki przekazu reklamowego. Wdrożenie systemów Digital Signage, jako kiosków interaktywnych, skraca czas obsługi klienta – jak we wspomnianym McDonaldzie. DS pozwala na błyskawiczne działanie na rozległym obszarze geograficznym bez konieczności ponoszenia kosztów logistycznych i czasu.

W następnych numerach omówimy wdrożenia systemów digital signage, które znajdują zastosowanie zarówno w dużych organizacjach, jak i nawet sklepach osiedlowych. />

Włodzimierz Urbański, Kierownik Zespołu Wsparcia Sprzedaży Komputronik Biznes

Rozwój i coraz większe wykorzystanie technologii Digital Signage w Polsce na przestrzeni ostatnich lat – analogicznie do rynku zachodnioeuropejskiego – zauważamy również w Komputronik Biznes. Naszą odpowiedzią na te obserwacje było stworzenie nowatorskiego rozwiązania, wspomagającego naszych partnerów biznesowych w tym zakresie, systemu MovarchDS.
Rozwiązanie to, jak i sam pomysł technologiczny na zarządzenie komunikacją wizualną, znakomicie wpisuje się w oczekiwania, wymagania i potrzeby naszych partnerów i klientów. Nasze dotychczasowe doświadczenia wskazują, ze poza klasycznym zastosowaniem DS w retailu, jako wsparcie sprzedaży, realizujemy również projekty w obszarze przemysłu: obrazowanie danych na linii produkcyjnej, prezentacja raportów, logistyki: marszruty, interaktywne mapy dojazdu, czy w przypadku transportu: informowanie o warunkach drogowych czy zdarzeniach niepożądanych. Warto też dodać, że do realizacji takich zadań wykorzystujemy również technologię RFID, beacony czy analizę obrazu video.
Komputronik Biznes realizuje projekty z obszaru Digital Signage całościowo, począwszy od koncepcji marketingowej poprzez dostarczenie systemu MovarchDS (także w opcji cloud), na infrastrukturze różnego typu wyświetlaczy skończywszy. Rynek DS nieustannie ewoluuje, a nasze autorskie rozwiązanie MovarchDS znajduje ciągle nowe zastosowania.



DATA CENTER DLA POCZĄTKUJĄCYCH

SEBASTIAN JANOWSKI

W dzisiejszych czasach poszukujemy informacji w Internecie. Liczy się dla nas czas – chcemy jak najszybciej uzyskać odpowiedź na nurtujące nas pytania. Wymieniamy się i udostępniamy dane na portalach społecznościowych, oglądamy filmy online, korzystamy z płatności elektronicznych i robimy zakupy w sklepach internetowych. W zasadzie moglibyśmy nie wychodzić z domu i wszystko mamy na wyciągnięcie ręki. Czy zastanawiamy się skąd się biorą te informacje ? Gdzie przechowywane są dane, których szukamy? I w zasadzie gdzie tak naprawdę są nasze pieniądze?

Często sięgam pamięcią do kultowego filmu „Vabank". W tamtych czasach oszczędności życia przechowywane były w ogromnych sejfach bankowych. Istniało wiele zabezpieczeń aby żaden złodziej nie dostał się do zgromadzonych tam skarbów. Jeszcze kilkanaście a nawet kilka lat temu, bezpieczeństwo kojarzyło mi się z wielkimi murami, ogromnymi piwnicami, z takim miejscem gdzie zwykły człowiek nie ma dostępu. Bunkier po prostu.

Minęło blisko 100 lat. Technologia rozwija się w szalonym tempie. I czy zdajemy sobie sprawę gdzie są te nasze pieniądze ? Zapewne odpowiemy jednogłośnie: W Banku! To prawda. Nic się tutaj nie zmieniło. Jednak aby zapewnić dostęp do naszych pieniędzy musimy mieć dostęp do bazy danych zgromadzonych w jakimś magicznym miejscu. Tym miejscem jest Data Center.

Pierwsze Centra Danych powstawały w połowie XX wieku. Jednak w tamtym okresie rozwój technologii informatycznych nie był tak dynamiczny jak obecnie. Komputery były bardzo drogie, skomplikowane w obsłudze i miały ogromne rozmiary. Wszystko zaczęło się zmieniać pod koniec lat 90-tych XX wieku. Firmy zaczęły mieć coraz większe potrzeby gromadzenia danych cyfrowych. Wraz z tymi potrzebami nastąpił również dynamiczny rozwój infrastruktury, a urządzenia z każdym rokiem

stawały się coraz mniejsze oferując przy tym lepsze parametry.

Obecnie istniejące Data Center oferują ogromne możliwości, bardzo dużą moc obliczeniową, szybki dostęp do danych i bezpieczeństwo zgromadzonych tam informacji. Ale właściwie czym jest Data Center?

Data Center jest to budynek gdzie przechowywany jest sprzęt elektroniczny i informatyczny zapewniający poprawne działanie całego systemu informatycznego. W szafach serwerowych, popularnie zwanymi szafami rack, montowane są liczne serwery zarządzające pracą całego systemu. Dane są gromadzone i przechowywane na urządzeniach typu storage, a za przesyłanie tych danych do użytkowników służą rozwiązania infrastruktury sieciowej.

Wszystkie te urządzenia muszą pracować nieprzerwanie aby zapewnić nam, użytkownikom, dostęp do danych o każdej porze dnia i nocy. Prąd musi płynąć bezprzerwowo. Systemy zasilania muszą być tak skonstruowane aby zapewniły ciągłą pracę i dostarczały energię wszystkim urządzeniom. Wśród elementów wchodzących w skład systemów zasilania są zasilacze UPS, agregaty prądotwórcze oraz generatory prądu z masami wirującymi tzw. UPS dynamiczne.

Ogromna ilość zgromadzonego sprzętu pracującego w Data Center wytwarza potężne ilości ciepła. Dlatego niezbędnym elementem każdej serwerowni jest zastosowanie specjalistycznych systemów chłodzących. Zwykłe domowe klimatyzacje nie nadają się do chłodzenia Data Center.

Jak każde miejsce, w którym płynie dużo prądu również tutaj istnieje zagrożenie pożarowe. Nie wiem jak Wam, ale mnie systemy gaszenia kojarzą się z tymi, które montowane są w hotelach. Tryskacze umieszczone pod ścianą, dym zostanie wykryty i woda zalewa pomieszczenia. Wyobraźmy sobie co by było gdyby fałszywy alarm pożarowy spowodował zalanie sprzętu elektronicznego? Katastrofa. A jak to wygląda w Data Center ? W nowoczesnych systemach przeciwpożarowych stosuje się urządzenia, które wtłaczają gaz techniczny obniżający zawartość tlenu w pomieszczeniu do wartości bezpiecznej dla zdrowia człowieka i wystarczającej aby zatrzymać rozprzestrzenianie się ognia.

Istotą Data Center jest bezpieczeństwo. Dotyczy ono zarówno infrastruktury fizycznej, sprzętu jak i przechowywanych danych cyfrowych oraz transfer informacji do użytkownika końcowego.

Kluczowym elementem jest zapewnienie dostępu do pomieszczeń tylko uprawnionym użytkownikom oraz całodobowy monitoring. Niezwykle istotne jest również aby każda szafa serwerowa miała odpowiednie zabezpieczenie i specjalny system dostępu. To jest trochę jak z wejściem do bankowego skarbca, z którego nie chcielibyśmy utracić zgormadzonych tam cennych rzeczy.

Mówiąc o bezpieczeństwie infrastruktury fizycznej mamy na myśli protekcję sprzętu znajdującego się w pomieszczeniach centrum przetwarzania danych. Ważnym do zapamiętania słowem z tym związanym jest redundancja. Pod tym pojęciem znajdujemy tak zaprojektowane rozwiązania, aby w przypadku awarii jednej jednostki czy systemu inne przejęło jego rolę. Mówimy tu przede wszystkim o redundantnych systemach zasilania czy chłodzenia.

Kiedy sprawdzimy jakie usługi oferują rodzime Data Center każde z nich ma kilka w ofercie. Jednak prawie wszędzie pojawiają się wspólne hasła: wirtualizacja, kolokacja, cloud computing. Co znaczą te hasła ?

Cloud computing (chmura obliczeniowa), jest to usługa polegająca na przetwarzaniu i przechowywaniu danych w wirtualnym środowisku tzw. chmurze bez konieczności używania oprogramowania zainstalowanego na swoim komputerze. Dane nie są przechowywane na dysku ale w chmurze. Smartfony, tablety czy laptopy są jedynie narzędziami, dzięki którym mamy do nich dostęp.

Kolokacja, jest to usługa polegająca na wynajęciu przestrzeni w Data Center. Można wynająć niewielką przestrzeń w szafie serwerowej lub kilka szaf serwerowych i tu umieścić swój sprzęt w postaci serwerów.

Wirtualizacja jest w dzisiejszym świecie IT obecna wszędzie. Właściwie można powiedzieć, że wirtualizowane jest wszystko: serwery, sieci, aplikacje, stacje robocze. Wynika to z prostej przyczyny, a mianowicie z optymalizacji kosztów. Za prosty przykład niech posłuży nam laptop z zainstalowanym systemem iOS. Nie musimy

używać drugiego komputera aby mieć system operacyjny Windows. Wystarczy zainstalować na naszym komputerze aplikację tzw. wirtualną maszynę i na niej wgrać dodatkowy system operacyjny. Proste i łatwe rozwiązania pozwalające na posiadanie dwóch różnych systemów na jednym urządzeniu. W Data Center można wynająć wirtualny serwer o praktycznie dowolnych parametrach, czy to z jednym czy czterema procesorami, z odpowiednią pamięcią masową i operacyjną, z odpowiednim transferem danych do i z centrum danych.

Po co to wszystko ? Aby nam, użytkownikom, żyło się lepiej, przede wszystkim łatwiej. Technologia jest naszym nierozłącznym towarzyszem. Nie musimy akceptować wszystkiego co się dzieje wokół jednak wirtualny świat jest już obok nas. Do tego potrzeba fizycznej przestrzeni a to zapewniają nam Data Center.

Łukasz Pyrtko,
Menadżer Wsparcia Technicznego,
Diskus Polska Sp. z o.o.

Data Center to przede wszystkim dwa kluczowe zagadnienia: infrastruktura i dane. Pod kątem bezpieczeństwa infrastruktury, zdecydowanie należy postawić na przemyślany projekt i rendundancję kluczowych systemów: zasilania oraz klimatyzacji. Niebagatelne jest także przetestowanie wszystkich jego składowych przed oddaniem centrum „na produkcję". Patrząc na samo utrzymanie - zapewnieniu bezpieczeństwa przysłużą się dedykowane narzędzia programowe, pozwalające na badanie w czasie rzeczywistym warunków środowiskowych i stopnia obciążenia.
Jednakże czym byłoby DC bez przechowywanych w nim danych? Ich bezpieczeństwo jest kluczowe dla funkcjonowania organizacji i w tym punkcie należy dołożyć jak najwięcej starań. Z jednej strony należy pamiętać, by na końcu łańcucha strorage'owego była jednak taśma – w dalszym ciągu jest to najlepsze medium dla archiwizacji i backupu „zimnych danych". Druga kwestia, to czas życia nośnika – w pewnym momencie każdy dysk SSD, HDD czy taśma może potrzebować wymiany i niebagatelne jest odpowiednie podejście do danych na nich zgromadzonych. Dlatego też każde DC powinno być wyposażone w urządzenia typu demagnetyzer czy niszczarka nośników.

Arthur Kilian
Niezależny konsultant
ds. rozwiązań storage/backup
i archiwizacji

Bezpieczne i wydajne DC (jeżeli chodzi o backup, storage i archiwizację danych) to takie, gdzie aplikacje odgrywają kluczowe role, np. Software Defined Storage (SDS). Wraz z niezależną, oddzieloną od warstwy aplikacyjnej, platformą sprzętową, aplikacje tego typu znakomicie zastępują klasyczne macierze dyskowe, oferując nie tylko dużo większą elastyczność, więcej funkcjonalności i atrakcyjniejsze ceny, ale przede wszystkim większe bezpieczeństwo danych i wydajność niż klasyczne rozwiązania.
Obok SDS, coraz większe znaczenie w DC odgrywają systemy macierze All-Flash i to przede wszystkim takie, które zostały stworzone do zarzadzania dyskami SSD i nie korzystające z przestarzałej technologii RAID (stworzonej do zarządzania dyskami obrotowymi). Tylko rozwiązania All-Flash gwarantują wzrost wydajności do poziomu, jakiego wymagają aplikacje BI, AI, Big Data, VDI i inne.

Łukasz Chęć,
Product Manager SAN/NAS,
EPA Systemy

Na budowę bezpiecznego centrum danych, składa się wiele czynników. Ciężko jest wymienić je wszystkie natomiast bezwzględnie muszą być zachowane podstawy, czyli: niezawodne zasilanie – centrum danych musi być podłączone do kilku niezależnych źródeł zasilania; redundancja przetwarzania danych – zapewnienie drugiego obiektu zbudowanego dokładnie tak samo jak centrum główne wraz z kilkoma niezależnymi światłowodami; ciągłość obsługi 24/7 –gwarantować to powinien zespół inżynierów i specjalistów, czuwający bez przerwy nad całym systemem; bezpieczne środowisko pracy –antyelektrostatyczna podłogę techniczną, podwójny i wysokowydajny system klimatyzacji oraz ochrona przeciwpyłowa; kontrolę zdarzeń – zapewnienie monitorowania i rejestracji w trybie ciągłym wszystkich systemów data center; centrum musi być włączone do sieci telekomunikacyjnej za pomocą kilku niezależnych linii światłowodowych; bezpieczeństwo fizyczne – odporność na zalanie i usytuowanie poza strefami zalewowymi czy

aktywnymi sejsmicznie, wyposażenie w systemy kontroli dostępu, sygnalizacji włamania i napadu oraz telewizję przemysłową, a także zabezpieczenia przeciwpożarowe.

Przemysław Pazera,
Product Manager UPS & Data Center Solutions,
Eaton

Mówiąc o Data Center powinniśmy pamiętać o bezpieczeństwie zarówno w kontekście hardware jak i software. Jednym z podstawowych elementów jest zapewnienie ciągłości zasilania. Każda przerwa w dostawie energii powoduje, że usługi nie mogą być dostarczone do klienta. Warto wiedzieć, że nagłe zaniki zasilania mogą uszkodzić bardzo czułe elementy elektroniki w serwerach, macierzach i innych urządzeniach. Dzisiaj mówimy o środowiskach wirtualnych i konwergentnych. Mając także na względzie ich bezpieczeństwo warto skorzystać z usług profesjonalnych dostawców systemów zasilania. Powinien on, poza sprzętem, zapewnić niezawodne rozwiązania do zarządzania zasilaniem, które są w pełni kompatybilne ze środowiskami wirtualnymi, włącznie z infrastrukturami konwergentnymi i hiper-konwergentymi. Jako międzynarodowy producent zasilania gwarantowanego UPS, posiada sojusze partnerskie z liderami technologii IT takimi jak Cisco, Citrix, Dell EMC, Microsoft, NetApp, Nautanix, SimpliVity czy VMWare. Rozwiązania są kompatybilne i potwierdzone licznymi testami laboratoryjnymi.

Marcin Długosz,
Regional Presales Manager,
3S Data Center S.A.

Mówi się, że za każdym sukcesem wielkiego mężczyzny stoi wyjątkowa kobieta, a za każdą wyjątkową chmurą stoi wielkie Data Center. Oczywiście wielkie, to w przypadku grupy 3S czysty kolokwializm. Nigdy nie skupialiśmy się tylko na maksymalizacji powierzchni Data Center, ważniejsze było dla nas rozproszenie geograficzne, aby w razie poważnej katastrofy zapewnić klientom 100% dostępność. Od samego początku działalności 3S Data Center postawiliśmy na rozwiązania klastrowe, dlatego budowa nowych ośrodków była dla nas priorytetem. Początkowo skupiliśmy się na regionie Górnego Śląska, gdzie powstały nasze pierwsze obiekty. Później przyszedł czas na Kraków, Bytom czy w końcu Warszawę. 3S Data Center to jedyny w Polsce klaster, rozproszonych geograficznie 6 centrów przechowywania i przetwarzania danych. Obiekty, połączone siecią światłowodową są podstawą dla szytych na miarę rozwiązań IT dla firm i instytucji. Tu powstają unikalne projekty informatyczne typu: disaster recovery, hybrid cloud, IaaS/PaaS i inne.

Artur Duszczyk,
Data Center Senior Technical Sales Representative,
Lenovo DCG

Zacznijmy może od tego ze współczesne DC z definicji powinno nazywać się VDC, czyli wirtualne DC. Ta rewolucja już się wydarzyła i możemy mieć różne opinie na ten temat, ale z faktami się nie dyskutuje. Oczywiście do tej zmiany dostosowała się oferta wiodących firm informatycznych. Jak? W ofercie Lenovo mamy np. dwa dominujące trendy rozwoju serwerów zapewniających moc dla wirtualizacji; pierwszy - coraz silniejsze serwery dwuprocesorowe np. Lenovo SR650, wraz z ich odmianami gęstego upakowania HD i ciągle popularnymi systemami kasetowymi FLEX, oraz drugi - maszyny z płytami ośmioprocesorowymi np. SR950 To takie dwie metody skalowania VDC, nazwijmy je scale-out i scale-in.

Bezpieczne i wydajne, to dwa wydawałoby się rozdzielne pojęcia, ale jeśli spojrzymy szerzej na zadania jakie stawiamy przed współczesnymi DC, to okazuje się, że bardzo pokrewne. Przyjrzyjmy się zatem określeniu „bezpieczne". Pierwsze skojarzenie to twierdza odpierająca ataki hakerów, zabezpieczona firewallami, systemami kontroli, itp. Jednak bezpieczeństwo to także bezpieczeństwo inwestycji oraz bezpieczeństwo przechowywania danych i bezpieczeństwo jakości usług, czyli zapewniania takiej wydajności, aby jednostki, które są klientami działów IT mogły realizować swoje cele. Dlatego jeśli spojrzymy na ofertę Lenovo dedykowaną dla VDC znajdziemy tam nie tylko serwery i macierze, ale także, i może przede wszystkim całe systemy złożone ze sprzętu i aplikacji dla wirtualizacji i bezpieczeństwa. />

CZY WARTO WYBRAĆ AUTO ELEKTRYCZNE?

Według badań przeprowadzonych przez Deloitte, udział samochodów elektrycznych, w tym hybryd typu plug-in, w globalnym rynku motoryzacyjnym wynosi obecnie około 1,3 proc. Nie jest to wiele z uwagi na to, że w ciągu 20 lat, a dokładnie do 2040 roku, udział ten wzrośnie do ponad 50 proc. Czy czeka nas motoryzacyjna rewolucja?

W momencie, gdy świat technologii opracowuje możliwości rozwoju samochodów autonomicznych, w praktyce motoryzacja nie przeszła jeszcze na pojazdy elektryczne. Powodów może być kilka. Przede wszystkim pojazdy napędzane ropą czy gazem są powszechne i wiele osób zwyczajnie nie chce ich zmieniać. Może powinni się nad tym jednak zastanowić?

Dlaczego warto zamienić auto na elektryczne?

Powodów jest kilka. Pierwszym z nich są przede wszystkim niskie koszty użytkowania auta elektrycznego w porównaniu z kosztami użytkowania aut, do których zdążyliśmy przywyknąć. Przejechanie 100 kilometrów autem elektrycznym kosztuje nawet kilka razy mniej, w dodatku cenę energii można znacznie łatwiej przewidzieć niż cenę paliwa, gdyż stosunkowo rzadko się ona zmienia. W związku z tym łatwiej także zaplanować budżet związany z wydatkami.

Kolejną, bardzo istotną zaletą aut napędzanych elektrycznie jest prosta konstrukcja. Ma to swoje odzwierciedlenie zarówno we wspomnianych już niższych kosztach użytkowania takiego pojazdu, jak i łatwiejszym sterowaniu pojazdem. Brak konieczności wymiany filtrów i innych części, jakie posiada auto napędzane ropą lub gazem to także niższe ryzyko awarii pojazdu.

Niewątpliwą zaletą aut elektrycznych są kwestie ekologiczne. Auta te są powodem emisji dużo mniejszej ilości spalin. Jeśli dodatkowo zasilane są energią pozyskaną na przykład za pomocą paneli słonecznych, to jest to zdecydowanie lepsza opcja jeśli chodzi o środowisko. W niektórych krajach obowiązuje zakaz wjazdu samochodów do zabytkowych części miast ze względu na zanieczyszczenia oraz hałas. Z tego zakazu zwolnione są auta elektryczne, co stanowi bardzo ważną zaletę szczególnie dla osób, które zamieszkują miasta, w których obowiązują takie przepisy. Poza tym, silnik samochodu elektrycznego działa znacznie ciszej, co jest dodatkową zaletą, jeśli chodzi o duże miasta.

Cechą, która najmocniej wyróżnia auto elektryczne na tle samochodów napędzanych w inny sposób jest to, że potrafi ono odzyskiwać prąd podczas hamowania. Jest to duży plus zarówno pod względem ekonomicznym, jak i ekologicznym. Jest to szczególnie ważne przy poruszaniu się w miejscach, gdzie panuje duży ruch.

Mieszkańcy wielkich miast docenią również to, że niekiedy z pasów ruchu przeznaczonych dla komunikacji miejskiej mogą korzystać także auta elektryczne. Jest to dodatkowe ułatwienie dla posiadaczy takich aut i działanie,

które może zachęcić do ich zakupu, szczególnie w miejscach, gdzie pożądana jest wysoka ilość pojazdów nie emitujących spalin.

Samochód elektryczny ma też swoje wady

Bez wątpienia są to dość istotne wady. Poza tym, że niektóre osoby zwyczajnie nie chcą zamieniać silników spalinowych na elektryczne, Ci którzy

nie decydują się na samochody elektryczne mogą mieć także inne powody. Podstawową wadą auta elektrycznego, a także jego bardzo uciążliwą cechą jest mały zasięg. Maksymalna odległość, jaką można pokonać na jednym ładowaniu to zazwyczaj około 200 km, ale warto pamiętać, że każde włączenie klimatyzacji czy choćby radia to dodatkowe zużycie energii, a tym samym - zmniejszenie dystansu, jaki możemy przejechać.

Możliwości rozwiązania problemu będącego największą bolączką zwolenników elektrycznej jazdy przedstawia w głównej mierze kierowana przez Elona Muska firma Tesla. Producent podaje, że na jednym ładowaniu niektóre modele mogą przejechać ponad 500 km. Ale nawet jeśli auto przejedzie 500 km, a przecież większość samochodów elektrycznych kończy swoje możliwości zasięgu na 200 km, to dystans naszej podróży może być znacznie dłuższy. Stawia to nas przed koniecznością dłuższego postoju na naładowanie baterii do naszego pojazdu. A mimo ciągłego rozwoju tej części motoryzacji, ilość stacji do ładowania aut elektrycznych nie jest tak mnoga jak ilość zwykłych stacji paliwowych. Jednym słowem, z ładowaniem baterii jest spory problem. Istnieje wiele koncepcji rozwiązania tych trudności, jak na przykład pomysł Elona Muska dotyczący stacji polegających na wymianie baterii rozładowanych na naładowane, co miałoby znacznie skrócić czas podróży, jednak ten pomysł ma spore minusy. W tym przypadku trudności mogłyby wynikać z prób oszustwa albo zagrożenia związanego z brakiem informacji o stanie technicznym baterii.

Omawiając wady samochodów elektrycznych trudno nie wspomnieć o cenie takiego auta oraz o cenie jego serwisowania. Najtańsze auto elektryczne można kupić w cenie nawet 50 tys. złotych. Niestety, poza tym, że jest to auto elektryczne i tanie, nie będzie miało ono więcej zalet, to znaczy, że będziemy je musieli ładować często

i powoli. Za średniej klasy auto elektryczne trzeba zapłacić cenę w przedziale 100-200 tys. zł, a najtańsza Tesla kosztuje ponad 350 tys. zł. Nie są to kwoty, które może wydać każdy, szczególnie, że w przypadku aut z silnikami spalinowymi dostępny jest dużo większy wybór i stosunek jakości do ceny.

Niski udział aut elektrycznych w rynku motoryzacyjnym sprawia, że istnieje stosunkowo niewiele serwisów, które oferują usługi dla posiadaczy samochodów elektrycznych, co z pewnością jest problemem w przypadku awarii. Na przykład najbliższy serwis Tesli znajduje się w Berlinie. W 2019 roku ma powstać także w Polsce, jednak będzie to jeden serwis na cały kraj, co nie pomniejsza problemów związanych z serwisem samochodu.

Największa zaleta samochodów elektrycznych, czyli silnik elektryczny, to jednak także spore ograniczenie. Samochody elektryczne mają stosunkowo małą ładowność, a każdy dodatkowy kilogram zmniejsza ich zasięg. I nic w tym dziwnego, bowiem podobnie jest przecież z autami napędzanymi silnikami spalinowymi, jednak w połączeniu z i tak małym zasięgiem auta oraz z mniejszą dostępnością punktów do ładowania, tworzy to konieczność w miarę dokładnego przeliczania tego, jaki dystans będziemy mogli przejechać za każdym razem, gdy zmienia się ilość pasażerów albo pogoda.

Użytkownicy aut elektrycznych, a raczej ich otocznie, narzeka na brak odgłosów silnika. Okazuje się, że to, co zostaje sklasyfikowane przez jednych jako zaleta, inni uznają za wadę. Piesi i rowerzyści przyzwyczajeni do odgłosów silników spalinowych, mogą nie usłyszeć zbliżającego się auta elektrycznego, co może powodować kolizje.

Kłopoty związane z baterią to także wpływ pogody na jej pojemność, bowiem w naszej strefie klimatycznej temperatury poniżej zera nie są anomalią, a pojemność akumulatorów spada nawet do 50% przy temperaturze -20 stopni Celsjusza. Powoduje to znaczne zmniejszenie zasięgu, na które niestety użytkownik nie ma wpływu.

Co dalej?

Jak widać, auta elektryczne posiadają szereg zalet, którym towarzyszą bardzo zniechęcające wady, jak na przykład cena. Dlatego w celu zwiększenia popytu na takie auta, branża motoryzacyjna stara się wspierać klientów poprzez zniżki i rabaty na leasing lub specjalne plany taryfowe. Powiększa się również infrastruktura związana z ładowaniem takich aut i powstają nowe sposoby na ułatwienie posiadaczom aut elektrycznych podróżowania. Ze względu na duże zanieczyszczenie powietrza, szczególnie w większych miastach, korzystanie z aut elektrycznych może przynieść znaczące korzyści nie tylko w ujęciu jednostkowym, ale ogółu społeczności. W całym 2017 roku w Polsce sprzedano 484 samochody elektryczne. Jest to zaledwie kropla w morzu całego polskiego rynku motoryzacyjnego. Jednak warto pamiętać, że pojazdy elektryczne stają się wciąż coraz bardziej dopra-

cowane w co już teraz mocno inwestują firmy motoryzacyjne.

Car sharing

Niewątpliwie na wzrost popularności aut elektrycznych wpływa car sharing, czyli system wspólnego użytkowania samochodów. Dzięki niemu każdy może spróbować jazdy autem elektrycznym za stosunkowo niską cenę. Auta elektryczne świetnie nadają się do car sharingu, ponieważ nie psują się zbyt szybko, użytkownik ma do nich mniejszy dostęp jeśli chodzi o silnik, a dostawcy łatwiej zbadać poziom naładowania baterii. Ponadto, elektromobilność jest wspierana poprzez zwolnienia i dopłaty, a samorządy bardzo chętnie wdrażają pomysły z nią związane w swoich miastach oraz oferują wiele udogodnień dla takich pojazdów, jak na przykład zwolnienie kierowcy z niektórych opłat, takich jak opłaty za parkingi miejskie.

Akcyza

Ostatnimi czasy wokół akcyzy za auta elektryczne zrobił się niemały szum. Choć Ustawę o elektromobilności i paliwach alternatywnych polski rząd uchwalił już rok temu, dopiero 18 grudnia Komisja Europejska wydała pozytywną opinię dotyczącą zwolnienia z akcyzy, która ostatecznie nie jest traktowana jako niedozwolona pomoc ze strony Państwa. Co z tego wynika? Do tej pory auta elektryczne były obłożone podatkiem akcyzowym takim samym jak w przypadku aut z silnikami spalinowymi do pojemności 2000 centymetrów sześciennych włącznie, to znaczy 3,1% wartości auta. Natomiast auta hybrydowe nie różniły się pod względem podatku akcyzowego od aut z silnikami spalinowymi, to znaczy, że wysokość podatku od tych aut mogła wynosić nawet 18,6% wartości pojazdu. Zgodnie z zatwierdzoną ustawą z stycznia zeszłego roku, auta elektryczne i napędzane wodorem będą zwolnione z podatku akcyzowego, podobnie zresztą jak auta hybrydowe, tyle że te ostatnie będą zwolnione z podatku do 1 stycznia 2021 roku. Ponadto, dla aut elektrycznych do wartości 225 000 zł firmy będą mogły stosować korzystną stawkę amortyzacyjną. Wątpliwe, czy wprowadzenie ustawy w życie w znaczącym stopniu wpłynie na upowszechnienie samochodów elektrycznych. Nie sprzyjają temu nie tylko same zapisy ustawy, ale także opieszałość Komisji Europejskiej, która prawie rok zwlekała z wydaniem decyzji, a gdy w końcu ją wydała, to nie ogłosiła jej oficjalnie, więc zgodnie z prawem wejście w życie nowych przepisów nie może jeszcze nastąpić.

Nie ulega wątpliwości, że motoryzacja ulega ciągłym zmianom, a samochody to dzisiaj nie tylko pojazdy, ale mówi się o nich, jako o „komputerach na kółkach". I nic w tym dziwnego. Zmiany, które zaszły w motoryzacji w ostatnich latach trudno zliczyć, wypuściliśmy na drogi już auta prowadzone przez maszyny (z różnym skutkiem - jednak warto pamiętać, że człowiek wtedy także zawiódł), staramy się doprowadzić do tego, aby auta elektryczne były w jak największym stopniu obecne na drogach - wszystko to to elementy nieuniknionego procesu przemian. Przemian, które są konieczne, jednak ich wprowadzanie jest mozolne ze względu chociażby na opór koncernów paliwowych, którym zależy na powolnych zmianach. Konsekwencje nie stosowania się do zasad zrównoważonego rozwoju dotykają każdego z nas bezpośrednio, poprzez chociażby zanieczyszczenie powietrza. Z pewnością nie warto porywać się na coś, co jest w danym momencie słabo opłacalne, jednak należy zachować otwartość wobec nowości, które mogą polepszyć jakość naszego wspólnego życia. />

CES
WELCOME
TO Fabulous
LAS VEGAS
NEVADA
YESCO
DELANO
CE
LAS V
WYBRANE

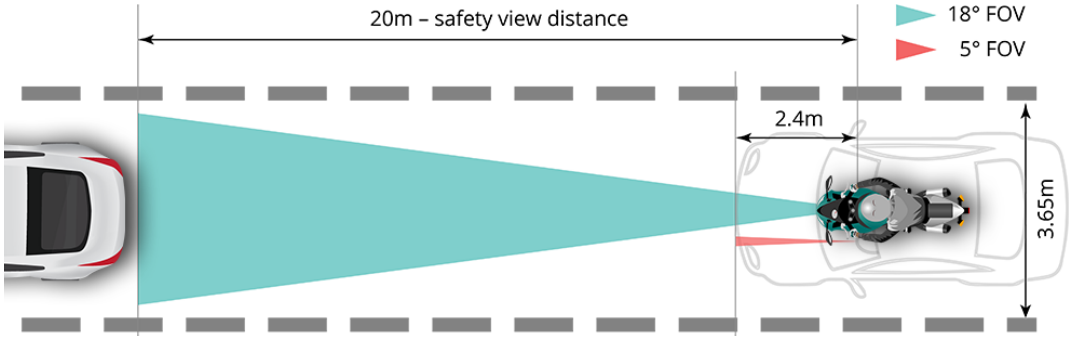
Consumer Technology Association
CES
ES
VEGAS
NOWOŚCI
Consumer Technology Association
CES

KASK PRZYSZŁOŚCI Z PANELEM HUD

350 osób dziennie ginie na świecie w wypadkach spowodowanych niewystarczającym polem widzenia podczas jazdy – wynika z danych Światowej Organizacji Zdrowia. Znaczną część ofiar stanowią motocykliści. Dzięki inteligentnym kaskom wyposażonym w rozwiązania technologii rozszerzonej rzeczywistości i zapewniających 360-stopniowy widok ich poziom bezpieczeństwa może się znacząco poprawić.

Prezentujemy kask motocyklowy z prawdziwym wyświetlaczem przeziernym HUD, który przede wszystkim przyczynia się do zapewnienia bezpieczeństwa motocykliście. Szybka kasku ma specjalne właściwości optyczne. Następuje rzutowanie obrazu cyfrowego wyświetlacza na wewnętrzną powierzchnię, a szybka przetwarza fale świetlne w taki sposób, że obraz z nawigacją lub danymi z motocykla widoczny jest w odległości 20 metrów przed motocyklistą, czyli w obszarze, który powinien on monitorować podczas jazdy – tłumaczy w rozmowie Larry Tank z Livemap.
Inteligentny kask ma przede wszystkim zwiększyć bezpieczeństwo motocyklistów. Motocyklista dostaje na wyświetlaczu wskazania nawigacji GPS, prędkość i parametry jazdy oraz różnego rodzaju alerty i komunikaty, ale informacje widoczne są w polu obserwowanym przez kierowcę, a nie na małym szkiełku w pobliżu oczu. Choć poprawa bezpieczeństwa jazdy na motocyklu jest najważniejszym zadaniem kasku, to pełni on również inne funkcje.

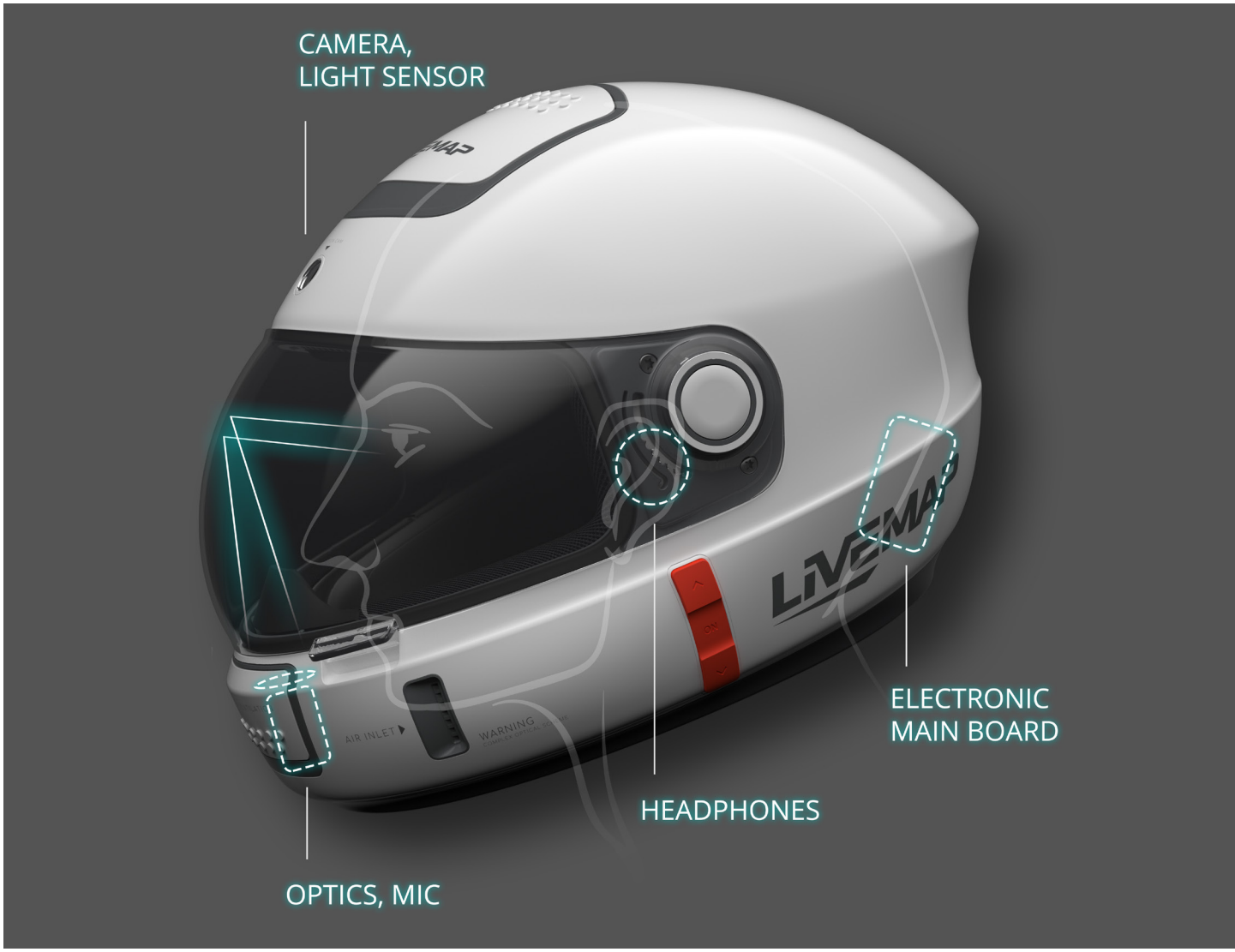
Kask ma również przednią kamerę nagrywającą w jakości 4K i wbudowaną pamięć o pojemności 64 GB. W pakiecie dostajemy komunikator Bluetooth, który z powodzeniem zastąpi zestawy nabywane oddzielnie. Użytkownik dostaje GPS na wyświetlaczu przeziernym, komunikator Bluetooth i kamerkę 4K porównywalną do GoPro, wszystko sterowane głosem. Wystarczy powiedzieć „Włącz kamerę" albo „Wyłącz kamerę" i nie trzeba szukać żadnego przycisku – przekonuje ekspert.



Wyświetlacze przezierne HUD coraz częściej stosowane są w motoryzacji, ale do tej pory wyposażane w nie były głównie samochody. Coraz częściej twórcy zaczynają jednak dostrzegać potrzeby motocyklistów. W przedsprzedaży dostępny jest już kask Cross Helmet X1 wyposażony w wyświetlacz HUD. Komunikaty wyświetlane są na nim jednak w formie widoku podobnego do lusterka wstecznego. Sprawia to, że motocyklista musi przenosić podczas jazdy wzrok na pole informacyjne znajdujące się w innym miejscu niż obserwowany fragment drogi. Dzięki tylnej kamerze kierowca uzyskuje natomiast 360-stopniowy widok. Udaje się dzięki temu wyeliminować problem martwych pól.

– *W naszym kasku czytane przeze mnie informacje znajdują się 20 metrów przede mną, a nie na małym szkiełku bardzo blisko oczu, zasłaniającym moje pole widzenia w odległości 2–3 metrów, na którym muszę specjalnie skupiać wzrok. Dane wyświetlają się tam, gdzie ze względów bezpieczeństwa powinienem patrzeć* – mówi Larry Tank.

Kask Livemap trafi do sprzedaży w grudniu. Jego cena wyniesie 1999 dol. Według Technavio globalny rynek inteligentnych kasków będzie rósł do 2022 roku w średniorocznym tempie na poziomie 24 proc.



SMART HOME PO POLSKU

Blisko 200 tys. odwiedzających z całego świata, 4,5 tys. wystawców i ponad miliard relacji na Twitterze z każdej edycji – w Las Vegas trwają prestiżowe, największe na świecie targi elektroniki użytkowej CES 2019. Jak co roku w trakcie wydarzenia swoją premiery mają prototypy i najbardziej zaawansowane technologicznie nowinki. Wśród polskich reprezentantów na tegorocznych targach jest specjalizująca się w rozwiązaniach smart home firma FIBARO. Jej projekty zdobyły dwie prestiżowe nagrody CES 2019 Innovation Honorees.

Dziś urządzenia zaczynają same ze sobą rozmawiać, wspierają się dzięki różnego typu sensorom. Dlatego FIBARO postanowiło od samego początku wspierać właśnie ideę inteligentnego domu, domu przyjaznego dla jego mieszkańców, stąd rozwój firmy właśnie w tym kierunku – mówi podczas rozmowy Tomasz Jankowski, Product Director w FIBARO.

Według szacunków Ericssona w 2021 roku do sieci będzie podłączonych już 28 mld urządzeń, z których ponad połowę, czyli 16 mld, będą stanowić urządzenia IoT. Internet rzeczy w kolejnych latach ma się rozwijać w 30-proc. tempie, stanowiąc bazę dla rozwiązań z zakresu smart home, które cieszą się błyskawicznie rosnącą popularnością. Dziś niemal wszystkie analogowe urządzenia można już podłączyć do internetu, a według prognoz Gartnera w 2022 roku w typowym domu będzie już nawet ok. 500 inteligentnych urządzeń komunikujących się z siecią i sobą nawzajem. Popyt na inteligentne mieszkania stale rośnie – z szacunków Lucintel wynika, że w ciągu kolejnych 5 lat ten rynek będzie rósł w tempie 9,5 proc. rocznie, aby w 2023 roku przekroczyć wartość 107,4 mld dol.

Rozwiązania, które pozwalają zdalnie sterować oświetleniem, ogrzewaniem, klimatyzacją, monitoringiem i wszystkimi domowymi urządzeniami, cieszą się coraz większą popularnością także w Polsce. Według badań Somfy rozwiązaniami typu smart home jest zainteresowanych dwie trzecie Polaków, a 30 proc. byłoby skłonnych przeznaczyć na ten cel do 5 tys. zł.

Jest kilka kluczowych rzeczy, na które trzeba zwrócić uwagę przy budowie inteligentnego domu. Na pierwszym miejscu stawiamy na bezpieczeństwo i komfort użytkowania naszych urządzeń i całego ekosystemu. Istotna jest również możliwość jego dowolnej rozbudowy i konfiguracji. Budowę inteligentnego domu możemy rozpocząć od kilku urządzeń i później dowolnie rozbudowywać cały system – mówi Tomasz Jankowski.

Polska firma specjalizująca się z rozwiązaniach typu smart home zdobyła dwie nagrody tegorocznych targów CES w Las Vegas – prestiżowych, największych na świecie targach elektronicznych, na których co roku prezentowane są innowacje, prototypy i najbardziej zaawansowane technologicznie projekty.

Zdobyliśmy nagrodę [CES 2019 Innovation Honoree – red.] *za najnowszą aplikację, która wykorzystuje uczenie maszynowe, oraz za Smart Implant – przełomowe urządzenie, które pozwala nam każdy wykorzystywany w domu sprzęt zintegrować z siecią IoT. Urządzenie jest niewielkie, ale potrafi naprawdę dużo. Dzięki niemu można podłączyć do inteligentnej sieci swoje stare, ulubione urządzenia takie jak gramofon czy system Hi-Fi* – mówi Tomasz Jankowski.

Smart Implant to rozwiązanie, które na tegorocznych targach CES miało swoją premierę. Pozwala „ożywiać" stare sprzęty – innymi słowy, może zamienić niemal każde analogowe urządzenie w inteligentne, obsługiwane bezprzewodowo z poziomu smartfona. Taki implant można zintegrować nawet z projektorem czy magnetowidem z lat 90. Polska firma ma niedługo podać daty premier Smart Implant na poszczególnych rynkach.

Na tegorocznych targach CES premierę ma też cała linia inteligentnych włączników i gniazd Walli. Są zgodne ze standardem Z-Wave, w przepięknym designie, zintegrowane ze standardowymi włącznikami, dzięki czemu nie trzeba kupować osobno przełącznika i pasującego modułu – mówi Tomasz Jankowski.

Jak podkreśla, rozwiązania typu smart home coraz częściej są wspierane przez technologię uczenia maszynowego. Algorytmy zapamiętują i analizują nawyki użytkownika, dzięki czemu system automatycznie dopasowuje się do jego potrzeb i wyprzedza jego ruchy. To właśnie na machine learning bazuje wprowadzona na rynek przez FIBARO aplikacja do zdalnego sterowania systemem smart home. To również drugie rozwiązanie wyróżnione nagrodą CES 2019 Innovation Honorees.

Aplikacja, wykorzystując uczenie maszynowe, potrafi zasugerować, co w danym momencie użytkownik chciałby zrobić i jakie są jego potrzeby. Przykładowo, będzie wiedziała, że wracając do domu po pracy, zawsze najpierw zapalamy światło w kuchni albo ustawiamy temperaturę 20,5 stopnia na termostacie. Kiedy nie ma nas w domu, ta temperatura spadnie np. do 19 stopni. Dzięki uczeniu maszynowemu ta aplikacja „żyje swoim życiem", podlega ciągłym zmianom, ale jest też łatwiejsza i bardziej przyjazna w użytkowaniu – mówi Tomasz Jankowski.

Krystian Bergmann, Head of Technical Projects IoT w FIBARO, ocenia, że w tym roku w Las Vegas prezentuje się relatywnie niewiele firm z Polski. Jednak dla FIBARO obecność na największych na świecie targach elektronicznych to również okazja do zaznaczenia swojej obecności na amerykańskim rynku, bo producent działa globalnie. Jednocześnie podkreśla, że nie zamierza rezygnować z produkcji w Polsce – tym bardziej że produkty made in EU cieszą się w Stanach dobrą renomą.

