

INNOWACJE SZANSĄ NA POWODZENIE

Rozmowa Metro. Wszystko, co prowadzi do osiągnięcia przewagi nad konkurencją, to innowacja



O tym, jak bardzo skutecznym są narzędziem,

z Markiem Szczepaniakiem
wiceprezesem zarządu firmy
Structum Sp. z o.o.

rozmawia Ewelina Zajac

Kiedy narodził się pomysł na rozwój waszej firmy właśnie poprzez innowacje?

Firma działa już od 18 lat, ale na konieczność wprowadzania innowacji zwróciliśmy uwagę dopiero parę lat temu. Wtedy właśnie zredefiniowaliśmy strategię firmy, która obecnie zakłada ciągle ponoszenie ryzyka związanego właśnie z wprowadzaniem innowacji. Ze statystycznego punktu widzenia to ryzyko się opłaca. Większość wprowadzanych przez nas

zmian w sposobie zarządzania i realizowania działań marketingowych przynosi korzyści.

Największa innowacja, którą udało się wam wprowadzić?

Są dwie. W zeszłym roku na bazie InfoBiz Server (internetowego systemu pracy grupowej i zarządzania firmą) wdrożyliśmy system pracy zdalnej, który pozwala na funkcjonowanie naszej firmy w modelu rozproszonym – czyli nie wszyscy siedzimy w jednym miejscu. Pozwoliło to naszym pracownikom na pracę niezależnie od miejsca zamieszkania. Pracownicy zarządzają bazą produktów i prowadzą rozmowy handlowe z klientami poprzez call center w technologii VOIP, przez internet.

Druga innowacja, którą wprowadziliśmy także w 2008 r., polegała na włączeniu do naszej struktury operacyjnej ludzi niebędących naszymi pracownikami, tylko partnerami. Ta druga innowacja była możliwa do zrealizowania dzięki rozszerzeniu funkcjonalności systemu InfoBiz Server o kilka dodatkowych modułów.

Co to dało?

Łącząc te dwie innowacje, doprowadziliśmy do sytuacji typu wygrana – wygrana. My nie ponosimy kosztów pracy związanych z zatrudnianiem kolejnych pracowników, a nasi partnerzy nie ponoszą kosztów związanych z pozyskiwaniem klientów i zamówień – na nasz koszt przekazujemy do partnerów rozmowy telefoniczne i zapytania od klientów. Korzyści biznesowe osiągają także nasi klienci – otrzymują bezpłatnie dostęp do wiedzy naszych partnerów, szybką obsługę na wysokim poziomie oraz gwarancję całego procesu realizacji dostaw ze strony firmy.

Skąd bierzecie na to fundusze? Wiem, że nie korzystacie np. z unijnych dotacji na innowacje, które są bardzo popularne wśród innych przedsiębiorców.

Od początku działalności, czyli od 1990 roku, rozwój Structum następuje w sposób organiczny. Wszystkie nowe technologie i rozwiązania, które wprowadzamy do naszej organizacji, finansujemy z bieżących przychodów.

Koszty wprowadzania innowacji w sposób ewolucyjny są na tyle niskie, że nie musieliśmy wspomagać się dotacjami ani kredytami. W wielu przypadkach wprowadzenie innowacji spowodowało nawet pojawienie się oszczędności finansowych.

Innowacje według waszej firmy to...

To ciągle wprowadzanie zmian i ulepszenie modelu biznesowego. Wszystko, co prowadzi do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, to innowacja. Nikogo nie naśladowujemy – eksperymentujemy na własne ryzyko. Nasz model biznesowy nie jest tajemnicą – co więcej – opisaliśmy go dokładnie i licencjonujemy w postaci modułowego systemu informatycznego, który pozwala na uruchomienie firmy internetowej działającej tak samo jak Structum. Udostępniany przez nas system informatyczny InfoBiz Server jest na tyle elastyczny, że pozwala na realizowanie dowolnych modeli biznesowych, za każdym razem maksymalizując efekty w zakresie marketingu, sprzedaży, obsługi klientów i zarządzania projektami. ■

Structum Sp. z o.o. – firma rozwijająca i udostępniająca innowacyjne rozwiązania techniczne m.in. dla branży IT oraz dla inżynierii materiałowej i hydrotechniki