

ROZMOWA Z PAULO SOUTO, CZŁONKIEM ZARZĄDU FIRMY SISTRADE

Oprogramowanie MIS/ERP pod parasolem Przemysłu 4.0

Dziś posiadanie systemu klasy MIS/ERP przez drukarnię nie jest postrzegane w kategoriach udogodnienia, tylko konieczności, jeśli mówimy o dużych i średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych – mówi Paulo Souto. – Wpływ pandemii jest tu niezaprzeczalny. Nasi klienci mówią dziś wprost: „Gdybyśmy nie mieli systemu MIS, umożliwiającego łączność zdalną, nie byłibyśmy w stanie kontynuować działalności.” To stwierdzenie dobrze oddaje dzisiejszą rzeczywistość – firmy, które wdrożyły rozwiązania z zakresu automatyzacji procesów, szybciej adaptują się do zmian.

JAKI JEST WPŁYW PANDEMII NA ZAINTERESOWANIE ROZWIĄZANIAMI AUTOMATYZACJI BIZNESOWEJ TAKIMI JAK MIS? JAKIE SEKTORY BRANŻY POLIGRAFICZNEJ STAŁY SIĘ BARDZIEJ AKTYWNE WE WDRAŻANIU TEGO TYPU ROZWIĄZAŃ OD MOMENTU WYBUCHU PANDEMII I DLACZEGO?



Paulo Souto: Jestem pod ogromnym wrażeniem zmian, jakie zachodzą w branży poligraficzno-opakowaniowej. Jeszcze kilka lat temu ilość procesów – sprzedażowych, wdrożeniowych czy serwisowych – które zachodzą obecnie zdalnie, nikomu nie mieściłaby się w głowie. Naturalnie od lat rozmawiamy o Przemysłu 4.0 na niezliczonej ilości seminariów czy kongresów, ale zainteresowanie firm rozwiązaniami z zakresu tej koncepcji absolutnie nie jest proporcjonalne do ilości poświęcanego im czasu. To nie jest maszyna, która przyniesie określoną produktywność i zysk. Podobnie rzecz ma się z rozwiązaniami opartymi na chmurze – przez wiele lat panowała w stosunku do nich duża nieufność. Dziś posiadanie systemu klasy MIS/ERP przez drukarnię nie jest postrzegane w kategoriach udogodnienia, tylko konieczności, jeśli mówimy o dużych i średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych. Wpływ pandemii jest tu niezaprzeczalny. Nasi klienci mówią dziś wprost: „Gdybyśmy nie mieli systemu MIS, umożliwiającego łączność zdalną, nie byłibyśmy w stanie kontynuować działalności.” To stwierdzenie dobrze oddaje dzisiejszą rzeczywistość – firmy, które wdrożyły rozwiązania z zakresu automatyzacji procesów, szybciej adaptują się do zmian. Przy czym warto mieć świadomość, że automatyzacja czy digitalizacja nie jest tożsama z wdrożeniem koncepcji Przemysłu 4.0, która zawiera w sobie dużo więcej zagadnień. W pełni zintegrowany system MIS jest z perspektywy Przemysłu 4.0 bardzo prostym rozwiązaniem, jednym z wielu niezbędnych elementów układanki. To jeszcze fikcja przyszłości w branży poligraficzno-opakowaniowej, choć drukarnie etykiet czy

Paulo Souto: Zauważyliśmy, że pandemia spowodowała, iż nasi klienci zaczęli korzystać z funkcjonalności, z których do tej pory nie korzystali; zaczęli odkrywać, jak pomocnym i zaawansowanym narzędziem jest oprogramowanie klasy MIS/ERP. Ewidentnie zmienia się mentalność

opakowań, funkcjonujące w spożywczym łańcuchu dostaw, z natury rzeczy są bardziej nastawione na automatyzację.

Kiedy wprowadzono pierwszy *lockdown*, tego typu firmy produkowały jak szalone, więcej, niż rynek był w stanie wchłonąć. Rynek przeobraża się na naszych oczach, *e-commerce* odnotowuje rekordowe wzrosty, a to doskonała wiadomość dla branży opakowaniowej.

JAK FIRMA SISTRADE PORADZIŁA SOBIE W 2020 ROKU?

ROZUMIEM, ŻE SPRZEDAŻ WZROSŁA, A ZESPÓŁ SIĘ POWIĘKSZYŁ?