Rynek amerykański jest jednym z największych na świecie pod względem siły nabywczej konsumentów. Ludzie tutaj bardzo naturalnie wykorzystują nowoczesne technologie, a w branży smart home, w której działamy, amerykański użytkownik jest najbardziej wyedukowanym klientem na całym świecie. Co więcej, systemy takie jak Google Home czy Amazon Alexa, czyli bardzo popularni asystenci głosowi, są na tym rynku bardzo popularne, dlatego również urządzenia smart są tak rozpowszechnione – mówi Krystian Bergmann.

SMART LUSTRA

Wśród rozwiązań inteligentnego domu coraz częściej można spotkać lustra wyposażone w system operacyjny, który oprócz możliwości codziennego przeglądania się, oferuje pełną funkcjonalność komputera. Dzięki temu można wyświetlić na nim najświeższe informacje ze świata, obejrzeć wiadomości na YouTube czy wyświetlić dane zebrane przez urządzenia fitness. Inteligentne lustra znajdą zastosowanie w domowych i hotelowych łazienkach. Podpowiedzą, w co się ubrać i jak się umalować. Znajdą także zastosowanie w domowej opiece medycznej.

Obecnie inteligentne lustra najczęściej polegają na tym, że umieszcza się iPada za zwykłym lustrem. Traktujemy to bardziej jako widżet, za pomocą którego można czytać wiadomości i sprawdzać pogodę. Nasze lustro bazuje na inteligentnej technologii, ponieważ jest wyposażone we wbudowany komputer. Podobnie jak wszystkie urządzenia do automatyzacji domu, system obsługuje się za pomocą aplikacji w systemie Android, którą wystarczy pobrać ze sklepu Google Play i uruchomić – mówi Stephen LaMachia z firmy Electric Mirror.

Firma Electric Mirror jako pierwsza zaprojektowała lustro z wbudowanym oświetleniem, które przyczyniło się do powstania luster inteligentnych czy telewizorów wbudowanych w panele kuchenne. Wcześniej takie projekty powstawały przy wykorzystaniu mikrokomputerów Raspberry Pi wraz z oddzielnymi monitorami umieszczanymi za taflą lustra. Obecnie na rynku są już dostępne inteligentne lustra z systemem operacyjnym Android, które mogą pełnić rolę codziennego asystenta.

– Jeśli rano chcemy obejrzeć wiadomości, przejrzeć Facebooka lub skorzystać z dowolnej aplikacji dostępnej w sklepie Google Play, która pomaga w codziennych czynnościach lub służy do rozrywki, możemy to zrobić, korzystając z inteligentnego lustra. W lustro wbudowany

jest komputer, który obsługuje się poprzez panel dotykowy. Urządzenie obsługuje też Asystenta Google. Można je dostosować do swoich potrzeb, korzystając z dowolnych aplikacji, których używamy na co dzień – tłumaczy Stephen Lamachia.

Inteligentne lustra są coraz popularniejsze i coraz wszechstronniejsze. Urządzenie Mirror zaprojektowane przez tancerkę baletową Brynn Putnam służy np. do korygowania postawy podczas ćwiczeń fitness. Lustro wyświetla pozycję, którą powinien przyjąć użytkownik, jednocześnie odbijając jego sylwetkę. Projektanci HiMirror połączyli z kolei lustro z zaawansowaną stacją kosmetyczną. Sprzęt skanuje wygląd skóry użytkownika i radzi, które kosmetyki należy zastosować. Może nawet symulować wygląd użytkownika po wykorzystaniu konkretnego kremu.
Coraz częściej po tego typu urządzenia sięgają też przedstawiciele hoteli i placówek medycznych.

– W sektorze opieki zdrowotnej za pomocą aplikacji komputerowej wbudowanej w inteligentne lustro można codziennie zapisywać dane medyczne i np. przesyłać je bezpośrednio do swojego lekarza. Powiedzmy, że ktoś codziennie rano mierzy ciśnienie i się waży. Jeśli korzysta z odpowiedniej aplikacji, dane te trafiają do przychodni, więc przy wizycie lekarz może się szybko z nimi zapoznać i stwierdzić np. na podstawie zapisów z ostatnich trzech miesięcy, że wszystko jest w porządku – wskazuje ekspert.

Przyszłością inteligentnych luster są asystenci głosowi, którzy pozwalają na bezdotykową obsługę urządzeń. Podczas targów CES 2019 w Las Vegas zaprezentowano m.in. serię luster Verdera Voice z wbudowaną Alexą od Amazonu, a wkrótce pojawi się model z Asystentem Google. Capstone Connected Home z kolei zaprezentowało Smart Mirror, które zostanie wyposażone w systemy sterowania dotykowego i głosowego, a pod taflą szkła znajdziemy system operacyjny od Google, który pozwoli zainstalować aplikacje ze Sklepu Play.

Firma MarketsandMarkets szacuje, że branża inteligentnych luster w najbliższych latach będzie się rozwijała w tempie niemal 9,5 proc. w skali roku, by w 2023 roku osiągnąć wartość blisko 4,5 mld dol. />

NOWY POZIOM VR

Pierwszy na świecie skafander haptyczny może zrewolucjonizować rynek szkoleń i gier komputerowych. Odczuwane dzięki niemu przez całe ciało użytkownika bodźce, pozwolą zanurzyć się jeszcze głębiej w wirtualną rzeczywistość. Inne firmy także eksperymentują z technologią haptyczną, kierując swoje produkty głównie na rynek gier. Tymczasem możliwości zastosowania skafandra Teslasuit wykraczają poza obszar rozrywki. Urządzenie jest wykorzystywane m.in. podczas misji marsjańskiej, w sporcie i w wojsku.

Teslasuit to urządzenie, które pomaga zwiększyć ludzkie możliwości na trzy różne sposoby. Możemy usprawnić psychikę, procesy poznawcze i sprawność fizyczną. Skafander ma wiele typów wbudowanych czujników, by to osiągnąć – mówi w rozmowie podczas targów CES 2019 Dimitri Mikhalchuk, współzałożyciel Teslasuit.

Działanie skafandra oparte jest na wykorzystaniu technologii haptycznej, która wykorzystuje wibracje czy technologię wykrywania ruchu, by zapewnić użytkownikowi poczucie głębokiej immersji. Technologia wykorzystywana jest już m.in. w lotnictwie. Twórcy Skafandra Teslasuit postawili jednak na wykorzystanie haptyki w szkoleniach.

Urządzenie może stymulować mięśnie i neurony, by poprawić sprawność fizyczną podczas treningu. Ponadto wykorzystujemy wirtualną rzeczywistość i technologię rejestrowania ruchu, dzięki czemu możemy śledzić ruchy użytkownika, pomóc mu np. złapać równowagę i zawsze utrzymać kontrolę ruchu. To może pomóc np. w orientacji w kosmosie – przekonuje Dimitri Mikhalchuk.

Oprócz tego skafander jest w stanie operować odczuwalną temperaturą czy imitować bodźce odbierane przez skórę przy dotknięciu, uderzeniu

lub powiewach wiatru. Choć, gdy kilka lat temu szkocka spółka zapowiadała stworzenie takiego skafandra, jego potencjał kojarzony głównie z branżą gier, to spektrum jego możliwych zastosowań w połączeniu z technologią VR i AR jest zdecydowanie szersze, głównie dzięki zastosowanej technologii.

Do poprawy psychiki użytkownika stosujemy natomiast pośrednią stymulację elektryczną mózgu metodą przezskórnej stymulacji nerwów (TENS), co poprawia krążenie krwi oraz zwiększa dotlenienie mózgu. W efekcie mózg użytkownika jest czujniejszy i wrażliwszy na wszystko to, co dzieje się wokół –wyjaśnia ekspert.

Osoby odwiedzające stoisko Teslasuit na targach w Las Vegas mieli okazję się przekonać, jak urządzenie sprawdza się np. w ćwiczeniu ewakuacji z platformy wiertniczej. Dzięki takiemu szkoleniu możliwa jest zdecydowana redukcja kosztów przeprowadzania treningu przy jednoczesnym wzroście jego wydajności, który bezpośrednio wiąże się z wiernym odwzorowaniem ewakuacji już nie tylko w sferze wizualnej i dźwiękowej, lecz przede wszystkim również sensorycznej.

Możliwość biometrycznego gromadzenia danych i ich późniejszej obróbki pomaga natomiast regulować liczbę potrzebnych konkretnemu pracownikowi sesji szkoleniowych. Ponieważ działania użytkownika osiągają po jakimś czasie pewien poziom automatyzmu, zmniejsza się stres związany z realnym zmierzeniem się ze stanem zagrożenia, co jest dodatkowym atutem tak prowadzonego szkolenia.

Użytkownik skafandra uczy się dużo szybciej, trenuje dużo wydajniej. Teslasuit może być stosowany w branży sportowej, ochrony zdrowia czy w grach komputerowych. Pracujemy aktualnie z agencjami kosmicznymi, jesteśmy obecni w misji marsjańskiej. Współpracujemy z firmami z branży paliwowej. W zasadzie skafandra można użyć wszędzie, gdzie wymagane jest intensywne szkolenie, gdzie koszt szkoleń jest bardzo wysoki. Także w wojsku i sporcie, gdzie szybkość reakcji jest niezwykle istotna – przekonuje współzałożyciel przedsiębiorstwa.

Technologia haptyczna to przyszłość gier komputerowych. Na targach CES 2019 amerykańska firma Razer, specjalizująca się w produkcji akcesoriów dla graczy, zapowiedziała z kolei wykorzystanie znanej z zestawu słuchawkowego Nari Ultimate technologii HyperSense również w klawiaturach i myszkach. Wszystko po to, by zapewnić graczom jeszcze głębsze zanurzenie w wirtualnym świecie.

Teslasuit nie jest jeszcze produktem konsumenckim, ale w sprzedaży są zestawy dla deweloperów, którzy mogą dostosować skafander do różnego rodzaju zastosowań. Urządzenie będzie dostępne na rynku konsumenckim w 2022 roku, w tym również dla graczy.

Według analityków z MarketsandMarkets rynek technologii haptycznej osiągnie w 2022 r. wartość niemal 20 mld dol. przy średniorocznym tempie wzrostu w najbliższych trzech latach na poziomie 16,2 proc. />

SMARTFON PRZYSZŁOŚCI?

Pierwszy na świecie składany smartfon został zaprezentowany na targach CES 2019 w Las Vegas i już jest dostępny w sprzedaży w Chinach. Urządzenie opracowane przez firmę Royole ma rozmiary tabletu, ale można je złożyć i korzystać z niego jak ze smartfona. Oprócz elastycznego wyświetlacza, wyposażono je w najnowszy procesor Snapdragon, czy najnowszy system Android. Prace nad elastycznymi wyświetlaczami trwają od kilku lat. Poza smartfonami będą obecne wkrótce także w telewizorach. Już niebawem do sprzedaży trafi pierwszy rozwijany telewizor LG.

FlexPai to smartfon, który można rozłożyć do rozmiarów tabletu, co w efekcie daje produktywność tabletu, ale mobilność smartfona. Urządzenie ma elastyczny wyświetlacz, najnowszy procesor Qualcomm Snapdragon 855 oraz najnowszy system operacyjny Android – mówi w rozmowie podczas targów CES 2019 w Las Vegas William Strand z Royole Corporation.

W pełni elastyczny wyświetlacz telefonu FlexPai o przekątnej 7,8 cala może być podzielony na ekrany, w zależności od tego, czy wyświetlacz jest złożony, czy rozłożony. Według producenta, ekran smartfona jest praktycznie niezniszczalny i wyjątkowo wytrzymały. Podczas testów został on wygięty ponad 200 tysięcy razy. W wyposażeniu smartfona znajdziemy m.in. procesor Qualcomm Snapdragon 855, pierwszy procesor na świecie dostosowany do pracy w technologii 5G.

Ponadto urządzenie ma podwójny aparat o rozdzielczości 20 + 16 Mpix z szerokokątnymi obiektywami. W trybie Dual View Camera fotografowany obiekt jest widoczny po złożeniu na obu ekranach. Dzięki temu dużo łatwiej uchwycić właściwe ujęcie. Najważniejszym elementem smartfona jest jednak elastyczny ekran. Jak zapewnia Royole, firma pracuje już także nad elastycznością innych komponentów, takich jak bateria czy ukła-

dy scalone.

Technologia elastycznych ekranów pozwala zmieścić większy wyświetlacz w mniejszym urządzeniu, co jest niepodważalną zaletą. Technologia będzie się rozwijać błyskawicznie. Mamy już opracowane także inne, niż wyświetlacz elastyczne komponenty, ale jak na razie nie są one jeszcze dość efektywne. Zatem na razie na rynku pojawiać się będą urządzenia podobne do FlexPai, czyli rozkładane i składane smartfony – przewiduje ekspert.

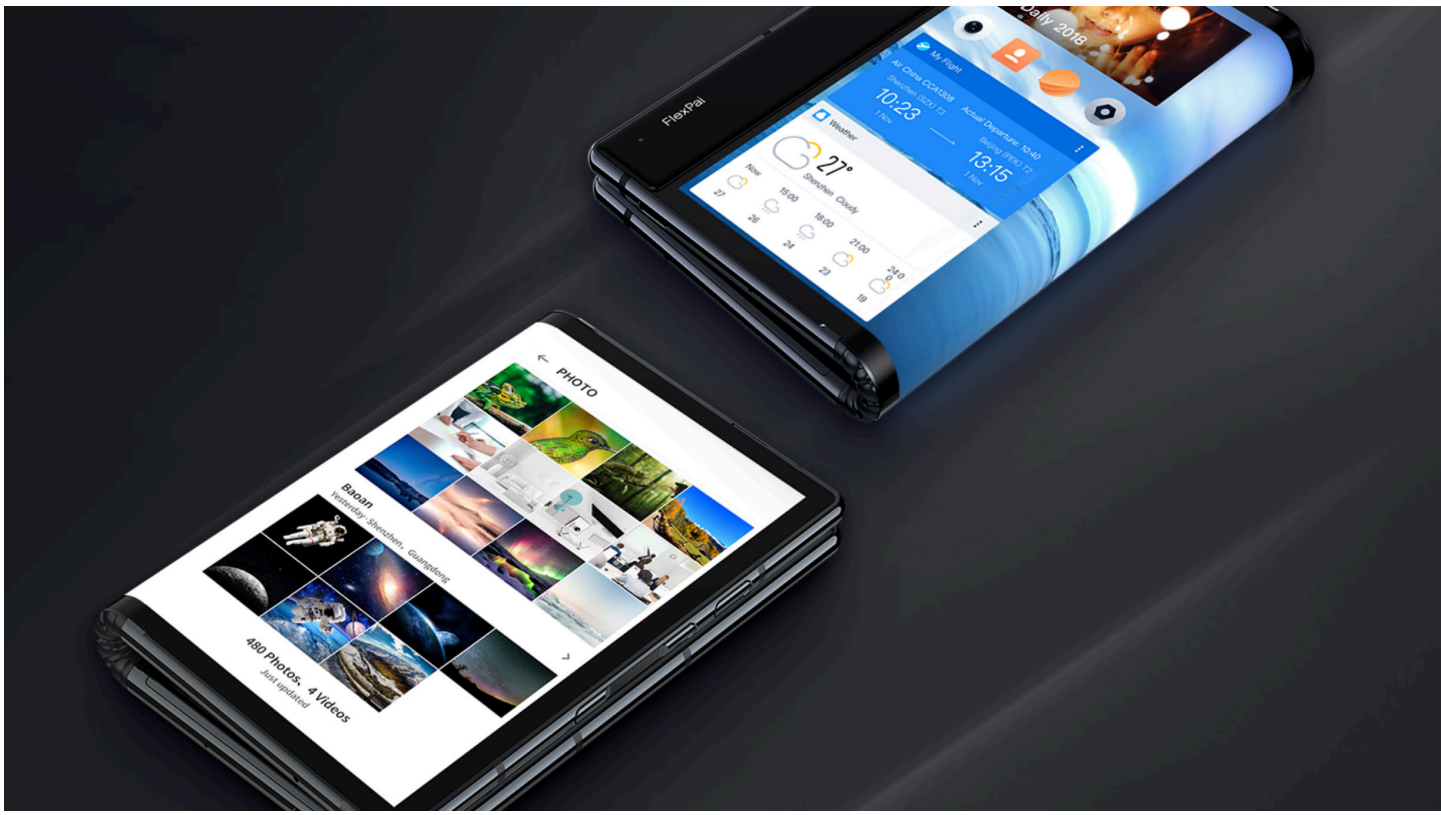
Pojawienie się na rynku smartfona od Royole wyprzedziło zapowiadany od dłuższego czasu debiut smartfona Galaxy F z elastycznym ekranem Infinity Flex od Samsunga. Ten nie został jeszcze oficjalnie zaprezentowany. Tymczasem prace nad taką technologią trwają już od kilku lat. Jedną z pierwszych prób było pojawienie się na rynku modelu LG G Flex, który odporny był na niewielkie odkształcenia i po lekkim zgięciu wracał do pierwotnego kształtu.

Elastyczne ekrany pojawiają się także w telewizorach. Zaprezentowany na ubiegłorocznych targach CES zwijany ekran OLED o przekątnej 65 cali od LG, na tegorocznych pokazany już został jako konkretny model telewizora, który do sprzedaży ma trafić już w drugiej połowie 2019 roku. Technologia rozwija się także w kierunku urządzeń wearables.

Przyszłość elastycznych wyświetlaczy i czujników jest świetlana. Możemy je nie tylko umieścić w elastycznych smartfonach, co właśnie uczyniliśmy, lecz także w ubraniach. To będzie w przyszłości potężny sektor. Za 10–15 lat będzie można nałożyć na siebie kompletnie interaktywną kurtkę. Już dziś mamy kapelusz z elastycznym ekranem, ale w przyszłości wszystko będzie wyposażane w elastyczne wyświetlacze, które będą pełnić bardziej użyteczną rolę, dziś przyciągają jedynie wzrok – mówi William Strand.

Flexpai jest już sprzedawany w Chinach. W Stanach Zjednoczonych oferowany jest na razie jako model deweloperski, a na świecie sprzedawany będzie pod koniec 2019 roku. Dokładna data premiery rynkowej jeszcze nie jest znana.

Z raportu Transparency Market Research wynika, że rynek elastycznych wyświetlaczy zarejestruje w najbliższych latach tempo wzrostu na poziomie 33,5 proc. średniorocznie. Do 2025 roku ma on osiągnąć wartość niemal 48 mld dol. Dla porównania, w 2016 roku było to 4,5 mld dol.



5 PYTAŃ DO...
ODPOWIADA
Katarzyna Zybała

Dyrektor Zarządzający
Iterative sp. z o.o.

1 Jakie znaczenie dla przedsiębiorstwa może mieć dobrze przeprowadzana rekrutacja pracowników?

Pracodawcy wiedzą, że największy kapitał ich firmy to kapitał ludzki. Od tego jakich pracowników zatrudniają w dużej mierze zależy sukces prowadzonego przez nich biznesu. Firmy bardzo rzetelnie podchodzą do procesu rekrutacji i chcą zatrudniać najlepszych specjalistów. Bardzo dokładnie weryfikowane są kompetencje techniczne i miękkie kandydatów oraz sprawdzane referencje z poprzednich miejsc pracy. Skutecznie i dobrze przeprowadzona rekrutacja to również inne aspekty, o których nie można zapomnieć. Budowanie marki ,zarówno firmy jak i kandydata, jest niezwykle ważnym aspekcie. W Iterative zależy nam aby promować zarówno markę firmy, którą reprezentujemy oraz markę kandydata. Zdarzyły się nam sytuacje w których nie doszło do zatrudnienia kandydata, jednak był on na tyle zadowolony ze współpracy z nami, że polecił nam inne osoby, którym zaproponowaliśmy pracę. Kolejnym ważnym aspektem, który warto wymienić jest ścisła partnerska współpraca firmy z agencją. Firmy otrzymują od nas dokładne informacje z rynku o tym jak są postrzegane wśród kandydatów, jaka jest o nich opinia, co i jak mogą usprawnić lub ewentualnie zmienić w procesie rekrutacyjnym.

Największy kapitał firmy to kapitał ludzki. Od tego jakich pracowników się zatrudnia zależy sukces prowadzonego biznesu.

2 Firmy z jakich branż najczęściej korzystają z zewnętrznej rekrutacji? Jakiej wielkości są to przedsiębiorstwa?

Firmy z jakich branż najczęściej korzystają z zewnętrznej rekrutacji? Jakiej wielkości są to przedsiębiorstwa?

Wbrew obiegowej opinii na rekrutację nie decydują się tylko duże firmy z branży IT. Pośród naszych klientów są zarówno firmy z szeroko rozumianej branży IT jaki i firmy z sektora FMCG, firmy ubezpieczeniowe, banki, startupy. Nasi klienci to zarówno firmy zatrudniające około 20 osób oraz duże korporacje zatrudniające po setki tysięcy osób na całym świecie.

3 Jakie znaczenie ma wykształcenie kandydata w procesie rekrutacji?

Klienci coraz częściej mniejszą uwagę zwracają na to, czy kandydaci posiadają wykształcenie wyższe. Aspekt wykształcenia kandydata schodzi na drugi plan, kluczowe są kompetencje techniczne, które są dokładnie weryfikowane podczas rozmów rekrutacyjnych. W Iterative zatrudniamy dwie takie osoby, które nie posiadają dyplomu uczelni wyższej, a są super wymiataczami, są to nasi najlepsi programiści.

Aspekt wykształcenia kandydata schodzi na drugi plan, kluczowe są kompetencje techniczne, które są weryfikowane podczas rozmów rekrutacyjnych.

4 Jakie znaczenie mają cechy osobowościowe kandydata w procesie rekrutacji i w jaki sposób mogą być one weryfikowane przez rekrutera?

Weryfikacja kompetencji technicznych kandydatów jest ważnym aspektem rekrutacji, jednak nie każdy zdaje sobie sprawę, że należy pójść o krok dalej i również badać kompetencje miękkie kandydatów.

Perswazja, przekonywanie i wzajemne motywowanie, nastawienie na współpracę, dobrą komunikację oraz umiejętność rezygnacji z własnych przekonań aby przyjąć zdanie grupy są bardzo ważnymi elementem budowania efektywnych zespołów projektowych. Zespoły coraz częściej pracują w opartej na zasadach Agile metodyce SCRUM i wyżej wymienione aspekty są tutaj kluczowe, aby w terminie oddać projekt.

Iterative oferuje w ramach prowadzonej rekrutacji testy kompetencji miękkich kandydatów oraz badaniem aspektów związanych z ostatnio popularnym zaangażowaniem pracowników. Pracujemy na autorskim systemie stworzonym przez szwedzkich profesów psychologii, który stosowany jest u liderów takich jak Korn Ferry. System ponadto został opisany w Harvard Business Review. Testy pokazują nie tylko typ osobowości badanej osoby ale przede wszystkim co ją motywuje do pracy, w jaki sposób podejmuje decyzje, jak komunikuje się z innymi osobami, jakie zadania są dla niej najbardziej motywujące. Wiedza ta pozwala na zmniejszenie rotacji pracowników, która niestety jest obecnie wielkim wyzwaniem zawłaszcza w IT. Oferowana przez nas usługa badania kompetencji miękkich efektywnie wpływa na komunikację w zespole, eliminację konfliktów oraz przede wszystkim na zmniejszenie fluktuacji personelu.

5 Dlaczego przedsiębiorcy decydują się na zewnętrzną rekrutację pracowników?

Nie powiem nic odkrywczego stwierdzeniem, że obecnie panuje rynek pracownika i coraz trudniej znaleźć odpowiednich ludzi do pracy zwłaszcza w IT. Firmy zlecają rekrutację dla firm zewnętrznych z jednego głównego powodu a mianowicie zlecają usługę do firmy, która dysponuje odpowiednią wiedzą, kwalifikacjami oraz szybko potrafi dotrzeć do idealnych kandydatów. W Iterative kładziemy nacisk na bliskie i budujące relacje zarówno z kandydatami jak i klientami. Z jednej strony znamy dobrze klienta, który informuje nas o swoich potrzebach kadrowych a z drugiej strony kandydata, któremu pomagamy w znalezieniu pracy spełniającej jego oczekiwania. Takie podejście pozwala nam szybko pomóc zarówno firmie jak i pracownikowi. />

CZASAMI POWINNO SIĘ ZAUFAĆ INTUICJI

ROZMAWIAŁA JOANNA RUBIN

„Jestem wańką-wstańką" – oświadczyła w trakcie wielogodzinnej rozmowy Solange Olszewska, twórczyni Solaris Bus & Coach. Dodała, że jak upadnie, to sobie wstanie. Oszałamiające jest też to, że Olszewska chyba najbardziej dumna jest ze swojego małego ekologicznego sklepiku usytuowanego na tle gigantycznego przedsiębiorstwa, którego jest założycielem.

Joanna Rubin: **Czy Solange Olszewska, twórczyni Solaris Bus and Coach, jedna z najbogatszych kobiet w Polsce, jest twardą bizneswoman?**

Solange Olszewska: (śmiech) Przede wszystkim nie lubię słowa biznesmen czy bizneswoman. Jestem przedsiębiorcą lub przedsiębiorczynią. Kiedyś Henryk Kulczyk, tata Jana, powiedział, że on nie jest biznesmenem – jest kupcem. Z kolei ja na pewno nie jestem bizneswoman. Przedsiębiorca to piękne polskie słowo, bo oznacza, że ktoś coś bierze w swoje ręce. Zakasze rękawy i tworzy coś z niczego, tworzy wartość dodaną, również tworzy miejsca pracy dla innych.

Okej, to czy jest Pani przedsiębiorczynią, która twardo zarządza interesem?

Kiedyś powiedziałam, że żeby dobrze zarządzać firmą, trzeba przede wszystkim kochać ludzi i kochać to, co się robi. Powiedziałabym, że staram się zarządzać mądrze, a to niekiedy oznacza bardziej lub mniej twarde rządy. Zdecydowanie jednak bliższa jest mi rozmowa niż autorytarne wydawanie poleceń.

Z czego jest Pani dumna?

Z bardzo wielu rzeczy. Najogólniej powiedziałabym, że ze stworzenia wraz z mężem firmy, która zaczynała od zera, a dzisiaj jest jednym z najbardziej liczących się w Europie producentów pojazdów komunikacji publicznej. Są też inne aspekty naszej działalności, które dały mi wiele satysfakcji i radości. Na przykład żłobek dla dzieci naszych

Solange Olszewska

Twórca Solaris Bus & Coach

Była prezes zarządu w latach 2008-2015 i 2016-2018 oraz twórczyni Solaris Bus & Coach - jednego z czołowych europejskich producentów pojazdów komunikacji publicznej. Z wykształcenia lekarz dentysta. Ukończyła studia na Wydziale Stomatologii Akademii Medycznej w Warszawie. Była jednym z założycieli Polsko-Niemieckiego Stowarzyszenia Medycznego z siedzibą w Berlinie. Angażuje się w proces współpracy polsko-niemieckiej, w sferze gospodarczej i kulturalnej. W 1999 roku otrzymała Złoty Krzyż Zasługi przyznany przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej. W 2012 roku utworzyła Fundację Zielonego Jamnika – na ratunek bezbronnym, której celem jest pomoc zarówno ludziom, jak i zwierzętom. Od lat wraz z mężem należą do 100 najbogatszych ludzi w Polsce wg Forbes, w 2018 roku zajęli w rankingu 65. miejsce.

pracowników. Moja synowa mówi, że jest najładniejszy w Europie. Jest położony tuż obok naszej fabryki, a jednocześnie schowany w lasku. Jest tam przepięknie i maluszki mają tam prawdziwą opiekę, a nie „przechowalnię". Bogaty program zajęć zawiera między innymi praktyczne lekcje ekologii. Dzieci hodują własne kurki, dzięki czemu wiedzą, skąd się biorą jajka. Oczywiście mają plac zabaw, na którym nie mogło zabraknąć makiety z ulicą i znakami. Bezpieczeństwo na drodze to także jeden z naszych priorytetów działania. Szkolenia z bezpiecznej jazdy prowadzimy także dla dorosłych kierowców.

Właściwie dlaczego otworzyła Pani żłobek?

Bo uważam, że żłobki są niezwykle potrzebne, szczególnie te przy miejscach pracy. Rodzice mogą w każdej chwili odwiedzić swoje dzieci. To z kolei minimalizuje stres, który wynika z prostego mechanizmu, czyli z tego, że każdy rodzic czuje obawę o swoje potomstwo. Żłobek, który jest na wyciągnięcie ręki, zmniejsza też liczbę przymusowych, nagłych i całodziennych urlopów.

Uważam też, że bardzo złym pomysłem jest namawianie lub zmuszanie kobiet, aby siedziały w domu po urodzeniu dziecka. Tak może być, ale nie musi. Przy obecnym tempie rozwoju świata trudno jest nadgonić kilka lat spędzonych poza środowiskiem pracy. Sama jestem pracodawcą i widzę, jak wszystko szybko się zmienia i jakim wyzwaniem jest powrót do pracy po kilku miesiącach absencji. Z pewnością kobietom trudnej jest wbić się w odpowiedni rytm po dłużej nieobecności.

Kolejną kwestią jest to, że dzieci powinny uczyć się socjalizacji. Jest wskazane, aby miały kontakty z innymi maluchami.

Kiedyś było inaczej, bo rodziny były wielodzietne i rodzeństwo bawiło się wspólnie. Teraz dominujący model to raczej rodzice plus maksymalnie dwoje dzieci.

Częściej nawet jedno.

Właśnie, i proszę sobie wyobrazić taką sytuację, w której to dziecko z mamą cały dzień siedzi i...

i...?

Sama to przeżywałam. Człowiek po pewnym czasie ma dosyć tej powtarzalności każdego dnia, tej kaszki i pieluch. Mąż wraca wieczorem z pracy i ma swoje sukcesy, swoje sprawy, zainteresowania, a my co? My możemy powiedzieć, co dziecko dzisiaj zjadło na obiad i ile razy zmieniałyśmy pieluchę. To może rodzić frustrację, która często odbija się na dziecku, bo takie mamy często mają wszystkiego po dziurki w nosie i marzą, aby choć przez chwilę zająć się sobą. A najprostszym sposobem na to jest włączeniu dziecku bajki na komputerze.

Trudno było Pani wrócić do pracy?

Mój powrót do pracy nie był utrudniony, ale to były zupełnie inne czasy. Życie toczyło się znacznie wolniej, bez internetu, bez telefonów komórkowych. Teraz wszystko dzieje się znacznie szybciej.

Planuje Pani otworzyć też przedszkole?

Nie wykluczam tego w przyszłości, chociaż priorytet ma na razie utworzenie podobnego żłobka przy naszych fabrykach w Środzie Wielkopolskiej. Wszystko zależy jednak od możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Oczywiście byłoby wspaniale, gdyby w przyszłości można było poszerzyć naszą działalność w tym zakresie o przedszkole i szkołę. Zresztą w pewnym zakresie prowadzimy już edukację na poziomie szkolnictwa zawodowego. Od 2006 roku prowadzimy klasy
patronackie w szkołach zawodowych w Murowanej Goślinie i w Środzie Wielkopolskiej. Młodzież uczy się tam w systemie dualnym, czyli teorię poznają w szkole, a w Solarisie szlifują praktykę. Większość absolwentów tego programu znajduje u nas zatrudnienie.

System dualny się sprawdza?

Nawet bardzo. Uczniowie mogą chłonąć praktyczną wiedzę i umiejętności bezpośrednio od bardziej doświadczonych kolegów, a nie tylko na zajęciach teoretycznych w klasie. Nasza firma kilka lat temu także odczuła, że na rynku jest coraz mniej wykwalifikowanych pracowników, którzy mają fach w ręku.

Dlatego nawiązaliśmy współpracę ze szkołami zawodowymi i starostwem. Można powiedzieć, że wspólnie kształcimy naszych przyszłych pracowników.

Co ze studiami w takim razie?

Wspólnie z Politechniką Poznańską i kilkoma innymi firmami z Wielkopolski stworzyliśmy program studiów dualnych. Chodzi o to, aby przyszli inżynierowie mogli teorię z wykładów przekładać na praktykę w naszych fabrykach. W ramach programu studiów dziennych łączą zajęcia praktyczne w naszej fabryce z zajęciami na uczelni. Dzięki temu, kiedy skończą studia, będą jednocześnie mieli doświadczenie zawodowe.

Skąd w ogóle taki kierunek rozwoju biznesowego? Skąd Pani wiedziała, że te działania są ważne?

To proste, jesteśmy firmą rodzinną. Doskonale znamy potrzeby naszych pracowników, naszych ludzi. W koncernach jednostka nie jest tak ważna, ale istotne może być hasło CSR – społecznej odpowiedzialności biznesu. To tylko narzędzie, które buduje wizerunek marki. Ja natomiast tak działam, bo uważam to za mój obowiązek, a nie tylko marketingową modę.

Czy etyka jest podstawą dobrego biznesu?

Oczywiście, przy czym to nie jest jedyny wyznacznik sukcesu. Będąc przedsiębiorcą (i są to również słowa Henryka Kulczyka), trzeba wstawać nieco wcześniej niż inni i nieco później niż wszyscy kłaść się spać. Poza tym ciągle musimy się uczyć. Niestety czasami mimo takiego zaangażowania ludzie przedsiębiorczy i tak są karani, na przykład negatywnymi opiniami na swój temat.

Wiele lat temu poproszono mnie, abym przyszła na spotkanie MBA w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Myślałam, że chodzi o wykład dla studentów, ale już na miejscu okazało się, że wśród słuchaczy są w większości rektorzy i profesorowie różnych wyższych szkół. Z kolei ja zajęłam miejsce na podium dyskusyjnym. Byłam w tym gronie

jedynym praktykiem biznesu, a to budziło we mnie stres, bo swoją opinią dzielili się ze słuchaczami ludzie bardzo mądrzy, którzy mieli za sobą wiele lat pracy naukowej i wiele ciekawych wniosków z badań. I tam też padło pytanie o czynnik udanego biznesu.

I co Pani odpowiedziała?

Powiedziałam intuicyjnie, że ludzi trzeba kochać, ale jednocześnie wskazać granice, których nie wolno przekroczyć. Zebrałam za to duże brawa.

Bywa Pani niepokorna?

Zdecydowanie. Pod tym względem wyróżniałam się już w szkole. Z kolei z nauką było różnie. Przez całą szkołę średnią zamiast na spokojnie napisać wypracowanie w domu, przychodziłam trzy kwadranse wcześniej i kombinowałam.

Jak?

Miałam dwie koleżanki, które były bardzo porządnymi uczennicami, i one dawały mi swoje wypracowania, a ja z nich tworzyłam własne. Nie lubiłam, wręcz nie znosiłam szkoły ani nauczycieli. A później wyszło tak, że sama zostałam na chwilę nauczycielem akademickim.

(śmiech) Karma wraca. Skąd ten bunt?

Po prostu, był bunt i chodziłam własnymi ścieżkami. Moja mama była bardzo często wzywana do szkoły. Byłam trochę takim klaunem klasowym i ze wszystkiego robiłam sobie żarty. Denerwowałam nauczycieli, którzy twierdzili, że jestem prowodyrką wielu zdarzeń, które zakłócają w klasie spokój. Myślę też, że nie byłam znowu taka najgorsza. Niektóre z moich koleżanek potrafiły palić papierosy pod ławką.

Żyje Pani zgodnie z intuicją?

Jeśli ma się za męża inżyniera, to życie zgodnie z intuicją nie jest takie proste. Inżynier uważa, że intuicja nie jest naukowo udowodniona. Pojawiają się wtedy takie dziwne rozmowy, w których mówię na przykład, że w firmie jest ktoś, kto oszukuje, i ja to czuję. Słyszę w odpowiedzi: „Okej, w takim razie to udowodnij". Ale przecież nie złapałam nikogo za rękę, bo takie osoby dobrze się maskują. I proszę sobie wyobrazić, że mijają lata, aż tu jednego dnia na światło dzienne wychodzą oszustwa tej osoby.

Nie wiem jak to jest, ale czasami powinno się zaufać intuicji, odczuciom. Nie zawsze wszystko wymaga podstaw naukowych. Czujemy coś innymi zmysłami. Wierzę, że jest siła wyższa.

To może inaczej: działa Pani w zgodzie ze sobą?

Jeszcze do niedawna byłam bardzo daleko od tej zasady. Do szkoły musiałam chodzić, po prostu. Chciałam być weterynarzem, ale usłyszałam, że powinnam sobie odpuścić ten kierunek, bo jestem za mała, za drobna, i z krowami sobie nie poradzę. Takie było podejście w tamtych czasach. Później wymyśliłam sobie medycynę ogólną, ale się na nią nie dostałam. Poszłam na stomatologię – mimo że się w ogóle nią nie interesowałam.

Co Panią do niej przekonało?

Na jedno miejsce było pięciu kandydatów, a nie dziesięciu – jak w przypadku innych kierunków.

Na czwartym roku zaczęła się chirurgia szczękowa i ona właśnie mnie zafascynowała. Egzaminy praktyczne zdałam na piątkę. Z kolei za teorię profesor postawił mi trzy plus. I to mnie uraziło. Zadał mi idiotyczne pytanie, które pamiętam do dziś: „Chory, nieprzytomny, z urazem mózgu – od czego pani zaczyna?". Odpowiedziałam, że od urazu mózgu. A on na to, że powinnam zacząć od szczęki. Nie wiedział, na czym mnie przyłapać, i tyle. Wróciłam do domu, przeleżałam dwa dni w łóżku, rycząc do poduszki. Nigdy więcej nie wróciłam na chirurgię. Wiedziałam, że ten profesor mnie tam nie chce.

Dlaczego Pani nie powalczyła?

Po pierwsze dlatego, że nie byłam chyba taka waleczna i się poddałam. Po drugie, wiedziałam, że ten profesor i tak mnie nie przyjmie. Są takie osoby, które nie chcą mieć w swoim otoczeniu tych, którzy swoimi umiejętnościami w przyszłości mogą im zaszkodzić. To była taka sytuacja.

Zadziora z Pani.

Tak, chociaż człowiek zmienia się przez lata.

Które cechy charakteru najbardziej Panią wspierają?

Jestem wańka-wstańka. Potrafię się załamać, ale mija czas i się podnoszę. I idę dalej. Jestem wytrwała.

Z perspektywy czasu, zmieniłaby Pani coś w sobie?

Chyba tylko to, że więcej bym się uczyła, poznawała, doświadczała.

To również dotyczy pola biznesowego?

Tak, bardzo dużo rzeczy odkładałam na później.

Na przykład?

To takie sytuacje, w których w pierwszej kolejności to pracowników wysyła się na szkolenia. Sama już z warsztatów nie korzystałam. Odkładałam własny rozwój na wieczne później. A później miałam poczucie, że mi wielu umiejętności brakuje, choćby z finansów.

Z kolei moją mocną stroną jest kreatywność i otwartość na ludzi. Z jednej strony wiem, że jestem „Zosia samosia", ale też nie mam problemu z tym, aby poprosić kogoś o wsparcie. Na pewno takim kluczowym momentem dla mnie był okres po studiach. Właściwie jako człowiek dopiero wtedy zaczęłam się rozwijać.

Miało to związek z poczuciem własnej wartości?

Wszystkie kobiety mają problem z samooceną.

Czy właśnie dlatego wspierała Pani kobiety podczas pobytu w Niemczech (na początku drogi zawodowej)?

Tu chodziło w ogóle o wspieranie ludzi, którzy mają barierę językową i nie wszystkie sprawy mogą szybko i samodzielnie załatwić. Jak tylko nauczyłam się języka niemieckiego, to chodziłam do urzędów i pomagałam Polakom zdobyć pozwolenie na pracę. Feministką stałam się dopiero później, ale zawsze byłam społecznikiem zaangażowanym w różne organizacje.

Co Panią kręci w feminizmie?

Mam takie poczucie, że mnie samej było trudniej – właśnie przez to, że jestem kobietą. Nie uważam, że my jesteśmy lepsze niż mężczyźni, ale z całą pewnością nie jesteśmy gorsze. W dojrzałym wieku sięgnęłam po biografie wspaniałych, odważnych ludzi. W historycznym aspekcie widziałam, że kobietom zawsze było trudniej. To niesprawiedliwe. Co więcej, uważam, że kobiety dużo wnoszą do przeróżnych działań. Nie muszą w tym kopiować mężczyzn, powinny pozostać sobą.

Czego kobiety mogą się od Pani nauczyć?

Tego, żeby zawsze pozostawać kobietą i nie starać się zachowywać po męsku. Nie wstydzić się kobiecych zachowań i cech charakteru.
Jednocześnie w firmie nie wolno płakać, tu trzeba pracować. Powodem do płaczu może być na przykład choroba lub śmierć bliskiej osoby, ale na pewno nie obowiązki zawodowe.

Pani nie płacze?

Miałam trudną sytuację, gdy musiałam powiedzieć zarządowi, że mój mąż jest bardzo chory. I kiedy zobaczyłam u tych ludzi łzy w oczach, krzyknęłam: „Proszę mi tu nie płakać!". Mnie samej było ciężko, ale jest jak jest i musimy sobie z tą sytuacją poradzić.

Mnie się wydaje, że człowiek jest człowiekiem w każdej sytuacji. Z różnymi emocjami się zderza i różnie na nie reaguje.

Proszę pamiętać o tym, o czym mówią artyści, czyli „the show must go on". W firmie mamy do czynienia z odpowiedzialnością za tysiące osób, za ich rodziny. Tu liczy się profesjonalizm, a nie użalanie się nad sobą.

Uwielbiam czytać biografie. Szczególnie te, w których jest mowa o historiach rodzin niemieckich. O twórcach wspaniałych, mocnych, dużych marek, np. o rodzinie Quandt, która współtworzyła sukces BMW. To bardzo ciekawe, pouczające lekcje, ale i opis wielu ciężkich kompromisów.

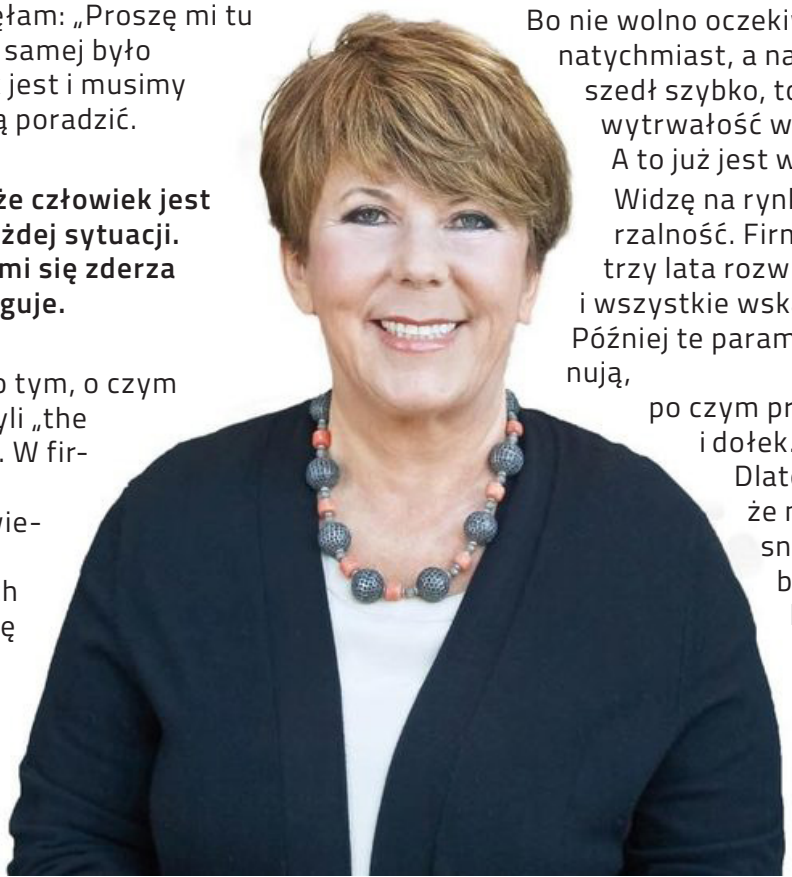
Co jest w takim razie najważniejsze w postawie wobec firmy, pracowników, klientów?

Na pewno to, że trzeba kochać ludzi, być ciekawym świata i otwartym na to, co nas otacza. Trudno być dobrym przedsiębiorcą, będąc zadufanym w sobie i aroganckim. Warto też zwrócić uwagę na to, że raczej nikt przed nami rozwijać czerwonego dywanu nie będzie. Wszystko musimy sobie wypracować. Z klientami, z pracownikami wiąże się jeszcze aspekt autentyczności, bo nie można ich oszukiwać. Nie można też źle mówić o konkurencji, a po prostu dobrze o sobie.

Ważna jest idea?

Ważna, ale firma oczywiście musi też przynosić zyski. Chociaż trochę.

Wszystko to, co Pani mówi, jest logiczne. Dlaczego więc tyle firm zapada się w nicość?



