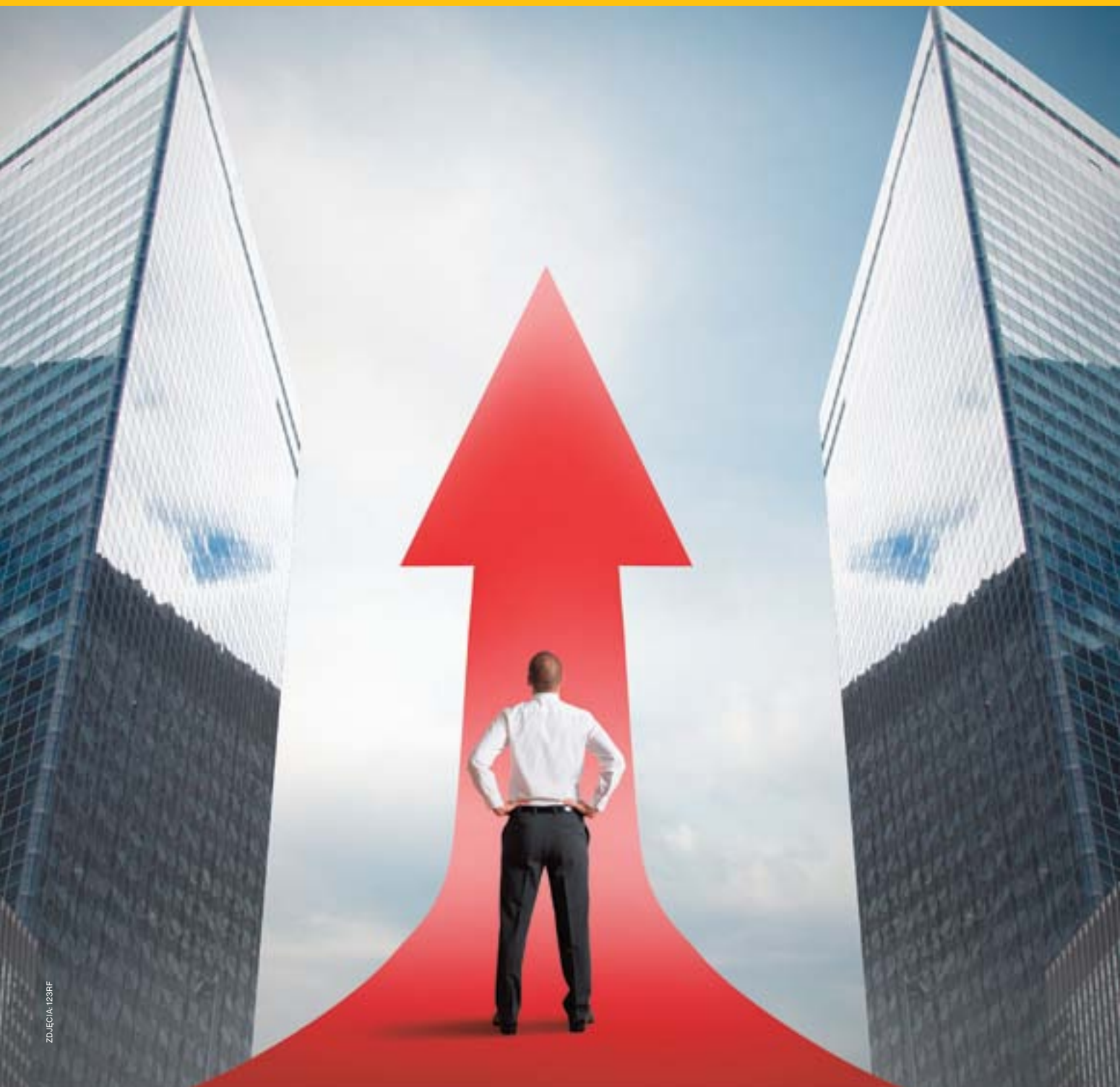


fokus

Bloomberg
Businessweek **Polska**

na

Business Premium



Business Premium 2014, czyli najlepsze projekty dla biznesu

PARTNER WYDARZENIA: **DENTONS**

Nagrodziliśmy usługi dla biznesu, biorąc pod uwagę jakość usług, dostosowanie do potrzeb rynkowych, nowoczesność, efektywność, wychodzenie naprzeciw zainteresowaniom klientów. Projekty, które zyskały uznanie, to zarówno te od lat wspierające biznes, jak i nowe, stworzone z myślą o wymagających klientach. Jak podkreślają przedstawiciele firm, oferty dla tych ostatnich muszą spełniać najwyższe standardy, zachowywać najlepszą jakość i jednocześnie elastyczność, która pozwala szyć ofertę na miarę, pod konkretne oczekiwania. Uroczystość nadania tytułów Business Premium 2014 odbyła się 21 października w Restauracji Amber Room w Pałacu Sobańskich.

Tegoroczni zwycięzcy to:

W kategorii wyspecjalizowane usługi

KRAJOWY DEPOZYT PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH
za Repozytorium Transakcji KDPW_TR

SAS INSTITUTE
za usługi IT

LIBRIS POLSKA
za usługi dla sektora medycznego „Medi archiwum”

W kategorii bankowe usługi dla biznesu

IDEA BANK
za kompleksowe usługi dla przedsiębiorców

DEUTSCHE BANK
za bankowość dla biznesu (dużych firm)

W kategorii finansowe specjalistyczne usługi dla biznesu

CREDIT AGRICOLE COMMERCIAL FINANCE Polska
za usługę faktoringu

SKOK WOŁOMIN
za usługi dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych

W kategorii usługi wspomagające funkcjonowanie biznesu