P. S.: Zamówienia na nasze rozwiązania wzrosły w ubiegłym roku o 60 proc. w stosunku do 2019 roku. Nowe kontrakty z rynków zagranicznych, czyli w naszym przypadku spoza Portugalii, wzrosły w tym samym czasie o 140 proc. Nasi wdrożeniowcy mają więc peł-

nych informacji, danych i transakcji, które integrują w ramach zautomatyzowanego *workflow*. Słowem – umożliwiają normalne funkcjonowanie w tych bezprecedensowych czasach. To bardzo duża wartość, którą wnoszą do firm zmuszonych do wysłania swoich pracowników na pracę zdalną. Mamy klientów, którzy robią plany produkcyjne z domu – jeszcze rok temu było to niespotykane. Mają dostęp do wszystkich danych z maszyn produkcyjnych bez konieczności obecności w zakładzie, nawet kiedy przebywają na kwarantannie. Mobilność i integracja wszystkich aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa – zarządzania zamówieniami, zakupami, magazynem, planowania i rozliczania produkcji – to obecnie konieczność. Naturalnie operatorzy maszyn muszą być fizycznie obecni w zakładzie, dlatego nie mówimy, że wdrożenie programu klasy MIS/ERP jest równoznaczne z wdrożeniem Przemysłu 4.0, ale bez niego nie ma

DZIŚ POSIADANIE SYSTEMU KLASY MIS/ERP PRZEZ Drukarnię nie jest postrzegane w kategoriach udogodnienia, tylko konieczności, jeśli mówimy o dużych i średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych. Wpływ pandemii jest tu niezaprzeczalny



ne ręce roboty; musieliśmy zatrudnić nowych pracowników, zwiększając zatrudnienie o 10 proc., co i tak nie jest wystarczające. Rośnięmy globalnie – nie tylko w Portugalii czy w Europie, ale także w Azji; nasz oddział w Tajlandii dynamicznie się rozwija, pozyskaliśmy nowych klientów w Indiach i Bangladeszu. To dla nas bardzo obiecujący rynek, z ogromnym potencjałem, choć prowadzone w Azji projekty są bardzo złożone. Nie brakuje tam zakładów zatrudniających kilka tysięcy osób, z kierownictwem wywodzącym się z różnych krajów, więc poziom skomplikowania procesów jest bardzo wysoki. Obecnie bezpośrednio zatrudniamy ok. 70 osób na całym świecie, większość pracuje oczywiście w Porto. Dużym wsparciem jest dla nas sieć naszych partnerów – firm, które pomagają nam w sprzedaży i wdrożeniu naszych systemów w poszczególnych krajach. W Polsce naszym partnerem do października ub.r. była firma Reprograf-Grafikus, jednak zdecydowaliśmy się zakończyć tę współpracę i postawić na obecność bezpośrednią.

NA JAKIEGO RODZAJU WYZWANIA ODPOWIADAJĄ ROZWIĄZANIA MIS, JAKIE PROBLEMY ICH UŻYTKOWNIKÓW ROZWIĄDUJĄ?

P. S.: W czasie pandemii rozwiązują podstawowy problem firm: brak mobilności. Umożliwiają pracę zdalną z dostępem do wszyst-

kiego o wcielaniu tej koncepcji w życie i o inteligentnej drukarni. Przemysł 4.0 jest dla niego swego rodzaju parasolem.

Zauważyliśmy, że pandemia spowodowała, iż nasi klienci zaczęli korzystać z funkcjonalności, z których do tej pory nie korzystali; zaczęli odkrywać, jak pomocnym i zaawansowanym narzędziem jest oprogramowanie klasy MIS/ERP. Ewidentnie zmienia się mentalność.

CZY MOŻLIWE JEST PEŁNE WDROŻENIE SYSTEMU MIS ZDALNIE?

JAK WYGLĄDA KWESTIA SZKOLEŃ? JAK TO DZIAŁA W CZASIE PANDEMII, PRZY WSZYSTKICH OGRANICZENIACH W PODRÓŻOWANIU?

P. S.: Nie ma obecnie innej możliwości niż zdalne wdrażanie tego typu rozwiązań. Jak inaczej moglibyśmy realizować wdrożenia np. w Tajlandii czy Kolumbii? Nie pojechalibyśmy tam nawet, żeby podpisać kontrakt. Oczywiście w miarę znoszenia restrykcji będziemy chcieli powrócić do osobistych wizyt w zakładach produkcyjnych, żeby przyspieszyć proces instalacji, ale na ten moment wszystko odbywa się zdalnie. Zabiera to niestety więcej czasu, głównie z powodu problemów komunikacyjnych – klienci muszą nam tłumaczyć, czego potrzebują, siedząc przed ekranem komputera; nie mogą nas zabrać na wycieczkę po zakładzie czy pokazać obieg cyfrowych dokumentów. Jest to dużo trudniejsze niż podczas wizyty na żywo,