Bo nie wolno oczekiwać sukcesu natychmiast, a nawet jeśli on przyszedł szybko, to istotna jest wytrwałość w jego utrzymaniu. A to już jest wyzwanie.
Widzę na rynku pewną powtarzalność. Firma przez pierwsze trzy lata rozwija się dobrze i wszystkie wskaźniki idą w górę. Później te parametry się wyrównują, po czym przychodzi spadek i dołek. Tak też było u nas. Dlatego jestem pewna, że nie warto zachłyśnąć się sukcesem, bo może przyjść bardzo przykre przebudzenie. Są tacy, którzy interes otrzymali

w spadku od rodziców i traktują go jako coś, co ma dawać ekskluzywne samochody oraz eleganckie wakacje. Własnej firmy trzeba pilnować. Nie istnieje coś takiego jak samograj. Do każdego momentu życia firmy należy podchodzić z uwagą. Co więcej, przedsiębiorstwo się zawali, jeśli je pozostawimy i będziemy szaleć, tylko odcinając kupony. My również mieliśmy takie doświadczenia, że pewne rynki rozwijały się nam bardzo dobrze, ale chwilowy brak uwagi zmienił wyniki. Dostaliśmy nauczkę.

Co Panią inspiruje do zmian?

Henryk Kulczyk, który był całe życie bardzo aktywny zawodowo, mawiał: „Mam siedzieć na ławeczce i czekać, aż umrę? Trzeba się ciekawić światem". I mnie jest blisko do takiej filozofii życia. Wielką przyjemność sprawia mi obserwowanie wszystkiego, co nas otacza, i wyciąganie wniosków. To frajda i inspiracja do zmian.

Jest Pani wdzięczna za swoje życie?

Każdy etap życia ma swoje prawa. Kiedy człowiek jest młody, to nie do końca docenia to, co ma. Bardziej nastawiony jest na to, co chciałby osiągnąć. Czas mija i jeśli go zostało nam mniej niż więcej, to postawa się zmienia. Potrafimy się wtedy cieszyć, że jest dzień, mamy ładną pogodę. I ja dziś tak mam.
Wbrew wszystkim stworzyłam minisklepik z ekologicznymi produktami. Całych dwanaście metrów kwadratowych. Sprzedaję tam produkty z mojego gospodarstwa ekologicznego, które nazwałam Zagroda Szczęśliwych Zwierząt. Mam następnego kota, który dojechał ze schroniska. Szczególnie lubię się opiekować istotami, które same nie mogę się obronić, są słabsze. Nigdy nie niszczę roślin – zawsze wszystkie przesadzam i dbam o nie do ostatniego momentu.

Dlatego założyła Pani Fundację Zielony Jamnik?

Tak, ma ona nieść pomoc wszystkim żywym istotom. To malutka fundacja, która nie jest jeszcze nawet instytucją pożytku publicznego. Środki finansowe na jej funkcjonowanie pochodzą z datków prywatnych osób. Wspieramy między innymi szkołę specjalną, czy to sprzętem komputerowym, czy materiałami, z których dzieci tworzą swoje małe dzieła sztuki, a później sprzedają je na kiermaszu. Dzięki zgromadzonym w ten sposób funduszom jadą na wycieczkę. Ale i nam służy ta sztuka, którą można zobaczyć w wielu miejscach naszej firmy.

Autobusy, żłobki, szczęśliwe zwierzęta, a do tego liderka, przedsiębiorczyni, feministka. Jak to wszystko ze sobą połączyć?

Jestem w takim okresie życia, że przychodzę do firmy, już nie do pracy. Moim celem jest to, aby miejsce, które stworzyłam, jego filozofia działania przyczyniała się do budowy lepszego świata. To oczywiście może brzmieć górnolotnie, ale ja to bardzo mocno czuję i tego właśnie pragnę.

To podsumujmy: w jaki sposób Solange Olszewska dorzuca swoją cegiełkę do budowy lepszego świata?

Propagowaniem zdrowego trybu życia. Począwszy od produkcji bezemisyjnych pojazdów po promocję zdrowej żywności. Prowadzę też własne ekologiczne gospodarstwo rolne. Bardzo mnie cieszy, że ludzie już nie idą za głosem, który płynie z mass mediów, ale raczej szukają swoich własnych dróg. Zaczyna się taki oddolny ruch, u którego podstaw leży brak zgody na dalsze oszustwa koncernów spożywczych czy farmaceutycznych. Mam w planach przekonanie wszystkich w firmie, że mój sklepik i gospodarstwo są tu potrzebne. To część mojej misji i wizji.

Dziękuję za rozmowę. />

Wywiad pochodzi z książki „Twarze polskiego biznesu. Rozmowy na kawie"(2016), w której Joanna Rubin rozmawia z czołowymi postaciami i liderami polskiego biznesu.

PRZYWÓDCA WYBITNY, CZY ZALEDWIE PRZECIĘTNY?

NORBERT BIEDRZYCKI

Sposób, w jaki przywódca będzie podejmował decyzje, powie nam, czy mamy do czynienia z przywódcą wybitnym, czy zaledwie przeciętnym.

Wedle rozmaitych szacunków, każdy z nas podejmuje dziennie od kilkudziesięciu do kilkuset decyzji. Większości z nich dokonujemy bezrefleksyjnie i automatycznie. Nie wymagają one od nas ani specjalnych kompetencji, ani poświęcenia. Nie niosą też ryzyka w postaci poważnych konsekwencji. Podejmowanie decyzji w organizacji w wielu sytuacjach również opiera się na rutynie i działaniach praktycznie automatycznych. Jednak każdy lider w trakcie swej kariery spotkał się z sytuacją, w której czuł, że podjęta przez niego decyzja będzie miała silne konsekwencje dla organizacji. W takich kluczowych momentach ujawnia się zdolność lidera do radzenia sobie ze złożonością problemu i wieloma czynnikami, które trzeba uwzględniać w decydujących chwilach. Na najważniejsze wybory

dokonywane w trakcie zarządzania mają wpływ: stres, dotychczasowe doświadczenie przywódcy i kompetencje, jego zdolności analityczne, umiejętność panowania nad emocjami, zdolność do szybkiego przetwarzania dużych ilości informacji, umiejętność perspektywicznego myślenia.
Każdy z tych elementów odgrywa swoją rolę, jednak ich suma nie jest do końca mierzalna. Dlatego podejmowanie kluczowych decyzji nazwałbym balansowaniem między obszarem wiedzy i niewiedzy, intuicji i rozumu, pewności i jej braku. Ilustracją tego poglądu, może być znana sentencja amerykańskiego teoretyka zarządzania, aktywnego w latach 80. ubiegłego wieku. Aaron Wildavsky ukazał pewien paradoks, twierdząc, że lider każdej organizacji nigdy nie będzie dysponować pełnym zasobem niezbędnych informacji, ponieważ część z nich zginie na „wejściu" do organizacji, a część zostanie przefiltrowana wewnątrz niej. Jeśli więc będzie starał się dotrzeć do pierwotnych źródeł informacji, te go przytłoczą. Jeśli zaś będzie opierał się na tych informacjach, które do niego dotrą, zostanie wprowadzony w błąd. Sytuacja wygląda więcej na patową.

Jest trudno, więc jest dobrze

Wszystkie teoretyczne modele przedstawiające proces podejmowania decyzji - a jest ich cała masa, mają wiele elementów wspólnych. Najprostsze opisują istotną sekwencję zdarzeń: identyfikujemy problem, potem go analizujemy, następnie wypracowujemy możliwe rozwiązania, następnie wybieramy z nich najlepsze w oparciu o nasze priorytety lub możliwości. Z tego typu prostych opisowych modeli przemawia do mnie ten, w którym zawarte jest przekonanie, że podejmowanie decyzji to nic innego, jak proces wyboru spośród dostępnych alternatyw. Towarzyszy mu zawsze rozważenie korzyści i kosztów, które wiążą się z wyborem jednej z nich. Ale nawet w tak mało skomplikowanym ujęciu, łatwo odnaleźć moment krytyczny. Bo przecież alternatywy, które dostrzegamy mogą nieść za sobą podobny rachunek kosztów i korzyści. I wtedy właściwie nie liczy się nic, oprócz intuicji bazującej na doświadczeniu. Ale i tutaj widzę optymistyczne rozwiązanie, które dobrze opisują słowa Petera Druckera. Wedle jego opinii, po prostu nie można zbyt długo czekać. „W przypadku ważnej decyzji rzadko można uzyskać 100 procent informacji potrzebnych do podjęcia decyzji dobrej. Jeśli ktoś zwleka zbyt długo, zaczyna mieć inny problem - musi zaczynać wszystko od nowa. Na tym polega dylemat niezdecydowanego decydenta" - mówił Drucker. Innymi słowy, na liście zakazanych zachowań lidera, na pierwszym miejscu jest zwlekanie lub ucieczka od decyzji. Z mojego doświadczenia wynika, że brak decyzji jest często najgorszą decyzją z możliwych.

Kilka prostych zabiegów

Nawet w najbardziej skomplikowanym momencie - jako leader, nie działam w próżni, nie zaczynam od zera. Jeśli realizuję zasady przywództwa otwartego, opartego na partnerskim dialogu z ludźmi, mogę liczyć na informacje płynące z otoczenia. Na pomoc, weryfikację moich błędnych założeń, sygnały ostrzegawcze lub przejawy wsparcia. Jeśli nie realizuję modelu przywództwa autorytarnego – szanse na to, że moje wybory nie będą pomyłką, rosną, bo mają fundament w wiedzy ogółu. Ponadto, w nowoczesnej organizacji mam też dostęp do przeróżnych danych – w tym historycznych analiz, które pozwalają mi na oszacowanie sensowności własnych decyzji i ich szans na wygenerowanie pozytywnych skutków.
Sensowne też wydaje mi się sporządzenie podręcznej listy zasad, którymi lider kierować się będzie w krytycznych momentach. Przykładowo, podejmując decyzję wiem, że w pierwszej kolejności decyduję się na działania, które według mnie zapewnią najlepszy wynik w oparciu o to, co wiem tu i teraz (czyli ucinam proces nieskończonego mnożenia danych). Po drugie uczulam się na pułapki – mojego myślenia, moich założeń i wnioskowania. Zwracam uwagę na to, czy nie mylę przyczyn ze skutkami. Po trzecie, z zasady i do samego końca poszerzam własną perspektywę, wysłuchując z uwagą opinii innych. Po czwarte upewniam się, czy dysponuję wszystkimi kluczowymi, dostępnymi w danych momencie informacjami na dany temat. Czy mam wszystkie narzędzia analityczne, jakie mogłem zgromadzić. I co ważne – nie podejmuję decyzji w oparciu o chwilowe emocje, które nigdy nie powinny wpływać na decyzje przynoszące długofalowe skutki. A co chyba najważniejsze – podejmuję decyzje w oparciu o doświadczenia (moje, moich współpracowników lub całej organizacji). Mam też odwagę przyznawać się do błędów, jeśli mam świadomość ich popełnienia. Nie jest to oczywiście wyczerpujący, uniwersalny elementarz zachowań, i nie będzie pewnie sensowny dla każdego. Myślę jednak, że każdy z liderów może skonstruować własną, użyteczną dla niego, listę skutecznych praktyk.

Automatyzacja w procesach decyzyjnych

Rozważania o podejmowaniu decyzji wymagają – przynajmniej szkicowego przedstawienia tematu automatyzacji procesów decyzyjnych. Postępująca automatyzacja nie omija bowiem również tego obszaru. W kontekście popularnego trendu, jakim jest wykorzystanie sztucznej inteligencji, wszelkie procesy związane z podejmowanie decyzji, nabierają nowego wymiaru. Jest to temat obszerny, bardzo ciekawy, wymagający w zasadzie odrębnego tekstu. Zasygnalizuję więc tu tylko kilka myśli z nim związanych. Współczesne, dostępne narzędzia technologiczne oparte na algorytmach i technologiach machine learning i deep learning, umożliwiają maszynom, algorytmom podejmowanie coraz większej liczby kluczowych decyzji. Ich bezpośrednim beneficjentem może być lider, cała organizacja jak i klient. Olbrzymie zbiory danych, którymi dzisiaj dysponują organizacje, pozwalają na tworzenie wielu modeli analitycznych i operacyjnych, które stają się przydatnym i coraz częściej niezbędnym narzędziem dla menedżerów i specjalistów od sprzedaży, marketingu, logistyki, produkcji czy finansów. Działają już globalnie cyfrowe ekosystemy, na które składają się: produkty, usługi i nieustanna wymiana informacji na styku człowieka, organizacji i algorytmów. W takich właśnie ekosystemach porusza się współczesna organizacja, której sukces rynkowy w dużej mierze zależy od skutecznego przetwarzania informacji. Pojęcie analityki w czasie rzeczywistym, zakłada, że współczesny lider będzie miał dostęp do coraz większej liczby narzędzi opartych na algorytmach, które wspomogą go w procesie podejmowania decyzji.

Klient i lider

Jednym z głównych beneficjentów współczesnego rozwoju technologicznego jest dzisiaj klient. Dzięki temu, że ma do dyspozycji urządzenia mobilne, które zapewniają mu niegraniczony dostęp do sieci, potrafi odkładać w poczuciu komfortu decyzje zakupowe. Komputer w dłoni umożliwia mu porównywanie ofert, wybór cen i zapewnia mu pełną swobodę w orientacji, co jest dla niego atrakcyjne. Decyzja klienta jest więc decyzją coraz bardziej racjonalną, coraz mniej emocjonalną.
Wiedząc o tym, współczesny lider zdaje sobie coraz bardziej sprawę z tego, jak ważny jest nieustanny kontakt z danymi dotyczącymi poruszania się klienta w przestrzeni cyfrowej. Myślę, że właśnie ten element tworzy zupełnie nową

jakość i będzie coraz bardziej wpływał na procesy decyzyjne kadry zarządzającej. Dzisiaj decyzje ryzykowne to decyzje, które będą brały pod uwagę wszystkie zachowania klienta dostępne w każdym z możliwych źródeł, również portale społecznościowe, dane geolokalizacyjne, oglądane filmy czy urządzenie IoT we jego domu. Tradycyjna intuicja lidera, jego doświadczenie i decyzyjny temperament zyskują tu zupełnie nowy kontekst. Czy decyzja, którą podjąłem okazała się właściwa - o tym powie mi kolejny, zresztą błyskawiczny raport na temat zachowań klienta, który tą decyzję rozpoznał na swoim urządzeniu mobilnym. Błyskawicznej informacji zwrotnej dostarczy mi klient, poprzez swoją decyzję zakupową lub dane z jego smartfonu, a ja – jako lider – muszę z tego skorzystać, by moja następna decyzja była lepsza. />

BLOG NORBERTA

JAKIE ZMIANY W PRAWIE WPŁYNĄ NA KSZTAŁT OTOCZENIA BIZNESOWEGO W 2019 ROKU?

KLAUDIA CIESIELSKA

Co roku w prawie zachodzą zmiany. W minionym roku przeprowadzono badanie zgodnie, z którego wynika, że przedsiębiorca chcąc być na bieżąco z obowiązującym prawem powinien czytać ustawy codziennie przez ponad 3 godziny. Specjaliści z firmy PwC przygotowali zestawienie najważniejszych zmian w prawie, jakie będą obowiązywać od bieżącego roku, a które mogą mieć realny wpływ na prowadzenie firmy.

Projekt ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych pod groźbą kary 8 stycznia 2019 roku rząd przyjął Projekt ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary. Ustawa ta może być przełomowa jeśli chodzi o quasi-karną odpowiedzialność podmiotów zbiorowych (to jest np. spółek) za czyny zabronione popełnione przez jej reprezentantów, pracowników, a nawet osoby z nią współpracujące. Proponowana ustawa zmieniłaby aktualnie obowiązującą regulację o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych, wprowadzając dużo surowsze sankcje karne polegające m.in. na możliwości likwidacji przedsiębiorstwa oraz nałożenia kary finansowej do 60 mln zł. Znosiłaby też zamknięty katalog czynów zabronionych oraz warunek uprzedniego skazania. W przypadku, gdy podmiot zbiorowy wykazał, że zachował tzw. należytą staranność, co do zasady w trzech obszarach, odnoszących się do organizacji, nadzoru i wyboru - nowa

ustawa przewiduje możliwość uniknięcia jego odpowiedzialności za opisane wyżej zachowania. W przypadku jej wejścia w życie przedsiębiorcy będą mieli 6 miesięcy na dostosowanie swoich wewnętrznych regulacji do wprowadzanych przez ustawodawcę rozwiązań.

Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności

1 stycznia 2019 roku prawo użytkowania wieczystego gruntów zabudowanych na cele mieszkaniowe zostało przekształcone w prawo własności. Nowe prawo dotyczy nie tylko osób fizycznych, posiadających nieruchomości położone na gruntach oddanych w użytkowanie wieczyste, ale także przedsiębiorców – właścicieli lokali użytkowych oraz deweloperów. Ustawa może wpłynąć na prowadzenie działalności z tego względu, że przedsiębiorcy, którzy posiadają grunty podlegające przekształceniu, analizując tryb i czas uiszczania opłaty przekształceniowej, muszą wziąć pod uwagę ryzyko wynikające z możliwości przekroczenia dopuszczalnych limitów pomocy publicznej związanej z uzyskaniem prawa własności gruntu.

Cyberbezpieczeństwo

Ustawa o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa nakłada obowiązki na podmioty świadczące tzw. usługi kluczowe oraz na dostawców usług cyfrowych. W 2019 roku świadczenie takich usług obwarowane jest dodatkowymi zmianami legislacyjnymi, co jest istotne pod względem ugruntowania się świadomości, jak ważne jest bezpieczeństwo.

Ograniczanie zatorów płatniczych

Resort przedsiębiorczości przygotowuje ustawę mającą ograniczyć zatory płatnicze, m.in. poprzez nałożenie na dużych przedsiębiorców obowiązku raportowania o stosowanych przez nich terminach zapłaty, wprowadzenie kar finansowych za nieterminowe płatności oraz nadanie dodatkowych uprawnień wierzycielom przy rozliczaniu PIT/CIT.
Projektowane zmiany ograniczą możliwość uzgadniania długich (powyżej 60 dni) terminów zapłaty między przedsiębiorcami i dają szansę na ograniczenie opóźnień w płatnościach. Dla największych firm oznaczają też konieczność przygotowania się na nowe obowiązki. Planowany termin wejścia w życie zmian prawnych to 1 czerwca 2019 roku.

Zmiany w obrębie Kodeksu karnego skarbowego

9 stycznia 2019 r. na stronie Rządowego Centrum Legislacji pojawił się długo zapowiadany i oczekiwany projekt nowelizacji Kodeksu karnego skarbowego. Nie ma wątpliwości co do tego, iż z całą pewnością doskonale wpisuje się on w politykę ogólnego zwiększenia represyjności systemu fiskalnego. Biorąc pod uwagę propozycje zawarte w projekcie ustawy, można odnieść wrażenie, żepoza tradycyjnie łączoną z Kodeksem karnym skarbowym funkcją fiskalną, projektodawca kieruje też swoją uwagę na zwiększenie sankcji karnych wymierzanych za opisane tam przestępstwa, przy jednoczesnym zredukowaniu popularnych mechanizmów.

Nowelizacja Kodeksu postępowania cywilnego

Nowelizacja Kodeksu postępowania cywilnego przewiduje istotne zmiany we wszystkich aspektach postępowania cywilnego, w tym ponowne wprowadzenie postępowania odrębnego w sprawach gospodarczych, zmiany do postępowania dowodowego (poprzez dopuszczenie możliwości sporządzenia opinii sądowej przez biegłego, który sporządził opinię prywatną dla strony składania zeznań przez świadków na piśmie poza rozprawą) oraz szereg rozwiązań zmierzających do ograniczenia nadużycia prawa procesowego przez strony.

Zmiany w Kodeksie spółek handlowych istotne dla przedsiębiorców

W marcu 2019 roku zmienią się przepisy Kodeksu spółek handlowych dotyczące rezygnacji ze stanowiska przez jedynego (ostatniego) członka zarządu. Celem nowych przepisów jest zapobieganie sytuacji, w której spółka pozbawiona zostałaby zarządu. Dodatkowo, zmienią się zasady dotyczące, m. in. wypłaty dywidendy oraz zwrotu zaliczki na poczet dywidendy - nowe regulacje trzeba będzie uwzględnić już podczas tegorocznych zwyczajnych zgromadzeń wspólników.

MDR

Z dniem 1 stycznia 2019 r. weszła w życie ustawa implementująca prawo unijne w zakresie obowiązku ujawniania stosowanych przez podatników schematów podatkowych (MDR- Mandatory Disclosure Rules).
Polska ustawa przewiduje szeroki zakres obowiązków, wykraczający poza wymagania opisane w dyrektywie, zarówno jeśli chodzi o jej zakres przedmiotowy jak i moment implementacji. Ponadto, nowe prawo nakłada obowiązek raportowania aż na trzy kategorie podmiotów: promotorów (tj. m.in. doradców podatkowych, radców prawnych, adwokatów), korzystających (tj. podmioty, u których wdrażany jest schemat) i wspomagających (tj. podmioty udzielające wsparcia na etapie opracowania, wdrożenia i nadzoru w przestrzeganiu schematów).
Za niedopełnienie obowiązków wprowadzonych ustawą ustawodawca przewidział surowe sankcje. Na podatników uchylających się od obowiązków w zakresie MDR, na mocy przepisów Ordynacji Podatkowej, będzie mogła zostać nałożona kara administracyjna w kwocie aż do 10 mln zł. Jednocześnie istnieje możliwość pociągnięcia do odpowiedzialności karnej lub karnoskarbowej m.in. za niedopełnienie obowiązków informacyjnych związanych z raportowaniem schematów lub wykonywanie ich po terminie.

Funkcja prawna przyszłości

W tym roku obserwować będziemy trend zwiększania nacisku na efektywność, elastyczność i jakość funkcji prawnych w ramach przedsiębiorstw. Rynek dostrzega coraz większą otwartość na realizację nowych rozwiązań, które mają usprawnić dotychczasowe procesy oraz dostosować organizację do zmieniającego się otoczenia prawnego (legal function effectiveness). Jednym z najbardziej popularnych rozwiązań pozostaje nadal outsourcing części procesów prawnych do zewnętrznych doradców, jednak przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na bardziej kompleksowe podejście do metod zwiększania efektywności pracy. W ramach nowego podejścia wykorzystywane są rozwiązania tzw. legal managed services oraz usługi LegalTech.

F.I.N.N.

W Sejmie trwają prace na projektem ustawy o firmach inwestujących w najem nieruchomości (F.I.N.N.). Działalność takich podmiotów będzie ograniczona do najmu nieruchomości mieszkalnych. Status F.I.N.N. będą mogły uzyskać wyłącznie spółki giełdowe po spełnieniu szeregu wymogów i wpisie do rejestru, który prowadzić będzie Komisja Nadzoru Finansowego. />

PRZEDSIĘBIORCO, PRZYGOTUJ SIĘ NA ZMIANY I KORZYSTAJ Z E-DOKUMENTÓW

IRENEUSZ HOŁOWACZ

Ustawa o skróceniu czasu przechowywania dokumentów kadrowo-płacowych do 10 lat oraz możliwości prowadzenia ich w formie elektronicznej to nie tylko obowiązki dla firm, ale także realne korzyści. Zmiana, która weszła w życie 1 stycznia 2019 roku, wpłynie pozytywnie między innymi na bezpieczeństwo danych osobowych, oszczędności czy optymalizację procesów kadrowo-płacowych. Wyraźnie odczują to właściciele firm, pracownicy działów personalnych oraz sami zatrudnieni. Jak przygotować firmę na zmiany?

Zaufany partner kluczem do sukcesu

Największym wyzwaniem dla polskich pracodawców jest digitalizacja teczek tysięcy pracowników i znalezienie odpowiedniego rozwiązania pozwalającego na przechowywanie tych danych. Właśnie dlatego proces ten warto przeprowadzić w przemyślany sposób – tak, aby import dokumentów do elektronicznych teczek przebiegał sprawnie i ułatwiał raportowanie. Identyfikacja wszystkich zmian, które muszą zostać wdrożone zgodnie z nowymi regulacjami, to konieczność dużego zaangażowania działu HR oraz umiejętny dobór narzędzi IT. To duże wyzwanie, w którym pomóc może zaufany partner z doświadczeniem w przeprowadzaniu procesów cyfryzacji. Takie wsparcie to ogromna wartość, ponieważ doświadczenie partnera zdobyte w różnych branżach pozwala lepiej wspierać organizacje w digitalizacji dokumentów.

Punkt wyjścia do digitalizacji dokumentów

Zgodnie z nową ustawą nie każdy dokument musi być tworzony w formie cyfrowej. Z tego względu punktem wyjścia dla firm powinno być określenie, które dokumenty podlegają zmianom oraz digitalizacji. Niezmienne zostaje natomiast sporządzanie umowy o pracę czy oświadczenia pracodawcy o jej wypowiedzeniu na papierze, a następnie przechowywane tych dokumentów w formie elektronicznej. Warto także podkreślić, że skrócony okres przechowywania dokumentów dotyczy osób będących w stosunku pracy od 1 stycznia 2019 roku. To oznacza, że nie będzie konieczności dostosowania do nowej regulacji akt byłych pracowników, aczkolwiek ich digitalizacja znacząco usprawni procesy zarządzania i raportowania danych przechowywanych w aktach osobowych.

Automatyzacja procesów skraca czas i usprawnia działania

Chociaż nie wszystkie dokumenty powinny być przekształcone w cyfrowe kopie, tylko pełna archiwizacja akt osobowych do elektronicznych teczek przynosi największe korzyści. W ten sposób dział HR ma wgląd we wszystkie dokumenty, co ułatwia wyszukiwanie potrzebnych informacji czy danych, uzupełnienie ich oraz późniejsze raportowanie. Proces digitalizacji można usprawnić również dla nowotworzonych dokumentów, już na etapie ich powstawania, poprzez generowanie dokumentów od razu w formie cyfrowej wraz z wykorzystaniem kodów kreskowych. W ten sposób proces przepływu dokumentów w firmie z wykorzystaniem skanerów rozpoznających kody kreskowe i nadających dedykowaną nazwę dokumentom, co pozwala następnie na ich import do odpowiedniej sekcji elektronicznej teczki, będzie znacząco zautomatyzowany. Takie podejście zdecydowanie ułatwia zarządzanie dokumentami oraz ich obiegiem w organizacji. Trzeba pamiętać także o tym, że jeśli dokumenty mają być przechowywane jedynie w formie cyfrowej, to muszą być one opatrzone podpisem elektronicznym.

Samoobsługa i mobilność w służbie eDokumentów

Każda dokumentacja pracownicza powinna być prowadzona w sposób, który gwarantuje jej poufność, integralność i dostępność. Ważnym elementem wchodzących w życie zmian będzie więc możliwość obsługi procesu obiegu dokumentów i ich bezpośrednia dostępność dla pracowników. By należycie dopełnić tego obowiązku firmy powinny zautomatyzować proces generowania

dokumentów kadrowo-płacowych na podstawie zestawu szablonów i danych pracowniczych przechowywanych w systemie HR. W ten sposób można łatwo i szybko przygotować potrzebne zaświadczenia, zestawienia czy inne wydruki, a następnie wysłać je do pracownika mailem lub udostępnić poprzez przeglądarkę internetową w ramach funkcjonalności samoobsługi pracowniczej. Ponadto pracownik mający dostęp do swoich elektronicznych akt sam może wyłapać ewentualne błędy lub braki, co pozwala firmom na poprawę jakości danych. Samoobsługa pracownicza zapewnia także pełną transparentność procesów w obszarze akt osobowych. Dzięki takiej organizacji dział HR i cała organizacja zrealizują procesy kadrowo-administracyjne zdecydowanie sprawniej.

Jeden system kadrowo-płacowy weryfikuje kompletność danych

Firmy często korzystają z różnych systemów kadrowo-płacowych – na przykład oddzielnego do realizacji procesów kadrowych oraz naliczania listy płac i oddzielnego (często innego producenta) do przechowywania dokumentów pracowniczych. Korzystanie z jednego w pełni zintegrowanego systemu może przynieść organizacji wymierne korzyści. Ma to szczególne znaczenie na przykład przy raportowaniu, ponieważ w ten sposób można zweryfikować kompletność danych i otrzymać powiadomienie o ewentualnych brakach czy to w kartotece pracownika, czy jego dokumentach. Co więcej pracownik działu HR może swobodnie przechodzić od jednego dokumentu do drugiego, nie wylogowując się z systemu, w którym pracuje na co dzień. W ten sposób użytkownicy pracują z tym samym interfejsem i nie muszą się uczyć nowego rozwiązania, a dodatkowo wykorzystują funkcjonujący już w systemie kadrowo-płacowym mechanizm kontroli uprawnień, co zmniejsza ryzyko niepowołanych dostępów do dokumentów.

Pełna transparentność zgodnie z RODO

Kwestia dokumentów pracowniczych powinna podlegać szczególnym regulacjom prawnym – przede wszystkim RODO. Organizacje powinny korzystać z takich systemów, w których działania poszczególnych osób mających dostęp do systemu są rejestrowane w formie logów. To oznacza, że każde wyświetlenie, dodanie lub usunięcie dokumentu, wysłanie go czy zapisanie na dysku jest odnotowywane w systemie – w ten sposób łatwiej ustalić osobę odpowiedzialną za dokonanie zmian w teczkach pracowników. W kontekście ochrony danych osobowych warto więc pamiętać o pełnym logowaniu działań związanych z elektronicznymi kopiami dokumentów pracowniczych, jak też o kwestiach zarządzania okresami retencji danych osobowych i dokumentów z nimi związanych. />

xledpro by statim

Wprowadź nowoczesny wymiar komunikacji dzięki wielkoformatowym ekranom **xLEDpro** firmy **Statim**.

Poznaj korzyści ekranów xLEDpro:

- ULTRA CIENKA KONSTRUKCJA
- MODUŁOWA BUDOWA
- ZDUMIEWAJĄCA JASNOŚĆ I KONTRAST
- KOMPAKTOWE WYMIARY
- KOMPONENTY O NAJWYŻSZEJ SPRAWNOŚCI ENERGETYCZNEJ
- 5 LAT GWARANCJI

Jako lider w branży **Digital Signage i wielkoformatowych ekranów LED** zapewniamy kompleksową obsługę - projekt, wdrożenie i serwis na terenie PL i UE.

Małe i średnie instalacje realizujemy od ręki

www.xledpro.pl

GAZELE BIZNESU
Puls Biznesu
EDYCJA RANKINGU NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

Statim Integrator otrzymał tytuł „**Gazeli Biznesu 2018**” plasując się na **15. miejscu** z **4499** firm nagrodzonych w Rankingu Ogólnopolskim.

statim INTEGRATOR IT AV DS

Statim Integrator
ul. Głogowska 3, 01-743 Warszawa
tel.: +48 22 832 11 70, biuro@statim.com.pl

ANDRZEJ BLIKLE - JAK ZARZĄDZAĆ RODZINNYM BIZNESEM?

JOANNA RUBIN

Kiedyś mówiono, że Ziemia jest płaska, a wokół niej kręci się Słońce. „Rozwój więc polega na tym, że to nieliczni przekonują wielu. Nowe myśli muszą się gdzieś pojawić, zanim będą mogły stać się poglądami większości". – Friedrich August von Hayek, Konstytucja wolności. Z prof. Andrzejem Jackiem Blikle rozmawiam o zarządzaniu i o tym, jak wygląda prowadzenie firmy rodzinnej.

Joanna Rubin: Dużo zmienił Pan w sobie, w swoim stylu zarządzania od czasu, gdy zaczynał Pan kierować rodzinną firmą A. Blikle?

Prof. Andrzej Jacek Blikle: Zdecydowanie. Bardzo się zmieniłem. W ciągu ostatnich 20 lat rozmawiałem z ciekawymi ludźmi, między innymi z psychologami – również biznesu. Pamiętam pewną dyskusję z psycholożką, to było jeszcze zanim zacząłem zajmować się TQM-em (Total Quality Management). Opowiadałem jej wtedy, że jestem taki zestresowany, spięty, zmęczony, że ciągle nie mogę przestać myśleć o firmie. Mówiłem, że każdego dnia obawiam się o przyszłość i mam takie poczucie, że niby zarządzam, ale tak naprawdę nie do końca to potrafię. I ona zapytała mnie, dlaczego właściwie się tym wszystkim tak przejmuję. „Bo muszę być najlepszy!" – odpowiedziałem. „Dlaczego?" – padło kolejne pytanie. I wtedy mnie olśniło. Jak to dlaczego? To trzeba w ogóle tłumaczyć? Zacząłem się bardzo nad tym zastanawiać: czy w życiu trzeba się zamordować po to, aby być

najlepszym?

Dlaczego właściwie chciał być Pan najlepszy?

Tak zostałem wychowany, ukształtowany. Chciałem wtedy mieć najlepszą firmę, być najlepszym menedżerem, mieć wyraźny sukces. Dobrze, że ma się takie ambicje, ale one nie powinny przysłonić całego życia.

Dzisiaj ma Pan więcej luzu w myśleniu o zarządzaniu, o sobie?

Tak, mam taką nadzieję. (śmiech)

Czego się więc Pan nauczył na swojej drodze biznesowej?

Jak się zająłem rodzinną firmą A. Blikle, to miałem 50 lat. Byłem już po 30 latach pracy naukowej, gdzie szefowałem zespołowi naukowemu. Byłem dyrektorem naukowym Instytutu Polskiej Akademii Nauki. Ale to oczywiście zupełnie inne organizacje, niekomercyjne. I było to w okresie PRL-u. Po 1990 roku zająłem się moją rodzinną firmą i musiałem się wszystkiego uczyć, od początku. Najpierw zarządzałem intuicyjnie. Czytałem książki, ale one były niezwykle nudne. I ktoś mi podpowiedział o fajnych studiach MBA we Francuskim Instytucie Zarządzania w Warszawie. Były one zorganizowane w taki sposób, że chodziło się na pięciodniowe kursy, a między nimi można było mieć dowolną przerwę. Wziąłem wszystkie sześć kursów pięciodniowych – trzy z finansów oraz z PR-u, HR-u i marketingu. To była wiedza pożyteczna, ale dość tradycyjna – głównie jeśli chodzi o zarządzanie zespołem, co dziś nazywamy HR. Nie lubię zresztą mówić o zasobach ludzkich, bo ludzie to podmiot, a nie przedmiot. Zasoby mamy finansowe, informacyjne, materialne. Dlatego HR tłumaczę jako human relations, a nie human resources.
W latach 1990–1994 uczyłem się więc na MBA. W 1996 roku z kolei poznałem Jima Murreya, brytyjskiego wybitnego trenera firm, który był zapraszany przez polski rząd i prowadził tutaj szkolenia dla szefów dużych resortowych organizacji. Uczył ich kompleksowego zarządzania jakością, czyli Total Quality Management. To właśnie wtedy się dowiedziałem, że w ogóle istnieje taki kierunek. Zafascynował mnie. A jeszcze Jim zostawił mi pierwszą, bardzo dobrą książkę Briana Joinera Zarządzanie czwartej generacji (ang. Fourth Generation Management), którą przeczytałem jednym tchem. I powiedziałem sobie, że tak to ja chcę zarządzać.

Człowiek z natury rzeczy jest pracowity i uczciwy, a nie leniwy i nieuczciwy. Trzeba go więc wspierać w tym, co robi.

Co się Panu najbardziej podobało w TQM?

Że był fascynujący i humanistyczny. Mnie bardzo nie odpowiadał styl dyscyplinowania, karania ludzi. Nie lubię kija i marchewki, choć kiedyś myślałem, że to jedyny sposób. Że tak właśnie trzeba. Nadal większość firm jest tak zarządzanych, chociaż nie wszystkie.

Zaczął Pan od edukacji – swojej i pracowników, bo wykładał Pan im to, czego sam się Pan nauczył. Jak to właściwie wyglądało?

Wykłady zacząłem prowadzić już wtedy, gdy byłem na MBA. Kursy MBA były drogie i pomyślałem, że zamiast wysyłać na nie pracowników, to ja sam będę ich szkolić. A przy tym będę się uczył, bo żeby taki wykład przygotować, to trzeba zrozumieć bardzo dobrze temat. Miałem wtedy pierwszy laptop i robiłem sobie na bieżąco notatki. Dzięki temu wszystkie zagadnienia mogłem powtórzyć ludziom w firmie.
Spotykaliśmy się w piwnicy cukierni na Nowym Świecie w Warszawie, w pomieszczeniu, gdzie w ciągu dnia była deserownia. Uczyliśmy się w tym ciasnym i dusznym magazynku, gdzie okno było na poziomie chodnika, z którego jeszcze piaskiem wiało.

Czego dokładnie się uczyliście?

Między innymi tego, że człowiek z natury rzeczy jest pracowity i uczciwy, a nie leniwy i nieuczciwy. Trzeba go więc wspierać w tym, co robi. Nie pilnować, bo wtedy zadziała samospełniająca się przepowiednia. Jak się uważa, że pracownicy są leniwymi oszustami, to oni z przekory nawet będą się tak naprawdę zachowywać. Chodziło o takie otwarte relacje. Zdecydowałem, że w taki sposób chcę budować swoją firmę. Zdawałem też sobie sprawę, że to bardzo ryzykowne, dziwne. Szcze-

gólnie 25 lat temu. Ale odpowiedzialność za ten wybór przyjąłem całkowicie na siebie i powiedziałem o tym pracownikom. Co ciekawe, mój zespół naukowy budowałem w taki właśnie sposób, choć nie wiedziałem, że nazywa się to TQM.

Jak pracownicy cukierni zareagowali na Pana nowy styl zarządzania?

Opinie były różne, rzecz jasna. Zacząłem robić warsztaty (szczególnie dla sprzedawców, cukierników), na których pytałem, co im przeszkadza w pracy. Chodziło o identyfikację barier, które później mieliśmy razem usuwać. Słowo klucz to „razem", bo to nie ja dla nich miałem usuwać przeszkody. A poczucie wspólnoty budowało zaangażowanie. Wtedy też wychodzi wiele pomysłów, jak usprawnić firmę. I są to pomysły ludzi, którzy ją znają, tworzą na co dzień. Bezcenne.

I każdy szef może prowadzić taki warsztat, np. identyfikacja barier?

Nie rekomenduję takich działań, bo może się to skończyć koncertem życzeń. Takie sytuacje mogą mieć miejsce wtedy, gdy ktoś czyta o TQM, przejmuje się bardzo tym, że ludziom trzeba pomagać, wspierać ich. I przedstawia ten proces swoim pracownikom w sposób uproszczony.

Czyli jak?

Tak, że pracownicy myślą, że mają dać listę życzeń szefowi, a on będzie wszystko załatwiać. Wtedy taki szef może się poczuć bezradny, a pracownicy oszukani. Identyfikacja barier nie może być koncertem życzeń.
Tym, którzy nie chcą wchodzić w TQM w systemowy sposób, przy pomocy zewnętrznych trenerów, polecam książkę Michaela D. Abrashoffa Ty tu dowodzisz. Abrashoff był komandorem amerykańskiej marynarki wojennej. Z najgorszej jednostki, w sensie organizacyjnym, 1500 osób załogi, uczynił najlepszą jednostkę floty amerykańskiej. I o tyle wyprzedzającą inne, że przesyłano do niego kapitanów, aby się uczyli. On tam w zasadzie wprowadził TQM, choć nie jestem pewny, czy miał tego świadomość. Jego okręt brał udział mi.in. w operacji wojskowej Pustynna Burza.

Od czego Michael Abrashoff wtedy zaczął? Gdzie powędrowała jego uwaga?

Uwagę skierował na ludzi, a zaczął od rozmów z nimi. Posiłki jadał z marynarzami, a nie w swojej mesie kapitańskiej. Dzięki temu ludzie nabrali do niego zaufania, nie od razu oczywiście. Mówił im: „Jestem tu nowy, ale wy znacie doskonale okręt, dużo wiecie. Jeśli chcecie, podzielcie się tą wiedzą ze mną. Moje drzwi są zawsze otwarte". I tak się stało. Marynarze przychodzili i mówili o innowacjach, ulepszeniach. To dało poczucie sprawstwa, wspólnoty, odpowiedzialności, ale i zaufanie.
W swojej książce Abrashoff zaznacza jednak, że ta załoga wcale nie była łatwa, bo należały do niej osoby, które w armii szukały ratunku przed złym życiem. To byli po części rozbitkowie życiowi, po trudnych doświadczeniach osobistych. To niezwykłe zdobyć zaufanie takich ludzi. Dlatego gorąco polecam przeczytanie tej książki. Zresztą tak samo jak Biznes do góry nogami wywrócony Richarda Bransona. Ten typ człowieka, szefa przyciąga podobnych do siebie ludzi. W książce Branson wielokrotnie opisuje, że po prostu trafia na kogoś i razem coś postanawiają zrobić. Nie wiem oczywiście, jaki jest Richard Branson w operacyjnym działaniu, ale myślę, że jego poczucie misji, sensu tego, co robi, przekłada się na pracowników. Na ich motywację.

Jak bardzo poczucie sensu jest ważne w rozwoju zawodowym?

Bardzo. Jest najważniejsze.

Mówi się dużo o tym, że to kasa nas kręci i motywuje?

(śmiech) Kiedyś to się nawet mówiło, że ziemia jest płaska. Bo gołym okiem widać, że tak właśnie jest. Jeszcze widać, że Słońce krąży wokół Ziemi. Im wyższego poziomu jest się szefem, tym ważniejsza jest psychologia społeczna i umiejętność współpracy z ludźmi, a mniej ważna jest technologia branżowa. Ktoś, kto jest szefem całej firmy, o swojej branży powinien mieć jakieś pojęcie.
Ale kluczowe jest to, aby wiedział, jak budować zespół. Wiedzy branżowej, technicznej można się nauczyć z książek, wykładów. Można też zatrudnić dyrektora branżowca, choć i on powinien umieć budować zespół. Z kolei budowanie zespołu wymaga doświadczania, ćwiczenia. To tak, jak z nauką jazdy na nartach. Dobrze jest poczytać o tym, ale przede wszystkim trzeba próbować swoich sił na stoku, i to jeszcze u boku mistrza.
Dzięki maszynie parowej i elektryczności w dziewiętnastym wieku po raz pierwszy na taką skalę została zwiększona wydajność pracy. Wiek dwu-

dziesty znowu wielokrotnie pomnożył tę wydajność dzięki energii atomowej i informatyce. Uważam, że psychologia społeczna to jest ta nauka, która w dwudziestym pierwszym wieku będzie dominującym źródłem rozwoju świata. Wykorzysta potencjał drzemiący w ludziach, który w wielu firmach jest tłumiony. A to marnowanie bogactwa – zdecydowanie. Pamiętam taki cytat z książki Frederica Laloux Pracować inaczej: „Najbardziej ekscytujące przełomy dwudziestego pierwszego

wieku wydarzą się nie z powodu technologii, lecz z powodu poszerzającej się koncepcji, co to znaczy być człowiekiem. – John Naisbitt"

Ale tu przede wszystkim trzeba w sobie zobaczyć człowieka, zacząć od siebie. Nie od innych.

Tak, dlatego na warsztatach, które prowadzę z Grupą TROP, zaczynamy od treningów uważności, czyli od zwrócenia uwagi na siebie i innego człowieka. To jest niezwykle ważne. Pamiętam takiego mądrego księdza, który w swoim kazaniu skupił się na fragmencie dekalogu, że mamy kochać bliźniego swego jak siebie samego, czyli ani więcej, ani mniej. Dzielić się równo. Dać sobie i innym.

Choćby dlatego, że nie możemy podzielić się tym, czego sami nie mamy?

Rzecz nie w tym. Chodzi o to, by mieć tyle szacunku dla siebie, co dla innych.

Pamięta Pan moment, w którym Pan zauważył, że to zarządzanie zaczyna Panu wychodzić?

AB: Dałem wymówienie pewnemu młodemu chłopakowi, który był bardzo zdolnym cukiernikiem. Niestety pociągał z butelki i przychodził pijany do pracy. Parę razy zwracaliśmy mu uwagę. Tłumaczyliśmy, że to, co robi, jest bardzo niebezpieczne, bo przecież w zakładzie jest mnóstwo maszyn i przez ograniczoną uwagę po prostu może się coś stać – i jemu, i innym. Nie można ryzykować. Żadne argumenty do niego nie trafiały, więc wręczyłem mu wypowiedzenie.
Ale przyszła do mnie grupa czterech lub pięciu osób, która wstawiła się za nim. Powiedzieli: „Szefie, niech pan go nie wyrzuca, bo jemu świat się zawali. Nie będzie miał gdzie pójść, bo on nie ma życia poza firmą". Wytłumaczyłem im, że jego postawa to ogromne ryzyko dla nas. „A gdybyśmy za niego poręczyli, że nie będzie już pił?", zapytali. Wtedy poprosiłem o potwierdzenie, czy naprawdę poręczą za tego człowieka.

I co się stało?

Odpowiedzieli, że tak. I przyjęliśmy go z powrotem. Proszę sobie wyobrazić, że on przestał pić. Ta grupa wybawców poszła do niego i powiedziała mu, że poręczyli własnym słowem za niego. I to podziałało.

Nie bał się Pan konsekwencji takiego „pracowniczego ruszenia"?

Absolutnie nie. Byłem zbudowany postawą moich pracowników. Ale od razu umówiliśmy się też, że jeśli temat alkoholu wróci, to na sto procent zamkniemy tę kwestię wypowiedzeniem. Bez

żadnych negocjacji.