ARCUS
za system usprawniający pracę biura ARCUS Kyocera MDS

SPEEDMAIL
za pocztowe usługi dla przedsiębiorstw i instytucji publicznych

CONNECTION NIERUCHOMOŚCI
za usługi dla biznesu w zakresie projektowania, budowania i eksploatacji powierzchni biurowych i zarządzania nieruchomościami

Komplementarny pakiet usług

W ostatnich latach rynki finansowe na całym świecie przeszły wiele zmian będących wypadkową działań rządów, regulatorów i samych instytucji finansowych stawiających czoło kryzysowi. Proces ten nie ominął Unii Europejskiej, a co za tym idzie, także Polski.

Wprowadzone w tym czasie nowe rozwiązania znacznie zwiększyły rolę instytucji stojących na straży bezpieczeństwa rynku, w tym zwłaszcza infrastruktury posttransakcyjnej. Aby stworzyć na polskim rynku realną szansę rozwoju sektora finansowego, Grupa KDPW, czyli centralny depozyt papierów wartościowych (KDPW), oraz izba rozliczeniowa KDPW_CCP w ostatnich latach przygotowały komplementarny pakiet usług będący odpowiedzią na pokryzysowe regulacje.

Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych uruchomił usługę Repozytorium Transakcji w KDPW (KDPW_TR), dzięki której zobligowane do raportowania podmioty - w tym banki - mogą przekazywać informacje o zawieranych transakcjach pochodnych. Ponadto KDPW jako jedna z kil-

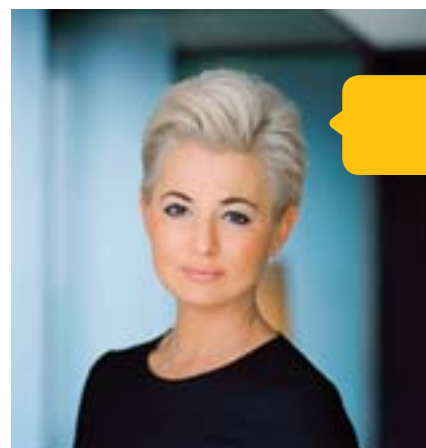
konastu instytucji na świecie uzyskał możliwość nadawania kodów LEI podmiotom prawnym, które są niezbędne do realizacji procesu raportowania.

