

Z Martą Osiak, dyrektorką Działu Dynamics w EIP SA (EIP), rozmawiamy o rozwoju oferty rozwiązań Microsoft w ciągu ostatnich 10 lat; możliwościach, jakie oferuje Microsoft Dynamics 365 Business Central; tworzonych przez EIP rozszerzeniach do tej aplikacji Microsoft, tzw. Extensions; budowie aplikacji na bazie Power Platform; planach wzmocnienia pozycji na rynku polskim i europejskim oraz akwizycji firmy Dynamics Development Center sp. z o.o. (DDC).

Jak, na przestrzeni ostatnich lat, wyglądał rozwój oferty systemów ERP Microsoft w EIP?

Od zawsze specjalizowaliśmy się w rozwiązaniach Microsoft Dynamics NAV. Zaczęliśmy od oferowania usług serwisowych. Dopiero później – na podstawie zdobytych doświadczeń i dostarczania coraz wyższej jakości usług, którą potwierdzali klienci – powstał w EIP dział wdrożeniowy. Ale wciąż specjalizowaliśmy się wyłącznie w systemie NAV i integracjach z nim powiązanych. W roku 2019 – wraz z premierą Microsoft Dynamics 365 Business Central, który zastąpił NAV – nastąpiła swego rodzaju ewolucja. Zaczęliśmy tworzyć rozwiązania dedykowane na bazie Business Central firmy Microsoft. Już teraz mamy wiele uprawnień i rozwiązań tzw. Extensions, które rozbudowują możliwości tego systemu i wprowadzają dodatkowe rozwiązania dla unikalnych procesów biznesowych. Pozwalają też sprostać nietypowym potrzebom branżowym naszych klientów. Dziś głównie stawiamy na Business Central, specjalizację i dostarczenie rozwiązań dedykowanych.

Czy wraz z rozwojem oferty aplikacji biznesowych zmieniały się także relacje z klientami?

Przez ostatnie lata przesuwamy się – wraz z rozwojem technologicznym – na drabinie ewolucji w kierunku Zaufanego Partnera naszych klientów. Prędkość naszego rozwoju zdeterminowana była przez kilku największych z nich. Ich wzrost był bardzo dynamiczny. Szczerze mówiąc,

wiele razy bałam się, że nie nadążymy za, często dwucyfrowym, tempem rozwoju naszych klientów. Wymagali oni zaangażowania naszych zasobów i dodawania kolejnych zgodnie z własnymi planami biznesowymi.

Dostosowanie się do prędkości rozwoju naszych klientów zawsze wymagało od nas inwestycji i zewnętrznego finansowania. Efektem tego jest dziś akwizycja firmy Dynamics Development Center. Kryzys roku 2020 to okres, który wykorzystujemy na szybszy rozwój. Dokonana akwizycja jest też wynikiem dwóch ostatnich lat pracy nad strategią nienagannej, długoletniej relacji z mBankiem. Kwota transakcji z DDC była na tyle duża, że konieczny był jego udział w jej sfinansowaniu. mBank wsparł nas pomimo kryzysu, wierząc w naszą wizję i weryfikując ją, pozwalając na przyspieszenie działań oraz ugruntowanie mocnej pozycji na rynku wdrożeń systemów ERP.

Klienci nadal wymuszają nasz rozwój, może już nie tak dynamiczny jak kiedyś, ale ukierunkowany dziś na bezpieczeństwo oraz rytmikę dostarczanych projektów i usług. Rok 2020 – ze względu na obecną sytuację gospodarczą – szczególnie wymaga od nas transparentności w działaniach. W czasach obecnego kryzysu wspieramy zarówno zespoły wewnętrzne, jak i te po stronie klienta, rozumiejąc, że turbulentna sytuacja może wprowadzać problemy komunikacyjne i personalne.