Co się takiego zadziało z psychologicznego punktu widzenia, że ten pracownik przestał pić?

Poczuł się dostrzeżony, ważny. Może też zadziałał tu efekt wzajemności, zobowiązania? Parę miesięcy później była podobna sytuacja w naszej firmie, ale z innym pracownikiem. Ze względu na alkohol

wręczyłem mu wypowiedzenie. I znowu odwiedziła mnie grupa takich ratowników, chyba nawet ta sama. Ale już nie poręczyli, bo nie mieli zaufania do tej osoby.

A jeśli właściciele sygnują swoim nazwiskiem firmę, to bardziej zwracają uwagę na jakość, którą oferują innym? Nie chcą właśnie zawieść zaufania?

Myślę, że tak. To taki dowód na to, że ktoś swoją twarzą, honorem swoim i rodowego nazwiska ręczy za rzetelność. Wśród firm rodzinnych jest takie poczucie dumy i odpowiedzialności.

Ale praca z rodziną nie zawsze jest łatwa. Czego więc potrzebują członkowie takich firm?

Przede wszystkim umiejętności dialogu między pokoleniami, między rodziną a firmą, między pracownikami, którzy należą do rodziny a tymi, którzy do niej nie należą. Tam jest wiele kierunków dialogowych i na każdym z nich jest zupełnie inna rozmowa. Inaczej się debatuje z członkiem mojej rodziny, który jest pracownikiem, a inaczej z członkiem rodziny, który pracownikiem nie jest...

A ten dialog też jest potrzebny przy sukcesji, o której opowiadał mi pan Piotr Voelkel. Podobno to wielkie wyzwanie.

Tak, to dialog między pokoleniami. Właściwie o sukcesji należy myśleć, gdy sukcesor się rodzi. A bywa, że zaczynamy się nad tym zastanawiać, gdy nasze dziecko kończy studia.
Również dużym błędem, jaki rodzice (właściciele przedsiębiorstwa) popełniają w stosunku do dzieci, jest to, że jak wracają z pracy do domu, to dyskutują nad problemami w biznesie. W myśl zasady, że jak coś idzie dobrze, to się o tym nie mówi. A jak jest źle... I wtedy dzieci słyszą, ile trudnych kwestii związanych jest z prowadzeniem przedsiębiorstwa. I myślą sobie, że nie chcą takiego życia i dlatego nie będą przejmować firmy. Idą w swoją stronę.
W dziewiętnastym wieku to się praktycznie nie zdarzało. Firma była wielką wartością, to było coś. W tej chwili młodzi kończą studia i chcą pracować w kierunku, w którym się kształcili. Często jest on zupełnei różny od tego, którym podążają ich rodzice. Inny scenariusz to taki, że dzieci zakładają swoje firmy. Chcą budować, zarządzać, ale na własny rachunek.

To jaki obraz mamy budować w głowie dzieci?

Firma to jest miejsce, gdzie są wyzwania i trzeba sobie z nimi radzić. Ale jest to też obszar, w którym można się realizować, gdzie mamy poczucie, że to, co robimy, ma sens i daje nam radość. I dlatego warto pokazywać przedsiębiorstwo w takim holistycznym układzie, a nie tylko wskazywać

problemy. Bo kto by chciał takiego wiecznego życia w utrapieniu?

We mnie zdecydowanie narastał bunt. Nie chciałam prowadzić cukierni po rodzicach.

To tak jak ja. Dlatego przez 30 lat zajmowałem się nauką. Rzecz więc nie w tym, aby dzieci namawiać, ale żeby nie odstraszać.

A jak dzieci już są odstraszone i nie chcą przejmować biznesu? Co wtedy trzeba zrobić?

To zależy od strategii sukcesyjnej. Może być taka, że dzieci przejmują własność, a zarząd się po prostu zatrudnia. Ale to jest bardzo poważne wyzwanie dla zewnętrznego menedżera, szczególnie jeśli pochodzi z korporacji. Firma rodzinna może być rafą, o którą się rozbije.

Rozbije się, jeśli...?

Jeśli nie zrozumie wartości, które w takich przedsiębiorstwach są szczególnie ważne. Pierwsze grupa to wartości biznesowe. Jeśli menedżer jest przyzwyczajony do tego, że najważniejszą wartością biznesową jest maksymalizacja zysku, to może się zagubić. A to dlatego, że dla firmy rodzinnej najczęściej główną wartością jest trwanie. Po co trwać? Po to, aby dotrwać do kolejnego pokolenia, nawet kosztem zysku. Zysk nie musi być celem, ale zawsze jest koniecznością. Tak jak z jedzeniem. Człowiek bez niego umiera, ale dla kogo jedzenie jest celem życia, zwykle żyje krócej. Z firmami jest podobnie. Milton Friedman, który dostał Nobla z ekonomii, powiedział, że celem organizacji gospodarczej jest tworzenie zysku. To nieprawda, to nie jest żadne prawo ekonomii. Cele mogą być różne i zależą od naszej decyzji, wyboru. Prawo ekonomii jest takie, że zysk jest koniecznością.

Jakie są inne grupy wartości?

Wartości kulturowe i wartości godnościowe, czyli mówiąc górnolotnie: wolimy śmierć niż hańbę. Firma jak ma upaść, to upadnie, ale nikt z nas nie będzie zachowywać się nieuczciwie.
Przyjmując więc menedżera zewnętrznego, od razu trzeba się umówić na te wartości.

To szef kapral nie poradzi sobie w takim środowisku.

Ani kapral, ani sierżant.

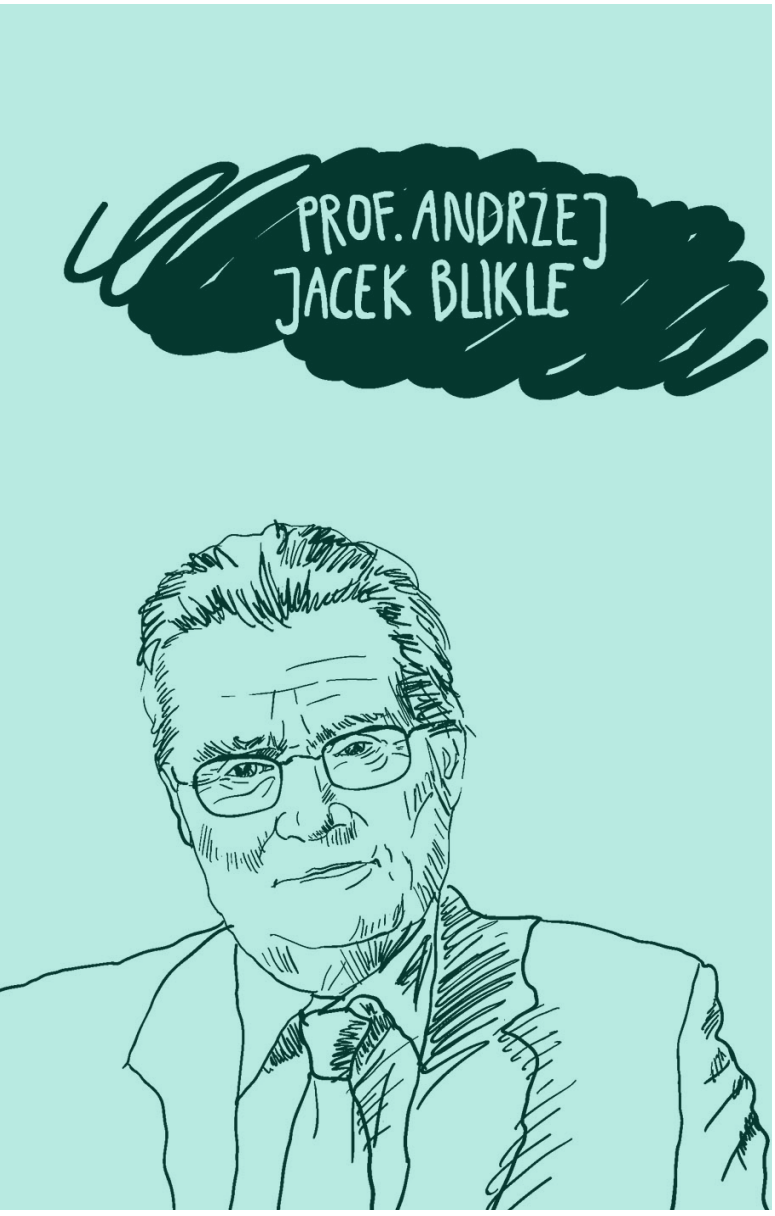
Ale jest druga strona medalu. Taki właściciel firmy rodzinnej wiecznie wie lepiej...

To jest z kolei nauka dla pokolenia seniorów, aby w momencie, kiedy zdecydują, że sukcesor wchodzi do firmy i zajmuje ich stanowisko, oni sami się wycofali. Przynajmniej na pozycję mentora,

a nie kogoś, kto steruje z tylnego siedzenia. To niezwykle trudne, bo dla seniora, który opuszcza fotel prezesa, firma jest wciąż źródłem emerytury. No więc w pewnej mierze ma powód, aby powiedzieć dziecku: „Słuchaj, źle zarządzasz". Dlatego w niektórych krajach, np. w Niemczech, Stanach Zjednoczonych, Szwajcarii, rodzice firmę dzieciom sprzedają.

I nie mają późniejszych roszczeń.

Tak. I są też uwolnieni od podjęcia trudnej decyzji, czy dzieci są gotowe do przejęcia firmy. To sprawdza bank, który udziela kredytu na spłatę rodziców. W takiej sytuacji szykowany jest biznesplan i próba przekonania banku, że w ciągu 15–20 lat



tę firmę dzieci spłacą. Ale w Polsce nie spotkałem firmy rodzinnej, która by podjęła takie kroki. Sprzedać firmę własnym dzieciom? Przecież to dla tych dzieci się ją buduje, rozwija.

A co z mitem ojca, matki w firmie?

Prowadziłem takie szkolenie dla drugiego pokolenia. Zapytałem ich o czułe punkty w firmach rodzinnych. Wskazali, że główne wyzwanie to „dziecko szefa". Oni widzieli dwa aspekty tej bariery. Po pierwsze, mają zarządzać pracownikami, którzy pamiętają ich jak byli dziećmi i dawali im cukierki. Po drugie, mają takie poczucie „ciepełka". Są pod parasolem, co by się nie stało. To działa demobilizująco.

Jest jakiś jeden element, który sprawia, że rozwój biznesu jest lepszy, łatwiejszy, szybszy?

Takich zaklęć, złotych recept nie ma. Za to jest ciężka praca nad dokonaniem głębokiego przewrotu społecznego w firmie. Na tym właśnie polega TQM XXI wieku. To jest proces, który ma tylko początek. Nie kończy się nigdy. Tak jak dbanie o zdrowie. Jak chcemy być zdrowi, to musimy całe życie o to zdrowie dbać. Nie można zadbać na zapas. Oczywiście można zaprzestać, ale to też nie będzie oznaczać końca procesu, tylko po prostu rezygnację.
Ale uważam, że podstawową wartością w firmie jest uczciwość, taka emocjonalna w stosunku do człowieka pracownika, kontrahenta. I z taką wartością można budować przedsiębiorstwo przez lata i na lata.
Opowiem pani historię o Wedlu. Moi rodzice przyjaźnili się z Janem Wedlem, czyli synem założyciela. Jan Wedel był bardzo światłym kapitalistą, przedsiębiorcą. Wybudował szpital dla pracowników, żłobek, izbę dziecka, coś w rodzaju przedszkola. Szanował swoich pracowników i był wśród nich bardzo poważany i ceniony.
Po drugiej wojnie światowej wrócił do swojej fabryki, która ulokowana była na warszawskiej Pradze. Tam nie było powstania, więc mury firmy stały. Jedynie magazyny były opustoszałe. Ojciec mi opowiadał, że Jan Wedel miał taką renomę w Europie, że jak dzwonił w tym czasie do dostawców i prosił o dwa wagony ziarna kakao, zaznaczając, że nie ma pieniędzy, to i tak mu ufali. Nie musiał żadnych akredytyw w bankach otwierać. Dlaczego? Bo był uczciwy.

A Pan za wartości da się pokroić?

Myślę, że najważniejszą wartością, z której rodzą się inne, jest dobro. A z tego się bierze również prawda. Chociaż czasami trzeba powiedzieć nieprawdę dla czyjegoś dobra. />

Wywiad pochodzi z książki „Twarze polskiego biznesu. Rozmowy na kawie"(2016), w której Joanna Rubin rozmawia z czołowymi postaciami i liderami polskiego biznesu.

NR 1
W POLSCE

nazwa.pl

Najczęściej wybierany przez Klientów w Polsce rejestrator domen i dostawca usług hostingowych.

CLOUD HOSTING – BEZPIECZNE I SZYBKIE SERWERY W CHMURZE

- **Transfer bez limitu**
- **Dyski NVMe**
- **Cloud Hosting**
- **Liczba procesorów - 8**
- **Anty DDoS**
- **Łącza 150 Gbps**

PAKIET BEZPIECZNA DOMENA

rejestracja domeny
rezerwacja wybranej nazwy wyłącznie do Twojej dyspozycji

certyfikat SSL za darmo
pełna ochrona danych przesyłanych pomiędzy użytkownikiem a serwerem

ochrona DNSSEC
skuteczne zabezpieczenie przed cyberprzestępstwami

DNS over TLS
ochrona przed podsłuchiwaniem danych z DNS

utrzymanie domeny na serwerach DNS Anycast
przyspieszenie otwierania stron WWW

zabezpieczenie CAA
zabezpieczenie przed nieuprawnionym wydaniem certyfikatu SSL

Wejdź na **www.nazwa.pl** i rozwijaj swoją firmę.

1 **1 000 000**
Klientów

1 **4 000 000**
zarejestrowanych domen

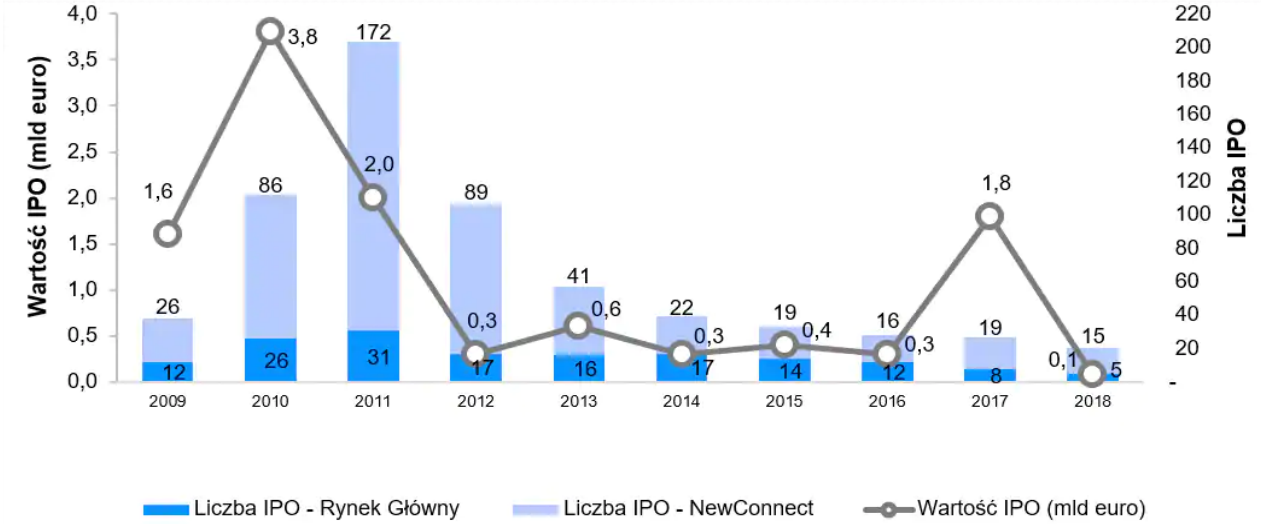
1 **500 000**
usług hostingowych

KIEPSKI OKRES NA GPW

KLAUDIA CIESIELSKA

Nie ulega wątpliwości, że rok 2018 był dla polskiej Giełdy Papierów Wartościowych rokiem trudnym. Gołym okiem widać raczej tendencje odwrotu od giełdy wśród spółek ni ż chęci pozyskiwania kapitału z publicznego obrotu akcjami. Co się stało?

Na główny parkiet weszły akcje jedynie 5 spółek, co oznacza, że 2018 rok jest w czołówce najgorszych lat pod względem debiutów na polskiej giełdzie po 2003 roku, gdy zadebiutowało tylko 5 spółek oraz 1993 i 2002 roku, kiedy GPW przyjęło po 6 spółek. Co ciekawe, w 2018 roku aż 22 podmioty zdecydowały się wycofać swoje akcje z obrotu na GPW, w 2017 roku było ich 20, a w 2016 - 19. Łączna wartość IPO na GPW wyniosła 81 mln euro, co jest najsłabszym rokiem pod względem wartości ofert od 2003 roku. Niewielka skala ofert pierwotnych na warszawskim parkiecie w minionym roku szczególnie mocno odznacza się w porównaniu z poprzednim rekordowym 2017 rokiem, w którym łączna wartość IPO osiągnęła

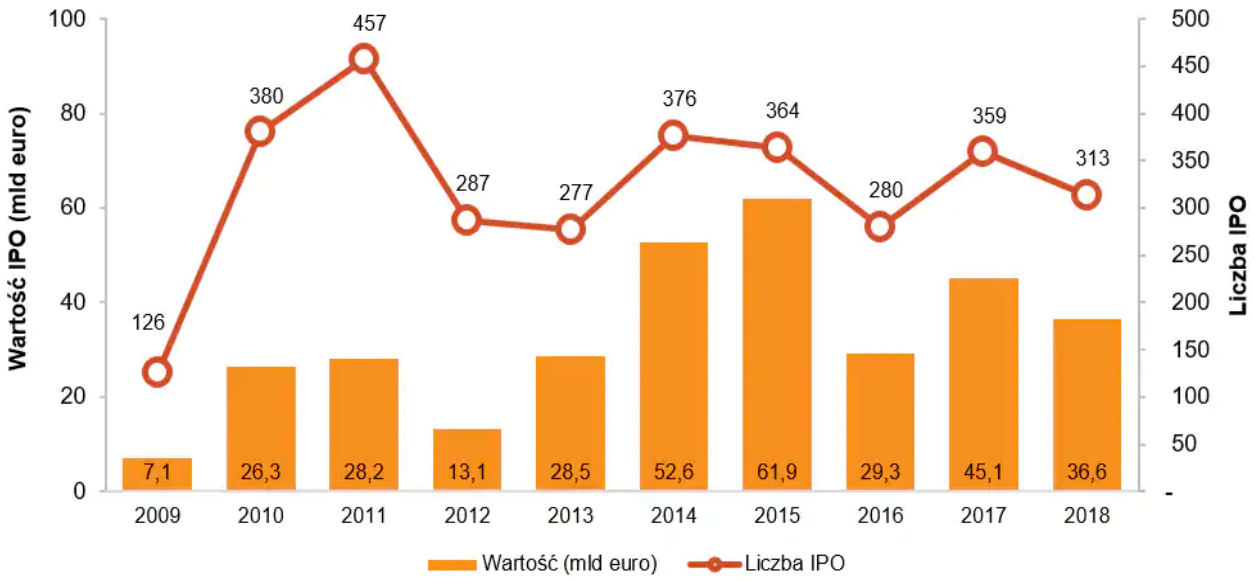


poziom 1,8 mld euro, z czego oferta tylko jednej spółki - Play Communications - miała wartość 1 mld zł. W 2018 roku ostatni kwartał nie przyniósł ożywienia na rynku pierwotnym, a zwykle jest on momentem wzmożonej aktywności spółek. Kurcząca się liczba spółek giełdowych w Polsce to tylko odzwierciedlenie tego, jak wygląda rzeczywista sytuacja giełdy. Biorąc pod uwagę analizę indeksową spółek, jedynie sektor paliw i odpowiadający mu indeks WIG-paliwa wzrósł dokładnie o 12 proc. Niestety, reszta indeksów, w tym indeks odzwierciedlający kondycję giełdową największych spółek - WIG-20 - są znacznie poniżej zera. Najgorzej ma się sektor chemiczny, którego procentowa wartość dobiegła prawie 40 proc. Najmniejszy spadek, jeśli chodzi o sektory zanotował sektor informatyczny i indeks WIG-informatyka.

Na koniec 2018 roku na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie były notowane 414 spółki krajowe o kapitalizacji 578,9 mld zł oraz 51 spółek zagranicznych, których wartość rynkowa stanowiła 549,6 mld zł. GPW przestają być zainteresowani nie tylko emitenci, ale także potencjalni akcjonariusze. Biorąc pod uwagę, ile stracili w minionym roku akcjonariusze spółek z sektora chemicznego, nie wydaje się to być nieuzasadnione.
Jako przyczynę takiego stanu rzeczy wskazuje się wiele czynników. Zdania maklerów na ten temat są podzielone, jednak nie trudno zauważyć, że po aferze GetBack, później aferze KNF zdecydowanie zmalało zaufanie do kontroli KNF nad instytucjami finansowymi. Przyczyniło się to do wywołania niechęci wśród inwestorów instytucjonalnych.

Trudno mówić także o tym, że wprowadzenie akcji do obrotu na GPW to dobre rozwiązanie dla spółek z sektora MŚP. Już od kilku lat obserwuje się tendencję do raczej wycofania akcji spółek z tego sektora niźli do wprowadzenia ich do oferty publicznej. Ma to związek m.in. z wprowadzonym rozporządzeniem MAR, w związku z którym zwiększyły się koszty IPO. Obecnej sytuacji na giełdzie sprzyja nie tylko niestabilność kontroli rynku kapitałowego, ale również niepewność związana ze zmianami prawnymi, którą, jako największą barierę prowadzenia biznesu w Polsce w 2018 wskazało aż 76 proc. respondentów w badaniu przeprowadzonym przez firmę Maison & Partners dla Związku Przedsiębiorców i Pracodawców.

Nie zanosi się na to, aby sytuacja szybko uległa poprawie. Wiele spółek woli odłożyć pierwszą publiczną ofertę sprzedaży akcji na inny, lepszy moment, niż decydować się na to w tak niechlubnym dla polskiego rynku kapitałowego okresie. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że, jak wskazuje raport PwC, mała ilość i wartość ofert pierwotnych towarzyszy giełdom w całej Europie. W minionym roku łączna wartość IPO w Europie wyniosła 36,6 mld euro i była o 8,5 mld niższa niż w roku 2017, a ilość debiutów zamknęła w liczbie 313, co w porównaniu z wynikiem z poprzedniego roku - 359 - również nie jest zadowalające. Na taką sytuację wpływa niepewność w relacjach handlowych między USA i Chinami i ogólnie niestabilna sytuacja geopolityczna. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie nie jest zatem wyjątkiem na tle europejskich rynków. />



JAK ZAŁOŻYĆ E-SKLEP?

KLAUDIA CIESIELSKA

Sprzedaż za pomocą Internetu jest możliwa w wielu formach, jedną z nich jest e-sklep. Mimo, że założenie sklepu w sieci nie wydaje się być niczym trudnym, to może okazać, że o niektóre rzeczy warto dokładnie opracować, gdyż ich zaniedbanie może wiązać się z porażką naszego sklepu. Jakie kwestie są zatem najważniejsze, gdy chcemy stanąć po drugiej stronie wirtualnej lady?

1. Analiza i planowanie

Zanim cokolwiek zaczniemy tworzyć, należy najpierw zastanowić się nad koncepcją. Handel w sieci jest wielopłaszczyznowy, warto zatem zorientować się, jak wyglądają poszczególne sklepy, co oferują, jakie są różnice w cenach, opinie klientów. Czasami to właśni komentarz klienta „dlaczego nie mogę u was kupić sznurówek?" może podsunąć pomysł na to, jak wyróżnić się na rynku. Warto również zwrócić uwagę na to, w jakiej branży chcemy się poruszać, bowiem niektóre asortymenty mogą wymagać wyższych nakładów finansowych, więc analizując rynek i potencjalnych konkurentów, należy brać pod uwagę własne możliwości związane z kapitałem pieniężnym.

2. Formalności

Kiedy już posiadamy biznesplan, wizję i strategię działania i chcemy pójść dalej, musimy przejść przez formalne wymogi prowadzenia działalności. Jaka forma prawna jest najlepsza dla prowadzenia sklepu internetowego? Dopuszczalna jest każda forma działalności w przypadku prowadzenia e-sklepu z wyjątkiem spółki partnerskiej. I tak: jeśli zdecydujemy się na założenie spółki cywilnej bądź otworzenie jednoosobowej działalności gospodarczej, wówczas firmę powinniśmy zarejestrować w CEIDG, a gdy zdecydujemy się na spółkę jawną, komandytową, akcyjną, komandytowo-akcyjną, akcyjną lub spółkę z ograniczoną, wtedy działalność rejestrujemy w KRS. Przepisy nakła-

dają na nas obowiązek złożenia formularza VAT-R w Urzędzie Skarbowym odpowiadającemu miejscu prowadzenia działalności, w przypadku, w którym sprzedajemy towary lub usługi objęte tym podatkiem. Co ważne, musimy to uczynić jeszcze przed rozpoczęciem sprzedaży. Jeśli zdecydujemy się na jednoosobową działalność gospodarczą albo na spółkę partnerską, jawną lub komandytową , mamy możliwość wyboru formy opodatkowania. Może to być ryczałt (w przypadku prowadzenia sklepu internetowego ryczałt wynosi 3 proc., jednak brak jest możliwości rozliczania kosztów oraz jesteśmy ograniczeni co do możliwości sprzedaży i usług, ponieważ ryczałt wyklucza niektóre z nich) lub rozliczanie na zasadach ogólnych według skali podatkowej a podatkiem liniowym (mamy wówczas możliwość skorzystania z ulg). Jeśli natomiast wybierzemy formę spółki akcyjnej, komandytowo-akcyjnej lub z ograniczoną odpowiedzialnością, wtedy rozliczamy się za pomocą podatku CIT.
Kolejnym pytaniem, na jakie musimy sobie odpowiedzieć, jest czy chcemy być VAT-owcem czy nie. Do tego celu warto zadać sobie pytania pomocnicze: Czy koszty działalności są wysokie? Czy sam jestem producentem wyrobów, które chcę sprzedawać(rękodzieło)? Czy moja ofert skierowana jest do osób, które są nievatowcami? - jeśli na którekolwiek z tych pytań odpowiedź brzmi „tak", oznacza to, że najprawdopodobniej opłaca się być vatowcem.
Czy w e-sklepie potrzebna jest kasa fiskalna? W określonych przypadkach kasa fiskalna jest niezbędna: w przypadku sprzedawania niektórych rodzajów produktów osobom nie prowadzącym działalności gospodarczej i rolnikom na ryczałcie, w przypadku przekroczenia kwoty 20 000 zł rocznego obrotu w roku poprzednim przy sprzedaży osobom wymienionym powyżej. Lecz jeśli wszystkie płatności dzieją się z udziałem banku, wówczas nie musimy posiadać kasy fiskalnej.

3. Sklep

Gdy już formalnie możemy prowadzić działalność powinniśmy „zbudować" nas sklep, czyli dokonać zakupu domeny bądź serwera lub zdecydować się na gotowe oprogramowanie do zakładania sklepów internetowych, czy będziemy budować stronę od podstaw, czy raczej skorzystamy z gotowych rozwiązań. Na co warto zwrócić uwagę przy dokonywaniu wyboru? Warto przyjrzeć się takiemu zagadnieniu z perspektywy użytkownika i tego, jak chcemy go prowadzić po naszym sklepie - jakie możliwości chcemy posiadać w zakresie tworzenia promocji, zmian, które możemy dokonać, w jaki sposób zostanie skatalogowany asortyment, jakie informacje o produkcie będą wyświetlane na stronie, jakie metody płatności i dostaw będziemy posiadać itp. Nie można także zapomnieć o kwestiach związanych z dostosowaniem strony do wytycznych związanych z pozycjonowaniem, aby nasz sklep wyświetlał się na wysokiej pozycji w przeglądarkach.

4. Regulaminy i RODO

Kwestią równie ważną co poprzednie jest regulamin sklepu i dostosowanie działania sklepu do wymogów RODO. Regulamin jest o tyle ważny, że stanowi rodzaj umowy zawieranej pomiędzy klientem a sklepem. Powinien zawierać warunki świadczenia usług drogą elektroniczną , warunki sprzedaży, przebieg postępowania reklamacyjnego, określenie momentu zawarcia umowy , możliwości dostaw i płatności oraz opis przypadków, w których klient nie może odstąpić od zawartej umowy.

5. Płatności i dostawa

W sklepie internetowym różne modele płatności i dostawy to, w przeciwieństwie do sklepu stacjonarnego, podstawa sprzedaży. Dlatego koniecznym jest podpisanie umowy z firmą, która będzie odpowiedzialna za płatności (np. PayU) oraz zadbać o formy wysyłki i szybkie dostarczenie towaru do klienta. Na początku działalności wiele właścicieli e-sklepów do przechowywania towarów używa własnych pomieszczeniach, jednak w miarę rozwoju, potrzeby związane z przechowywaniem towaru zwiększają się. Wówczas warto zadbać o magazyn lub skorzystać z usług firmy zewnętrznej.

6. Marketing

Ostatnia bardzo ważna rzecz, bez której sklep nie przetrwa. Warto pamiętać o inwestycjach w reklamę, ponieważ funkcjonujemy w sieci, więc jeśli sami się nie pokażemy klientom, to oni nas nie zauważą. Najlepszą formą reklamy i jednocześnie niezbyt drogą, choć pracochłonną jest stworzenie bloga lub kont w social mediach dotyczących naszego asortymentu i porad dotyczących korzystania z produktów, które sprzedajemy. />

JAK PISAĆ WIADOMOŚCI NA LINKEDIN?

GRZEGORZ MIECZNIKOWSKI

Marketerzy na całym świecie zgodni są tylko w jednej kwestii – człowiek kupuje od człowieka, a nie od firmy. Uczestnictwo w targach, konferencjach i branżowych spotkaniach jest bardzo ważne – możemy w końcu poznać potencjalnych i obecnych klientów, rozpocząć z nimi relację albo ją umocnić – także online. Pomaga w tym LinkedIn.

LinkedIn to platforma licząca ponad 500 mln użytkowników w ponad 200 krajach i działająca w 24 wersjach językowych. Choć na tle Facebooka z 14,6 mln użytkowników wypada dość blado, nie oznacza to, że obok biznesowej społeczności na LinkedIn można przejść obojętnie. Zwłaszcza że serwis nieustannie się zmienia, oddając w ręce użytkowników i marketerów coraz więcej możliwości.

LinkedIn to jedna z najszybciej rozwijających się sieci profesjonalistów. I jest to miejsce dla Ciebie obowiązkowe jeśli chcesz promować swoją firmę,

poszukujesz pracy, pracowników albo po prostu chciałabyś zwiększyć sprzedaż swoich usług lub produktów.

W Polsce z serwisu korzysta prawie 2,4 mln osób. Sama aplikacja mobilna LinkedIn cieszy się także sporym zainteresowaniem – korzysta z niej niemal 120 tysięcy Polaków – chociaż i tak najwięcej osób loguje się na swoje konto LinkedIn używając komputera bądź laptopa. Liczba odsłon serwisu rośnie z początkiem tygodnia – od poniedziałku. Natomiast najwięcej użytkowników odwiedza LinkedIn w środy lub czwartki. Następne dni to systematyczny spadek liczby odsłon, która najmniejsza jest w ciągu weekendu.

LinkedIn stanowi potężne narzędzie biznesowe dostępne dla Ciebie, za darmo, przez 24 godziny, przez siedem dni w tygodniu. To idealne miejsce do tego, aby poszukiwać nowych klientów bądź pracowników, tworzyć własną markę osobistą lub znaleźć wymarzoną pracę.

LinkedIn, czyli Twoje pole do popisu

Dzięki LinkedIn możesz nie tylko regularnie postować i dzielić się branżowymi newsami, ale także tworzyć, w obrębie tej sieci społecznościowej, własnego, eksperckiego bloga. Dodatkowo możesz brać udział w branżowych dyskusjach w specjalnych grupach.

Consultancy selling, czyli sprzedaż przez handlowca-eksperta, partnera, to nic nowego, ale nadal jest bardzo skuteczna, niezależnie od modelu biznesowego naszej firmy. Oczywiście wymaga dużego zaangażowania i poznania potencjalnego klienta na poziomie umożliwiającym nam konsultacje, co na koniec dnia, zwraca się w postaci wykupionej usługi. Prawdziwym polem do popisu dla sprzedawców są dzisiaj media społecznościowe i to one zastępują już tradycyjne kanały sprzedaży

Najważniejsze jest jednak twoja sieć zawodowa na LinkedIn. Może stać się najpotężniejszym narzędziem biznesowym, jakie kiedykolwiek znałeś. Dzięki wyszukiwarce kontaktów będziesz mógł znaleźć potencjalnych klientów, nawiązać z nimi kontakt, podzielić się wiedzą, ekspertyzą, zbudować relację albo poprosić o pomoc. Dzięki researchowi z łatwością zidentyfikujesz potencjalnych dostawców czy branżowych liderów opinii.

Czasem trudno jednak przeskoczyć nam to, ze kogoś nie znamy osobiście. Nic w tym strasznego. Każdy z nas jest bowiem na LinkedIn, aby sprzedawać czy zadbać o karierę, ale przede wszystkim, żeby rozbudowywać sieć swoich kontaktów biznesowych.

Wszyscy znamy powiedzenie „jak cię widzą, tak cię piszą". Na LinkedIn jest jednak trochę inaczej i pierwsze wrażenie, szczególnie jeśli jesteś sprzedawcą, robisz wysyłając InMaila.

Na pierwszy rzut oka, InMail jest bardzo podobną wiadomością do zwykłego maila. Jest jednak kilka różnic. Po pierwsze, nadawca wiadomości zawsze otrzymuje informacje o jej odbiorcy, co często nie dzieje się w przypadku cold maila. Im więcej wiesz o swoim kontakcie, tym lepiej potrafisz dopasować do niego komunikat. Po drugie, odbiorca twojej wiadomości może uzyskać o tobie informację, szczególnie jeśli posiadacie się w kontaktach. To odbiorca decyduje czy jesteś na tyle wiarygodny lub interesujący, aby na twoją wiadomość odpowiedzieć.

LinkedIn jest biznesową społecznością, więc naturalnie, odbiorca twojej wiadomości wie, że piszesz do niego maila związanego z biznesem. Nie musisz więc robić przydługich wstępów i uprawiać wodolejstwa, które ma zastąpić krótką informację biznesową. Nikt nie ma na to czasu. W przeciwieństwie do maila, LinkedIn InMail daje bardzo wiele możliwości uzyskania informacji czy wpisania się w odpowiedni kontekst biznesowy.

Niestety, 99 proc. wiadomości, które są wysyłane na LinkedIn jest po prostu zła, z jednego powodu – większość z nich jest generyczna. Bardzo często często odpowiadam na pytanie „jak wygląda idealna wiadomość do potencjalnego klienta na LinkedIn?". Nie tutaj nie ma żadnego sekretu, wystarczy być po prostu otwartym i tak jak do każdej rozmowy, dobrze się przygotować. To czy uzyskasz odpowiedź, zależy w dużej mierze od tego jak bardzo wiadomość spersonalizujesz.

Przepis na InMaila

Wiele razy sam wysłałem wiadomość, która nie była dobra, ale praktyka czyni mistrza i po kilkuset wysłanych InMailach wiem, że wiadomości, które cieszą się największym współczynnikiem odpowiedzi mają kilka punktów wspólnych. Przede wszystkim w social sellingu nie chodzi o ilość, ale przede wszystkim o jakość. Dlatego każdej napi-

sanej wiadomości powinieneś poświęcić maksimum swoje uwagi. Weźmy na warsztat taką przykładową wiadomość:

Cześć Adamie [1],
nazywam się Grzesiek i pracuję w Firmie X [2].
Ty i ja jesteśmy członkami grupy Social Media [3].
Mam pytanie odnośnie blogposta, którego zamieściłeś dzisiaj na grupie [4].
Pomyślałem, że jest bardzo interesujący, ale od razu przyszło mi też do głowy inne badanie pokazujące, że nie tylko social selling, ale także działania content marketingowe wpływają na zwiększanie sprzedaży nawet o 35 proc. Badanie znajdziesz tutaj: <link> [5].
Czy prowadzicie teraz w swojej fimie działania związane z content marketingiem? [6]
Jestem bardzo ciekaw jak przekładają się na Waszą sprzedaż [7].
Może moglibyśmy omówić się na krótką rozmowę telefoniczną lub na skype i trochę o tym porozmawiać? [8]

Pozdrawiam
Grzesiek

Pisząc wiadomość na LinkedIn, skup się na tych 8 punktach:

[1] Imię
W nagłówku wiadomości powinno znaleźć się imię osoby, do której piszesz „Cześć Adamie", „Cześć Zuzo", itd. Personalizacja w tytule i nagłówku jest bardzo ważna i sprawia, że odbiorca wie, że wiadomość jest przeznaczona dla niego, a nie jest to e-mail wysyłany z templatu pobranego z internetu.

[2] Twoje imię i firma
Wiadomość powinna zawierać także krótką informację o Tobie, żeby odbiorca nie zastanawiał się kto, do diabła!, pisze. Te informacje powinny być krótkie najbardziej jak to możliwe.

[3] Punkty styczne
Badania LinkedIn pokazały, że 73 proc. użytkowników uważa za dziwne otrzymywanie wiadomości od sprzedawców, z którymi nie posiada żadnych punktów stycznych, takich jak kontakty czy grupy. W wiadomości powinieneś więc odnieść się do miejsca, w którym kogoś poznałeś czy osoby, którą znacie wspólnie. To podniesie twoją wiarygodność, a odbiorca lekko opuści gardę.

[4] Research
Wiadomości sprzedażowe, e-maile, telefony czy sms-y powinny być o prospektach a nie o tobie. Robiąc odniesie do aktywności danego odbiorcy w mediach społecznościowych czy np. na danej konferencji pokazujesz, że odrobiłeś swoją lekcję.

[5] Zaoferowanie „pomocy"
W kolejnym zdaniu swojej wiadomości powinieneś zaoferować pomocny content, badanie, eksperta, który może powiedzieć więcej na temat danej aktywności czy da twojemu odbiorcy dodatkowe dane. To także pokazuje twoją przydatność w tej

relacji.

[6] Pytanie
Zadając pytanie odnośnie danego tematu czy aktywności możesz zbliżyć się ciut dalej do zakwalifikowania prospekta.

[7] Zainteresowanie
Zainteresuj się w wiadomości sytuacją odbiorcy w jego firmie. Użycie formy „Jestem ciekawy jak…" lub „Czy możesz zdradzić jak radzicie sobie z…." to dobry punkt wyjściowy do dalszej rozmowy.

[8] Prośba
Każdy mail sprzedażowy powinien jasno określać kolejne kroki. Na co liczysz wysyłając wiadomość do tego konkretnego odbiorcy? Na krótką rozmowę telefoniczną, wymianę maili? A może na polecenie twoich usług dalej? Poproś o to, bo jeśli udało ci się zainteresować odbiorcę wiadomości, nie będzie miał z tym żadnego problemu.

Jak uprawiać social networking na LinkedIn?
Swoją sieć zawodową planuj odpowiedzialnie. Oczywiście możesz wysyłać zaproszenie osobom, których nie znasz, ale zastanów się czy kiedykolwiek wejdziesz z nimi w interakcję i będziesz taką znajomość podtrzymywał chociażby online. Jeśli nie, to nie ma najmniejszego sensu na kolekcjonowanie połączeń na LinkedIn, niczym Pokemonów. Zapraszasz kogoś kogo nie znasz do swojej sieci? Uargumentuj to odpowiednio w zaproszeniu. A jak chcesz poszukać na LinkedIn prospektów i to z nimi budować relację, kontakty możesz wyszukać na LinkedIn dzięki Advanced Search. Pomaga też Sales Navigator. Zaawansowane opcje wyszukiwania pozwalają m.in. na określenie stanowiska, wielkości firmy i branży.

Wiele razy sam wysłałem wiadomość, która nie była dobra, ale praktyka czyni mistrza i po kilkuset wysłanych InMailach wiem, że wiadomości, które cieszą się największym współczynnikiem odpowiedzi mają kilka punktów wspólnych. Przede wszystkim w social networkingu nie chodzi o ilość, ale przede wszystkim o jakość. Dlatego każdej napisanej wiadomości powinieneś poświęcić maksimum swoje uwagi.

Możesz sobie jednak zadanie ułatwić, a pomogą Ci w tym te szablony wiadomości.

1. Zaproszenie
W każdym przypadku zaproszenie powinno być spersonalizowanie i dopasowane do osoby, którą chcesz zaprosić do swoich kontaktów. Zawsze powinieneś też odnieść się do powodu, dla którego zapraszasz daną osobę do swojej sieci zawodowej.

Szablon #1
Dzień dobry <imię>,
pojawiłeś się w sugerowanych przez LinkedIn profilach, które powinienem dodać do swojej sieci zawodowej. Chciałem więc się przedstawić i dodać Cię do sieci, z nadzieją że w jakiś sposób sobie pomożemy, wymienimy wiedzą lub doświadczeniem.

2 . Wiadomość powitalna
Jeśli uprawiasz social networking i social selling musisz przyjmować do sieci kontaktów właściwe osoby. Nie jestem fanem szybkiego przechodzenia do sprzedaży, jednak w niektórych przypadkach, kiedy rzeczywiście oferujesz wartość danemu klientowi, może pokusić się o użycie tego szablonu wiadomości.

Szablon #2
Dzięki za zaproszenie do swojej sieci kontaktów / Dzięki za przyjęcie mnie do swojej sieci kontaktów. Często z nowymi osobami w swojej sieci odbywam krótkie rozmowy telefoniczne, żeby sprawdzić na jakiej płaszczyźnie możemy sobie wzajemnie pomóc w przyszłości. Jeśli byłbyś zainteresowany, chętnie podzielę się z tobą kilkoma wskazówkami na temat social sellingu, które na pewno pomogą Tobie i twojemu zespołowi. Kiedy moglibyśmy porozmawiać?

3. Ludzie, którzy oglądali twój profil
LinkedIn podaje nam informacje o osobach, które wyświetliły nasz profil. Wyświetliły i co dalej? Większość z nas utyka w martwym punkcie i zastanawia się co dalej zrobić, żeby nie wyjść na namolnego sprzedawcę lub osobę, która próbuje na siłę rozbudowywać swoją sieć kontaktów.

Szablon #3
Dzięki za odwiedziny mojego profilu. Miałem też szansę zerknąć na Twój i chciałbym dodać Cię do sieci kontaktów, bo myślę że możemy sobie wzajemnie pomóc na kilku płaszczyznach.

Musisz pamiętać, że wiadomość na LinkedIn nie ma „zamykać deala" w ciągu 5 minut, a być powodem do dyskusji, wymiany opinii i rozmowy, bo media społecznościowe to przede wszystkim rozmowa. />

5 PYTAŃ DO... ODPOWIADA

Bartosz Kotecki

Wicedyrektor Dolnośląskiego Wojewódzkiego Urzędu Pracy

1 Pracodawcy narzekają, że nie ma chętnych do pracy, a z drugiej strony mamy osoby bezrobotne. Jakie cechy osobowościowe sprzyjają bezrobociu, pomijając bezrobocie fryk-cyjne?

Faktycznie ponad 62 tys. osób bezrobotnych na Dolnym Śląsku, to wciąż spora grupa, bo to tak, jakby wszyscy mieszkańcy powiatu jeleniogórskiego byli bez pracy. Powodów takiej sytuacji jest wiele. Główne cechy to przeważnie niski poziom wykształcenia, brak doświadczenia zawodowego lub zdezaktualizowane kwalifikacje. To dotyczy chociażby ekonomistów i informatyków, gdzie zmiana technologii zadziała się ogromna. W wielu przypadkach dochodzi kwestia wieku i wykluczenia społecznego z powodu chorób własnych lub bliskich. Takie przypadki szczególnie są złożone.

Przedsiębiorcy chcą inwestować w nowe technologie, to dobry czas dla branży IT.

2 Jaki odsetek osób bezrobotnych decyduje się na otwarcie własnej działalności albo samozatrudnienie?

Z naszych danych wynika, że jest to ok. 8 procent spośród wszystkich bezrobotnych, którzy znajdują pracę. Co daje ok. 5 tys. firm na Dolnym Śląsku zakładanych rokrocznie przez bezrobotnych. To i dużo, i mało.

3 Jakiej wielkości przedsiębiorstwa najczęściej decydują się na staże? Jakie branże reprezentują?

W tej formie wsparcia pracodawców zdecydowanie przeważają firmy mikro i małe. Wśród większych pracodawców są to instytucje publiczne m. in. urzędy, sądy. Średnie i duże spółki rzadko decydują się na staże, bo trzeba pamiętać, że to nie jedyne formy wsparcia.

4 Zgodnie z danymi Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, w końcu 2017 roku liczba osób bezrobotnych z wyższym wykształceniem wynosiła 149 tys. W porównaniu z innymi grupami, liczba osób bezrobotnych z wyższym wykształceniem jako jedyna się zwiększyła. Dlaczego ta grupa ma największe trudności ze znalezieniem pracy?