KDPW_CCP z kolei uzyskała stosowaną europejską autoryzację, jako trzecia izba w Europie, co pozwala jej m.in. na świadczenie usługi rozliczania derywatów z rynku międzybankowego. Autory-

zacja pozwoli wkrótce na uzyskanie statusu kwalifikowanego CCP, wobec którego może zostać zastosowana obniżona waga ryzyka dla transakcji przekazanych jej do rozliczenia przez banki i inne podmioty finansowe. KDPW_CCP ponadto nieodpłatnie pośredniczy w przekazywaniu do KDPW_TR informacji o rozliczanych kontraktach pochodnych.

Działające na polskim rynku firmy inwestycyjne i banki mogą korzystać z usług krajowej infrastruktury posttransakcyjnej, wyspecjalizowanej w obsłudze instrumentów, na które uczestnicy zgłaszają największe zapotrzebowanie. W porównaniu z podmiotami zagranicznymi Grupa KDPW oferuje adekwatne do wielkości krajowego rynku wymogi i warunki wobec swoich uczestników, gwarantując jednocześnie odpowiedni poziom bezpieczeństwa i jakość usług odpowiadającą międzynarodowym standardom.

dr Iwona Sroka,
prezes KDPW i KDPW_CCP



dr Iwona Sroka,
prezes KDPW
i KDPW_CCP



Laureaci
Business Premium



dr Iwona Sroka,
prezes KDPW
i KDPW_CCP



Stanisław Atanasow,
prezes Credit Agricole
Commercial Finance Polska



Małgorzata Bałko,
prezes Conection
Nieruchomości



Paweł Gąsior,
członek zarządu
Libris Polska



Alicja Wiecka,
dyrektor zarządzający
SAS Institute



Janusz Konopka,
prezes Speedmail sp. z o.o.



Marek Multan,
wiceprezes Arcus



Małgorzata Szturmowicz,
członek zarządu
Idea Banku

Jakość i partnerstwo

Od 22 lat współpracujemy z największymi firmami i instytucjami kraju i bardzo dbamy o to, aby być wiarygodnym partnerem dla naszych klientów. Powodzenie projektów informatycznych zależy nie tylko od niezawodnej i innowacyjnej technologii, ale w ogromnej mierze również od jakości usług i wsparcia zapewnianych przez dostawcę technologii. Potrzebny jest pewny partner, który znając dobrze infrastrukturę klienta, przeprowadzi go przez cały proces wdrożenia, integracji z istniejącymi elementami, testowania i będzie dbał o wszystkie parametry bezpieczeństwa i dostępności systemu. Taki, który weźmie odpowiedzialność za efekty biznesowe wdrożonego rozwiązania.

Takim partnerem jest SAS i klienci współpracujący z nami mogą zawsze liczyć na wszechstronne wsparcie i wspólne budowanie długofalowej strategii rozwojowej dla rozwiązania. Taki model działania wymaga od nas wielu umiejętności i kompetencji w zakresie technologii i procesów biznesowych oraz wiedzy dotyczącej specyfiki działania poszczególnych branż.



Dwie trzecie specjalistów zatrudnionych w SAS zajmuje się konsultingiem technologicznym i biznesowym. Nasi pracownicy

Alicja Wiecka,
dyrektor zarządzający
SAS Institute

zdobyli szeroką wiedzę na temat złożonych modeli biznesowych i wymagań rynku, realizując projekty dla firm w różnych branżach. To, co nas wyróżnia, to zrozumienie i przewidywanie potrzeb klientów. Każde kolejne wdrożenie wykorzystuje wszystko, co najlepsze, z poprzednich projektów.

Stawiamy na innowacje - poszukujemy nowych rozwiązań i nowej jakości dla budowania przewagi konkurencyjnej naszych klientów. Realizujemy pierwsze w Polsce wdrożenia systemów Big Data, Enterprise Fraud Management, Enterprise Risk Management, Real-Time Integrated Marketing Management, Self-Service BI. Mogę śmiało powiedzieć, że właśnie dzięki temu, że staramy się być partnerem w biznesie, jesteśmy liderem innowacji w kraju w zakresie rozwiązań informatycznych transformujących biznes.