W CZASIE PANDEMII SYSTEM KLASY MIS/ERP ROZWIĄDUJE PODSTAWOWY PROBLEM FIRM: BRAK MOBILNOŚCI. UMOŻLIWIA PRACĘ ZDALNĄ Z DOSTĘPEM DO WSZYSTKICH INFORMACJI, DANYCH I TRANSAKCJI, KTÓRE INTEGRUJE W RAMACH ZAUTOMATYZOWANEGO WORKFLOW. SŁOWEM – UMOŻLIWIA NORMALNE FUNKCJONOWANIE W TYCH BEZPRECEDENSOWYCH CZASACH

trudniej nam zidentyfikować prawdziwe źródła problemów, często tkwiące w tzw. czynniku ludzkim. To duże wyzwanie, ale nie niemożliwe. Istoty ludzkie posiadają jednak niezwykle zdolności adaptacyjne. Wielokrotnie musieliśmy zmieniać naszą metodologię implementacji projektów i ją doskonalić, aby otrzymać lepsze rezultaty. Do tego dochodzi kwestia języka – w wielu przypadkach angielski nie jest rodzimym językiem ani klienta, ani naszym. Łatwo więc sobie wyobrazić, jak złożone są to projekty, nawet bez utrudnień w postaci braku mobilności.

PANDEMIA TRWA JUŻ PRAWIE ROK, WIĘC NIEBAWEM DOPROWADZICIE PEWNIENIE ZDALNĄ WSPÓŁPRACĘ Z KLIENTEM DO PERFEKCJI. CZY W PAŃSKIEJ OCENIE NAWET PO PANDEMII BĘDZIECIE CZĘŚCIEJ KORZYSTALI Z TEJ FORMY REALIZOWANIA WDROŻEŃ CZY ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW?

P. S.: Jestem przekonany, że tak. Podczas modyfikacji naszej metodologii wdrożeń odkryliśmy, że praca zdalna może być równie efektywna, jak praca na miejscu w zakładzie klienta. Niektórym klientom trudno to jeszcze zrozumieć – kiedy nie jesteśmy obecni w ich zakładach, są oni trochę nieufni, czy rzeczywiście wdrożenie przebiegnie pomyślnie i bezproblemowo. Postępuję przykładem dziecka: czy można je nauczyć wszystkiego zdalnie? Oczywiście, że nie – do szkoły idzie także po to, żeby nauczyć się interakcji z innymi, pracy w grupie. Podobnie działa to w przypadku wdrożeń tak zaawansowanych narzędzi, jakimi są systemy klasy MIS/ERP. Myślę, że po pandemii ok. 50 proc. prac związanych z implementacją będzie realizowanych zdalnie – z korzyścią dla obu stron. Klient poniesie niższe koszty związane choćby z podróżami naszych techników i wdrożeniowców, a my będziemy mogli lepiej zarządzać naszymi zasobami ludzkimi. Jedna osoba będzie mogła prowadzić kilka projektów równolegle z naszego biura, co również przyspieszy proces wdrożenia.

CO ODRÓŻNIA ROZWIĄZANIA SISTRADE OD KONKURENCJI?

P. S.: Kiedy patrzę na rynek poligraficzny z perspektywy lat, widzę zachodzące na nim niesamowite zmiany. Z jednej strony postępuje specjalizacja, z drugiej – dywersyfikacja usług. Producenci ety-

kiet coraz częściej implementują różne technologie ich produkcji, aby sprostać rosnącym oczekiwaniom swoich klientów. Wiele drukarni oprócz tradycyjnej technologii fleksograficznej wykorzystuje też offset, rotograviurę czy cyfrę, a oprócz etykiet jest też w stanie produkować opakowania składane, z tektury falistej czy druki innego typu. To powoduje, że złożoność i kompleksowość procesów są tak ogromne, że oprogramowanie dedykowane wyłącznie produkcji etykiet nie jest w stanie ich objąć. Tym właśnie różnimy się od konkurencji – nasze systemy łączą wszystkie technologie produkcji, a nasze procesy charakteryzują się wysoką elastycznością. Klient nie musi implementować kilku rozwiązań dedykowanych różnym technologiom, dokupować różnych wtyczek itp. Od nas dostaje wszystko, czego potrzebuje. Nie ma drugiego takiego dostawcy na rynku.

Co więcej, dzięki naszej globalnej obecności mamy doświadczenie w integrowaniu danych z maszyn różnych producentów – europejskich, amerykańskich czy azjatyckich. To nie jest kwestia programowania, tylko parametryzacji. To nasza kolejna przewaga konkurencyjna.