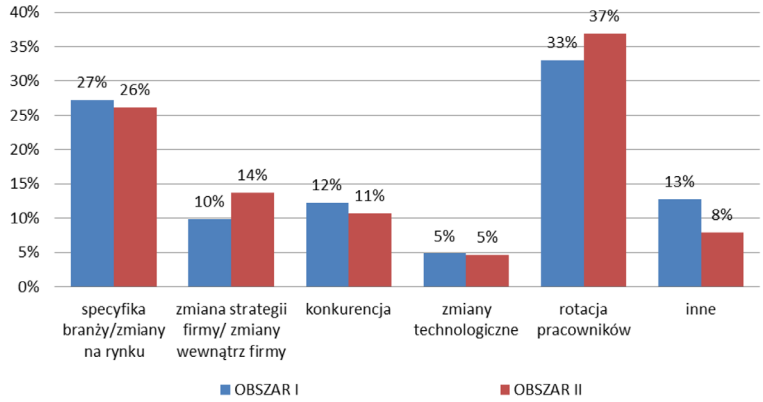
W przypadku Dolnego Śląska ta zmiana jest niewielka porównując 2017 z 2018 – 0,5-procentowa. Od lat wiadomo już, że dyplom uczelni wyższej nie chroni przed bezrobociem. Pracodawcy zwyczajnie najbardziej cenią sobie praktyczne przygotowanie do zawodu i to jest podstawowy powód.

5 To jaki ten rynek pracy jest?

Zdecydowanie sprzyjający pracownikom. Coraz większa grupa pracodawców ma problemy ze znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników pomimo faktu, iż dolnośląskie uczelnie wyższe corocznie opuszcza ponad 30 tys. absolwentów. Z przeprowadzonego przez nas Barometru zawodów oraz analizy ofert internetowych jasno wynika, że w niektórych powiatach Dolnego Śląska oraz branżach rynek pracy jest rynkiem pracownika, a nie pracodawcy. Problem ten szczególnie dotyka Wrocławia i powiatu wrocławskiego. To dobry czas dla branży i pracowników IT, co potwierdzają sami przedsiębiorcy. Przeprowadziliśmy badanie na 2 tys. dolnośląskich pracodawców. To duża grupa badawcza. Z danych płynie jeden główny wniosek – aż 1/3 deklaruje wprowadzenie nowych technologii w ciągu najbliższych 3 lat. Najbardziej aktywni są tutaj przedsiębiorcy z sektora przemysłowego. Wprowadzenie nowych technologii spowoduje konieczność zatrudnienia specjalistów, w związku z tym operatorzy maszyn, mechanicy/elektromechanicy, a także inżynierowie, pracownicy branży IT – informatycy i graficy nie muszą się martwić o pracę w najbliższych latach. />

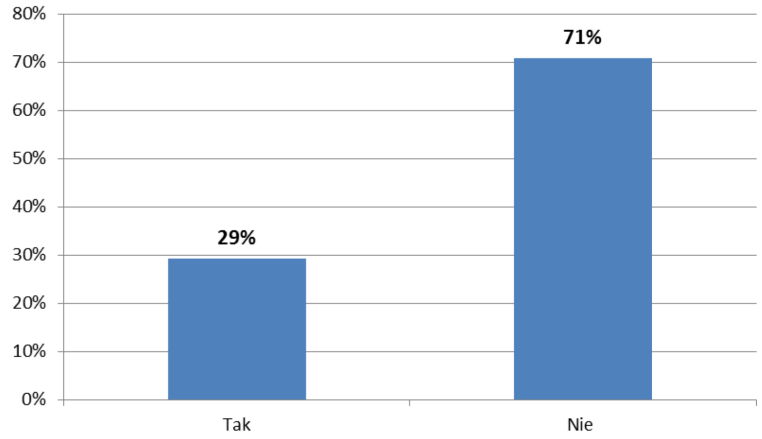
Jakie czynniki w przypadku Państwa firm wpływają na liczbę rekrutacji?

Obszar I - województwo dolnośląskie
Obszar II - Wrocław i powiat wrocławski



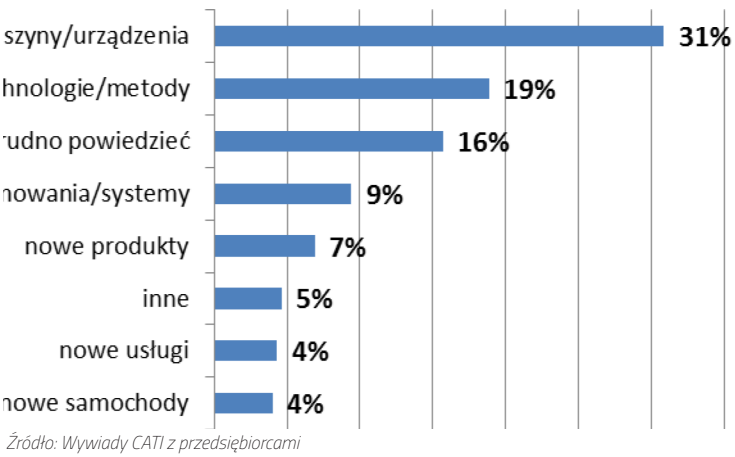
Źródło: Wywiady CATI z przedsiębiorcami

Czy planują Państwo wprowadzić nowe technologie w najbliższych 3 latach?



Źródło: Wywiady CATI z przedsiębiorcami

Jakie nowe technologie planują Państwo wprowadzić w ciągu najbliższych trzech lat?



Źródło: Wywiady CATI z przedsiębiorcami

QUMAK TRACI KONTRAKTY

Prezydent Lublina odstąpił od umowy zawartej z Qumak dotyczącej rozbudowy systemu zarządzania ruchem i komunikacją. Tym samym firma straciła kontrakt wart ponad 23 mln zł. Umowę podpisano w październiku 2017 roku, a obowiązywać miała do grudnia tego roku. W tym samym czasie z funkcji pełnionej w Spółce zrezygnował wiceprezes ds. finansów Michał Markowski, opuszczając jednocześnie spółkę. Michał Markowski był wiceprezesem Qumak od listopada ubiegłego roku. Po jego rezygnacji w skład zarządu Qumak wchodzą prezes Sławomir Pałukord i wiceprezes Konrad Pogódź.
W końcu października zarząd Qumak złożył w sądzie wniosek o upadłość spółki. Wcześniej sąd oddalił wniosek o możliwość restrukturyzacji. Ze współpracy z firmą w ostatnim czasie zrezygnowała także Energa Operator i wypowiedziała Spółce umowę wartą prawie 9 mln zł.

KONTEL DYSTRYBUTOREM PRODUKTÓW SHARP

Sharp Electronics CEE ogłosił współpracę z firmą Kontel, dystrybutorem rozwiązań telekomunikacyjnych i audio-video. Dzięki podpisaniu umowy Kontel zyskał status autoryzowanego dystrybutora rozwiązań Visual Solutions Sharp. Na jej podstawie obydwie firmy będą mogły oferować klientom biznesowym zintegrowane i kompleksowe rozwiązania AV (m.in. systemy konferencyjne, wideokonferencyjne, digital signage i inne).

ACTINA ZACIEŚNIA WSPÓŁPRACĘ Z PACT

W styczniu 2019 roku organizacja esportowa PACT wspólnie z dotychczasowym sponsorem tytularnym Actina podjęły decyzję o przedłużeniu i rozszerzeniu zakresu współpracy. Zgodnie z ustaleniami od tego momentu drużyna będzie występowała pod nową nazwą ACTINA PACT. Współpraca pomiędzy podmiotami rozpoczęła się 3 sierpnia 2018 roku. Jednym z kluczowych jej efektów było utworzenie linii komputerów gamingowych ACTINA by PACT.Wszystkie modele dostępne w ofercie Actina są testowane przez zawodników PACT.

COMARCH ZINFORMATYZUJE BIBLIOTEKĘ NARODOWĄ

Comarch podpisał umowę z Biblioteką Narodową na realizację projektu „Patrimonium – digitalizacja i udostępnienie polskiego dziedzictwa narodowego ze zbiorów Biblioteki Narodowej oraz Biblioteki Jagiellońskiej". Projekt obejmie rozwój oprogramowania, wdrożenie nowej architektury i funkcji Repozytorium Cyfrowego Biblioteki Narodowej oraz rozbudowę interfejsów Polona.pl i e-ISBN.

Wartość kontraktu wynosi prawie 19 mln złotych, a zamówienie współfinansowane jest w ramach 2. osi priorytetowej Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa, Działania 2.3 „Cyfrowa dostępność i użyteczność informacji sektora publicznego" (Patrimonium) oraz Działanie 2.1 „Wysoka dostępność i jakość e-usług publicznych" (e-usługa OMNIS). Umowa została podpisana 27 grudnia 2018 roku.

Prace projektowe obejmą digitalizację i udostępnienie największych zasobów dziedzictwa kulturowego, pochodzących z dwóch bibliotek w Polsce: Biblioteki Narodowej i Biblioteki Jagiellońskiej. Ich zbiory ze względu na swoją wartość zaliczane są do Narodowego Zasobu Bibliotecznego.

INDATA IDZIE POD MŁOTEK

Indata S.A. w upadłości nie zostanie sprzedana w całości. Sędzia komisarz na wniosek syndyka postanowił natomiast o sprzedaży z wolnej ręki ruchomości i praw majątkowych wchodzących w skład masy upadłościowej Indata. W grudniu minionego roku do sądu trafiła lista wierzytelności upadłej spółki.

Proces upadłościowy rozpoczął się w Indata 23 sierpnia 2018 roku, a ten rok rozpoczął się ustanowieniem kuratora sądowego spółki. Syndyk Indata podaje, że w momencie ogłoszenia upadłości, Indata posiadała 34 mln zł zobowiązań, gdy wartość jej masy upadłościowej w tamtym momencie wynosiła 620 tys. zł.

SONY EUROPE LIMITED Z NOWYM PREZESEM

Obecny prezes Sony Europe Limited, Shigeru Kumekawa, powróci do Tokio, gdzie z dniem 1 kwietnia 2019 roku obejmie stanowisko Corporate Executive i prezesa Sony Marketing Inc. Jego następcą na stanowisku prezesa Sony Europe będzie Hideyuki Furumi, aktualny wiceprezes wykonawczy oraz dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Sony Mobile Communications Inc. Hideyuki Furumi kieruje globalną sprzedażą i marketingiem produktów mobilnych od 2016 roku. Wcześniej odpowiadał za globalną strategię produktu/doświadczeń użytkownika we wszystkich kategoriach, marketing komputerów VAIO w Stanach Zjednoczonych, segment TV w Europie oraz marketing kategorii CAV w Tajlandii i Singapurze.

SYSTEM OD ASSECO POMOŻE W OCHRONIE GRANIC UE

Asseco podpisało umowę ramową z Europejską Agencją Straży Granicznej i Przybrzeżnej (Frontex) na rozwój nowej wersji systemu Opera, który służy przede wszystkim do kontroli granic. Jest on używany do planowania wykorzystania zasobów ludzkich oraz sprzętowych przez kraje Unii Europejskiej oraz strefy Schengen podczas wspólnych działań operacyjnych. Wartość kontraktu to blisko 8 mln EUR netto. Wdrożenie zostało zaplanowane na okres 2 lat.

Nowa wersja Opery ułatwi dostęp do danych, które obecnie są gromadzone w różnych systemach. Dzięki temu rozwiązaniu będą one znajdować się w jednym miejscu, co pozwoli uniknąć błędów podczas ich ręcznego przetwarzania i pobierania z wielu źródeł. System będzie przechowywał m.in. informacje personalne, dane o urządzeniach technicznych razem z ich specyfikacją, a także szczegóły dotyczące prowadzonych działaniach w celu kontroli granic. Pozwoli również na szybką analizę i planowanie środków finansowych.

brandsIT.pl

OPPO DZIAŁA W POLSCE

Oppo oficjalnie rozpoczęło działalność w Polsce. Według słów przedstawicieli producenta, strategia na polskim rynku przewiduje systematyczną budowę pozycji rynkowej w długim terminie. Oppo liczy na sprzedaż zarówno w sklepach x-kom i RTV Euro AGD, strefie marki OPPO na Allegro jak również w kanale operatorskim. Ma umowy z Orange, Play i T-Mobile.
Jeszcze w ubiegłym roku polski oddział marki Oppo informował o podpisaniu umów dystrybucyjnych z firmami NTT, ABC Data oraz TelForceOne. Partnerzy mają zapewnić szeroką dostępność produktów Oppo w Polsce razem z głównym dystrybutorem marki, którym w listopadzie ubiegłego roku została Grupa AB.
Oppo jest czwartym największym producentem smartfonów na świecie.

CUBE.ITG NIE OGŁOSI UPADŁOŚCI

Sąd oddalił wnioski o ogłoszenie upadłości Cube.ITG, złożone przez wierzycieli spółki, decyzja nie jest prawomocna. W ocenie sądu spółka nie miałaby szans na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego i nie byłaby w stanie spłacić wierzycieli z majątku, który posiada. W lipcu minionego roku umorzono postępowanie restrukturyzacyjne Spółki, ponieważ plan restrukturyzacyjny był niewykonalny ze względu na powiększające się zadłużenie Cube.ITG.
W grudniu sąd ustanowił tymczasowego nadzorcę nad majątkiem firmy.

HAWE TELEKOM BLIŻEJ UKŁADU

Spółka Hawe Telekom poinformowała, że 17 stycznia sąd uchylił zaskarżone postanowienie Sądu Rejonowego w sprawie umorzenia postępowania sanacyjnego oraz postanowienie sędziego – komisarza w przedmiocie stwierdzenia nie przyjęcia układu i przekazać sprawę do ponownego rozpoznania.
Sąd podjął taką decyzję rozpatrując zażalenia spółki i wierzyciela - Grupy Lotos. Tym samym wcześniejsza decyzja o zakończeniu postępowania restrukturyzacyjnego w Hawe Telekom stała się nieważna. Sytuacja w spółce się stabilizuje a Zarząd z wierzycielami prowadzi intensywne rozmowy na temat przyszłości firmy.

ZWIĘKSZYMY UDZIAŁ W RYNKU DESKTOPÓW

ROZMAWIAŁ PRZEMYSŁAW KUCHARZEWSKI

Juliusz Niemotko, SMB Channel Manager Lenovo Polska, odpowiada na pytania dotyczące programu partnerskiego i strategii produktowej Lenovo oraz opowiada o wyjątkowym miejscu, w którym korzysta się z ThinkPadów.

Przemysław Kucharzewski: Co nowego oferuje Lenovo swoim partnerom w ramach programów partnerskich?

Julisz Niemotko: U nas w Lenovo business as usual. Programy partnerskie, które realizujemy nieustannie świetnie się sprawdzają. Mówię tu o Lenovo Partner Engage Program i narzędziach, do których nasi partnerzy mają dostęp na Lenovo Partner Portal (www.lenovopartner.com). W Lenovo pracuję od roku i przyznam, że temat ten jest dla mnie szczególnie ważny. Sprawnie działający program partnerski to zestaw korzyści dla partnerów: zwroty posprzedażne, wsparcie, pomoc w doborze sprzętu, wypożyczenie sprzętu demo, wsparcie techniczne, informacje techniczne itd. Z drugiej strony mocno pracujemy nad edukacją partnerów w zakresie naszej oferty, tak aby mogli oni jak najlepiej odpowiedzieć na potrzeby swoich klientów.

Czy partnerzy chętnie korzystają z portalu LBP?

Przyznam, że nie jest łatwo przekonać partnerów do korzystania z gotowego programu on-line. Sądzę, że wynika to z natury człowieka, który chciałby jak najszybciej, najlepiej przez telefon, otrzymać dedykowaną dla siebie ofertę. My jednak wierzymy w nasze narzędzia współpracy z partnerami, dlatego wkładamy wiele wysiłku, aby także nasi partnerzy przekonali się do nich. Organizujemy z nimi spotkania indywidualne, na których krok po kroku pokazujemy możliwości platformy Lenovo Partner Portal. Sprawdzają się także rozszerzone szkolenia partnerów połączone z warsztatami. Widzimy, że partnerzy coraz liczniej korzystają z naszej platformy. Doceniają to, że dzięki niej mogą szybko otrzymać interesującą ich wycenę. A przy dużej liczbie zapytań ofertowych, które partnerzy otrzymują, czas odpowiedzi na nie jest kluczowy. Dodam, że naszą platformę Lenovo

Juliusz Niemotko

Channel Business Development Managerem Lenovo Polska

W latach 2015-2017 był wiceprezesem ABC Data, odpowiedzialnym za marketing produktowy i projekty e-commerce. Wcześniej, od 2008 do 2014 roku był dyrektorem generalnym polskiego biura Acer. W latach 2001 – 2007 pracował w Compaq i HP, gdzie prowadził projekty lokalnej produkcji komputerów PC na wybranych rynkach wschodzących (m.in. RPA, Arabia Saudyjska, Ukraina). W latach 1994 – 2001 współtworzył dział produkcji oprogramowania zajmujący się budową aplikacji dla bankowości i ubezpieczeń w Profi-Data w Szczecinie. Juliusz Niemotko ukończył Wydział Elektryczny Politechniki Szczecińskiej. Posiada także dyplom MBA Uniwersytetu Warszawskiego i Uniwersytetu Illinois w Urbana-Champaign.

Partner Portal stale rozbudowujemy o kolejne funkcjonalności. Udostępniliśmy także aplikację mobilną na smartfony.

Jak to wygląda krok po kroku. Jakie główne cechy ma Lenovo Partner Portal?

Pierwszy krok to oczywiście rejestracja partnera na platformie. Od samego początku każdy nowy użytkownik ma dostęp do bogatej oferty materiałów: specyfikacji technicznych, opisów produktów, czy prezentacji. Może także wyceniać konkretne zamówienia i rezerwować potrzebny sprzęt.

W miarę poszerzania współpracy i zwiększania wolumenu zamówień, partner otrzymuje kolejne poziomy autoryzacji: Silver, Gold i Platinium.
Uzależnione są one od poziomu obrotów, a także liczby osób przeszkolonych z naszej oferty produktowej.

Czy program partnerski oferuje także wsparcie marketingowe?

Od poziomu autoryzacji Platinium partnerzy otrzymują dostęp do funduszy marketingowych automatycznie. Co kwartał generowany jest MDF, a partner otrzymuje budżet marketingowy, o którego przeznaczeniu decydujemy wspólnie. Zazwyczaj partner przedstawia konkretną propozycję, którą my albo od razu akceptujemy, albo, bazując na naszym doświadczeniu, proponujemy korzystne zmiany. W przypadku partnerów Gold i Silver budżet marketingowy nie jest automatycznie generowany. We współpracy z partnerami Gold wykorzystujemy często nasz ogólny budżet marketingowy. Jeżeli jakiś partner zwróci się do nas z ciekawą propozycją działań marketingowych, to udaje nam się wspólnie je zrealizować, finansując je z reguły na zasadzie fifty – fifty, czyli połowę płacimy my, a połowę partner.

Ilu jest partnerów Platinum?

W tej chwili współpracujemy z czternastoma partnerami Platinium. Nasi najlepsi partnerzy szczególnie doceniają nasze zaangażowanie i wsparcie w przetargach. W Lenovo mamy kilka doświadczonych osób dedykowanych wyłącznie do obsługi przetargów i wsparcia klientów w tym obszarze. Posiadają oni zarówno zaawansowaną techniczną wiedzę ekspercką, jak i wieloletnie doświadczenie w sprzedaży. Pracując w Lenovo od wielu lat, znają dogłębnie całą naszą ofertę i służą naszym partnerom pomocą i wiedzą w zakresie doboru odpowiedniego sprzętu, zgodnego z SIWZ-em.

Co jeszcze możecie zaproponować swoim partnerom?

Rozwijamy także dział odpowiedzialny za

wsparcie i współpracę z klientami końcowymi. W naszym modelu biznesowym nie sprzedajemy naszych produktów bezpośrednio, ale wspieramy naszych partnerów przy pozyskaniu nowych klientów. Gdy pojawi się konkretne zapytanie ofertowe lub projekt do zrealizowania, inicjujemy kontakt z naszym partnerem i zachęcamy go do stworzenia, z naszą pomocą, dopasowanej oferty. Tym samym wspieramy naszych partnerów, nie tylko od strony produktowej i cenowej, ale także w lepszej współpracy z ich obecnymi i potencjalnymi klientami.

Czy są planowane zmiany, jeśli chodzi o kanał dystrybucji Lenovo?

W tej chwili mamy pięciu dystrybutorów. Są to: ABC Data, AB, Also, Techdata i Ingrama. Jedna zmiana dokonuje się samoistnie, czyli połączenie Also z firmą ABC Data. Innych zmian w najbliższym czasie nie przewidujemy, bo obecna sytuacja w tym względzie jest dla nas optymalna.

Jaka jest strategia produktowa Lenovo na bieżący rok?

Zacznę nietypowo, czyli od desktopów, które są często pomijane. A my w Lenovo mamy ambitne plany wzrostów i zwiększenia udziału w rynku w tym segmencie. Od kilku miesięcy bardzo konsekwentnie realizujemy naszą politykę produktową i cenową w tym zakresie. Dbamy o dostępność najważniejszych konfiguracji i o to, aby ceny tych produktów były konkurencyjne. I widzimy pozytywne efekty tych działań w postaci wzrostu market share. Od dwóch kwartałów staramy się także mocno rozwijać naszą ofertę monitorów. Podobnie jak w przypadku desktopów dbamy o to, żeby produkty te były dostępne, a ich ceny przystępne. Zachęcamy także naszych partnerów, aby polecali klientom kupującym desktopy czy notebooki, dokupienie odpowiedniego monitora lub stacji dokującej.

Jeśli chodzi o notebooki, to Lenovo może się pochwalić bardzo szerokim portfolio produktów dla biznesu. Nasza oferta biznesowa zaczyna się od najtańszych notebooków z serii V, po wyższe serie E, L i T, aż po ekskluzywną serię X, z naszym flagowcem - ThinkPad X1 Carbon. Nowością w naszej ofercie jest ThinkPad X1 Extreme, czyli 15 calowy ultrabook biznesowy o parametrach wydajnego komputera gamingowego.

KANAŁ SPRZEDAŻY

Przedział cenowy naszych komputerów zaczyna się od 2 tysięcy zł, a kończy na prawie 20 tys. Każdy może wybrać konfigurację i cenę, która mu odpowiada. Jest w czym wybierać.

Co wyróżnia polski rynek na tle innych rynków na których działa Lenovo?

Wyjątkowość polskiego rynku SMB, polega na tym, że coraz bardziej zaciera się granica między rynkiem konsumenckim, a biznesowym.

W 2018 roku liczba jednoosobowych działalności gospodarczych przekroczyła poziom 3 milionów podmiotów (według danych z rejestru EGON). To jest bardzo ważny rynek. I wymagania specyficzne. Osoby te potrzebują komputera do pracy i do rozrywki. I najczęściej kupują swój sprzęt w sklepie stacjonarnym lub online, a nie u tradycyjnego resellera sprzętu komputerowego.

Dlatego właśnie do jednoosobowych działalności gospodarczych staramy się docierać z naszymi produktami biznesowymi poprzez kanał online. Co ciekawe, jeszcze niedawno w naszej komunikacji online stawialiśmy na tańsze produkty, sądząc że w tym kanale sprzedawać się będą głównie produkty do domu. Okazało się jednak, że jednoosobowe podmioty gospodarcze są zainteresowane zakupem zarówno tanich produktów, jak i tych najdroższych. Przykładowo najwięcej sztuk naszego flagowego ultrabooka biznesowego ThinkPada X1 Carbon sprzedajemy właśnie poprzez kanał online.

Myślę, że sytuacja ta wynika z faktu, że wśród jednoosobowych działalności gospodarczych jest wielu przedstawicieli wolnych zawodów, czyli prawników, lekarzy, programistów, architektów, czy freelancerów.

Sprawdziliśmy z naszymi partnerami udział zakupów komputerów na fakturę i okazało się że jest to zdecydowana większość. Czyli nasza strategia sprzedaży w tym kanale sprawdza się.

Jakie wyniki sprzedażowe udało się osiągnąć Lenovo w 2018 roku? Jakie cele zakłada Lenovo na 2019 rok, jeśli chodzi o rynek polski?

W 2018 roku zrealizowaliśmy nasze założenia sprzedażowe i jesteśmy zadowoleni z wyników sektora SMB. W tym roku chcemy zwiększyć swój udział w rynku desktopów i co najmniej utrzymać taki sam poziom na rynku notebooków. Nie chcemy tu rosnąć za wszelką cenę. Dążymy do tego, aby nasz udział na rynku notebooków był stabilny, przewidywalny i zyskowny. Stawiamy na kontynuację działań z ubiegłego roku, z dużym naciskiem na dobrze zarządzane portfolio. Cieszymy się także, że mamy coraz lepszą

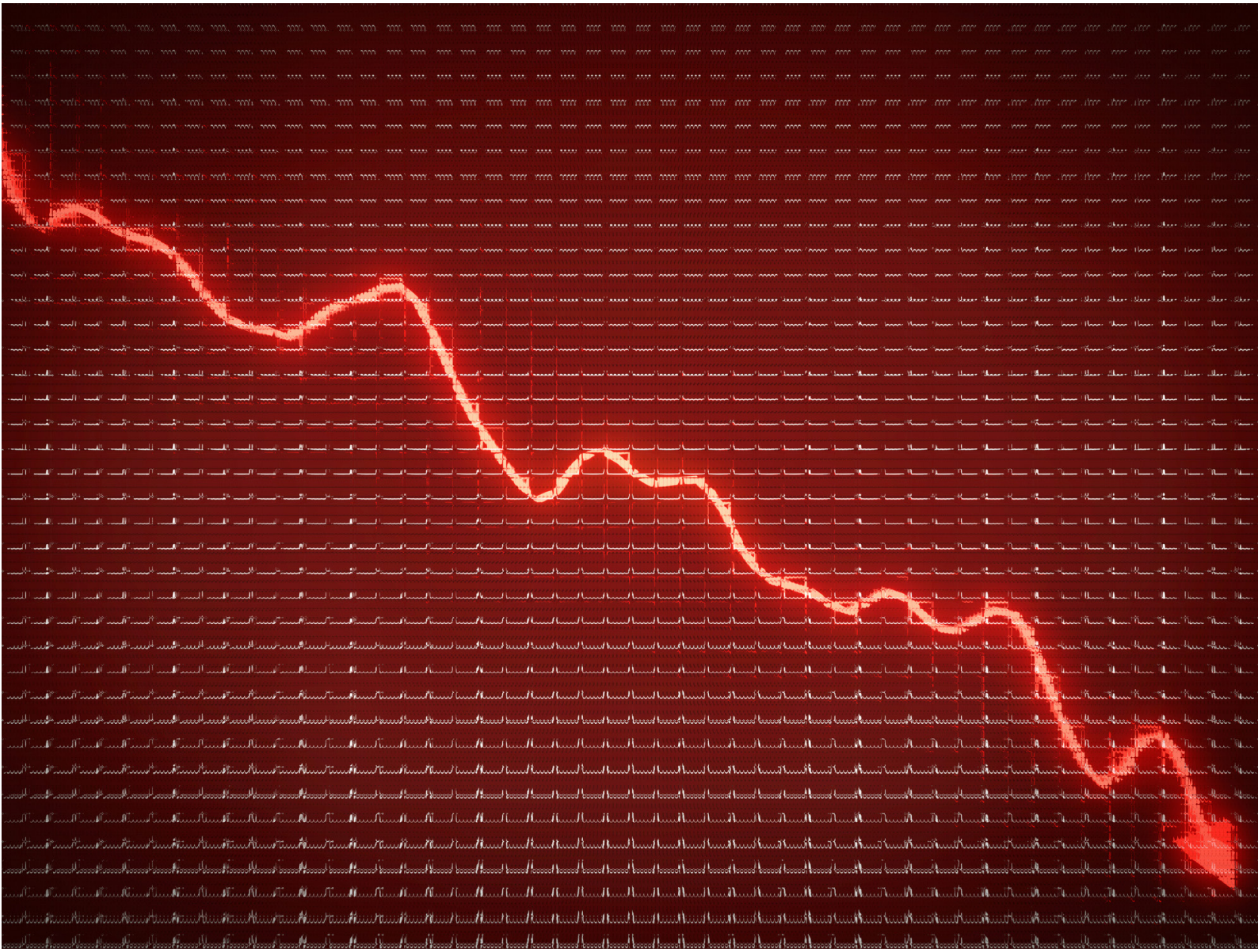
sprzedaż w wyższych kategoriach cenowych i będziemy się starać, aby nasz udział w tym segmencie jeszcze bardziej urósł. Szczególnie, że rozwój naszej gospodarki temu sprzyja.

A czym przekonujecie klientów, że wasze urządzenia są lepsze od konkurencji?

Mamy bardzo silną markę ThinkPad, która jest bardzo dobrze rozpoznawalna i sama w sobie stanowi wartość. Kilka tygodni temu zaprosiliśmy naszych partnerów biznesowych na pokaz filmu „First Man" opowiadający o Neilu Armstrongu. Przed pokazem wystąpił nasz gość specjalny - Mirosław Hermaszewski. Polski kosmonauta opowiedział o swojej przygodzie w kosmosie i w czasie wystąpienia pokazał zdjęcie z Międzynarodowej Stacji Kosmicznej... a tam ponad 10 laptopów Lenovo ThinkPad. To chyba najlepsze referencje.

Dodam, że wybór notebooków ThinkPad do obsługi Międzynarodowej Stacji Kosmicznej nie jest przypadkowy. Spełniają one bowiem normy odporności i wytrzymałości Armi USA (MIL-STD 810G) oraz przechodzą dodatkowo około 200 tzw. stress testów. To dowodzi niezawodności i wytrzymałości marki ThinkPad i niewątpliwie odróżnia nas od konkurencji.

Dziękuję za rozmowę.



RESTRUKTURYZACJE I UPADŁOŚCI W BRANŻY IT

KLAUDIA CIESIELSKA, PRZEMYSŁAW KUCHARZEWSKI

W ostatnim czasie w Polsce nasila się tendencja do ogłaszania przez firmy upadłości bądź wkraczania w proces restrukturyzacji. Jak prezentuje się pod tym względem sytuacja w branży IT? Co przyczynia się do słabej sytuacji firm? I czym właściwie jest restrukturyzacja?

Czym jest postępowanie restrukturyzacyjne?

Od początku 2016 roku obowiązuje w Polsce ustawa Prawo restrukturyzacyjne. Już od trzech lat zarówno spółki kapitałowe czy osobowe, jak i osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, których zadłużenie znacząco wpływa na pogorszenie płynności finansowej, mogą uniknąć likwidacji oraz zapewnić ochronę swoim wierzycielom.

Restrukturyzacja to najogólniej mówiąc wielopłaszczyznowe zmiany zarówno w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstwa jak i w celowości jego działania. Dzieli się ją na restrukturyzację dostosowawczą i naprawczą. Oczywiście Prawo restrukturyzacyjne obejmuje ten drugi rodzaj restrukturyzacji. Zgodnie z Ustawą z 2016 roku, restrukturyzacja może się odbywać zgodnie z czterema procedurami:

1. postępowanie o zatwierdzenie układu, pozwalające na porozumienie z wierzycielami,
2. przyspieszone postępowanie układowe, dzięki któremu m.in. układ będzie mógł zostać zawarty w czasie zgromadzenia wierzycieli,
3. postępowanie układowe, przeznaczone dla prawie lub w ogóle niewypłacalnych dłużników,
4. postępowanie sanacyjne, zakładające restrukturyzację zobowiązań i ograniczenie możliwości dłużnika odnośnie zarządzania swoim majątkiem, zawarcie ugody może przebiegać nawet bez udziału i zgody dłużnika.

Prawo restrukturyzacyjne zakłada, że jeśli przedsiębiorstwo jest w restrukturyzacji to nie ma możliwości na jednoczesne prowadzenie postępowania egzekucyjnego, co oznacza, że po zatwierdzeniu przez sąd postępowania restrukturyzacyjnego, dłużnik jest chroniony przed wypowiedzeniem umów leasingowych, umów zawartych z bankami i innych, których wypowiedzenie uniemożliwiłoby funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Dlatego, jeśli w firmie widoczne są przesłanki ku utracie płynności i wynikającej z tego możliwości upadłości firmy, najlepszym rozwiązaniem jest po prostu szybkie reagowanie i złożenie wniosku o zastosowanie prawa restrukturyzacyjnego, ponieważ szybkie zatwierdzenie planu restrukturyzacyjnego może uchronić firmę przed zachowawczymi działaniami podmiotów zewnętrznych, jak na przykład wypowiedzenie umowy o wynajem. Najważniejszym czynnikiem jest czas - im dłużej będziemy zwlekać z podjęciem decyzji, tym gorzej dla firmy.
W obecnych warunkach podatkowych i ogólnie gospodarczych trudno o firmę, która chętnie podejmie współpracę z przedsiębiorstwem będącym w procesie upadłościowym. Restrukturyzacja niejako łagodzi wydźwięk związany z bankructwem i stwarza szansę na faktyczne uratowanie podmiotu, którego dotyczy.

Sanacja

Wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego w formie sanacji może złożyć zarówno sam dłużnik, jak i jego wierzyciele. Celem sanacji jest umożliwienie dłużnikowi odzyskania płynności oraz samodzielnego spłacenia zobowiązań, do czego ma prowadzić spisanie oraz zatwierdzenie wierzytelności i zawarcie układu. W procesie sanacyjnym dłużnikowi przydzielany jest Zarządca do zarządzania zabezpieczonym majątkiem podmiotu będącego w restrukturyzacji. Zarządca zobowiązany jest ponadto do comiesięcznego składania raportów ze swojej działalności przed sądem.

Upadłość

Upadłość likwidacyjna to bardzo trudny moment dla firm, które mają nieprzyjemność tego doświadczyć. Celem upadłości likwidacyjnej jest likwidacja majątku przedsiębiorstwa poprzez jego zbycie, służące zaspokojeniu potrzeb wierzycieli.

Istnieje możliwość przeprowadzenia upadłości poprzez układ, dzięki któremu firma jest w stanie zaspokoić wierzycieli w większym stopniu niż poprzez upadłość likwidacyjną. Dzieje się tak jednak tylko wtedy, gdy istnieją rzeczywiste szanse na wykonanie układu przez dłużnika, o czym decyduje sąd. W przeciwnym razie, dochodzi do upadłości likwidacyjnej, a majątek przedsiębiorstwa zajmuje syndyk, które oszacowuje wartość majątku, opracowuje plan i sposoby jego sprzedaży. W trakcie przeprowadzania zarówno jednej formy upadłości jak i drugiej, sąd może zdecydować o zmianie formy.

Upadłości i restrukturyzacje - statystyki

W pierwszym kwartale 2018 roku wszczęto 213 procesów upadłościowych lub restrukturyzacyjnych w Polsce, z czego 80 proc. to postępowania upadłościowe. W porównaniu do roku 2017, liczba wszczętych restrukturyzacji i upadłości wzrosła o 13 proc. Najwięcej postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych odnotowano pośród firm zajmujących się produkcją. Największym problemem dla firm i jednocześnie barierą ich rozwoju oraz powodem braku płynności są zatory w płatnościach, które, mimo stosunkowo wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, hamują postępy w inwestycjach i dotykają już 9 na 10 firm.

Postępowania w branży IT

Branża IT istnieje w Polsce już od 30 lat. Przez ten czas wiele się zmieniło, firmy powstawały i upadały, rosły w siłę, zmieniały się i zdobywały rynek wprowadzaniem do oferty nowych technologii. Wciąż słyszymy o wszechobecnej cyfryzacji, implementowaniu rozwiązań IT w najróżniejszych firmach, o tym, jaką stawkę za godzinę płaci się programistom i specjalistom IT. Z zewnątrz mogłoby się wydawać, że funkcjonując w branży IT jest się „bezpiecznym", że wystarczy odpowiednio często ulepszać ofertę swoich usług, a trend wskazujący na konieczność wdrażania technologii zniweluje wszelkie ryzyko związane z brakiem klientów. Gdyby rzeczywiście funkcjonowanie na rynku IT było tak banalnie proste, to miniony rok nie odznaczałby się tym, że był jednym z najczarniejszych w całej trzydziestoletniej historii polskiego IT pod względem ilości prowadzonych postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych. Przygotowaliśmy zestawienie kilku najbardziej znanych podmiotów z branży IT, których działalność na dzień 20 stycznia 2019 roku objęta jest procesem restrukturyzacyjnym bądź upadłościowym.

Action S.A. w restrukturyzacji

Proces restrukturyzacyjny Action to jedna z najszerzej opisywanych spraw z branży IT w ciągu ostatnich kilku lat. Wobec Spółki zostały wydane przez Urząd Skarbowy decyzje, poddające w wątpliwość zasadność odliczenia przez Spółkę podatku VAT, co mocno odbiło się na jej płynności, w konsekwencji zmusiło do rozpoczęcia procesu restrukturyzacji. Ostatecznie układ między zarządem a wierzycielami jeszcze nie doszedł do skutku, a sprawy toczone między przedstawicielami Action i US kończą się najczęściej „przekazaniem sprawy do ponownego rozpatrzenia". Niestety, ale na finiszu może okazać się, że cała restrukturyzacja w ogóle jest niezasadna, a jest wynikiem słabo sprecyzowanych przepisów. Niemniej jednak, Action ma szansę na wyjście z procesu restrukturyzacji cało, choć rozmowy Spółki z wierzycielami nie są łatwe, a sam układ miałby stawiać w stosunkowo niekorzystnej sytuacji obligatariuszy Spółki. Samo zarządzanie Action jest pozytywnie oceniane i nazywane „skutecznym zarządzaniem kryzysem".

Yamo sp. z o.o. w restrukturyzacji

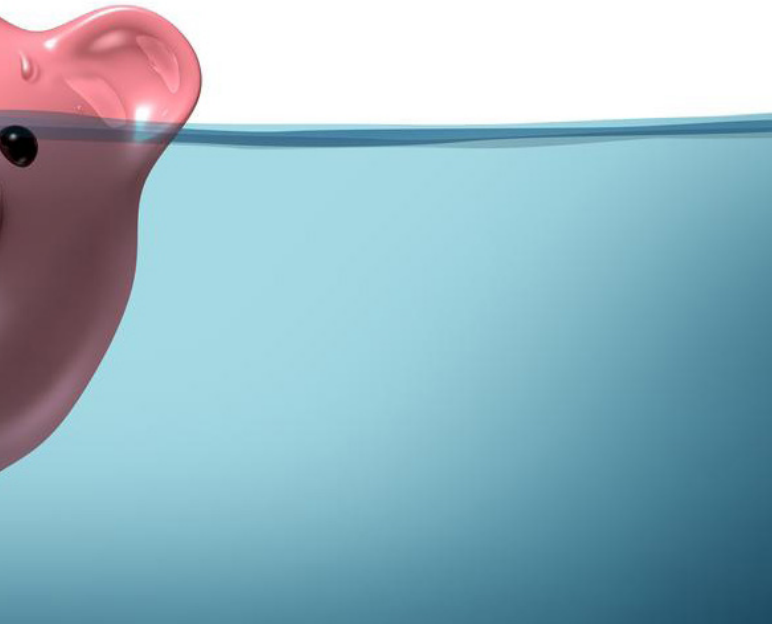
Yamo to dystrybutor sprzętu IT, firma zajmuje się także integracją systemów IT, świadczy usługi informatyczne, logistyczne, a także posiada własną markę oświetlenia. Yamo powstało w 1997 roku we Wrocławiu, zatrudnia 80 osób. Posiada centralne biuro i magazyn w Piasecznie oraz trzy oddziały w Bydgoszczy, Katowicach i Łodzi. 19 września 2016 roku Sąd Rejonowy dla Wrocławia - Fabrycznej otworzył postępowanie sanacyjne YAMO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Suma wierzytelności firmy objęta układem wynosi ponad 13,5 mln zł.

Kuźniewski.pl w restrukturyzacji

Kuźniewski.pl to jeden z najbardziej znanych sklepów internetowych powstały w połowie 2008 roku. 7 maja 2018 roku otwarto postępowanie restrukturyzacyjne firmy Dariusza Kuźniewskiego.

Sam właściciel tłumaczy taki stan rzeczy zastojem na polskim rynku IT oraz wewnętrzną sytuacją firmy, w której osoby współzarządzające dopuściły się jego zdaniem oszustwa wobec kuźniewski.pl. Powodów kiepskiej kondycji firmy upatruje się także w przedłużających się zatorach płatniczych.

IT.expert sp. z o.o. w upadłości
W lutym ubiegłego roku warszawski sąd wydał decyzję dotyczącą upadłości Spółki. Wcześniej, w listopadzie 2017 roku, sąd ustanowił nadzorcę tymczasowego. Spółka zatrudniała 100 osób, a jej przychody ze sprzedaży sięgały 112 mln zł.



Max Computers S.A. w restrukturyzacji
Proces restrukturyzacyjny wrocławskiego subdystrybutora, który osiągał roczne przychody ze sprzedaż na poziomie nawet 650 mln zł, rozpoczął się 10 sierpnia 2017 roku. Jako powód podaje się ucinanie limitów kredytowych przez ubezpieczycieli. Jak dotąd wiadomo, że spółka nadal funkcjonuje i, jak twierdzą jej przedstawiciele, „najgorsze już minęło".

Nerlo Data S.A. w restrukturyzacji
W maju 2017 warszawski sąd rejonowy zatwierdził przedstawiony przez zarząd Nelro Data plan naprawczy. Z zarządu firmy odszedł wówczas wiceprezes oraz jeden z założycieli Nelro Data - Łukasz Pacholski. Powodem złożenia wniosku dotyczącego postępowania sanacyjnego była decyzja zabezpieczająca Urzędu Skarbowego, który w opinii spółki bezpodstawnie zajął część jej należności.

Indata S.A. w upadłości
Indata to holding spółek informatycznych. Spółka zadebiutowała na GPW w 2015 roku. 24 sierpnia 2018 roku ogłoszono upadłość spółki Indata S.A. Banki wypowiedziały Indacie lub spółkom zależnym umowy kredytowe, a obligatariusze domagali się przedterminowego wykupu obligacji. Jedna ze spółek grupy, Indata Cities, jest natomiast od sierpnia 2018 w procesie restrukturyzacji zgodnie z decyzją katowickiego sądu.

MGM S.A. w upadłości
MGM to polska spółka komputerowa założona w 2006 roku. 5 kwietnia 2017 spółka złożyła wniosek o upadłość. Bezpośrednim powodem tego zajścia wskazywanym przez zarząd jest niewypłacenie Spółce 35 mln zł przez Skarb Państwa, które, zdaniem WSA, powinny zostać zwrócone MGM, aby firma mogła prowadzić działalność, czego jednak nie uczyniono. MGM jest ofiarą tzw. karuzeli VATowskich, sytuacji, w których niedopracowane przepisy pozwoliły na wyłudzenia podatku VAT, a następnie kontroli skarbowych, na równie mocno niesprecyzowanych zasadach.

Qumak S.A.
W końcu października ubiegłego roku Qumak S.A., będący jednym z największych polskih integratorów, złożył w warszawskim sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości - dwa tygodnie po złożeniu wniosku o otwarcie procesu restrukturyzacyjnego. Firma, która od 2006 roku notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych, jest obecnie w kiepskiej kondycji finansowej. Z umów z firmą wycofali się m.in. miasto Lublin, port lotniczy w Balicach, Energa Operator.

CubeITG S.A. i spółka zależna Data Techno Park sp. z o.o. w restrukturyzacji

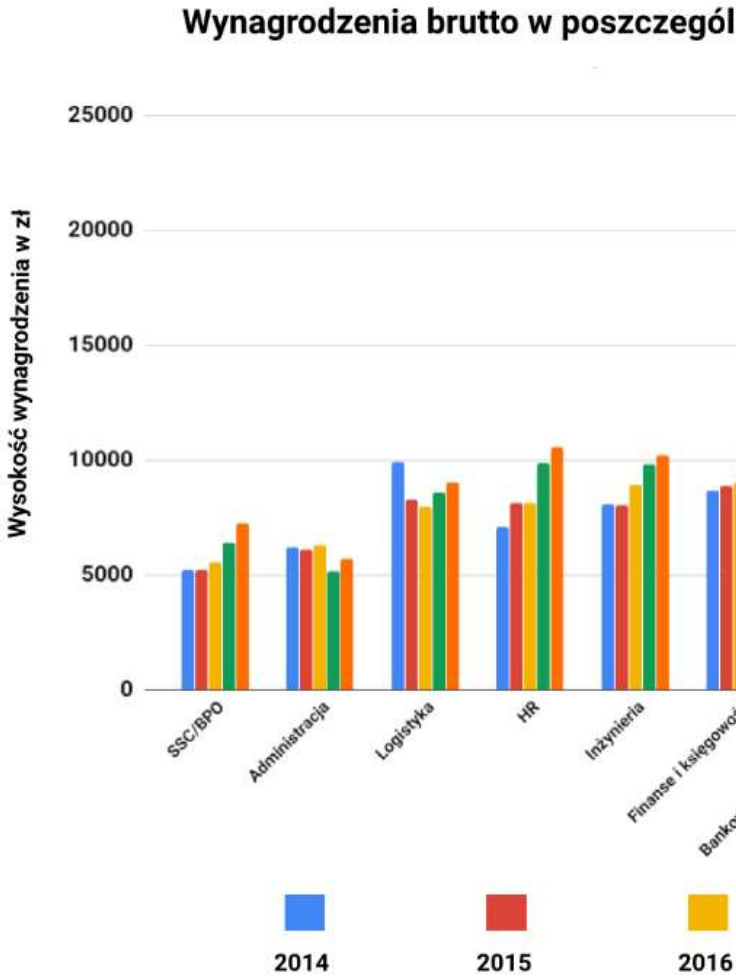
Wobec Cube.ITG sąd zdecydował o umorzeniu procesu sanacyjnego ze względu na brak szans na zaspokojenie potrzeb wierzycieli, a także odrzucił wniosek Spółki dotyczący upadłości w ostatnich dniach stycznia 2019 roku. Natomiast w Data Techno Park prowadzone jest postępowanie restrukturyzacyjne. Spółka wskazuje, że jej problemy wynikają m.in. z nietrafionych inwestycji oraz spadku poziomu zamówień publicznych w 2016 roku.