Alicja Wiecka,
dyrektor zarządzający SAS Institute

Narzędzia dla biznesu

Bardzo cieszę z się przyznanej naszej firmie nagrody, ponieważ dotyczy ona naszego podstawowego obszaru aktywności biznesowej. Od momentu powstania firmy w 2011 roku koncentrujemy się na obsłudze klientów biznesowych: zarówno firm prywatnych, jak i administracji publicznej. Nagroda „Najlepsze usługi i produkty w biznesie” jest potwierdzeniem, że robimy to dobrze.

Nadawcy masowi to specyficzni, bardzo wymagający klienci. Szczególną uwagę poświęcają jakości usług pocztowych. Od szybkości i pewności dostarczenia korespondencji zależy np. płynność finansowa firmy czy szybkość ściągania podatków przez samorząd. Dostarczana przez nas korespondencja to często faktury, rachunki, zestawienia kart płatniczych lub kredytowych, informacje o wymiarze podatku do zapłaty. Szybkie i bezbłędne ich dostarczenie przekłada się na konkretne korzyści finansowe w postaci terminowych płatności.

Aby zapewnić odpowiednią jakość usług dla wymagających klientów, od



Janusz Konopka,
prezes zarządu
Speedmail

samego początku wdrażamy lub rozwijamy narzędzia IT, które są niezbędne przy zarządzaniu nowoczesnymi procesami logistycznymi na dużą skalę. Jako pierwszy operator pocztowy w Polsce umożliwiliśmy śledzenie przesyłek listowych wszystkich kategorii. Obecnie dla mniejszych nadawców wdrażamy narzędzie GreenWeb - aplikację online, która ułatwia nadawanie korespondencji kancelaryjnej, pozwala m.in. generować książki

nadawcze, tworzyć wydruki ZPO, nadruki na koperty, a nawet etykiety adresowe ze znakiem opłaty pocztowej. Aplikację udostępniamy za darmo wszystkim naszym klientom, aby ułatwić im proces wysyłki korespondencji. Liczba użytkowników GreenWeb cały czas rośnie.

Systematycznie zwiększamy też zasięg terytorialny dostępności naszych usług. Obecnie docieramy już

do 81,6 proc. miejscowości powyżej 50 tys. mieszkańców. Speedmail dostarcza korespondencję na terenie ponad 150 miast różnej wielkości w całej Polsce. Zasięg doręczeń systematycznie poszerzamy, głównie o obszary podmiejskie i gminy wokół największych aglomeracji. Do końca 2014 roku planujemy dostarczać korespondencję we wszystkich tej wielkości miastach w Polsce.

Janusz Konopka,
prezes zarządu Speedmail sp. z o.o.

Medi archiwum – nowatorska usługa dla szpitali

Obecnie profesjonalni menedżerowie służby zdrowia chętnie adaptują rozwiązania dawno sprawdzone w innych sektorach gospodarki, podnosząc tym samym poziom obsługi pacjentów i obniżając wydatki na administrację placówki medycznej. Dużym problemem jest przyrastająca każdego dnia papierowa dokumentacja medyczna. Dlatego Libris Polska stworzyła nowatorski pakiet usług medi archiwum, które rozwiązują problemy sektora medycznego. Medi archiwum to nie tylko bezpieczne przechowywanie dokumentacji medycznej, ale także jej szybkie udostępnianie. Dokumentację medyczną przechowujemy w swoich nowoczesnych i zabezpieczonych archiwach, a dostęp do nich mają jedynie autoryzowane osoby.

Pakiet medi archiwum to pakiet usług przeznaczonych dla zarządzających szpitalami, przychodni, a także ułatwiający lekarzom codzienną obsługę pacjentów. Nasza



Paweł Gąsior,
członek zarządu
Libris Polska

firma oferuje w ramach tego rozwiązania takie działania jak: skanowanie historycznej i bieżącej dokumentacji niemedycznej, tzn. umów z dostawcami, dokumentacji administracyjnej (faktur, rozliczeń), kadrowej i innej. Po bezpiecznym i szybkim skanowaniu dokumenty są opisywane i udostępniane w elektronicznym archiwum.