Chcemy wciąż rozbudowywać relacje biznesowe z klientami zgodnie z zasadami opisywanymi przez teorię Partnership Outsourcing Evolution. Naszym celem jest stać się Zaufanym Partnerem. To najwyższy szczebel drabiny relacji biznesowych. W outsourcingu zaczyna się ona od kategorii Akceptowany Dostawca – czyli firmy, która jest „na liście” potencjalnych partnerów. Kolejny poziom to Preferowany Dostawca, a więc taki, który dostaje więcej zleceń niż konkurencja. Następnie przechodzimy do poziomu Doradcy ds. Rozwiązań. Zaczynamy sprzedawać również usługi konsultingowe. Strategiczny Współpracownik to już partner, z którym pracuje się nad długoterminowymi zagadnieniami. Szczytem jest zaś poziom Zaufanego Partnera, którego kierownictwo wyższego szczebla prosi klienta o radę i traktuje jak cenionego doradcę. Zaufany Partner to firma, u której poszukuje się rady, bo klient wierzy w jego doświadczenie i wiedzę. Po latach współpracy jesteśmy określanymi przez naszych klientów jako Preferowany Dostawca, czyli partner pierwszego wyboru.

Wspomniała Pani o Power BI, czyli jednym z elementów Power Platform. Na rozwój tej oferty stawia dziś

Microsoft. Czy również EIP?

Myślimy o tym, aby rozszerzyć ofertę nie tylko o Power BI, ale wszystkie elementy Power Platform, w tym Power Apps. Szkolimy się i rozwijamy zgodnie z najnowszymi trendami, a czasem nawet je przewidujemy. Osobiście lubię hasło, które ostatnio usłyszałam, że „przetrwa nie ten, kto dostosuje się do zmiany, ale ten, kto ją przewidzi”. Mamy już za sobą budowę pierwszych aplikacji stworzonych w Power Apps. Jest to platforma typu „Low-Code” pozwalająca osobom niebędącym programistami tworzyć własne aplikacje. Stanowi ona część pakietu Microsoft Office 365, najpopularniejszego tego typu rozwiązania na rynku. Usługa ta umożliwia szybkie tworzenie aplikacji na określone potrzeby biznesowe. Przy użyciu usługi Power Apps można szybko tworzyć niestandardowe aplikacje biznesowe, łączące się z danymi biznesowymi przechowywanymi w różnych źródłach danych, dostępnych zarówno online, jak i w lokalnych źródłach, np. w Dynamics 365 Business Central.

Chcemy także wspierać klientów we wdrożeniach dedykowanych rozwiązań dostępnych w ramach platformy Microsoft Dynamics 365 Business Central. Obecnie można je bardzo łatwo dołączać, a sprzedawane są niezależnie od siebie. Pozwala to na szybkie obudowywanie Dynamics 365 dodatkowymi funkcjonalnościami. Zamierzamy w ten sposób wzbogacić naszą ofertę, głównie pod kątem wdrożonych przez nas rozwiązań Dynamics NAV.

Prowadzimy też działania zmierzające do tego, aby zachęcać klientów do migracji do Dynamics 365 Business Central. Robimy to pokazując nowe możliwości tej platformy, choć pod tym względem jest to raczej ewolucja. Rewolucja nastąpiła zaś pod kątem architektury tego rozwiązania. Dziś dużo łatwiej jest np. integrować jądro systemu Dynamics 365 Business Central poprzez dodatkowe komponenty, wspomniane Extensions. Microsoft prezentuje tym samym nowe podejście do rozwijania oprogramowania, podejście, które odpowiada wyzwaniom cyfrowej transformacji i nadsza za prędkością zmian. Wcześniej Dynamics NAV był raczej rozwiązaniem zamkniętym, a dodatkowe funkcjonalności trzeba było dołączać za pomocą specjalnych konektorów. Obecnie dużo łatwiej można zintegrować dodatkowe, potrzebne nam funkcjonalności, nie ruszając jądra systemu. Dlatego też klienci coraz częściej myślą o migracji.

Zachęcamy ich do tego hasłem, że Microsoft Dynamics 365 Business Central to ostatni upgrade oprogramowania, jakiego będą potrzebować. Aktualizacji głównego systemu będą bowiem dokonywać na podobnych zasadach, jak aktualizacji Windows, niemalże automatycznie. W przeszłości Dynamics NAV, czyli obecnie Dynamics 365 Business Central, składał się z modułów sprzedaży, zakupu, finansów, magazynu i produkcji, a pozostałe

elementy i nowe wymagania integrowaliśmy za pomocą dodatkowych narzędzi. Dziś są one już częścią systemu, a integracja jest jednym ze ścisłych jego elementów. Wszystkie komponenty są spójne i wiele z nich jest natywnie zintegrowanych.