Newind S.A. w restrukturyzacji

Powstała w 2010 roku spółka informatyczna Newind była liderem jeśli chodzi o przetargi publiczne na Dolnym Śląsku. Spółka przez kilka lat uzyskiwała większość swoich przychodów poprzez realizację kontraktów na rzecz sektora publicznego. Wobec pogarszającej się sytuacji firmy, zarząd zdecydował się na jej restrukturyzację, którą sąd zatwierdził w sierpniu minionego roku. Problemy firmy zaczęły być widoczne w lipcu 2018 roku, gdy Wrocławski Park Technologiczny rozwiązał umowę na wynajem lokalu firmie Newind, jednocześnie zajmując część jej ruchomości. Wówczas spółka straciła dostęp do infrastruktury serwerowej, co mogłoby uniemożliwić jej dalsze funkcjonowanie. Powodem, dla którego Wrocławski Park Technologiczny zdecydował się na przerwanie umowy wynajmu były znacznej wysokości zaległości w płatnościach na rzecz wynajmującego.

Co wpłynęło na to, że ubiegły rok był tak obfity w postępowania? Co wydarzyło się w poprzednich latach i w konsekwencji przyczyniło się do tego, jak dziś wygląda rynek IT w Polsce? Zacznijmy od 2015 roku kiedy rynek publiczny określany był jako szczytowy, poziom wydatków państwa na informatyzację był rekordowy. Rok ten został okrzyknięty szczytowym właśnie ze względu na to, że rynek mocno napędzały inwestycje sektora publicznego. Jednak szeroki zakres inwestycji tego sektora osłabł i przez ostatnie trzy lata stanowi jedynie ok. 50-60 proc. stanu z 2015 roku. Nie oznacza to jednak, że inwestycje takie nie są potrzebne, któż z nas nie marzy o systemie, w którym z jednego miejsca mógłby wyrobić sobie paszport i prawo jazdy, rozliczyć się z urzędem skarbowym, z ZUSem, uzyskać akt urodzenia dziecka, złożyć wniosek o dowód osobisty. Mamy już rok 2019, a jeśli chodzi o informatyzację Państwa dalej tkwimy między systemami zamknięci w teoretycznym pojęciu cyfryzacji, która jednak niewiele zmienia z perspektywy przeciętnego petenta. Polska ma jedne z najbardziej dopracowanych, bezpiecznych i funkcjonalnych systemów bankowych, ale niestety nie dotyczy to również rozwiązań z zakresu eGovermentu.

Warto zauważyć, że na nieciekawy stan całej branży IT wpłynęły w dużej mierze założenia przedsiębiorstw działających w tej branży, przyzwyczajonych do biznesu prowadzonego bez działań marketingowych i PRowych, bez określonej strategii czy specjalizacji. Firmy te właśnie teraz padły ofiarą swoich sukcesów sprzed 10 czy 20 lat, kiedy wystarczyło być, bowiem jeszcze nie tak dawno do sprawnego funkcjonowania na rynku IT potrzebne było, aby posiadać odpowiednie kontakty i relacje, „bywać" w różnych miejscach i wspólnie spędzać czas poza firmą z klientami i kontrahentami, wystarczyło, aby mieć możliwość dostaw sprzętu w postaci serwerów, storage czy aktywnych urządzeń sieciowych w ramach tylko kilku większych kontraktów rocznie. Te czasy już minęły i nie wrócą. Obecnie jednak nie wszystkie firmy, bądź ściślej - osoby zarządzające - zdają sobie sprawę z konieczności zmian w postaci zmiany modelu funkcjonowania. Ta konieczność nastąpiła już dawno, a ilość postępowań prowadzonych w minionym roku dowodzi, że firmy

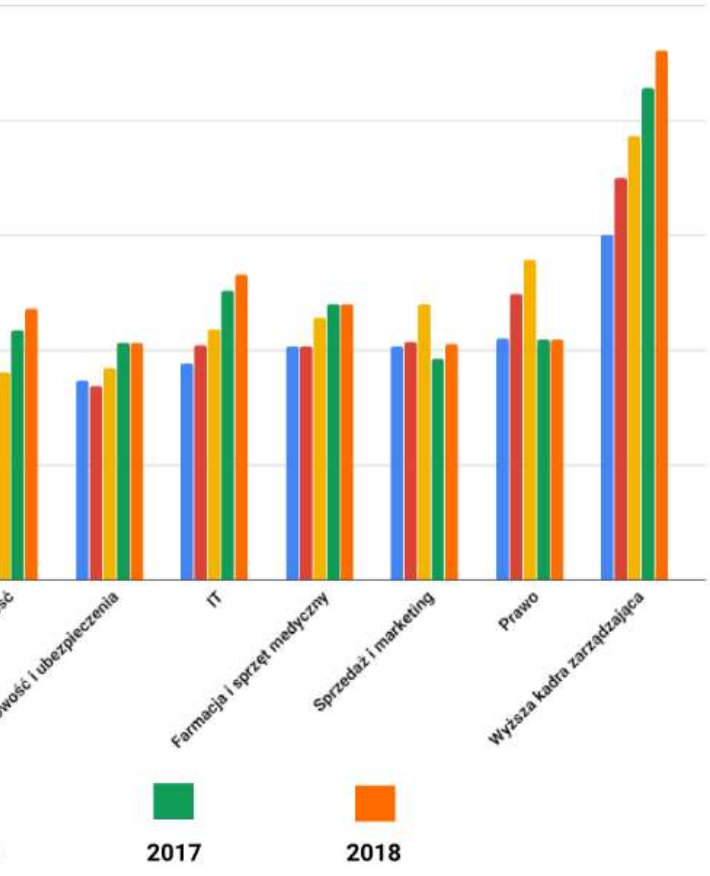


Źródło: **Kodilla.com na podstawie raportów płacow**

zbyt późno doszły do właściwych wniosków. Nie warto jednak generalizować - są różne przypadki i wiele firm do wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego bądź upadłościowego zmusiły inne czynniki, nie mniej jednak opisywany trend dotyczy wielu przedsiębiorstw z branży. Paradoksem jest natomiast, że wiele firm na co dzień obcujących z najnowszymi technologiami i wykorzystu-

jącymi nieznane jeszcze dla wielu rozwiązania, pod względem zarządzania i organizacji firmy są mocno w tyle i wciąż uparcie stosują sprawdzone metody sprzed 20 lat, nie biorąc pod uwagę zupełnej odmienności sytuacji zewnętrznej firmy. Najbardziej zaskakującymi przypadkami są jednak sytuacje, w których firmy wdrażają rozwiązania pozwalające na automatyzację procesów biznesowych, począwszy od systemów ERP, CRM, marketing automation, bezpieczeństwa – a same z nich nie korzystają. Ale jak to mówią – szewc (zazwyczaj) bez butów chodzi. Być może to właśnie taki opór przed zmianami stanowi o tym, że branża IT przeżywa obecnie okres recesji.

nych branżach w latach 2014-2018



ych Antal oraz danych szacunkowych za 2018 rok

Obserwujemy przemianę, obserwowaną przez nas z krajach zachodnich – ewolucja przejścia do modelu usługowego biznesu, abonamentowych rozwiązań IT, outsourcingu informatycznego. Ten ostatni, a dokładniej przeniesienia do naszego kraju centrów outsourcingowych czy też przestawieniu się przez polskie software house'y na pracę dla klientów zagranicznych, spowodował wyskok płac kadry inżynierskiej poczynając od programistów, analityków, testerów, a skończywszy na inżynierach systemowych czy administratorach systemów informatycznych. Ta sytuacja spowodowała, że sporo firm, które realizowały wieloletnie projekty (np. stworzenie systemów bankowych) upadła zabita karami umownymi z powodu opóźnień w realizacji, gdyż podmioty je realizujące nie były w stanie prowadzić tych projektów ze względu na braki w kadrach i ograniczone fundusze. Zmiany, jakie zaszły na rynku dotyczą także oczekiwań klientów. Obecnie konkurencyjność na rynku IT i świadomość klientów odnośnie wartości poszczególnych usług i produktów powoduje, że nagabywanie i ostatecznie zaoferowanie korzystnej z perspektywy ceny oferty nie wystarczy. Dla klientów najbardziej liczy się czas - to znaczy chcą mieć czas na zastanowienie i podjęcie decyzji, a także oczekują, że usługa czy produkt zostanie dostarczony w jak najbliższym terminie. Rynek dostrzega wady konkurencji cenowej i to, że cena nie gra głównej roli. Liczy się przede wszystkim jakość i czas, bo w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym koniecznym jest, aby nie tylko nadążać za trendami, ale także przyczyniać się do ich kreowania. W niektórych obszarach branży IT konkurencja cenowa doprowadziła do tego, że żaden podmiot nie może podnieść cen, zysku upatruje się w innych obszarach działalności. Zmieniły się zarówno oczekiwania klientów B2B, jak i B2C. I właśnie te firm, które nie dostrzegły tej zmiany mają dziś kłopoty. Co więcej, niektóre podmioty z branży IT już będąc w procesie restrukturyzacji nie dostrzegły konieczności zmiany podejścia i wciąż prowadzą biznes w ten sam, nieefektywny sposób. Prowadzi to do sytuacji, w której podmiot oczekuje na zmianę trendów w otoczeniu biznesowym, zamiast dostosowywać się do warunków panujących na rynku.

Sama sytuacja finansowa przedsiębiorstw pozostawia wiele do życzenia. Wiele firm funkcjonuje jeszcze tylko dlatego, że miały to szczęście, że jeszcze nic złego się nie przydarzyło, bowiem zapas kapitału, jakim dysponują starcza na przetrwanie następnych dwóch miesięcy bez bieżących przychodów. Takie planowanie budżetu firmy prowadzi do tego, że w zasadzie drobne niepowodzenie może zniszczyć firmę, która, mogłoby się zdawać, bardzo sprawnie funkcjonuje. Doprowadza to do skrajnej niestabilności rynku, gdzie część podmiotów to tykające bomby. Decyzje o projektach podejmowane są niekiedy przez miesiące czy kwartały, przez ten czas firmy muszą funkcjono-

wać, a zarządzający sami uzależniają „być czy nie być" własnej firmy od długości procesów decyzyjnych kontrahentów właśnie przez brak odpowiedniego zabezpieczenia finansowego. Powoduje to opóźnienia w realizowaniu płatności na rzecz innych podmiotów, która przekłada się następnie na kolejne podmioty.

Według raportu Rzetelnej Firmy i Krajowego Rejestru Długów BIG Info Monitor firmy IT mają ponad 265 mln zł zaległości płatniczych. Dla porównania 5 lat temu wynosiły one 68 mln zł. To ułamek tego jak sytuacja wygląda w całości, ponieważ większość linii kredytowych ubezpieczona jest w kilku firmach – Hermes Euler, Atriadus czy Kofas. Mimo to, obrazuje to ogólną tendencję. Można wnioskować, że na rynku istnieje większa ilość podmiotów, a kredytowanie staje coraz bardziej popularną metodą finansowania, jednak faktem pozostaje, że brak zabezpieczenia finansowego i tak uniemożliwia funkcjonowanie w przypadku kryzysu w firmie.

Nie bez wpływu na przedsiębiorstwa jest sprawa VATu i sprzedaży telefonów komórkowych (i innych szybkorotujących wysoko wartościowych towarów). Niejasności dotyczące podatku VAT są zmorą całej branży, tak samo zresztą jak niestabilna sytuacja legislacyjna.

Warto również zaznaczyć, że wzrost liczby restrukturyzacji i upadłości ma także związek z ogólnym spadkiem kondycji gospodarki. Nie tylko firmy z branży IT doświadczają wzrostu liczby postępowań. Upadek chociażby jednej firmy, biorąc pod uwagę powyższe czynniki, wpływa na wszystkich jej kontrahentów, w mniejszym lub większym stopniu. Szczególnie zaś branżę IT tworzy sieć w postaci dystrybutorów czy producentów, podwykonawców, freelancerów i innych, którzy często ponoszą konsekwencje niekompetencji, błędów, zaniechań czy splotu nieszczęśliwych przypadków w pozostałych podmiotach. Miejmy nadzieję, że sytuacja ulegnie poprawie, że przedsiębiorstwa będące owymi tykającymi bombami zmienią swoje podejście, a rynek „oczyści się" z podmiotów, które powodują destabilizację, że na inwestycje będą przeznaczane większe nakłady, a sytuacja ustawodawcza ustabilizuje się i będzie sprzyjała rozwojowi firm oraz, że za rok nie powstanie podobny artykuł w odniesieniu do bieżącego roku. />

odwiedź nasz sklep **www.SkinProject.tattoo**

UNIKALNY SYSTEM APLIKACJI

PIELĘGNUJE OD PIERWSZEGO DNIA TATUAŻU

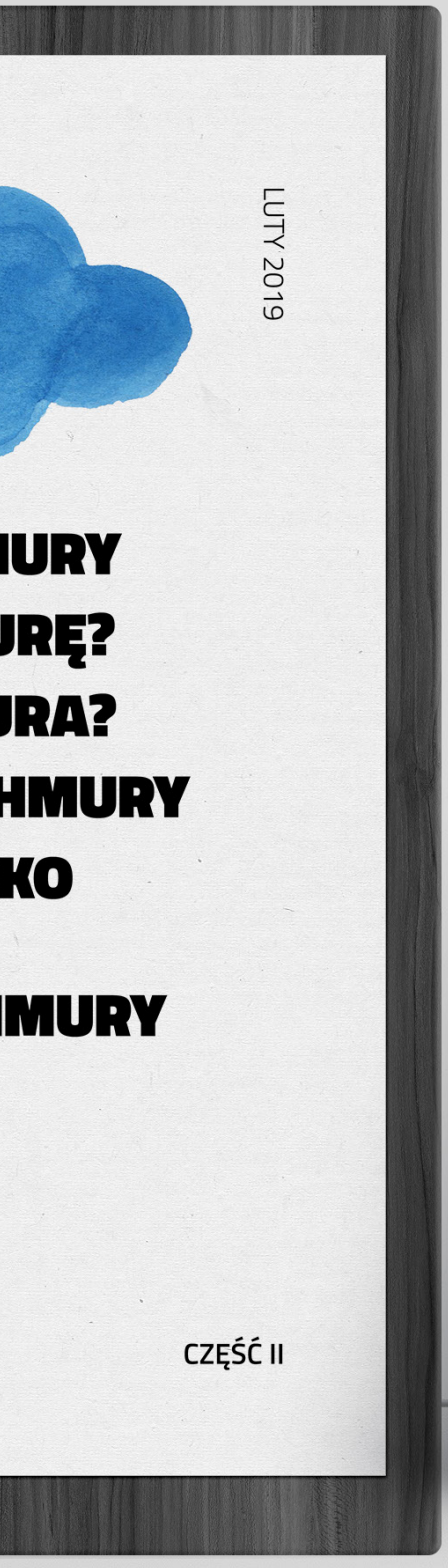
TWORZY NA SKÓRZE FILM PRZYSPIESZAJĄCY REGENERACJĘ USZKODZONEJ SKÓRY

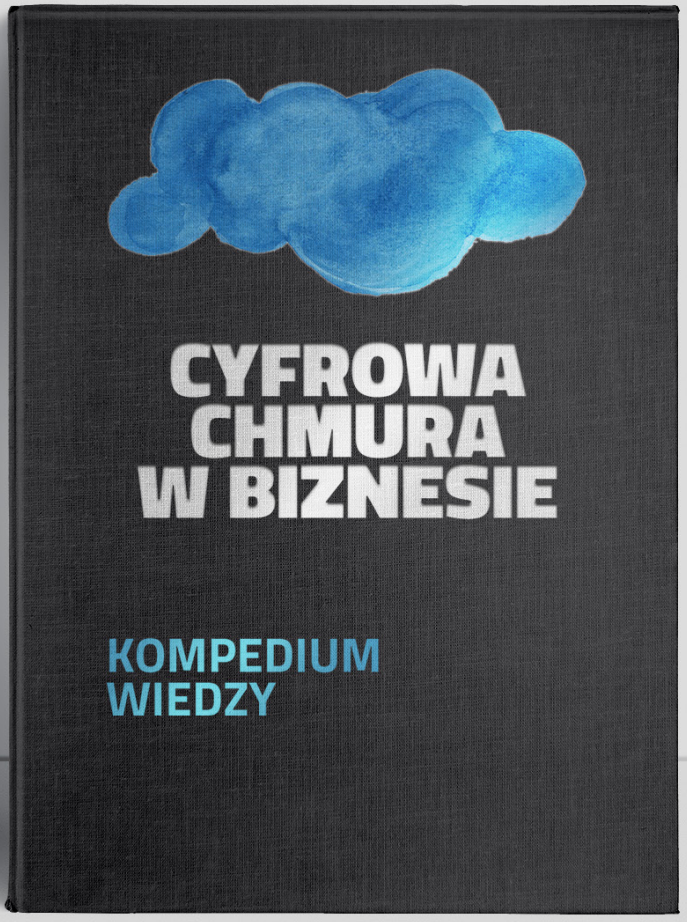
NIE ZOSTAWIA TŁUSTYCH PLAM NA UBRANIU

SKIN PROJECT

DLA ŚWIEŻO WYTATUOWANEJ SKÓRY

brandsIT
RYNEK USŁUG CHM
JAK WYBRAĆ CHMU
JAKA BĘDZIE CHMU
ZASTOSOWANIA C
ICEWARP - NIE TYL
SERWER POCZTY
KORZYSTAJĄC Z CH


LUTY 2019
HMURY
URĘ?
URA?
HMURY
KO
HMURY
CZĘŚĆ II


CYFROWA
CHMURA
W BIZNESIE
KOMPEDIUM
WIEDZY

Rynek usług chmury

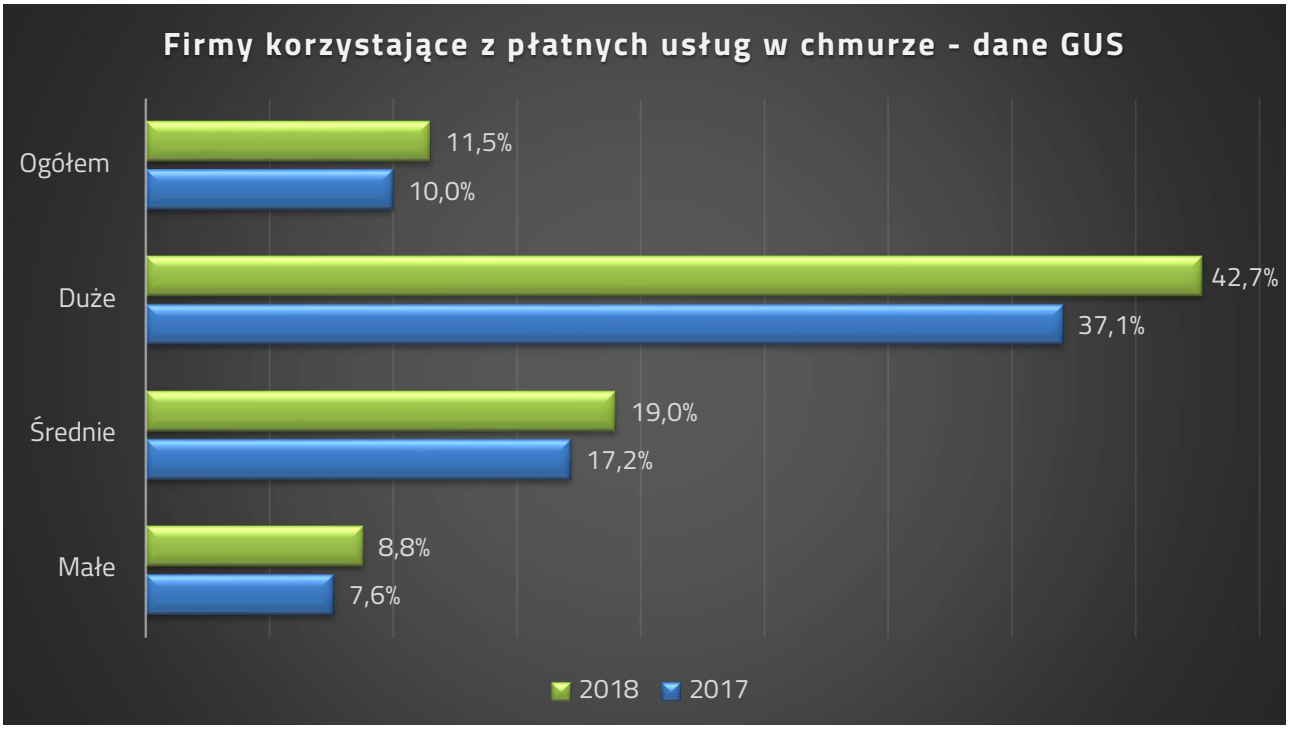
Wraz ze wzrostem znaczenia chmury w biznesie, rośnie sprzedaż usług chmury, a co za tym idzie wciąż powiększa się rynek. Według Gartnera jest on wart ponad 186 mld dolarów.

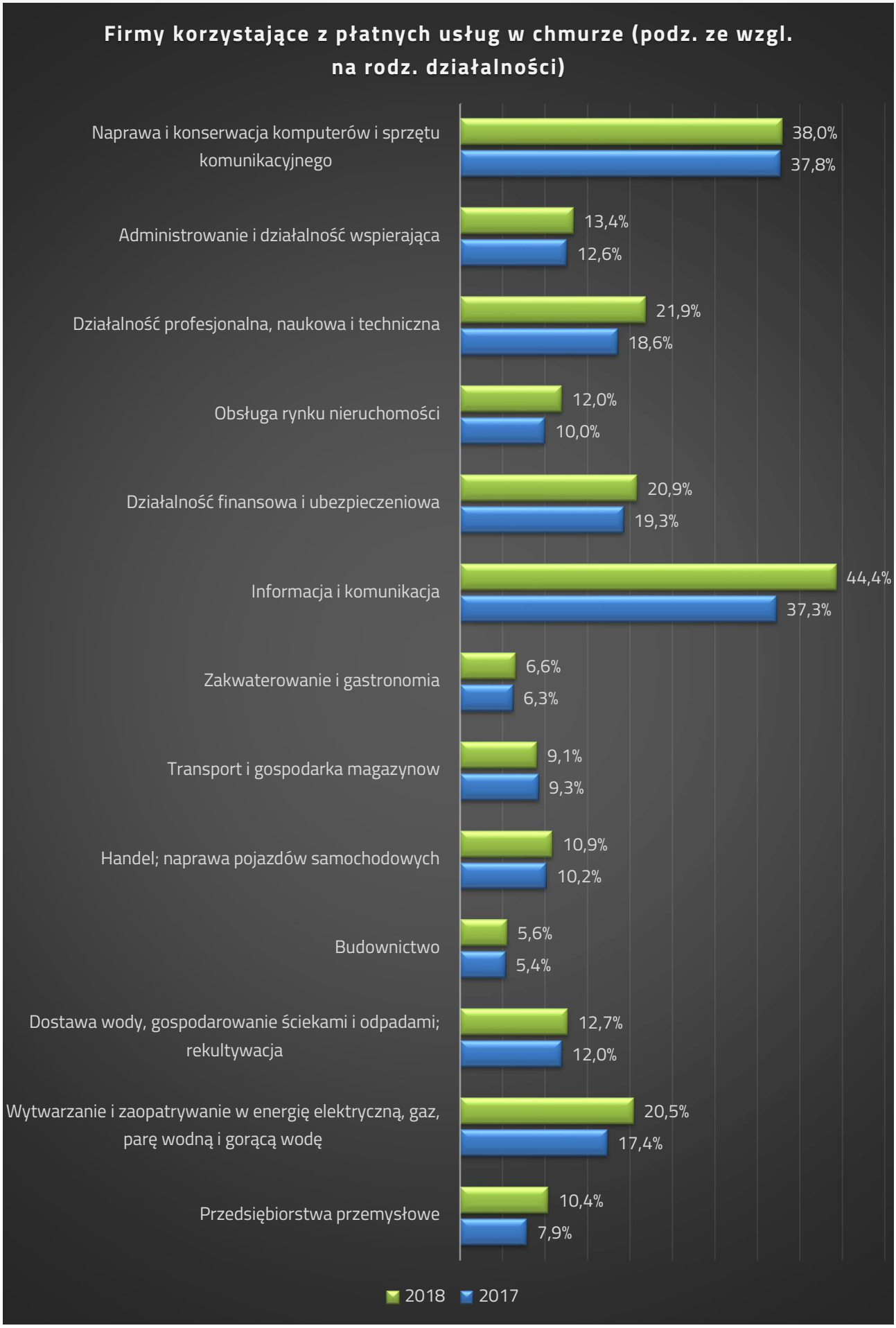
Potężne możliwości, jakie stwarza chmura, są coraz silniej dostrzegane. Mimo, iż w Polsce stosunkowo niewiele firm przetwarza dane w chmurze, to rośnie zainteresowanie tym tematem i możliwościami, jakie niesie za sobą korzystanie z takich usług.

Rynek chmury w Polsce

Główny Urząd Statystyczny podaje, że w 2018 roku z usług chmury obliczeniowej korzystało 11,5 proc. przedsiębiorstw. Chmura cieszyła się największą popularnością wśród przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 250 osób (42,7 proc.). Oznacza to, że prawie 90 proc. polskich firm nie korzysta z usług chmury. To ogromne pole do zdobycia dla polskich dostawców, którzy zmuszeni są do rywalizacji ze światowymi gigantami, a z drugiej strony posiadają ważną zaletę: znają polskiego klienta, wiedzą czego potrzebuje, potrafią dostosować ofertę do jego potrzeb.

Z racji niskiego poziomu zastosowania chmury w polskich przedsiębiorstwach, rynek ten w Polsce będzie się bardzo dynamicznie rozwijał. Sprzyjają temu choćby czynniki zewnętrzne, na przykład prawne, zgodnie z którymi wszystkie firmy będą musiały osiągnąć pewien poziom cyfryzacji, aby w ogóle móc funkcjonować w środowisku gospodarczym. Zarówno władze na szczeblu europejskim, jak i w Polsce naciskają na jak najszybsze przejście z modelu tradycyjnego na cyfrowy, w związku z tym zwiększy się także dynamika implementacji chmury.
Największa liczba przedsiębiorstw, które, zdaniem GUS-u, korzystają z usług chmury obliczeniowej to firmy z sekcji „informacja i komunikacja" (44,4 proc.) oraz „naprawa i konserwacja sprzętu telekomunikacyjnego" (38 proc.). Co ciekawe, w tej ostatniej zanotowano jeden z najmniejszych przyrostów firm korzystających z płatnych usług w chmurze. Przedsiębiorstwami, które niechętnie korzystają z usług w chmurze są firmy z sekcji „budownictwo" (5,6 proc.).
Rynek chmury, mimo iż ma coraz większe




Firmy korzystające z płatnych usług w chmurze (podz. ze wzgl. na rodz. działalności)
Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego
38,0%
37,8%
Administrowanie i działalność wspierająca
13,4%
12,6%
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
21,9%
18,6%
Obsługa rynku nieruchomości
12,0%
10,0%
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa
20,9%
19,3%
Informacja i komunikacja
44,4%
37,3%
Zakwaterowanie i gastronomia
6,6%
6,3%
Transport i gospodarka magazynow
9,1%
9,3%
Handel; naprawa pojazdów samochodowych
10,9%
10,2%
Budownictwo
5,6%
5,4%
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja
12,7%
12,0%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę
20,5%
17,4%
Przedsiębiorstwa przemysłowe
10,4%
7,9%
2018
2017

znaczenie, nie jest rynkiem łatwym. Tak, jak opisywaliśmy w poprzednim numerze, sama definicja dostawcy i klienta usług chmurowych nie zawsze jest oczywista. Na rynku obecni są zarówno globalni dostawcy usług, jak i lokalni integratorzy, przedsiębiorstwa technologiczne, firmy telekomunikacyjne i inni. Sprawia to, że możliwości analizy tego rynku mogą niedokładnie odzwierciedlać jego rzeczywistą wielkość.

Światowy rynek chmury

Według danych Gartnera, rynek usług publicznej chmury obliczeniowej będzie wart w 2021 roku prawie 303 mld dolarów. Trudno już mówić zatem o marginalnym znaczeniu tych usług dla światowej gospodarki. Najważniejszym rynkiem dla chmury jest i będzie rynek amerykański, który będzie generować 60 proc. zysków ze świadczenia usług chmury publicznej na świecie. Jest to niekwestionowany lider zarówno jeśli chodzi o dostawców, jak i odbiorców tych rozwiązań. Ponadto, Garner przewiduje, że do 2020 roku firmy z branży IT przeznaczą aż 1 bilion dolarów na wdrażanie technologii chmury oraz na przekształcenie tradycyjnych rozwiązań przechowywania i magazynowania danych w przetwarzanie w chmurze.

Prognoza globalnych przychodów z usług publicznej chmury obliczeniowej na lata 2017-2021 (wartości podane w dolarach amerykańskich)

	2017	2018	2019	2020	2021
PaaS	11,9 mld USD	15,0 mld USD	18,6 mld USD	22,7 mld USD	27,3 mld USD
SaaS	60,2 mld USD	73,6 mld USD	87,2 mld USD	101,9 mld USD	117,1 mld USD
IaaS	30,0 mld USD	40,8 mld USD	52,9 mld USD	67,4 mld USD	83,5 mld USD
Razem	153,5 mld USD	186,4 mld USD	221,1 mld USD	260,2 mld USD	302,5 mld USD

Biorąc pod uwagę prognozy, przewiduje się, że najwyższy wzrost wartości rynku publicznej chmury obliczeniowej nastąpił w 2018 roku, ponieważ w porównaniu do roku poprzedniego wyniesie on ponad 21 proc. Następnie przewiduje się, że dynamika wzrostu nieco spadnie (w 2019 roku ma to być prawie 12 proc. w porównaniu do roku poprzedniego), a później utrzyma się na poziomie powyżej 15 proc.

W 2017 roku najwyższe przychody ze sprzedaży zostały osiągnięte ze sprzedaży usług w modelu SaaS. Nie zmieni się to do 2021 roku, gdyż usługi w modelu SaaS są najbardziej popularne pośród wszystkich świadczonych w ramach chmury.

Najmniejsza sprzedaż natomiast osiągana jest w modelu PaaS i do 2021 roku również to nie ulegnie zmianie.
Prognozowany procent wzrostu przychodów ze sprzedaży usług chmury obliczeniowej na świecie - różnica lat 2017 i 2021

	PaaS	SaaS	IaaS
Prognozowany procent wzrostu przychodów ze sprzedaży usług	129%	95%	178%

Z danych wynika również, że w ciągu najbliższych kilku lat wzrośnie popyt na usługi świadczone w modelu IaaS, ponieważ właśnie w tym modelu dystrybucji, biorąc pod uwagę prognozy, nastąpi najwyższy procentowy wzrost wartości przychodów ze sprzedaży zanotowanej, uwzględniając dane na lata 2017 i 2021.
Z danych wynika także, że najmniej wzrośnie sprzedaż w modelu SaaS. Przyczyną takiego zjawiska może być to, że sprzedaż w modelu SaaS jest już na wysokim poziomie, bo jest to najprostszy, z punktu widzenia użytkownika, model korzystania z chmury, a w miarę wzrostu świadomości rynku, wiedzy na temat chmury obliczeniowej i ogólnie cyfryzacji, przedsiębiorstwa zaczną w większym stopniu personalizować usługi chmury do własnych potrzeb zamiast korzystać z gotowych aplikacji. To może być również przyczyną wzrostu sprzedaży w modelu IaaS.

Bardzo ważnym aspektem przetwarzania danych w chmurze, który jednocześnie ma wpływ na jej popularność, jest kwestia bezpieczeństwa. Firmy dopiero przekonują się, że tradycyjna forma gromadzenia i przetwarzania danych nie jest już możliwa, a dane w sieci są łakomym kąskiem dla cyberprzestępców. Dlatego firmy coraz mocniej stawiają na usługi zewnętrzne w zakresie IT, ponieważ nie ponoszą bezpośrednich kosztów zabezpieczenia danych.

Rynek usług chmury obliczeniowej w Stanach Zjednoczonych jest dużo bardziej rozwinięty niż ma to miejsce np. w Polsce. Jak wspomniane zostało w pierwszej części kompendium wiedzy o chmurze, do implementacji chmury koniecznym jest, aby firma już posiadała infrastrukturę na odpowiednim poziomie. Stąd nie dziwi fakt, że staramy się dopiero nadrobić te zaległości. Jednak bardzo pozytywnym jest fakt, że polskie firmy zaczynają wierzyć w chmurę i możliwości, jakie stwarza. Teraz warto zacząć działać. />

Jak wybrać chmurę?

Kiedy juz podejmiemy tą ważną dla firmy decyzję, że chcemy korzystać z usług chmurowych, pojawia się pytanie: jaką chmurę wybrać? oraz: jakie niesie to ze sobą koszty? Aby wybrać chmurę dostosowaną do potrzeb, należy w pierwszej kolejności wiedzieć jak to zrobić. Oto kilka wskazówek, skupionych wokół modelu SaaS.

Co należy wiedzieć wybierając usługę chmurową? Jaką chmurę wybrać, aby była odpowiednia do prowadzonej działalności? Który dostawca spełni moje oczekiwania? - to pytania, które zadaje z pewnością każda firma zdecydowana na implementację usług chmurowych. Warto przed wyborem chmury przyjąć odpowiednie założenia do analizy ofert i rodzajów usług.

Bezpieczeństwo i odpowiedzialność

Mimo, iż dostawcy usług dbają o bezpieczeństwo danych klientów, to jednak użytkownik powinien w pierwszej kolejności dokonać rozpoznania dotyczącego tego, w jaki sposób konkretne rozwiązania spełniają wymogi dotyczące bezpieczeństwa i czy świadczenie usług przebiega zgodnie z prawem, ponieważ należy pamiętać, że tak, jak na każdym rynku, tak samo na rynku usług chmury są czarne owce. Trzeba pamiętać, że pozostajemy odpowiedzialni za dane, jakie przetwarzamy w firmie. Dlatego powierzając providerowi najważniej-

sze dane firmy trzeba wiedzieć:
- na jakich serwerach je przetwarza,
- co stanie się w przypadku awarii,
- czy dostawca jest gotowy na niespodziewane sytuacje,
- jaka jest możliwość utraty danych,
- jak wyglądają możliwości techniczne, jakimi dysponuje,
- czy provider zna zakres swoich obowiązków,
- czy w swojej działalności przestrzega prawa.

Na każde z tych pytań zdecydowanie powinniśmy znać odpowiedź zanim zdecydujemy się na konkretnego providera. Poza tym, warto również dokonać standardowego rozpoznania, czyli sprawdzić liczbę firm, jakie są obsługiwane przez dany podmiot, jakie referencje posiada, a także jaka jest historia dostawcy i misja, jaka mu przyświeca.

Należy znać kondycję finansową podmiotu, któremu chcemy powierzyć dane, a także znać zakres posiadanej przez niego wiedzy technicznej i biznesowej. Z pewnością nie warto powierzać danych firmie, która posiada problemy, chyli się ku upadkowi, czy posiada negatywne opinie wśród swoich klientów bądź niewłaściwie zareagowała na incydent bezpieczeństwa, jaki się pojawił lub dopuściła się zaniedbań na tym gruncie. Wielu dostawców usług to globalne przedsiębiorstwa, dlatego warto również sprawdzić, czy podmiot świadczący usługę stosuje się do prawa, jakie obowiązuje w kraju, w którym prowadzimy działalność.

Analiza oferty i umowy

Przy wyborze odpowiedniej usługi warto pamiętać także o tym, że decydując się na dane rozwiązanie nie możemy z niego zrezygnować zbyt szybko, gdyż ponosimy koszty przystosowania działalności firmy do konkretnej usługi. Zatem, zanim podejmiemy decyzję, warto dokonać analizy umowy z providerem. Należy zatem przeanalizować potrzeby i możliwe sytuacje, jakie mogą nastąpić podczas świadczenia usługi wewnątrz naszego przedsiębiorstwa i dokładnie rozeznać się, co nastąpi w konkretnym przypadku. Na przykład, zdarza się, że dostawcy usług chmury obliczeniowej chcąc związać ze sobą klientów, utrudniają pobieranie dużej ilości danych po ich załadowaniu, a umowy najczęściej przewidują dopłaty za jednorazowe pobranie dużej ilości danych. Dlatego warto zastanowić się nad swoimi potrzebami i skonfrontować je z zapisami umowy przed jej podpisaniem, aby usługa chmury była ułatwieniem, zamiast niepotrzebnym generatorem dodatkowych kosztów.

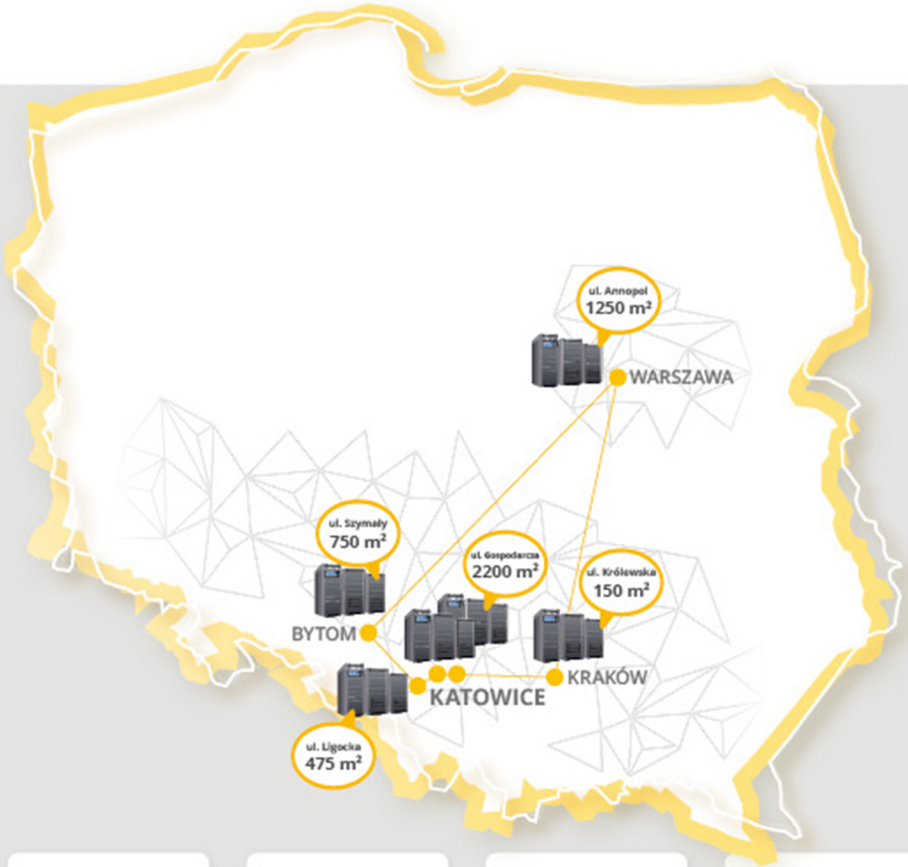
Umowy SLA i EULA

Umowa SLA (umowa gwarancji świadczonych usług) oraz umowa EULA (umowa licencyjna użytkownika końcowego) stanowią gwarancję dla użytkownika i dostawcy, a ich zapisy chronią obie strony i jasno definiują zakres ich odpowiedzialności, co jest niezmiernie przydatne w momencie zajścia konfliktu między stronami. Brak zgody dostawcy na podpisanie takich umów źle o nim świadczy i w razie wystąpienia takiej sytuacji, użytkownik nie powinien zdecydować się na usługę świadczoną przez taki podmiot. Ponadto, dostawca powinien być w stanie dostarczać użytkownikowi bieżące raporty dotyczące wydajności, a także powinien prowadzić monitoring i kontrolę usług świadczonych na rzecz klientów i zmian, jakie dokonują, a rozliczenia powinny być prowadzone zgodnie z rzeczywistym wykorzystaniem zasobów, o których wielkości wykorzystania użytkownik wie.

Nie ulega wątpliwości, że korzystanie z usług świadczonych w ramach chmury obliczeniowej posiada wiele zalet. Warto jednak pamiętać, że wdrożenie takich usług to ważna decyzja i nie należy porywać się na pierwszą lepszą ofertę, lecz dokonać chłodnej kalkulacji zarówno potrzeb firmy i jej możliwości finansowych, jak i ofert, które mamy do wyboru. Każda zmiana technologiczna wymaga od firmy poświęceń, choćby czasowych. Panująca wręcz moda na implementację nowoczesnych rozwiązań jest dobra z perspektywy optymalizacji w większości przedsiębiorstw, jednak warto zachować umiar i nie decydować się na rozwiązanie, którego nie potrzebujemy tylko z powodu obawy, że wyprzedzi nas konkurencja. Wdrożenie rozwiązań powinno przebiegać tam, gdzie jest ono potrzebne, w przeciwnym razie prowadzi to do niepotrzebnego chaosu i kosztów, z którymi to czynnikami firma może mieć problemy i wówczas stracić konkurencyjność. />

Cloud 2 B
powered by 3S

Chmura dla Twojego biznesu.



- Virtual Data Center
- Menaged Cloud
- Dedicated Private Cloud
- Global Public Cloud
- Hybrid Cloud
- Dedicated Servers
- Backup
- Replication
- Storage
- Archiving
- Office 365
- Managed OS/DB
- Monitoring
- Licenses
- Security
- Telecloud

3S SA
ul. Ligocka 103, budynek 8
40-568 Katowice
tel.: 32 428 8300
e-mail: biuro@3s.pl

Grupa 3S o. Wrocław
ul. Poświęcka 1A
51-128 Wrocław
tel.: 71 727 6767
e-mail: wroclaw@3s.pl

3S Data Center SA
ul. Gospodarcza 12
40-432 Katowice
tel.: 32 338 2400
e-mail: datacenter@3s.pl

Grupa 3S o. Warszawa
ul. Annopol 3
03-236 Warszawa
tel.: 22 177 7777
e-mail: warszawa@3s.pl

3S Fibertech Sp. z o.o.
ul. Lubostroń 1
30-383 Kraków
tel.: 12 446 7670
e-mail: fibertech@3s.pl

cloud2b@3s.pl

JAKA BĘDZIE
CHMURA?

Każda osoba decyzyjna zdaje sobie sprawę z tego, że szczególnie w biznesie trafne jest stwierdzenie, że kto stoi w miejscu, ten się cofa. Czas jest bardzo istotny, szczególnie jeśli chodzi o ważne decyzje, mające duży wpływ na firmę. Bez wątpienia, implementacja nowych technologii, w tym chmury, jest ważną strategicznie decyzją, którą warto przemyśleć nie tylko w odpowiedzi na pytanie: czy wdrożyć?, ale także: jak wdrożyć? Warto zatem znać przewidywania dotyczące przyszłości, by móc w odpowiedni sposób dostosować do nich bieżące decyzje. Zatem, jak wyewoluuje chmura?

Chmura będzie bardziej niezawodna, tańsza i prostsza

Takie zalety chmury są w stanie przekonać w zasadzie większość, jeśli nie każdego, kto zastanawia się nad jej wdrożeniem. Skąd jednak prognozy, że właśnie tak będzie wyglądała usługa w chmurze? Odpowiedzią na to pytanie jest tendencja, jaka towarzyszy dostawcom usług chmurowych. Świadczenie tego typu usług jest bardzo kosztowne, co stanowi barierę wejścia na ten rynek. Jednocześnie daje to możliwość dynamicznego zwiększania efektów skali. Sprawia to, że dostawcy usług będą mogli w większym stopniu konkurować ceną, bo przyrost klientów nie oznacza wprost proporcjonalnego wzrostu kosztów w przypadku tego typu usług. Taki zabieg jest zatem opłacalny.