Cały proces realizujemy sprawnie, bez konieczności przeprowadzania czasochłonnych i kosztownych customizacji, a także wykonywania prac programistycznych. Dzięki temu placówki medyczne mogą zapewnić pacjentom nie tylko lepszą i szybszą opiekę, ale także zwiększyć bezpieczeństwo przechowywania danych i obniżyć koszty administracyjne.

Libris Polska jest spółką z grupy Libris Global Holding. Zarządzający menedżerowie mają ponad 12-letnie doświadczenie w branży zarządzania dokumentacją na rynku polskim i międzynarodowym. Libris dostarcza zintegrowane usługi i rozwiązania z obszaru zarządzania dokumentacją papierową, jej efektywnego i bezpiecznego przechowywania oraz skanowania i udostępniania dokumentacji elektronicznej.

Paweł Gąsior,
członek zarządu Libris Polska

Kompleksowe zarządzanie nieruchomościami

Conection Nieruchomości ma kilkunastoletnie doświadczenie zdobyte zarówno na polu realizacji inwestycji nowoczesnych powierzchni biurowych, jak i aranżacji powierzchni biurowych wg najwyższych światowych standardów. Naszym atutem jest doświadczenie we wdrażaniu światowych standardów korporacji do naszej rzeczywistości w zakresie projektowania, budowania i eksploatacji.

Firma Conection Nieruchomości bierze czynny udział w weryfikowaniu koncepcji projektów wykonawczych, aranżacji powierzchni biurowych, projektowaniu i adaptowaniu założeń najemcy do konkretnych uwarunkowań, wykonywaniu kompleksowych aranżacji biurowych, koordynacji procesu zasiedlania powierzchni, bieżącej eksploatacji powierzchni, opracowaniu i wdrożeniu nowych koncepcji w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby użytkowników.



Małgorzata Bałko,
prezes Conection
Nieruchomości

Mamy wykwalifikowany personel z wieloletnim doświadczeniem w zakresie zarządzania budynkami biurowymi i odpowiednie zaplecze techniczne. Na rzecz naszych klientów prowadzimy bieżący monitoring kosztów, optymalizację zamówień, dostaw - wprowadzanie nowych technologii lub rozwiązań. Pracujemy także ze stałym i sprawdzonym wachlarzem firm zewnętrznych.

W ramach kompleksowego zarządzania powierzchnią biurową świadczymy

takie usługi, jak: serwis techniczny nad całością urządzeń budynku, serwisy porządkowe wewnętrzne i zewnętrzne (tereny zielone), ochrona budynku, a także usługi dodatkowe (np. prace adaptacyjne, budowlane, prowadzenie nowych instalacji, a nawet usługi restauracyjne lub cateringowe).

Conection Nieruchomości świadczy usługi kompleksowego zarządzania budynkami biurowymi na terenie Kraków Business Park - o łącznej kubaturze ponad 130 000 m². Do grona naszych stałych klientów od lat należą m.in.: Shell Polska, Bank HSBC, Bank UBS, HCL Poland, Amway Polska.

Małgorzata Bałko,
prezes Conection Nieruchomości

Problemy z zachowaniem płynności, biurokracja, trudności z wyborem odpowiedniego produktu finansowego – o tym, z jakimi jeszcze problemami spotykają się małe przedsiębiorstwa i jak odpowiadać na ich potrzeby, mówi Małgorzata Szturmowicz, członek zarządu Idea Banku.

Nowe technologie ułatwiają prowadzenie firmy

Małgorzata Szturmowicz, członek zarządu Idea Banku



Idea Bank jest bankiem dla przedsiębiorców. Co to oznacza w praktyce? Czym Wasza oferta różni się od oferty banków uniwersalnych? Jesteśmy bankiem dla przedsiębiorców, a konkretnie właścicieli najmniejszych firm, czyli zakładów fryzjerskich, restauracji, warsztatów samochodowych, ale też wykonawców wolnych zawodów, a więc architektów, psychoterapeutów czy rehabilitantów. Obsługujemy przede wszystkim przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Tworząc produkty dla tej grupy klientów, staramy się odpowiadać na ich potrzeby, które są zupełnie inne niż potrzeby zarówno konsumentów, jak i dużych firm.