Co ważne, Extensions mogą być utrzymywane w oficjalnym sklepie Microsoft, nawet jeśli – jak w naszym przypadku – są one tworzone na potrzeby konkretnego klienta. Dzięki temu aktualizacje instalowane są automatycznie i jedynie „przełączamy” komponenty do nowej wersji Microsoft Dynamics 365 Business Central. Zmieniało się też podejście do wdrożeń. Aktualizację core systemu dostarcza jego producent – Microsoft, a my – jako partner strategiczny klientów – odpowiadamy za wdrożenie i aktualizację dodatkowych komponentów.

Czy EIP tworzy własne Extensions do systemu Microsoft Dynamics 365 Business Central?

Tak, naszą specjalizacją są systemy zarządzania magazynami wysokiego składowania WMS – Warehouse Management System, moduły wspierające produkcję oraz zaawansowane rozwiązania dla księgowości. W tych trzech obszarach chcemy opublikować własne dodatki w sklepie Microsoft. Klienci znają i potwierdzają nasze kompetencje w tych obszarach. Mamy sporo wiedzy branżowej. Rozmawiamy z klientami tym samym językiem, co jest niezwykle ważne do zrozumienia jego potrzeb. Dynamics Development Center także tworzy rozszerzenia do Dynamics 365 Business Central.

W jaki sposób zostaje się - dwa razy z rzędu - partnerem roku Microsoft w zakresie rozwiązań Microsoft Dynamics?

Realizując cele i marzenia z najlepszym na rynku zespołem. Formalnie jednak warunków jest kilka. Przede wszystkim zostaliśmy docenieni za skutecznie zrealizowane projekty. Microsoft sprawdza również to, jak jesteśmy oceniani przez rynek, jak współpracujemy z innymi partnerami, jak dużo klientów posiadamy i jaką mamy wśród nich opinię. Jednym z celów, jaki postawiłam sobie po przyjsciu do EIP, było zyskanie statusu Partnera Roku. Udało się to w latach 2014, 2017 i 2018. Teraz Microsoft nieco zmienił zasady i nagrody dla partnerów przyznawane są globalnie. Mamy więc kolejne marzenie. Chcemy zostać partnerem numer 1. w Europie w zakresie Microsoft Dynamics 365 Business Central i aplikacji towarzyszących. Zanim jednak to się stanie, musimy zrealizować kolejne cele i wejść na rynek europejski,

rozwinąć tam kanał sprzedaży. Obsługujemy oczywiście firmy działające globalnie, ale są to raczej polskie firmy z oddziałami w innych krajach Europy. Zamierzamy to zmienić w perspektywie 10 lat.

Jaka jest więc przyszłość i rozwój oferty Microsoft w EIP?

Mamy cele, które chcemy cyklicznie osiągać. Przede wszystkim chcemy rozwijać ofertę produktową, o której już wspomniałam. Czyli rozwiązania około Dynamics 365 Business Central. Ale rozwój to też strategia budowy silnego zespołu konsultantów i deweloperów, działającego na rynku europejskim oraz koncentracja ich kompetencji i redundancja tego zespołu. To bardzo ważne elementy w strategii rozwoju działu. Dlatego w tym roku EIP zdecydowało o - wspomnianej wyżej - akwizycji firmy DDC. Jej pracownicy stali się integralną częścią zespołu EIP. Dzięki temu będziemy też w stanie realizować projekty globalne. To ważne, bo widzimy bardzo duży potencjał w rynku europejskim.

Warto podkreślić, że DDC specjalizuje się we wdrożeniach Microsoft Dynamics 365 Business Central. Działa w środowisku międzynarodowym. Przejęcie Dynamics Development Center wzmocniło także naszą pozycję na rynku polskim. Staliśmy się jednym z największych partnerów Microsoft specjalizujących się w rozwiązaniu Dynamics 365 Business Central. Do EIP dołączył zespół 28 specjalistów. Nowi, ciekawi ludzie to zawsze ogromna wartość dla firmy. Transakcja ta da nam nową energię i przyspieszy wzrost EIP na nowych rynkach.