Ponadto, duże centra danych mogą w efektywny sposób obniżać koszty, na przykład poprzez negocjacje cen z dostawcami energii, producentami serwerów, ponieważ są atrakcyjnym klientem dla takich podmiotów ze względu na zakup hurtowy. Ograniczenie kosztów wraz z podwyższeniem poziomu przychodów pozwala na jeszcze większe obniżanie cen i stworzenie atrakcyjnej oferty dla klientów konkurencyjnych podmiotów. Bo warto pamiętać, że rynek usług w chmurze dynamicznie się powiększa, ale dojdzie do tego, że stanie się na tyle duży, że nieskuteczne będzie wówczas reklamowanie usług za pomocą sloganów „przenieś biznes do chmury" a „przenieś biznes do naszej chmury, bo będzie ona dla Ciebie bardziej korzystna".

Prostota usług chmurowych to kolejna cecha, która będzie dla niej charakterystyczna. Wynika to z tego, że im prostsze w użyciu jest dane narzędzie, tym więcej zwolenników posiada. Jeśli chmura będzie prosta i z łatwością będzie można wykorzystywać jej możliwości, tym większa będzie jej popularność.

Chmura napędzi wzrost

Być konkurencyjnym oznacza w dzisiejszych czasach nie tyle oferować niską cenę, co oferować dobrej jakości usługę, towar. Dlatego motorem napędzającym rozwój firm są innowacje, bo dzięki nim optymalizuje i usprawnia się procesy w firmie, zarówno te wewnętrzne, jak i te związane z obsługą klientów czy partnerów, a to znacząco podnosi poziom efektywności. Firmy, które wdrożą

nowe rozwiązania, przede wszystkim chmurowe, będą dużo szybciej się rozwijać i ich udział w rynku będzie wyższy, ponieważ rozwiązania te zapewniają przede wszystkim zaoszczędzenie czasu, a co za tym idzie zmniejszenie kosztów oraz podwyższenie poziomu obsługi.

Poza kwestiami związanymi z jakością pracy dzięki chmurze, istotna jest także kwestia oszczędności związanych z wykorzystywaniem chmury. Dzięki temu, w firmie możliwy będzie wzrost poziomu inwestycji, co jest kolejnym czynnikiem sprzyjającym wyprzedzeniu konkurencji.

Model SaaS będzie dynamicznie się rozrastał

Usługi oferowane w modelu SaaS (Software as a Service) to nic innego, jak przeniesienie oprogramowania zainstalowanego na dysku do chmury, co sprawia, że korzystania z niego może odbywać się na różnych urządzeniach w różnych miejscach za pomocą Internetu. Użytkownicy płacą za dostęp do aplikacji i możliwość korzystania z niej najczęściej w modelu cyklicznych subskrypcji. Warto przypomnieć, że w tym modelu dostawca usługi odpowiada za infrastrukturę, sprzęt, oprogramowanie, dane aplikacji, jednocześnie odpowiada nie tylko za dane własnej aplikacji, ale również za dane klientów przetwarzane w jej ramach.

Jak już pisaliśmy w pierwszej części cyklu o chmurze, wartość usług świadczonych w modelu SaaS wzrośnie najmocniej w porównaniu z innymi modelami. Stanie się tak, ponieważ usługi świadczone w tym modelu niosą ze sobą znaczące korzyści dla użytkownika. Przede wszystkim należy do nich łatwość obsługi. Oprogramowanie w chmurze jest przystosowane do użytkownika, jego wygląd i obsługa odpowiada jego przeznaczeniu. Także zalety ogólnie usług świadczonych w chmurze, to znaczy możliwość korzystania z usług w różnych miejscach, dają duże możliwości. Ponadto, płatności w modelu SaaS odbywają się na zasadzie subskrypcji, co oznacza brak konieczności opłat licencyjnych. Niewątpliwie korzystną cechą jest także fakt, iż to dostawca zajmuje się dostarczaniem aktualizacji i dbaniem o ich zgodność z obowiązującymi przepisami prawa, dzięki czemu użytkownik nie musi ponosić dodatkowych nakładów. Jedną z najważniejszych zalet usług świadczonych modelu SaaS z perspektywy użytkownika jest to, że aplikację, której użytkownik jest subskrybentem, można zintegrować z innym rozwiązaniem, dzięki czemu możliwe jest korzystanie z usługi

dokładnie dostosowanej do potrzeb danego podmiotu.
Tak szerokie spektrum zalet usług w modelu SaaS w połączeniu z potrzebami firm w konsekwencji spowodują, że ilość świadczonych usług SaaS dynamicznie wzrośnie.

Chmura rozwinie się na urządzeniach mobilnych

Korzystanie z Internetu poprzez urządzenie mobilne to dla nas chleb powszedni. Z ich pomocą robimy to częściej niż za pomocą innych urządzeń. Do końca 2023 roku użytkownikami smartfonów w krajach rozwiniętych będzie ponad 90 proc. dorosłych osób, a roczna sprzedaż telefonów w 2023 wyniesie 1,85 miliarda sztuk. Ale rosnąć będzie nie tylko ich ilość, ale też jakość. Jak przewiduje 17. edycja raportu Deloitte - „Global TMT Predictions 2018", w ciągu najbliższych kilku lat elementy sztucznej inteligencji w smartfonach będą standardem, a w 2018 roku przynajmniej miliard użytkowników za ich pośrednictwem tworzyło treści w rozszerzonej rzeczywistości. W 2023 roku sprzedaż smartfonów wyniesie ponad 5 mln sztuk dziennie. Eksperci Deloitte przewidują, że w tym samym roku będziemy mieć kontakt ze swoim telefonem średnio 65 razy dziennie, co

będzie stanowiło 20 proc. wzrost w stosunku do 2018 roku. Odsetek właścicieli smartfonów, którzy codziennie używają swoich urządzeń, wzrośnie z 93 proc. w 2018 roku do 96 proc. w 2023 roku. Raport wskazuje także, że już 45 proc. pracowników w Unii Europejskiej korzysta z urządzenia mobilnego jako głównego lub jedynego narzędzia do pracy. Procesy biznesowe prowadzone z pomocą smatfonów mogą wpłynąć na ich usprawnienie i produktywność pracowników. Dostęp do chmury w coraz większym stopniu będzie odbywał się za pomocą smartfona, ze względu na to, że liczba urządzeń mobilnych, jak również sposobów ich wykorzystania rośnie w zasadzie z każdym dniem. Mobilność oznacza elastyczność, uniezależnienie od miejsca przebywania oraz czasu. Stwarza dla biznesu ogromne możliwości, z których warto skorzystać. Smartfon to urządzenie z dostępem do Internetu, które właściwie ciągle mamy przy sobie. Dlatego korzystanie z usług chmurowych z jego pomocą będzie stawało się coraz prostsze, również ze względu na zwiększające się zaawansowanie technologiczne urządzeń mobilnych. Wykorzystanie chmury w pracach, w których mobilność to codzienność, np. przedstawiciele handlowi, już ma miejsce, a trend zmierzający do dostosowania stylu pracy do pracownika w celu zwiększenia jego efektywności z pewnością przyczynia się do zauważenia i wykorzystania chmury przez przedsiębiorców.

Bezpieczeństwo wyznaczy trend wzrostu usług chmurowych

Wiele obaw związanych z wdrożeniem chmury związanych jest z bezpieczeństwem przetwarzanych w jej ramach danych. Dochodzi do tego również obawa o wykorzystywanie tego samego narzędzia i przetwarzania danych przez różne, konkurujące ze sobą podmioty. Dostawcy usług chmurowych starają się te mity obalać, udowadniając, że przetwarzanie danych za pomocą sieci Internet może być bezpieczne i nie wiązać się z ryzykiem ich utraty bądź wycieku.

Nie tylko kwestie techniczne w przypadku bezpieczeństwa chmury są bardzo istotne. Instytucje tworzące prawo coraz częściej rozpatrują i starają się dostosować regulacje prawne do dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości technologicznej. Kwestie odpowiedzialności dostawcy i odbiorcy usług chmurowych są w tym przypadku pierwszorzędne, szczególnie pod kątem poten-

SZKOŁA CHMURY

cjalnych wycieków danych, które mogą wyniknąć z zaniedbań jednej bądź drugiej strony.

Każdy dostawca usług chmury obliczeniowej wie, że w przypadku zaniedbań jego strony i naruszenia danych jego klientów, straciłby pozycję na rynku, ponieważ odbudowanie zaufania użytkowników jest znacznie trudniejsze niż jego zdobycie, a nikt nie chciałby narażać swojej firmy na straty nie wynikające bezpośrednio z jego działalności. Dlatego dostawcy tak bardzo dbają o bezpieczeństwo swoich usług , jak również wymaga tego rynek i regulacje prawne. Rozwój chmury będzie zatem dostosowywany do kwestii bezpieczeństwa.

Nie trudno zauważyć pewną zależność - technologia wpływa na biznes, a biznes wpływa na technologię. Dostawcom usług dzisiaj, tak jak nigdy wcześniej, zależy na tym, aby ich usługi wpisywały się w potrzeby użytkowników. Dlatego to właśnie potrzeby biznesowe wyznaczą tory dla rozwoju usług chmurowych. Również dlatego, że sprzedaż elastycznych i dobrej jakości usług będzie po prostu generować wysokie przychody, a dostawcy, chcąc czerpać wyższe korzyści ekonomiczne, będą zwiększać sprzedaż dzięki temu, że ich inwestycje będą ukierunkowane w dostosowanie usługi do potrzeb klienta.

Z drugiej strony, funkcjonowanie na rynku bez wdrożonych technologii, takich jak chmura, naraża podmioty na straty ze względu na ich mniejszą konkurencyjność, opieszałość działań w stosunku do firm, które korzystają z takich usług. Stąd, koniecznym jest dostosowywanie działania firmy do tego, co dzieje się na rynku.

Warto również podkreślić, że zarówno dostawcom jak i użytkownikom chmury w modelu B2B zależy na generowaniu wysokich przychodów, a mogą to osiągnąć poprzez wspólne dopracowywanie technologii, która stwarza temu ogromny potencjał. />

ZASTOSOWANIA CHMURY

PRZEMYSŁAW KUCHARZEWSKI

Rozwiązania chmurowe to przede wszystkim możliwości, umiejętne wykorzystywanie ich w biznesie może zaskoczyć poziomem optymalizacji procesów. Ale do czego możemy właściwie wykorzystać chmurę? A może do czego już ją wykorzystujemy?

Zastosowania chmury

Bardzo często mówimy o narzędziach chmurowych nawet nie myśląc o danym narzędziu w kategorii chmura. Najprostsze z nich to storage (czyli magazyn danych) w chmurze – określona przestrzeń, w której te dane przechowujemy – chociażby znany wszystkim Dropbox, GoogleDrive czy OneDrive – dostępna z dowolnego urządzenia w dowolnym miejscu na świecie. Na podobnej zasadzie działają usługi chmurowe pozwalające na publikowanie zdjęć – chociażby Zdjęcia Google albo serwis Flickr.com. Na pewnie niejeden z czytelników skojarzył usługę WeTransfer służącą do transferu dużych plików między użytkownikami Internetu – że jest to usługa chmurowa. Sama poczta elektroniczna jest jedną z podstawowych usług internetowych, która de facto działa w chmurze. Któż z nas nie ma konta pocztowego na GMailu czy też lokalnym Onecie? Tak więc same usługi internetowe były dostępne dużo wcześniej niż miało miejsce upowszechnienie się pojęcia cloud. Pierwszego maila wysłał w 1971 roku Raymond Tomlinson, zaś w Polsce pierwszy mail został odebrany w 17. lipca 1990 roku.

Upowszechnienie chmury

O chmurze natomiast zaczęło być głośno wtedy, gdy rozpowszechniły się smartfony i możliwy jest

dostęp do Internetu z praktycznie każdego cywilizowanego miejsca na świecie. Boom na smarfony to początek lat 10-tych XXI wieku, zaczęły one dominować nad „zwykłymi" telefonami komórkowymi w 2013 roku, kiedy według firmy IDC, po raz pierwszy sprzedano więcej smartfonów (216 milionów) niż telefonów komórkowych. W tym samym czasie przepustowość Internetu zwiększała się dynamicznie i to zarówno tego „stacjonarnego" jak i bezprzewodowego. Przed producentami rozwiązań technologicznych oraz przed wszystkimi użytkownikami pojawiły się nowe możliwości, a przedtem potrzeba, dostępu do danych z dowolnego miejsca.

W niniejszym artykule chciałbym skupić się na zastosowaniu rozwiązań chmurowych w biznesie i to rozumianym jako idealny model dla sektora MŚP. W tej chwili praktycznie każdy producent oprogramowania posiada, oprócz wersji „stacjonarnej" wersje chmurową. Są też producenci rozwiązań, którzy bazują tylko i wyłącznie na rozwiązaniach chmurowych – gdyż wychodzą z założenia – zresztą według mnie słusznego – że wszystko będzie dążyć do tego, aby działać w modelu cloud. Dzisiaj, bez kozery, można całkiem sprawnie funkcjonować w świecie biznesu bez posiadania własnej serwerowni, korzystając z aplikacji dostępnych w chmurze publicznej. Co to oznacza dla właściciela firmy napiszę na końcu niniejszego artykułu.

Pakiety biurowe w chmurze

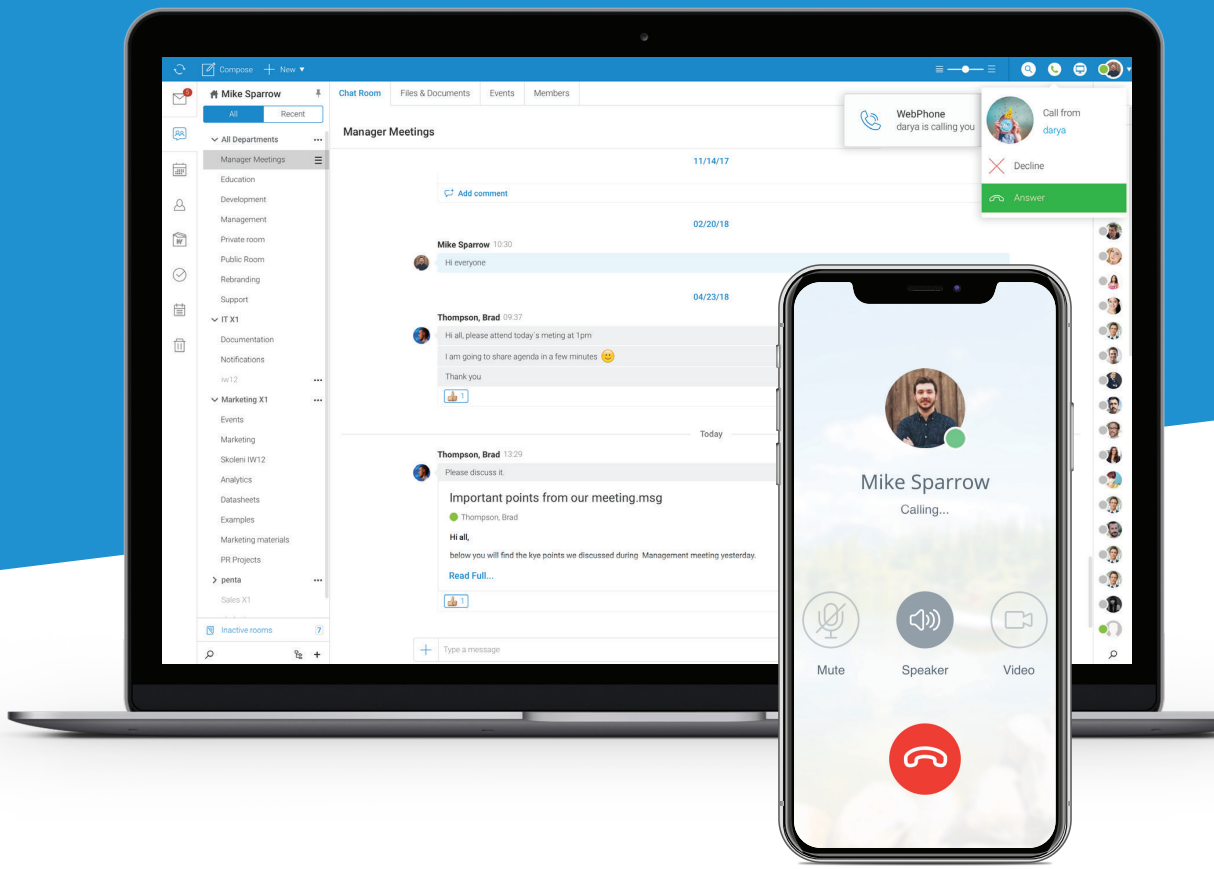
Zacznijmy od pakietu G Suite, który pojawił się całkiem niedawno, bo w 13 lat temu. Oprogramowanie autorstwa Google obejmuje aplikacje takie jak Dysk Google, Spotkania Google, Kalendarz Google, Dokumenty Google oraz oczywiście pocztę elektroniczną GMail. O ile produkty te dla użytkowników prywatnych są bezpłatnie, G Suite w wersji komercyjnej oferuje m.in. indywidualne adresy poczty elektronicznej z własną domeną, minimum 30 GB przestrzeni dyskowej do przechowywania dokumentów i wiadomości e-mail oraz pomoc techniczna dostępna 24/7. Rozwiązanie oparte na chmurze zwiększaja produktywność dzięki hostingowi informacji klienta w bezpiecznych centrach danych sieci Google, zamiast tradycyjnych serwerów wewnętrznych zlokalizowanych na terenie firm. Według Google G Suite używany jest przez ponad 5 milionów organizacji na świecie!

Odpowiedzią potentata z Redmont, czyli Microsoftu jest pakiet Microsoft Office 365. Microsoft można powiedzieć, że przespał chmurę, podobnie jak przespał pojawienie się smartfonów. Jednak dzięki dużemu udziałowi w rynku rozwiązań IT „stacjonarnego" udało mu się dołączyć do czołówki firm cloudowych. Office 365 to krótko mówiąc zbiór aplikacji i usług dostępnych z serwerów Microsoft, a korzystanie z tego produktu wiąże się z miesięczną opłatą w zależności od wybranego planu (czyli dostępnych opcji), płatną za użytkownika (w zależności od sektora czy rodzaju). Podobnie jak Google jest to usługa w modelu SaaS. Office 365 to znany wszystkim pakiet Microsoft Office, a także działające w chmurze wersje produktów serwerowych: Exchange Server (poczta elektroniczna), SharePoint Server (mobilny i inteligentny intranet) oraz Skype for Business (kiedyś Lync – narzędzie do komunikacji i telekonferencji). Wszystkie produkty dostępne w ramach pakietu Office 365 świadczone online są automatyczne aktualizowane, zatem użytkownik korzystając z produktu zawsze używa jego najnowszej wersji. Użytkownik może oczywiście pobrać i używać wersji „desktopowych" takich jak Word, Excel czy Power Point zainstalowanych na notebooku, wtedy gdy nie ma dostępu do Internetu. Dostawców koncepcji chmurowej jako pakietu biurowego oraz pracy grupowej jest wielu – cho-

IceWarp®

Kompletne rozwiązanie dla Twojej firmy

Serwer poczty e-mail i platforma komunikacyjna



Biznesowy e-mail & kalendarz

Bezpieczna poczta e-mail z własną domeną i rewolucyjną integracją z czatem. Współdzielone kalendarze dla perfekcyjnego planowania.

TeamChat - współpraca online

Współpraca w czasie rzeczywistym dla każdego zespołu i projektu. Zapomnij o mailowym bałaganie i bądź jeszcze bardziej efektywny.

Dokumenty dostępne online

Wszystkie Twoje pliki są dostępne w każdej chwili na wszystkich urządzeniach całego zespołu. Pliki łatwo udostępnisz i zedytujesz w przeglądarce.

Urządzenia mobilne & stacjonarne

Korzystaj z dedykowanych aplikacji na komputery stacjonarne i urządzenia mobilne. Umożliwiamy pracę offline oraz kompatybilność z innymi aplikacjami.

Skontaktuj się z dystrybutorem i dowiedz się więcej:

SUNCAPITAL

tel.: +48 071 707-03-76
e-mail: suncapital@suncapital.pl
www: https://suncapital.pl

Sun Capital Sp. z o.o.
ul. Ołtaszyńska 92c/6
53-034 Wrocław

ciażby opisywany niedawno na łamach portalu brandsit.pl IceWarp.

ERP w chmurze?

Dla wielu osób prowadzących biznes pojęcie ERP brzmi obco, więc na początek pozwolę sobie na zacytowanie definicji ERP za Microsoft: Głównym celem systemów klasy ERP (enterprise resource planning – planowanie zasobów przedsiębiorstwa) jest integracja wszystkich działów i funkcji w firmie. Integracja polega na wykorzystaniu wspólnej bazy danych w ramach jednego systemu, dzięki czemu firma posługuje się tylko jednym zbiorem danych. Na pewno każdy z przedsiębiorców zetknął się z jego elementami, takimi jak np. system sprzedaży, system magazynowy, system finansowo-księgowy czy system kadrowo-płacowy. Systemy te ze sobą są połączone – a więc osoba wprowadzona w systemie kadrowym może pojawić się jako osoba wystawiająca fakturę, zaś pozycja faktury skorelowana jest z pozycją magazynową, a dana pozycja faktury kosztowej z kontem księgowym w systemie księgowo-finansowym. Większość polskich podmiotów korzysta z pakietów wspomagających zarządzanie i prowadzenie przedsiębiorstw produkcji dwóch firm – jest to Optima z Comarchu lub pakiety Subiekt z wrocławskiego Insertu. Obie z tych aplikacji mogą być używane w modelu chmurowym. Firma może zdecydować jakie moduły są niezbędne do pracy organizacji, ilu pracowników ma mieć dostęp do poszczególnych modułów. Dzięki takiemu modelowi nie właściciel firmy nie musi wydawać pieniędzy na swój własny serwer, na zatrudnianie albo korzystanie z usług „informatyka" o szerokich kompetencjach, dbać o aktualizacje oprogramowania, ponieważ wszystko to zapewnia mu dostawca aplikacji. W momencie kiedy organizacja się kurczy albo powiększa, w każdej chwili może zwiększyć albo zmniejszyć ilość licencji do danego modułu. Nie musi też martwić się, że po poszerzeniu firmy o kolejnych 10 pracowników będzie musiał wymieniać serwer. Co ważne – rozległość geograficzna nie jest problemem. Pracownicy mają dostęp do systemu z dowolnego miejsca – z domu w czasie „home office" czy też z hotelu podczas delegacji. Aplikacje zawsze są w wersji aktualnej ponieważ aktualizacja odbywa się automatycznie.

CRM wersja cloud

Cytując Wikipedię - CRM to inaczej zarządzanie

relacjami z klientami (ang. customer relationship management) – zestaw procedur i narzędzi istotnych w zarządzaniu kontaktami z klientami. OIbrzymia większość systemów CRM-ów bazuje na architekturze lejka (ang. funnel), do którego z jednej strony szerokim strumieniem wpadają tzw. „zimne leady", a z drugiej, węższej strony wypadają umowy czy zamówienia. System CRM to natomiast narzędzie wspierające realizację filozofii CRM. Wiele z systemów ERP nie ma własnych modułów CRM, zaś funkcjonalność niektórych, będących składnikiem ERP, odbiega od potrzeb klientów - stąd wiele organizacji decyduje się na rozbudowę swojego systemu o CRM pochodzący od innego dostawcy. System CRM gromadzi szereg danych związanych z klientami – począwszy od danych teleadresowych, preferencje klientów, dodatkowe informacje o osobach, grupuje komunikację elektroniczną z klientem, pozwala na zapisywanie notatek ze spotkań czy ustalanie zadań związanych z klientem. Pozwala na automatyzacje pewnych procesów (jak na przykład automatyzacja wysyłek wezwań do zapłaty), podgląd historii transakcji, preferencji zakupowych. Systemy CRM szybciej niż ERP wyzwoliły się z wersji stacjonarnej – dlaczego? Z dwóch przyczyn – mobilności

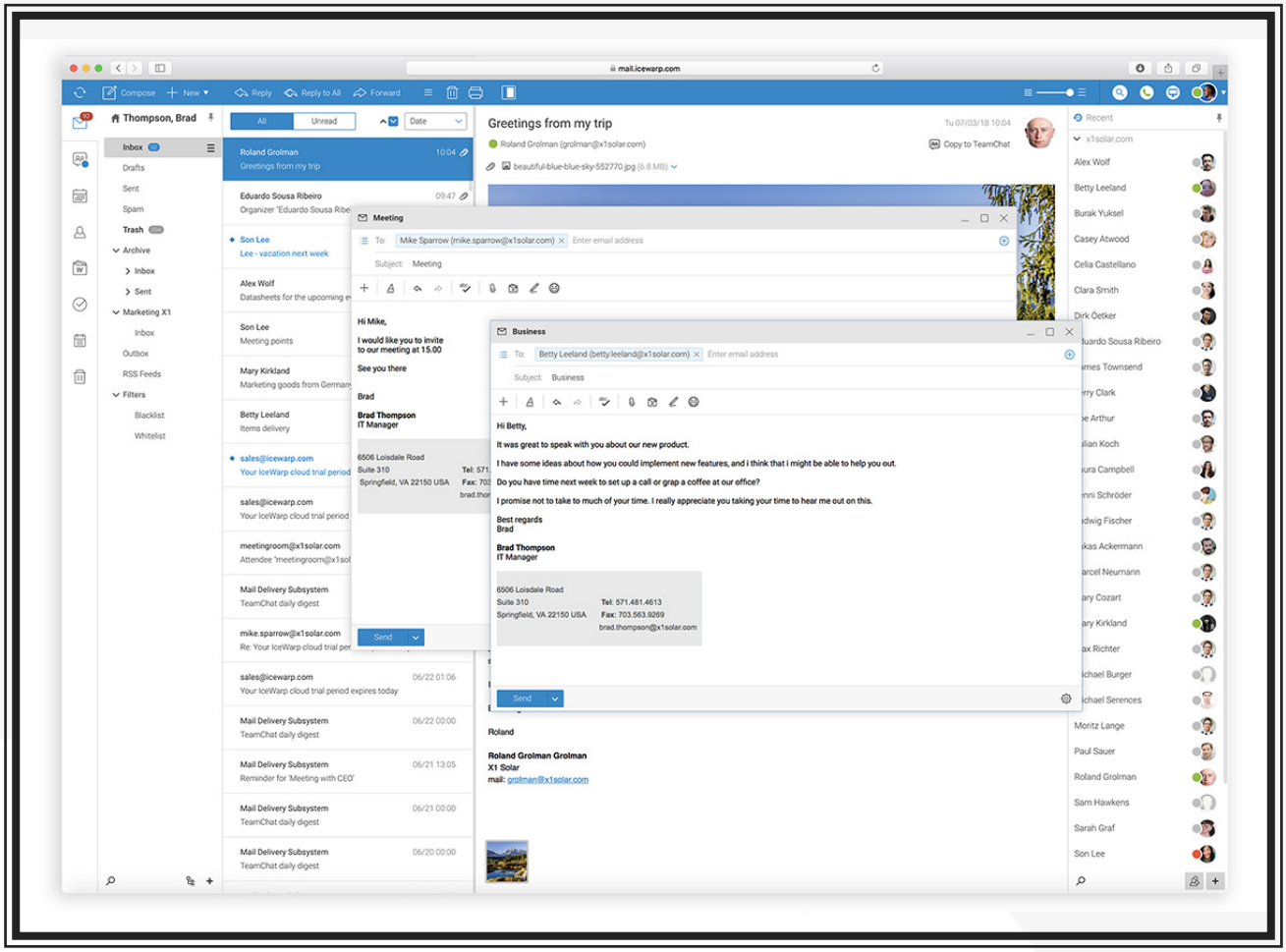
sił handlowych czyli przedstawicieli handlowych, a także używaniu telefonu komórkowego przez tychże. Wiele systemów posiada również wersje na smartfony, dzięki czemu z jednej strony ma się dostęp zdalny do wszelkich informacji zawartych w systemie, a dodatkowo wiele z nich pozwala na pełną interaktywność tzn. rozmowa z klientem poprzez telefon komórkowy może być odnotowywana automatycznie w historii kontaktów z klientem (podobnie jak dzięki telefonom IP w wersji desktopowej). Systemów CRM w chmurze jest bardzo wiele. Każdy powinien wybrać taki system, który odpowiada potrzebom organizacji. Najważniejsze jest, żeby system był akceptowany przez siły handlowe, ponieważ niewłaściwy wybór lub wdrożenie, albo jedno i drugie, położyły niejedną firmę…. Chmura otwiera możliwości, które były niedostępne w przypadku systemów stacjonarnych działających w tradycyjnej architekturze, przede wszystkim pozwala na pełną elastyczność i dostęp mobilny, a także łatwiejszą integrację systemów np. ERP z CRM poprzez niejako standardowe połączenia czy używane standardy komunikacyjne.

Automatyzacja marketingu koniecznie w chmurze

Automatyzacja marketingu (ang. marketing automation) to prowadzenie działań marketingowych z zastosowaniem przeznaczonego do tego oprogramowania wraz z narzędziami służącymi do usprawnienia procesów sprzedażowych. Automatyzacja marketingu dotyczy w szczególności e-commerce, czyli „sklepów internetowych". Spotkałem się również z definicją „e-crm" w odniesieniu do rozbudowanych systemów marketing automation (MA) połączonych z systemem CRM. Rozwijając ogólną definicję MA, w skrócie można przedstawić podstawowe funkcje systemów – przede wszystkim to monitoring i analiza zachowania odwiedzających daną witrynę, segmentacja potencjalnych klientów np. ze względu na demografię, zainteresowania czy lokalizację, łączenie potencjalnych klientów z mediami społecznościowymi, tworzenie ofert zależnych od profilu klienta, wysyłka personalizowanych i sprofilowanych newsletterów oraz sprawdzanie reakcji odbiorców przekazu. System MA pozwalają na przypomnienie o porzuconym koszyku w sklepie internetowym, realizację scenariuszy komunikacji w zależności od ścieżki poruszania się po stronie internetowej czy sklepie. System MA powinien być zintegrowany z systemem CRM i/lub ERP a także narzędziami do wysyłki maili. Z racji swojej funkcjonalności i przeznaczenia tego typu narzędzia zawsze pracują w chmurze – przykładowo SalesManago czy GetResponse.

Podsumowanie

Chmura daje szereg możliwości zarówno osobom prywatnym, jak i przedsiębiorcom. Stosując rozwiązania chmurowe unika się początkowych kosztów wydatków na własną infrastrukturę i licencje, ponieważ zazwyczaj takie usługi oferowane są w modelu SaaS – płatne co miesiąc, czasem co rok, pozwalając na skalowanie rozwiązania w praktycznie w dowolnym punkcie rozwoju organizacji. Zwalnia niejako organizację od konieczności utrzymywania kompetencji technologicznych na poziomie specjalistycznym, zwalnia od konieczności zapewnienia bezpieczeństwa systemów na lokalnym serwerze. Pamiętać należy jednak o tym, aby dbać o politykę firmy w zakresie cyberbezpieczeństwa, w szczególności uświadamiać konieczność przestrzegania podstawowych zasad dotyczących zasad stosowanych haseł, sprawdzać wiarygodność producentów rozwiązań, referencje oraz zgodność chociażby z RODO. />



ICEWARP - NIE TYLKO SERWER POCZTY

KRZYSZTOF KONIECZNY

Kilka dni temu otrzymałem interesującego maila od nieznanego mi wcześniej nadawcy promującego swoje usługi, pozwolę sobie na cytat: „Jesteśmy jednym z najbardziej zaangażowanych polskich partnerów Google Inc. w zakresie G Suite dla Firm. Dostarczamy rozwiązania Google, które umożliwiają efektywną pracę grupową i zapewniają zwiększenie produktywności wszystkich jednostek w organizacji...”

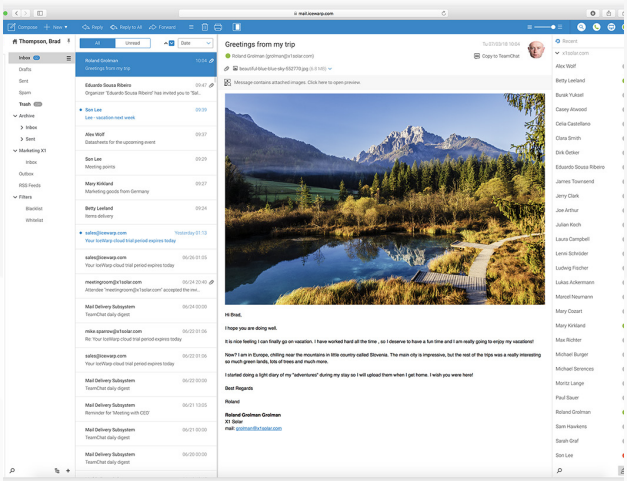
Piękne, prawda? Zainteresowany czytam dalej wiadomość, w której znajduję takie informacje: „...Uzupełniamy G Suite o: Workflows, Centrale Telefoniczne VoIP ... Chcieliby Państwo przenieść pracę zespołu swojej firmy na wyższy poziom?” Oczywiście że chcemy, tylko czy tego potrzebujemy? W firmie Sun Capital używamy poczty IceWarp na własnym serwerze. Jeżeli znudzi nam się administracja własnym serwerem, instalacje tego rozwiązania możemy przenieść do jednej z wielu firm oferujących usługi centrów danych lub jednej z zaprzyjaźnionych firm z branży, która udostępni dla nas maszynę wirtualną. Jeżeli takie klasyczne rozwiązanie z klasyczną licencją on-premise, której zakup jest równy rocznemu utrzymaniu usługi chmurowej, będzie dla nas kłopotliwe (np. ilość skrzynek pocztowych jest zmienna) zawsze możemy przenieść licencje do miesięcznego rozliczenia w ramach modelu SaaS (czyli abonamentowym). Ostatecznie także z IceWarp możemy migrować się do usługi chmurowych w ramach centrów danych w Europie, w cenie dla klienta końcowego

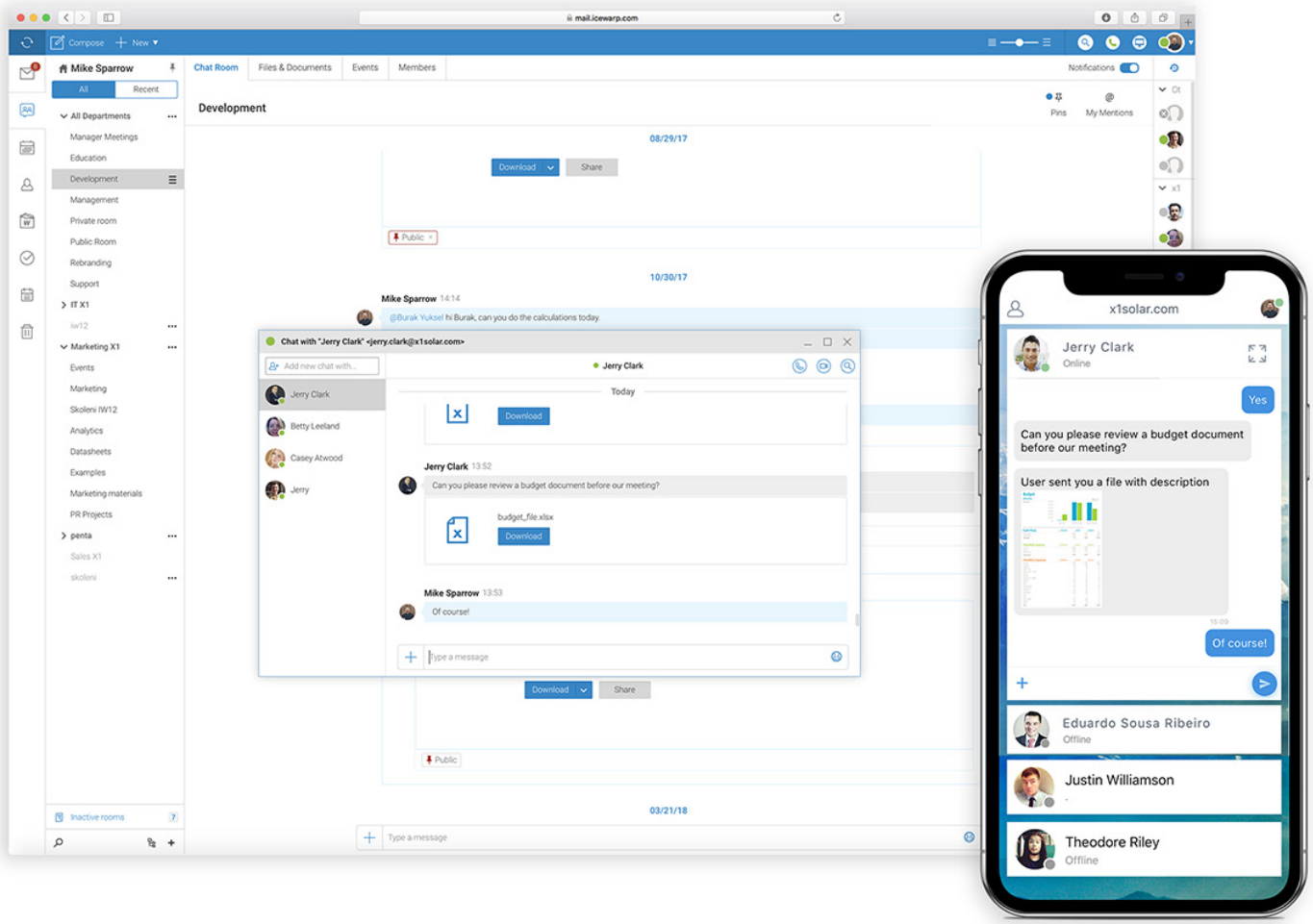
zaczynającej się od 2,30 Euro za jedno konto.

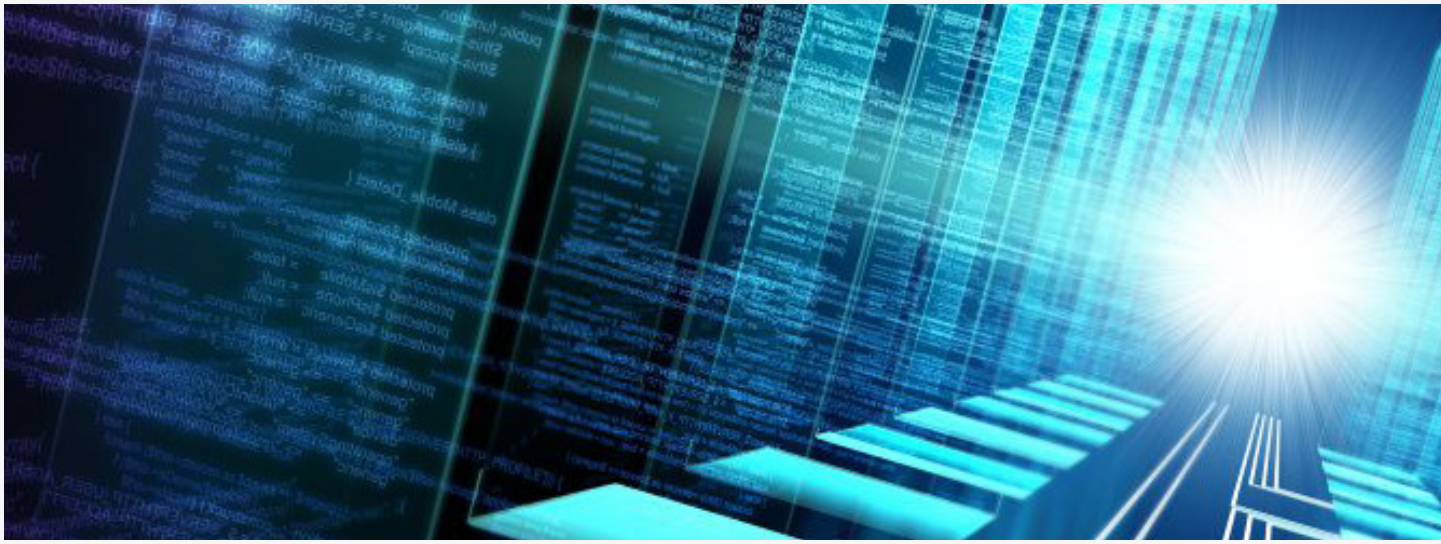
IceWarp, to nie tylko elastyczność w licencjonowaniu.
To także bezpieczeństwo i pełne kontrola danych, które posiadamy na serwerze. Instalacja serwera oparta na platformie serwerowej Microsoft albo dedykowanej Linux, nie ogranicza nas do jednego środowiska. Serwer jest w pełni gotowy do instalacji i zabezpieczenia firmy już od pięciu do kilkunastu tysięcy użytkowników. Wbudowane rozwiązania antysapmowe i ochrona antywirusowa gwarantuje wysoki standard bezpieczeństwa. Mechanizmy do backupu i archiwizacji umożliwiają spełnienie wymagań związanych z RODO. W ofercie, którą otrzymałem, była również mowa o obsłudze dokumentów, workflows, centrali telefonicznej VoIP.

IceWarp to nie tylko serwer poczty, to platforma do pracy grupowej i właśnie workflows.
Poczta, kalendarz, zadania, kontakty, notatki, dokumenty, chat i TeamChat to elementy, które tworzymy, udostępniamy i jeżeli zachodzi taka potrzeba, pracujemy na nich w zespole. Pracujemy wykorzystując webmail (maila dostępnego przez witrynę internetową), dedykowane aplikacje, Outlook Office, nasze urządzenia mobilne.

W ramach IceWarp mamy możliwość pracowania w chmurze, ale także tworzenia własnej, zarządzania nią, kreowania własnych przestrzeni, bez limitów i bez ograniczeń.
Chat i TeamChat umożliwiają błyskawiczną komunikację z pracownikami i partnerami w starym dobrym stylu komunikatora GG, jak i w nowoczesnym stylu Skype : rozmowy, załączniki, udostępnianie pulpitu, telekonferencje. Najlepsze jest to, że to wszystko dzieje się w środowisku, które sami wybraliśmy albo sami stworzyliśmy. To my decydujemy kto i kiedy będzie miał dostęp do danych, które tworzymy. Nasza polityka bezpieczeństwa jest szczelna, ponieważ jesteśmy jej pewni i wiemy kto odpowiada za jej administrację.







KORZYSTAJĄC Z CHMURY

Rozwiązania chmurowe, mimo iż stanowią jeden z najczęściej opisywanych trendów technologicznych w biznesie w 2019 roku, nadal stanowią temat, który w naszym kraju nie jest wystarczająco dobrze znany.

Dzieje się tak między innymi dlatego, iż Istnieje wiele definicji chmury obliczeniowej, pewnie tyle samo co samych zastosowań, które możemy dla niej znaleźć. Nie ma sensu szukać w tej chwili tej właściwej, najlepszej definicji, bo nie rozwiąże to problemu nieznajomości zagadnienia. Spróbujmy natomiast opisać w jaki sposób obecni użytkownicy korzystają z chmury obliczeniowej.
Chmura stanowi wsparcie naszych codziennych działań, nawet jeżeli nie dotyczy działalności biznesowej. Mamy z nią do czynienia zawsze, kiedy wysyłamy wiadomości e-mail, sprawdzamy za pośrednictwem mediów społecznościowych co słychać u naszych znajomych, logujemy się do bankowości online, robimy zakupy na jednej z ulubionych platform e-commerce, czy u bardziej zaawansowanych użytkowników w momencie tworzenia kopii zapasowych, na przykład zdjęć z telefonu. Trudno podważyć fakt, iż chmura stała się naszym wsparciem w codziennym, prywatnym życiu.

Jak wygląda sprawa w przypadku firm? Zastosowanie chmury może być w każdej organizacji inne, w zależności od profilu działalności i celów jakie chce osiągnąć. Wspólnym motywem, który wpływa na decyzję o „wejściu w chmurę" są najczęściej trzy czynniki: optymalizacja kosztów, ułatwienie dostępności i poczucie niezawodności firmowego środowiska IT.

Takie środowisko IT, oparte o chmurę można zbudować między innymi dzięki Cloud2B, które stanowi zestaw komponentów oferowanych przez 3S Data Center (Grupa 3S).

Najpopularniejsze zastosowania chmury w biznesie wiążą się z takimi zagadnieniami, jak:
Storage, czyli magazynowanie plików i łatwe tworzenie kopii zapasowych. Firma płaci jedynie za używaną przestrzeń, nie martwiąc się o infrastrukturę, która najczęściej jest lepiej zabezpieczona niż siedziba firmy Klienta. Przechowywanie danych w profesjonalnym data center, gwarantuje o wiele wyższy poziom bezpieczeństwa niż własna serwerownia. Dba o to dostawca usług. Przechowywanie danych w chmurze, gwarantuje użytkownikowi dostęp do jego danych z każdego miejsca i w każdym czasie, pod warunkiem dostępu do sieci Internet. Usługa ta wiąże się z redukcją kosztów, właśnie poprzez brak potrzeby rozbudowy własnej infrastruktury.
Tworzenie i przywracanie kopii zapasowych (backup i replikacja). Dzięki chmurze firma ponownie nie musi ponosić dużych wydatków inwestycyjnych na infrastrukturę potrzebą do tworzenia kopii zapasowych. Co więcej, firmy takie jak 3S Data Center, zapewniają również licencję, co bardzo obniża próg wejścia w taką usługę (tzw. rental). Centrum danych, czyli dostawca usług w chmurze ponosi odpowiedzialność za dane. Dzięki chmurze odzyskiwanie danych jest o wiele bardziej

skuteczne niż tradycyjne rozwiązania związane jedynie z lokalnym przetrzymywaniem kopii. Tutaj warto nadmienić, iż 3S Data Center, stworzyło Klaster, na który składa się kilka ośrodków centrum danych, m.in. w Warszawie, Katowicach czy Krakowie. Klaster daje taką możliwość, iż w razie najgorszej tragedii kluczowe system firmy chroni usługa Disaster Recovery (odtwarzanie awaryjne). Kopia zapasowa chroni przed utratą ważnych danych, dlatego warto zadbać o jakość backupu i utworzyć ją z zgodnie z regułą 3-2-1, która mówi, że dane należy przechowywać w trzech egzemplarzach, na dwóch różnych nośnikach, w tym na jednym poza siedzibą firmy.