W ubiegłym roku świętowaliśmy 20-lecie Sistrade – nasze systemy pracują więc na rynku już od 20 lat. Nasz program jest dostępny w kilkunastu językach. Kiedy robimy instalację w Polsce, system działa w języku polskim, kiedy w Niemczech – po niemiecku, a kiedy w Katarze – po arabsku. Nasze systemy pracują w 25 krajach na czterech kontynentach w tej samej wersji, którą wspieramy na całym świecie. Średnio co roku wprowadzamy nową wersję dostępną dla wszystkich naszych klientów, która zawiera około 500 nowych funkcjonalności, raportów i udoskonaleń. Nasz dział badań i rozwoju pracuje naprawdę niestrudzenie, ponieważ otrzymuje dane nie z jednego systemu u jednego klienta, ale ze wszystkich naszych instalacji na całym świecie i bazuje na ich doświadczeniach. To ogromna wartość dodana, która staje się udziałem wszystkich naszych klientów.

JAKIE NOWE FUNKCJONALNOŚCI POJAWIŁY SIĘ OSTATNIO W SYSTEMIE SISTRADE?

P. S.: Jak wspominałem, co roku wprowadzamy ok. 500 zmian w naszym systemie – średnio półtorej dziennie! Wiele innowacji po-

jawito się ostatnio w zakresie planowania, szczególnie w związku z koniecznością wsparcia pracy zdalnej. W zeszłym roku *upgrade* naszego systemu miał miejsce aż czterokrotnie. Każdy klient dostaje raport o wprowadzanych nowych funkcjonalnościach – może z nich skorzystać lub nie, ale musi mieć zaktualizowaną wersję systemu. Inaczej nie byłibyśmy w stanie zapewnić najwyższego poziomu bezpieczeństwa i niezawodności. Nasz system jest w całości oparty na chmurze, aczkolwiek są klienci, którzy wolą mieć wersję serwerową – czy to na własnym serwerze, czy na naszym, bądź zewnętrznym, wynajętym. Jest więc dostępny zarówno w wersji licencyjnej, jak i abonamentowej (SaaS – *software as a service*).

**JAK SISTRADZIE RADZI SOBIE NA POLSKIM I SĄSIEDNICH RYNKACH?
CZY TRWAJĄ JAKIEŚ WDROŻENIA W NASZYM KRAJU?**

P.S.: Sukcesywnie zwiększamy swój udział w rynku w regionie Europy Centralnej i Wschodniej. Wiele zmieniło się w ostatnich miesiącach – jak wspominałem, zakończyliśmy współpracę z firmą Reprograf-Grafikus i podjęliśmy decyzję o bezpośredniej sprzedaży

i wsparciu naszych systemów na polskim rynku. Obecnie realizujemy wdrożenie w firmie Illochroma Haoneng Poland z Krakowa, która jest częścią chińskiej grupy i produkuje etykiety w technologii offsetowej. Posiada ona także fabrykę w Belgii, w której równolegle prowadzimy wdrożenie. W planach jest również otwarcie zakładu we Francji, który także będzie pracował na naszym systemie. W ostatnich miesiącach podpisaliśmy kontrakty z firmami z Hiszpanii, Włoch, Francji, Belgii, Serbii i Polski, a także w Azji i Ameryce Łacińskiej. Rozwijamy się więc i w Europie, i poza nią. To był naprawdę dobry rok, pomimo bardzo skomplikowanych, trudnych warunków. Nie udałoby się to oczywiście bez zaangażowanego, zmotywowanego zespołu oraz zaufania naszych klientów. W końcu jesteśmy relatywnie małą firmą.

GRATULUJĘ I DZIĘKUJĘ ZA ROZMOWĘ!

Rozmawiała Anna Naruszko



partner for success



CITOCLYN

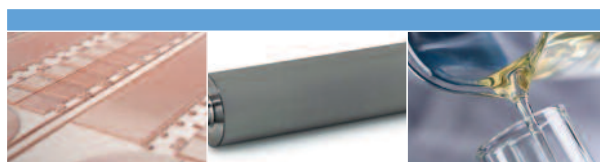
Środki czyszczące do fleksodruku w jakości marki CITO

- Doskonały rezultat czyszczenia
 - mniejsze zużycie z pełną mocą czyszczenia
- Szybszy efekt czyszczenia
 - znaczna redukcja czasu mycia
- Wyższa wydajność – krótsze przestoje maszyn



PRZEKONAJ SIĘ SAM!

CITO PrintLine



INTERAS®