Jaka jest najważniejsza specjalizacja EIP w zakresie rozwiązań Microsoft? EIP znalazło się m.in. w gronie 40 najlepszych firm wdrożeniowych na świecie, w tzw. Inner Circle for Microsoft Dynamics...

Jak wspomniałam, naszą specjalizacją są systemy WMS, logistyka i wsparcie produkcji, przede wszystkim w branży metalowej i spożywczej. Ale wspieramy też klientów w obszarze księgowości. Większość osób w naszym serwisie to osoby, które kiedyś pracowały w dziale księgowo-finansowym. To wzbudza zaufanie klientów. Nasi konsultanci rozmawiają z nimi tym samym językiem. Jeśli zaś chodzi o wyróżnienie nas przez Microsoft, to jest to potwierdzenie liczby zakończonych przez nas z sukcesem wdrożeń. Microsoft docenił nas za wyjątkowe osiągnięcia, przez co dołączyliśmy do elitarniej grupy najbardziej strategicznych partnerów Microsoft Business Applications z całego świata. Doceniono nas za głębokie zaangażowanie,

skoncentrowanie firmy na potrzebach klientów, a także doskonałość biznesową. Nagrody zwykle przyznawane są podczas dorocznej światowej konferencji Microsoft Inspire. Wyróżnienie to przyznawane jest firmom, które wykazują się zaangażowaniem w pracy z klientami, innowacyjnością w obszarze wdrożeń rozwiązań opartych na technologii Microsoft i wzorcowym ich wykorzystaniem.

Komentarz



Dołączenie do EIP SA napawa nas optymizmem i entuzjazmem. Bardzo cieszymy się, że Dynamics Development Center sp. z o.o. staje się częścią EIP Group. Widzimy w tym wiele szans na dużo szybszy rozwój. Dzięki temu możemy np. uzupełnić ofertę usług związanych z wdrożeniami platformy Dynamics 365 Business Central rozwiązaniami znajdującymi się w portfolio spółek Grupy. Z kolei połączenie z zespołem EIP, odpowiedzialnym za wdrożenia Dynamics 365 Business Central i wsparcie klientów Microsoft, pozwoli nam na wymianę doświadczeń oraz wzmocnienie kompetencji, w tym także z rynków zagranicznych. Obecnie niemal połowa przychodów DDC generowana jest przez klientów zagranicznych. Wspólnie mamy szansę – a jest to dziś bardzo dobry moment – na zbudowanie silnej pozycji na rynku europejskim.

Michał Słabowski, Dynamics Development Center sp. z o.o.

Komentarz



Cieszę się, że weszliśmy do tak dużej Grupy firm IT, która – poza rozwiązaniami Dynamics 365 Business Central – posiada również kompetencje związane z wdrażaniem rozwiązań sprzętowych i systemów bezpieczeństwa. Z kolei jako Dynamics Development Center wnosimy doświadczenie międzynarodowe, z rynków brytyjskiego, amerykańskiego i kanadyjskiego. Podobnie jak EIP, oferujemy klientom dedykowane rozszerzenia, tzw. Extensions, do platformy Dynamics 365 Business Central. Tworząc je zdobywaliśmy doświadczenia m.in. w Stanach Zjednoczonych, gdzie rozwiązania te dostępne były dużo wcześniej niż w Europie. Programiści DDC mieli także okazję uczestniczyć w indywidualnym szkoleniu z Markiem Brummelem, Microsoft MVP, specjalistą od Microsoft Dynamics NAV. Pomogło to w rozwoju oferty DDC. Pracujemy właśnie nad dołączeniem naszego Extensions do sklepu z aplikacjami Microsoft. Mamy nadzieję, że wkrótce zakończymy prace, a rozszerzenie to zostanie opublikowane i udostępnione klientom na całym świecie.

Piotr Polańczyk, Dynamics Development Center sp. z o.o.