Tworzenie i testowanie oprogramowania. Chmura może zapewnić środowisko znacznie przyspieszające wprowadzanie aplikacji na rynek. Przy możliwościach jakie dziś dają rozwiązania cloudowe, nie ma sensu tworzyć w firmie fizycznych, rozbudowanych środowisk IT. Deweloperzy mogą konfigurować w zależności od potrzeb, jak i usuwać środowiska testowe oraz deweloperskie bezpośrednio w chmurze.

Wirtualne Data Center. Kompleksowa usługa, która umożliwia zbudowanie własnego, skalowalnego i zwirtualizowanego środowiska IT w oparciu o technologie VMware (vSphere, vCloud Director). Zasoby takie jak procesor, pamięć, storage, sieć, podzielone są na zbiory zasobów (VDC), które mogą być umiejscowione w różnych niezależnych ośrodkach data center (Regiony, Zony) oddzielonych geograficznie, ale połączonych sieciowo.

Komunikacja i praca grupowa. Chmura pozwala za pośrednictwem Internetu korzystać z narzędzi do komunikacji i współpracy, takich jak wcześniej wspominana poczta e-mail, aplikacje do obsługi wiadomości, połączeń głosowych i wideo, a także wspólnej pracy na projektach, np. coraz bardziej popularne Microsoft Teams, które jest następcą usługi Skype For Business.

Narzędzia biurowe, mogące działać w chmurze, dzięki którym możliwe jest łączenie się z najczęściej używanymi aplikacjami. Dobrym przykładem jest Office 365, w ramach którego można obsługiwać dokumenty, zespołowo pracować nad prezentacjami i arkuszami kalkulacyjnymi. Warunkiem jest dostęp do Internetu, który gwarantuje możliwość korzystania z narzędzi niezależnie od miejsca, w którym się znajdujemy. informacje przechowywane są w chmurze, więc w przypadku awarii urządzeń, nie ma potrzeby martwić o utratę danych. Prawie wszystkie aplikacje można uruchamiać z przeglądarki internetowej, co eliminuje konieczność pobierania oraz instalowania oprogramowania.

To tylko część zastosowań chmurowych. Wszystkie powyższe, jak i kilka innych, można wdrożyć dzięki Cloud2B, które pozwala na zbudowanie środowiska IT opartego o rozwiązania chmurowe, idealnie dopasowane do biznesu. Kiedy tylko nastąpi potrzeba dalszego rozbudowania takiego środowiska, użytkownik może zawsze zwrócić się do inżynierów 3S Data Center, którzy pomogą mu wybrać optymalne rozwiązanie.

Mając na uwadze zastosowania chmury, czy ma sens szukać dziś dla niej alternatywy? Czy warto szukać odpowiedzi na pytanie: jeżeli nie chmura, to co? W dobie, kiedy dostęp do informacji i danych jest tak ważny, a dla niektórych biznesów wręcz strategiczny, trudno sobie dzisiaj wyobrazić lepsze rozwiązanie niż chmura.
Jeżeli dodatkowo o dobór właściwych rozwiązań, a następnie utrzymanie usługi może dbać zespół topowych inżynierów, dostępnych 24 godziny na dobę przez 365 dni w roku, to tym bardziej warto skorzystać z dostępnych rozwiązań.

Żeby dowiedzieć się więcej o zastosowaniu rozwiązań chmury dla Twojego biznesu, skontaktuj się z mailowo cloud2B@3s.pl lub bezpośrednio z wybranym oddziałem 3S Data Center. Współpraca z centrum danych, gdzie kompetencje inżynierów poparte są cennymi certyfikatami, ciągle podnoszony jest poziom wiedzy, a sama spółka 3S Data Center posiada wysoki poziom partnerstwa z takimi dostawcami usług jak Microsoft, Veeam czy VMware (oraz innymi, o czym możesz się dowiedzieć z serwisu Cloud2B.pl) gwarantuje, że Twój biznes zawsze optymalnie wykorzysta zastosowania rozwiązań chmurowych. />

5 PYTAŃ DO... ODPOWIADA Aneta Cymara,

HR Business Partner
Senetic S.A.

1 Dlaczego wewnętrzny dział HR jest istotny dla korporacji?

Dział HR pełni coraz większą role i ma rosnące znaczenie w każdej organizacji, nie tylko dużych korporacji, ale wszystkich, które nastawione są na rozwój i sukces rynkowy.
Wielu właścicieli firm, postrzega HR jako jednostkę rentowną dla swojej organizacji i decyduje się na zatrudnienie osoby, która przejmie odpowiedzialność za kreowanie polityki HR'owej w organizacji już we wczesnym etapie funkcjonowania firmy. Warto zawsze zdecydować się na te działania, gdyż w początkowej fazie tworzenia się przedsiębiorstwa zapada wiele znaczących decyzji, które później zaważą na funkcjonowaniu całego przedsiębiorstwa.
Bez sprawnie działającej jednostki HR przedsiębiorstwo ma duże ograniczenia w pozyskaniu „odpowiednich" osób do swojej organizacji. Niemożliwym jest, aby menadżer w natłoku swoich codziennych obowiązków był w stanie skupić się na efektywnym poszukiwaniu pracowników. Jest to proces czasochłonny, wymagający dużego zaangażowania w stworzenie samej formy ogłoszenia, odpowiedniego przeprowadzania kandydata przez cały proces rekrutacyjny, aż do zadbania o to, aby wszystkie omawiane kwestie związane z organizacją, narzędziami pracy, wdrożeniem w zakres obowiązków i funkcjonowaniem przedsiębiorstwa - miały odzwierciedlenie w rzeczywistości.
Pewnie nie jeden z czytelników stwierdzi, iż cały proces rekrutacji może za nas przeprowadzić agencja rekrutacyjna, w końcu w tym się specjalizują. Jednak, moim zdaniem, nie do końca działania agencji zewnętrznej przyczynią się do pozyskania najlepszego (z perspektywy firmy) pracownika, bowiem nikt tak dobrze nie zna firmy i wyznawanych w niej wartości jak my i nasi pracownicy. Jesteśmy znacznie lepiej przygotowani, aby przeprowadzić kandydata przez proces rekrutacji, poprzez odpowiednie zainteresowanie naszą ofertą, selekcję i wstępne wyłonienie osób, które nie tylko posiadają odpowiednie kwalifikacje „twarde" potrzebne na danym stanowisku, ale również są odpowiednio zmotywowani i dopasowani do naszej organizacji, co często bywa ważniejsze od umiejętności „technicznych", kończąc na odpowiednio przeprowadzonej rozmowie i podjęciu finalnej decyzji o zatrudnieniu. Agencja rekrutacyjna może wesprzeć nasze procesy, ale nie powinna być nigdy jedyną jednostką, która samodzielnie odpowiada za pozyskanie pracowników do naszej organizacji.
Rekrutacja to tak na prawdę początek naszej HR'owej pracy. Kolejne wyzwanie, przed jakim stoi biznes to z pewnością zatrzymanie najlepszych pracowników. Super - udało nam się zrekrutować świetnego pracownika, jego zaangażowanie, wysokie kompetencje merytoryczne są efektywne i wpływają na rozwój naszej organizacji to

warto teraz zapewnić mu odpowiednie warunki, możliwości pracy, aby mógł rozwijać się w naszej organizacji jak najdłużej. W tym miejscu po raz kolejny wewnętrzny dział HR odgrywa bardzo ważną rolę - nie tylko dba o atmosferę, na którą wpływa m.in. komunikacja wewnętrzna, relacje z przełożonym i współpracownikami, ale również wspólnie z menadżerami kreuje rozwój pracownika i dba o utrzymanie jego motywacji.
To tylko kilka z licznych argumentów przemawiających na korzyść wewnętrznych działów HR. Obecnie żadne przedsiębiorstwo, stawiające na swój rozwój, nie może się bez nich obyć.

2 Co, Pani zdaniem, jest najtrudniejsze w pracy działu HR?

Rynek pracownika to obecnie największe wyzwanie dla każdego działu HR. Pozyskanie i zatrudnienie najbardziej wartościowych pracowników staje się coraz cięższym i kosztownym procesem. Wzrastają oczekiwania co do płac i pakietów motywacyjnych oraz warunków i sposobu wykonywanej pracy. Działy HR stoją przed wyzwaniem stworzenia nie tylko świetnej atmosfery w organizacji, ale często muszą skupiać się na narastającym problemie umiejętności i postaw liderskich, zwłaszcza kierowników niższych i średnich szczebli.

3 Jakie cechy charakteru powinien posiadać kandydat? Od czego zależy ich ocena?

Przyglądając się zagadnieniu kompetencji pracowników, których chcemy mieć w swojej organizacji, nie jesteśmy w stanie określić i zdefiniować tych, które są u kandydatów najbardziej wymagane. Wszystko bowiem uzależnione jest od samego rodzaju stanowiska, a także od tego, jaką kulturą i systemem wartości kieruje się organizacja.
W firmie Senetic S.A. to właśnie ocena wartości stanowi główny, ale nie jedyny element oceny kandydatów. W obrębie wartości szczególny nacisk kładziemy na zaangażowanie - w swoją prace, swój rozwój i rozwój firmy; innowacyjność, czyli m.in. stałe usprawnianie swojej pracy i procesów w niej zachodzących; współpracę, która gwarantuje najwyższą jakość obsługi klienta; szczerość i uczciwość w pracy z klientami i współpracownikami. Dopasowanie kandydata do naszego systemu wartości daje nam możliwość tworzenia globalnych zespołów, które, mimo pracy w różnych częściach świata, zawsze kierują się podobnymi zasadami i mają cele zbieżne z celami naszej firmy. Rekrutacja oparta o wartości musi być równocześnie poparta kompetencjami merytorycznymi kandydata, ale pamiętajmy, że ciężko zmienić wewnętrzne przekonania i wyznawane wartości ludzi, a to one właśnie mają wpływ na podejście, sposób i jakość wykonywanych obowiązków. Zachęcam więc wszystkich do głębokiej analizy i wyodrębnienia swoich firmowych wartości, a następnie budowania i rozwoju swoich zespołów właśnie w oparciu o to, co najważniejsze dla naszej organizacji.

4 Jakie są najczęstsze przyczyny odrzucenia kandydata?

Przyglądając się prowadzonym procesom rekrutacyjnym, mogę powiedzieć, iż najczęstszymi przyczynami odrzucenia kandydatów są zazwyczaj zbyt wysokie oczekiwania finansowe, brak wiedzy o wykonywanej pracy, co jest niejednokrotnie jednoznaczne ze zbyt niskimi kompetencjami merytorycznymi kandydata oraz samo „niedopasowanie" do wartości i kultury organizacyjnej.

5 Czy poziom bezrobocia wpływa na proces rekrutacji?

Jak najbardziej tak. Obecnie obserwujemy na rynku bardzo niski poziom bezrobocia w Polsce (stopa bezrobocia w grudniu 2018 roku wyniosła 5,8 proc.), a to sprawia, że pracodawcy mają coraz większy problem ze znalezieniem pracowników, nie mówiąc już o pozyskaniu kandydatów o najbardziej dopasowanych do naszej organizacji kompetencjach i kwalifikacjach. Sytuacja dotyczy tak na prawdę każdego rodzaju pracy, nie ma obecnie stanowiska, na które można by z łatwością pozyskać pracownika.
Tradycyjne metody rekrutacji są już niewystarczające. Działy HR stale poszukują nowych metod pozyskiwania kandydatów, firmy prześcigają się w oferowaniu swoim pracownikom coraz ciekawszych benefitów oraz poszukują nietypowych sposobów na prezentację swojej organizacji oraz ofert pracy. Jednak i te działania są bywają często niewystarczające.
Obecna sytuacja na rynku pracy sprawia, iż organizacje muszą dążyć do automatyzacji swoich procesów biznesowych, jak również uczyć się współpracować i zarządzać zdalnymi pracownikami, zlokalizowanymi w różnych częściach świata. />

FIRMOM GROŻĄ KARY OD UODO

BARTOSZ MARTYKA

Niechciany i natrętny telemarketing prowadzony bez zgody abonenta jest niezgodny z prawem. Działające tak firmy muszą się liczyć z różnymi konsekwencjami, w tym karami finansowymi. Z racji tego, że telemarketing to zagadnienie objęte wieloma przepisami i kompetencjami różnych urzędów odpowiedzialnych za ich stosowanie, walka z tym zjawiskiem jest utrudniona. Urząd Ochrony Danych Osobowych zapowiada, że weźmie takie praktyki pod lupę, zacieśniając w tym zakresie współpracę z UKE i UOKiK.

Natrętne, niechciane telefony z ofertami reklamowymi są częstą zmorą. Działające w ten sposób firmy naruszają nie tylko przepisy Prawa telekomunikacyjnego, lecz także ogólnego rozporządzenia o ochronie danych, czyli RODO. Często bowiem nie mają podstaw prawnych do kontaktowania się z nami, nie uwzględniają naszego sprzeciwu i kontaktują się z nami, mimo braku naszej zgody na to.

Te niezgodne z prawem praktyki dotyczą styku wielu różnych przepisów – nie tylko o ochronie danych osobowych, lecz także np. Prawa telekomunikacyjnego. Dlatego problem jest złożony i wymaga zaangażowania nie tylko Urzędu Ochrony Danych Osobowych, lecz także podjęcia działań przez Urząd Komunikacji Elektronicznej czy UOKiK. Zamierzamy takie działania prowadzić wspólnie, żeby wyeliminować niezgodne z prawem praktyki w zakresie telemarketingu

- dr Edyta Bielak-Jomaa, prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

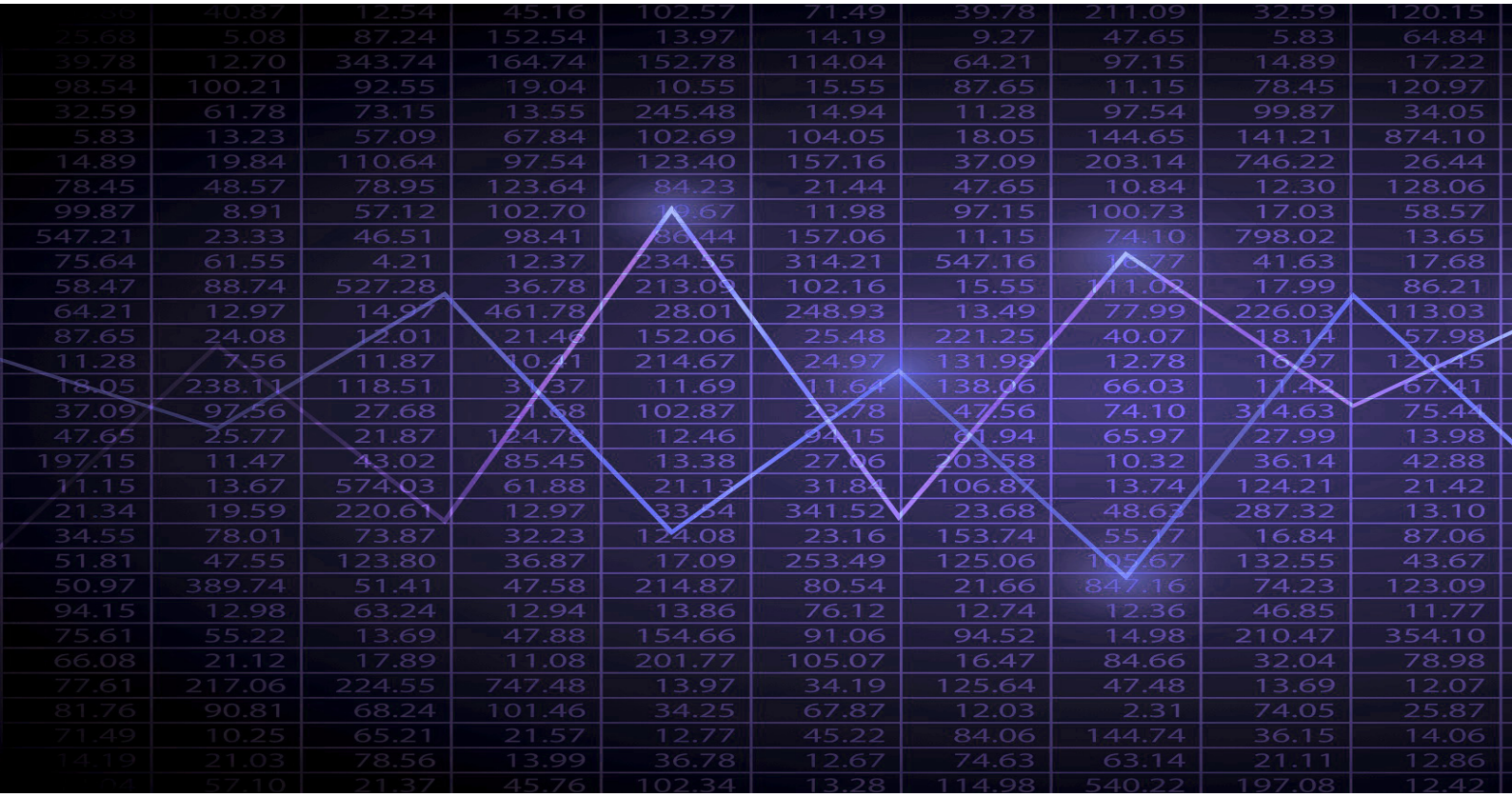
UODO ma podstawy do podjęcia działań m.in. wówczas, jeżeli do urzędu wpłynie skarga na niezgodne z prawem wykorzystanie danych osobowych do prowadzenia telemarketingu. Jednak, żeby móc zareagować, Urząd musi wiedzieć, kto jest administratorem danych. Dlatego – odbierając telefon od natrętnego telemarketera – nie należy żądać jego danych, ale informacji o tym, kto jest administratorem naszych danych osobowych. Taka informacja powinna nam zostać udzielona. Gwarantuje nam to ogólne rozporządzenie o ochronie danych (RODO), które zaczęło być stosowane od 25 maja ub.r.

Zatem jeżeli dzwoni do nas uciążliwy telemarketer, żądajmy spełnienia obowiązku informacyjnego, bo jeżeli UODO otrzyma skargę na działalność takich uciążliwych telemarketerów działających w imieniu konkretnych administratorów, będzie mógł podjąć działania, czyli wszcząć postępowanie administracyjne.
– dr Edyta Bielak-Jomaa.

Prezes UODO wskazuje, że wachlarz konsekwencji, jakie mogą zostać wyciągnięte wobec administratorów naruszających przepisy, jest bardzo szeroki. Urząd może nakazać zaprzestania dalszego niezgodnego z prawem przetwarzania danych osobowych albo – co może być najpoważniejszą konsekwencją – nałożyć karę finansową. Maksymalna wysokość tych kar jest określona przepisami RODO i może sięgnąć aż 20 mln euro bądź 4 proc. rocznych, globalnych obrotów firmy.

UODO prowadzi, i zamierza dalej prowadzić, kontrole prawidłowego przetwarzania danych osobowych w podmiotach z branży telemarketingu. W przypadku stwierdzenia poważnych naruszeń, mogą się one zakończyć nałożeniem kary. Rzecz jasna, decyzja o jej nałożeniu i wysokości jest oceniana w świetle przepisów RODO.
– dr Edyta Bielak-Jomaa.

Nadużycia w telemarketingu w kontekście ochrony danych osobowych były jednym z głównych tematów poruszanych podczas obchodów Dnia Ochrony Danych Osobowych 28 stycznia. />



WZROST GOSPODARCZY DZIĘKI SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

BARTOSZ MARTYKA

Ministerstwo cyfryzacji szacuje, że do 2023 roku potrzebne jest 9 mld zł, aby w pełni wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji. Obecnie dostępne mechanizmy finansowania zapewniają około 19 proc. tej kwoty. Dodatkowe finansowanie na poziomie 7 mld zł musi wygenerować sektor publiczny i prywatny – uważa Hubert Romaniec z resortu cyfryzacji. Jak podkreśla, szerokie zastosowanie sztucznej inteligencji przyspieszy wzrost gospodarczy i przeobrazi rynek pracy, ale potrzebne są odpowiednie ramy prawne i etyczne oraz budowanie świadomości dotyczącej zastosowań tej technologii.

Dla powodzenia rozwoju sztucznej inteligencji istotny jest przede wszystkim dostęp do danych publicznych i przemysłowych. Tylko duże zasoby danych pozwalają nam trenować algorytmy, które są podstawą do rozwoju usług i kolejnych możliwości zastosowania tej technologii. Musimy też zadbać o finansowanie zarówno prac badawczo-rozwojowych, jak i nowatorskich przedsięwzięć.
– Hubert Romaniec, naczelnik w Departamencie Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Cyfryzacji.

Jak podkreśla, bezwzględnie potrzebne jest budowanie świadomości dotyczącej tego, jak sztuczna inteligencja przeobrazi gospodarkę i społeczeństwo, tak aby absorpcja tej technologii była jak najszersza.

Nie możemy też zapomnieć o aspektach prawnych i etycznych. Sztuczna inteligencja od razu budzi skojarzenia z czymś potencjalnie groźnym. Uświadomienie szans, które się z nią wiążą, wymaga odpowiedniego prawa i wysokich standardów etycznych. [...] Musimy także zadbać o finansowanie prac zarówno badawczo-rozwojowych, jak i nowatorskich przedsięwzięć.
– Hubert Romaniec.

Rozwój sztucznej inteligencji to dla Polski przede

wszystkim szansa na przyspieszenie wzrostu gospodarczego. Z wyliczeń Ministerstwa Cyfryzacji wynika, że szerokie wykorzystanie technologii związanych z uczeniem maszynowym, wykorzystaniem danych i sztucznej inteligencji pozwoliłoby osiągnąć poziom PKB zaplanowany na lata 2035–2036 już o pięć lat wcześniej.

Mamy do czynienia z globalnym wyścigiem między trzema blokami – Chinami, UE i USA. Dobrze by było, aby Polska wpisała się w trend rozwoju sztucznej inteligencji w kontekście swoich partnerów unijnych.
– Hubert Romaniec.

Sztuczna inteligencja jest technologią, która ma charakter transformacyjny – w nadchodzących latach przeobrazi nie tylko przemysł i gospodarkę, lecz także cały rynek pracy. Ministerstwo – opierając się na danych Gartnera – wskazuje, że na każde sto miejsc pracy, które zostaną wyparte przez sztuczną inteligencję, pojawi się blisko 140 nowych.

Wyzwaniem jest, aby te miejsca pojawiły się tutaj, czyli żeby one nie zniknęły z Polski, i żeby miały jak najwyższą jakość .
– Hubert Romaniec.

Jak podkreśla, najważniejszy krok, który musi podjąć administracja, sektor pozarządowy i biznes, to wyznaczenie strategicznych dla Polski obszarów, w których sztuczna inteligencja mogłaby wygenerować największą wartość dodaną. Zdaniem eksperta do takich sektorów z pewnością należy zaliczyć rolnictwo, energetykę czy służbę zdrowia.

– Nasze badania pokazują, że aby w pełni wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji, do 2023 roku potrzebujemy nakładów rzędu 9 mld zł. Ok. 2 mld zł jest dostępnych w obecnych instrumentach finansowych, ale wciąż pozostaje dodatkowe finansowanie na poziomie 7 mld zł. Tę kwotę musi wygenerować sektor publiczny i prywatny. Dodatkowo musimy też zapewnić odpowiednie oprzyrządowanie prawne, czyli wypracować takie rozwiązania, które umożliwią bezproblemowy rozwój tej technologii w Polsce. To są główne wyzwania na nadchodzący czas.
– Hubert Romaniec.

Z przedstawionego w listopadzie ubiegłego roku dokumentu „Założenia do strategii AI w Polsce – Plan działań Ministerstwa Cyfryzacji" wynika, że w nadchodzących latach sztuczna inteligencja może się stać jednym z nowych motorów polskiej gospodarki. Aby to umożliwić, resort utworzył platformę współpracy międzysektorowej, złożoną z blisko dwustu ekspertów (wywodzących się z administracji, NGO-sów, biznesy i nauki), którzy opracowali rekomendacje rozwoju AI w Polsce w czterech głównych obszarach: gospodarka oparta na danych, finansowanie badań i rozwoju, edukacja oraz etyka i kwestie prawne. />

WIRTUALNY URZĘDNIK CYFRYZACJA DLA URZĘDÓW

Ministerstwo cyfryzacji szacuje, że do 2023 roku potrzebne jest 9 mld zł, aby w pełni wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji. Obecnie dostępne mechanizmy finansowania zapewniają około 19 proc. tej kwoty. Dodatkowe finansowanie na poziomie 7 mld zł musi wygenerować sektor publiczny i prywatny – uważa Hubert Romaniec z resortu cyfryzacji. Jak podkreśla, szerokie zastosowanie sztucznej inteligencji przyspieszy wzrost gospodarczy i przeobrazi rynek pracy, ale potrzebne są odpowiednie ramy prawne i etyczne oraz budowanie świadomości dotyczącej zastosowań tej technologii.

Urząd może być przyjazny mieszkańcom i nowoczesny w jednym – a to dzięki Wirtualnym Urzędnikom. To jedna z najczęściej wdrażanych technologii w ramach rozwiązań smart cities, w których centrum zawsze stoją ludzie. Chatboty to innowacyjne rozwiązanie informatyczne dla urzędów online, działające w oparciu o algorytmu sztucznej inteligencji, które ułatwia dostęp do informacji o usługach świadczonych przez urzędy miast i jest doskonałym uzupełnieniem posiadanych przez miasta witryn internetowych. Mieszkańcy lub lokalni przedsiębiorcy po prostu wpisują w okno czatu swoje pytanie i wybierają podpowiedź bądź sugerowany temat. Wirtualny Urzędnik błyskawicznie rozumie pytanie i wskazuje odpowiedź lub kieruje do odpowiedniego formularza czy miejsca na stronie. InteliWISE ma doświadczenie we wdrożeniach dla administracji – wśród klientów firmy znajduje się m.in. Urząd Miasta Gdynia i Urząd Miasta Wrocław. W ramach ministerstw, od wielu lat z rozwiązań korzystają Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii czy Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Wirtualni Asystenci obsługują setki tysięcy zapytań mieszkańców, inwestorów i urzędników, szukających pomocy.

Korzyści z Wirtualnych Urzędników:

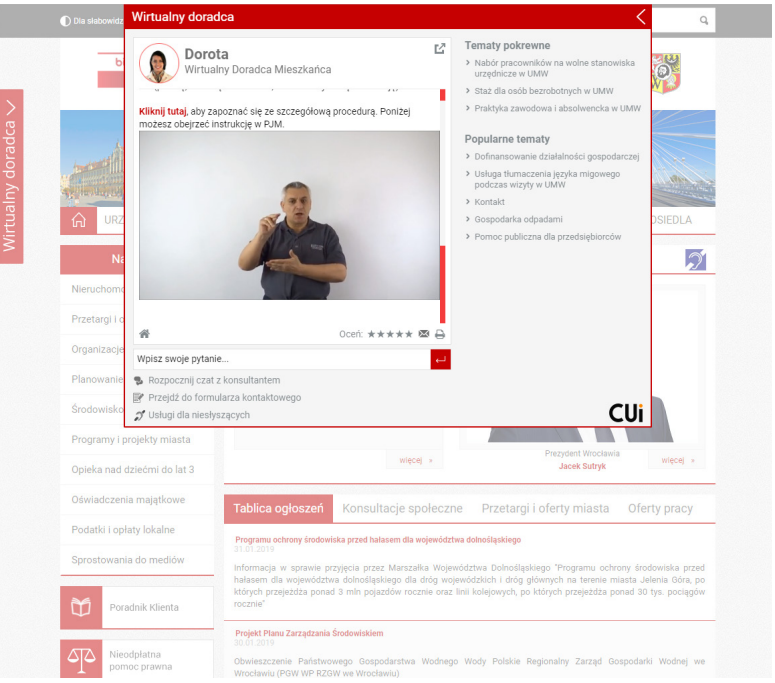
1. Zwiększenie efektywności działania wcześniej wdrożonych przez urzędy rozwiązań IT – w tym kart spraw, obiegu dokumentów czy

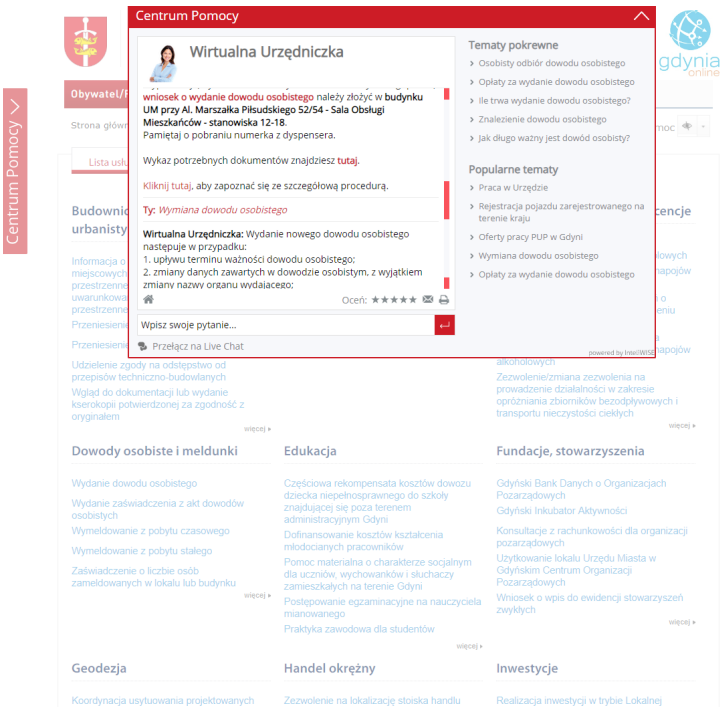
portali cyfrowych urzędów. Wirtualny Asystent w czasie krótszym niż 1 sekunda oraz znacznie efektywniej niż wyszukiwanie czy prosty katalog spraw, ułatwia dostęp do najbardziej poszukiwanych e-usług.

2. Mniejsze obciążenie urzędów korespondencją i telefonami – mniej spraw wymaga ingerencji pracowników, ponieważ współczynnik trafnych odpowiedzi Wirtualnego Urzędnika to blisko 95%. Co przekłada się na zwiększenie efektywności pracy urzędników – w szczególności w punktach obsługi mieszkańców oraz na infolinii.

3. Wprowadzanie rozwiązań IT docenionych na rynku komercyjnym. Przyjazny dla obywatela e-urząd gwarantujący szybką obsługę zapytań przekłada się na polepszenie wizerunku urzędu. Błyskawiczna obsługa = zadowolony obywatel. Dodatkowo oprogramowanie Chatbota to jedna z najnowszych inteligentnych technologii, jest formą wyróżnienia strony internetowej – Wirtualny Urzędnik zwiększa więc unikalność strony miasta.

4. Niższe koszty obsługi – gotowe do użycia karty spraw porządkują bazy wiedzy urzędów i bazy możliwych „spraw do załatwienia". Oprogramowanie znacząco obniża koszty codziennej obsługi obywateli i firm poprzez stronę internetową, zwłaszcza w porównaniu z obsługą telefoniczną. Średni koszt to nawet poniżej 10 groszy za jeden obsłużony czat – więc załatwiony problem. Co więcej – liczba klientów obsługiwanych przez Wirtualnych Urzędników jest praktycznie nieograniczona i zależy jedynie od ruchu w serwisie. A urzędnicy mają więcej czasu na bardziej złożone problemy mieszkańców.





Wdrożenie Wirtualnego Urzędnika

Etap 1.

Przeprowadzenie audytu najczęściej wyszukiwanych przez mieszkańców „spraw do załatwienia" na obecnej stronie urzędu.
InteliWISE sprawdza zawartość strony urzędu, w szczególności BIP (Biuletyn Informacji Publicznej). Analiza ma na celu wyodrębnienie spraw, jakie są już opisane na stronie oraz znalezienie ewentualnych luk informacyjnych. Należy też zweryfikować, z jakimi problemami obywatele najczęściej zgłaszają się do urzędu.

Etap 2.

Przygotowanie bazy „spraw do załatwienia" w danym urzędzie oraz wizualizacji.
Przy wsparciu zamawiającego InteliWISE zaktualizuje bazę wiedzy Wirtualnego Urzędnika o szczegółowe dane, takie jak lokalizacja, numery pokojów, instrukcje załatwiania spraw. Równolegle odbywa się projektowanie wyglądu okna Wirtualnego Urzędnika, w tym wirtualnej postaci (awatara). Awatar może być zdjęciem lub graficzną

postacią np. charakterystyczną dla danego miasta czy regionu.

Etap 3.

Dostarczenie kodu instalacyjnego na stronę urzędu.
Po skończonych pracach nad bazą wiedzy Wirtualnego Urzędnika, zespół InteliWISE dostarcza kod HTML, który osadza się na stronie e-urzędu. Po dodaniu kodu na stronie internetowej oprogramowanie natychmiast zaczyna działać. Wdrożenie jest łatwe i proste, nie wymaga zmian w kodzie lub wyglądzie strony.

Etap 4.

Przekazanie dostępu do Panelu.
Administrator strony urzędu bądź osoby zarządzające stroną otrzymują dostęp do Panelu – narzędzia administracyjnego, pozwalającego na przegląd pełnych statystyk oraz – opcjonalnie – edycję treści.

Czas uruchomienia Wirtualnego Urzędnika zależy głównie od zakresu bazy wiedzy, należy założyć 10-25 dni roboczych od dnia podpisania umowy.

Po wdrożeniu Chatbota niezwykle istotna jest kontrola jego działania. Należy przejrzeć statystyki rozmów użytkowników z Wirtualnym Urzędnikiem i wyłonić najważniejsze problemy. Do sprawnego funkcjonowania Chatbota trzeba zrozumieć, jakimi słowami mieszkańcy i przedsiębiorcy pytają o sprawy oraz na ile ten język różni się od opisów zamieszczonych na stronie internetowej urzędu. W razie potrzeby – wymagana jest wtedy aktualizacja stworzonej bazy wiedzy. Warto też pamiętać, że oprócz wsparcia obsługi urzędy zyskują doskonałe źródło wiedzy dotyczące potrzeb i problemów obywateli.

Wirtualny Urzędnik w skrócie

Oprogramowanie

- Gotowe do użycia oprogramowanie wraz z hostingiem i utrzymaniem (supportem).
- Nowoczesny model oprogramowania w chmurze (software-as-a-service) lub on-premise.
- Oprogramowanie z silnikiem przetwarzania i analizy zapytań w języku naturalnym z funkcją korekcji błędów pisowni oraz auto-uzupełnianiem kontekstowym.
- Chatbot w postaci Modułu Pomocy (do wbudowania w stronę) lub zakładki (bocznej, dolnej) – do wyboru.
- Możliwość wyboru wizualizacji i awatara.
- Możliwość osadzenia na stronie internetowej lub w mediach społecznościowych (np. Facebook).
- Możliwość integracji z BIP-em, wyszukiwarką.
- Dostęp do Panelu raportowego z zestawem gotowych raportów analitycznych.

Baza wiedzy

- Zbudowanie gotowej bazy wiedzy, wspierającej karty spraw urzędowych, złożonej z pytań i odpowiedzi oraz scenariuszy przez pracowników InteliWISE.
- Wykorzystanie gotowej bazy wiedzy „Ego", odpowiedzialnej za zachowania społeczne Wirtualnego Urzędnika i jego „osobowość" (np. odpowiedzi na pytania typu „co lubisz czytać?", „czy możemy się umówić?").

Instalacja

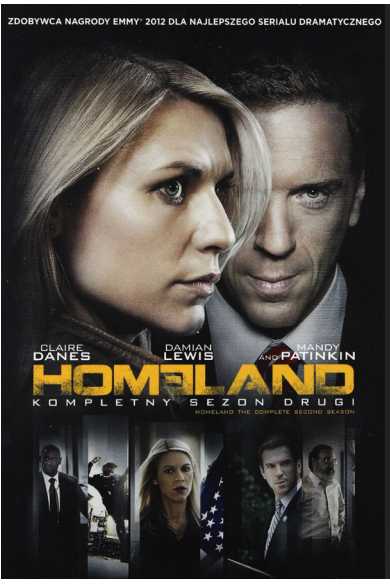
- Instalacja na stronie e-urzędu, standardowo w postaci zakładki, opcjonalnie – Modułu Pomocy.
- Wsparcie specjalistów InteliWISE w integracji – dodaniu Wirtualnego Urzędnika do strony internetowej.
- Szkolenie pracowników urzędu z zakresu korzystania z raportów oraz rozbudowywania bazy wiedzy.

Wirtualni Urzędnicy mają na celu ułatwienie obywatelom załatwiania prostych spraw urzędowych. Mieszkańcy i przedsiębiorcy mogą rozmawiać z Chatbotem używając swojego potocznego języka, bez konieczności formułowania pytań w formalnym języku urzędowym. Wirtualni Urzędnicy to sposób na błyskawiczną obsługę, wzrost zadowolenia obywateli i samych urzędników, którzy zostaną odciążeni z odpowiadania na wiele powtarzających się zapytań. />

i wszystko jasne

www.brandsit.pl

WARTO OBEJRZEĆ



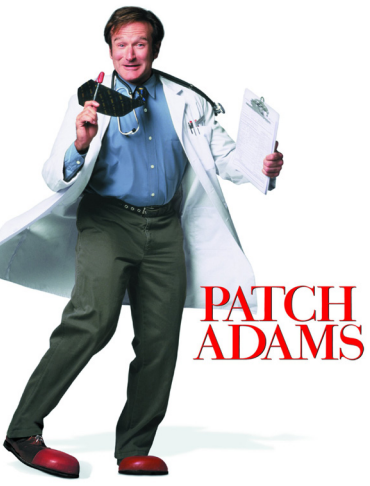
Homeland (2011-2019)

serial TV

Po ośmiu latach niewoli w Iraku sierżant korpusu piechoty morskiej powraca do Stanów Zjednoczonych jako bohater. Agentka CIA podejrzewa, że może on planować zamach terrorystyczny.

Twórcy: Alex Gansa, Howard Gordon
21 nagród i 91 nominacji

Gatunek: Thriller szpiegowski



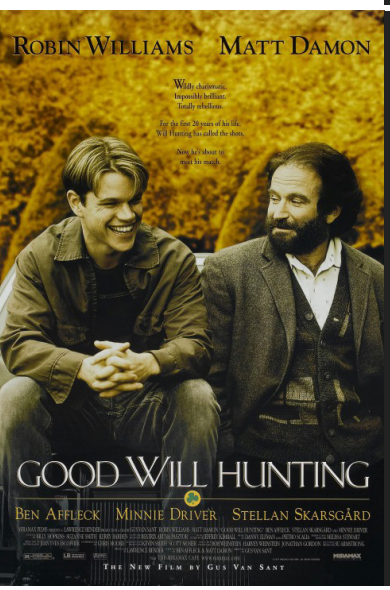
Patch Adams (1998)

1 godz. 56 min.

Po nieudanej próbie samobójczej zakończonej pobytem w szpitalu psychiatrycznym Patch postanawia zostać lekarzem. Niekonwencjonalne podejście do zawodu przysparza mu tyluż przyjaciół, co wrogów.

Reżyseria: Tom Shadyac
Scenariusz: Steve Oedekerk

Gatunek: Biograficzny, dramat



Buntownik z wyboru (1997)

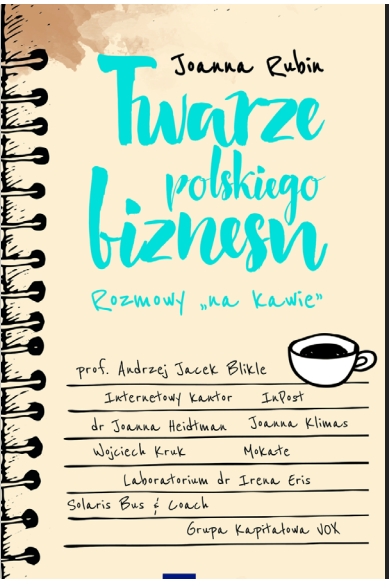
2 godz. 4 min.

Will, matematyczny geniusz gardzący formalnym wykształceniem, zostaje oskarżony o pobicie policjanta. Profesor MIT, świadomy talentu chłopaka, proponuje mu, aby w zamian za zwolnienie z aresztu podjął naukę i terapię psychologiczną.

Reżyseria: Gus Van Sant
Scenariusz: Ben Affleck, Matt Damon

Gatunek: Dramat obyczajowy

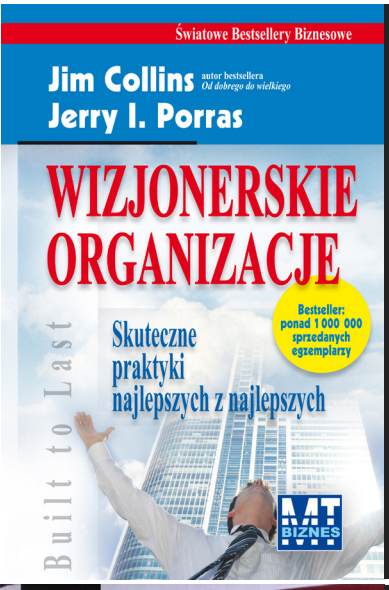
WARTO PRZECZYTAĆ



Twarze polskiego biznesu. Rozmowy na kawie

(2016)
Joanna Rubin

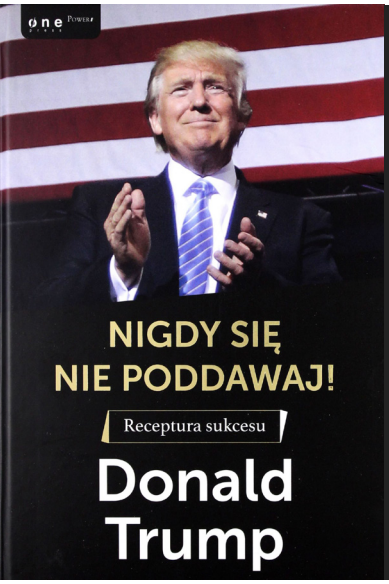
Pasja to dobry przepis na życie, ale to nie jest książka o złotych receptach na sukces. Każdy z bohaterów książki odkrył w sobie talent i pasję, motywację do działania, cel do którego zmierza i zdefiniował swoją misję, którą realizuje w biznesie. Jednak motywem przewodnim publikacji jest to, że wszyscy się możemy od siebie uczyć, a wiedza jest na wyciągnięcie ręki i warto się nią dzielić.



Wizjonerskie organizacje (2008)

Porras Jerry, Collins Jim

Istnieją firmy wizjonerskie i pozostałe. Firmy wizjonerskie to te, które trwają przez całe stulecia i nieprzerwanie rosną w siłę, mimo że ich założyciele odeszli dawno temu. To machiny postępu, które żyją własnym życiem. Pytanie brzmi: jak skonstruować taką machinę?
To pytanie zainspirowało autorów tej książki do zbadania tysiąca ośmiuset lat łącznej historii osiemnastu wizjonerskich firm, wśród których są między innymi: Walt Disney, Hewlett-Packard, 3M, Ford, IBM, Philip Morris, Sony, Wal-Mart, Citicorp, Marriott, Johnson & Johnson, Motorola, Boeing i American Express. Autorzy sięgają wstecz do czasów, kiedy te potężne dziś korporacje były raczkującymi przedsiębiorstwami. Opisują ich drogę do wielkości. Docierają do tego, co odróżnia firmy wizjonerske od pozostałych. Opisują najważniejsze mechanizmy zarządzania wizjonerskimi organizacjami.



Nigdy się nie poddawaj! Receptura sukcesu. Donald Trump (2017)

Trump Donald, McIver Meredith

Życie Donalda Trumpa to materiał na prawdziwy dreszczowiec. Raz na szczycie, raz na dnie, zawsze na krawędzi – oto jak działa nowy prezydent Stanów Zjednoczonych. To, co wyróżnia go spośród innych wielkich biznesmenów, rekinów finansowych i liderów, to niesamowita energia, wiara w sukces i fanatyczny wręcz upór. Dzięki tym cechom podniósł się po każdym spektakularnym upadku. Trzymasz w ręku książkę napisaną przez człowieka, dla którego nie ma rzeczy niemożliwych. Wygrzebał się z długów sięgających dziewięciu miliardów dolarów i dziś znów jest miliarderem. W tej książce Trump uczciwie i bezkompromisowo opisuje własne porażki i sposoby wydostawania się z matni, a także pokazuje, jak radzić sobie na co dzień w świecie biznesu.

WIEDZA I INFORMACJE NAPĘDZAJĄ TWÓJ BIZNES

DZIĘKUJEMY

brandsIT

PIERWSZY POLSKI PORTAL B2B IT

BRANDSIT.PL