Co ma Pani na myśli?

Potrzeby, które wynikają ze specyfiki małego biznesu. Ten sektor gospodarki wytwarza ponad jedną trzecią polskiego PKB, ale jednocześnie nie ulega tendencjom panującym w gospodarce w tak silnym stopniu jak korporacje. Potwierdzają to badania nastrojów mikroprzedsiębiorców, które prowadzimy co kwartał. Mówiąc obrazowo, dla małego osiedlowego sklepu sprzedającego pieczywo, mleko i papierosy dużo większym zagrożeniem niż spadek popytu w gospodarce będzie powstanie w bliskim sąsiedztwie dyskontu. Jeśli natomiast spojrzymy na wydatki inwestycyjne małych firm, wśród których zdecydowanie dominują zakupy samo-

chodów, to zobaczymy, że dużo większy wpływ na ich dynamikę wywierają kwestie podatkowe niż trendy w gospodarce. Inna cecha charakterystyczna tej grupy klientów to wahania stanów gotówki. Wynikają one z jednej strony z tego, że w firmie nigdy nie da się idealnie dopasować w czasie wpływów i wydatków, a z drugiej z tego, że większość faktur nie jest w Polsce opłacana na czas. W efekcie większość polskich przedsiębiorców ma problem z zachowaniem płynności, i to nawet w sytuacji, gdy księgowo ich biznes prezentuje się bardzo dobrze, jest wielu kontrahentów, są zlecenia itp. Kolejna kwestia to sezonowość biznesu, jedne firmy w wakacje przeżywają sezon ogórkowy, a inne mają wtedy najwięcej klientów.

No dobrze, ale jak to się przekłada na ofertę banku?

Nie chodzi tu wyłącznie o same produkty, ale całościowe podejście do tej grupy klientów, czyli przede wszystkim umiejętność rozróżnienia biznesu, który dobrze się rozwija, chociaż potrzebuje zewnętrznych źródeł finansowania, od takiego, w którym pojawiają się problemy będące czymś więcej niż przejściowym brakiem płynności czy sezonowym spowolnieniem. Tego podejścia nie można się nauczyć w kilka miesięcy, nam zajęło to kilka lat. Wymagało to stworzenia dobrze funkcjonującego procesu, od obsługi sprzedażowej przez analizę zdolności

kredytowej po wielowymiarowe relacje. Współpracując z przedsiębiorcami, nauczyliśmy się również, że ich wielką bolączką jest biurokracja. Banki wymagają nieporównanie więcej dokumentów od przedsiębiorcy ubiegającego się o kredyt niż od osoby zatrudnionej na etacie. Dlatego robimy wszystko, aby szanować czas przedsiębiorców, a papierowe dokumenty, których zebranie wymaga często odwiedzenia kilku różnych urzędów, zastąpić danymi o kondycji firmy, jakie można uzyskać z innych źródeł, a które znacznie lepiej oddają jej rzeczywistą sytuację finansową.

Jakie znaczenie ma tu fakt, że Idea to nie tylko bank, ale grupa spółek dedykowanych mikrofirmom?

Dzięki temu, że prowadzimy działalność na dużo większą skalę, również poprzez spółki zależne, jesteśmy w stanie zaoferować przedsiębiorcom dużo więcej niż inne banki. Myślę tu przede wszystkim o usługach księgowych świadczonych przez spółkę Tax Care. Warto też wspomnieć o faktoringu, który dzięki nam stał się narzędziem dostępnym dla mikrofirm. Spółka Idea Money, poprzez którą świadczymy tę usługę, przyczyniła się do upowszechnienia faktoringu w Polsce, obsługując w 2013 roku co czwartego klienta, który w tym roku skorzystał z faktoringu. Tajemnicą tkwi m.in. w znacznym obniżeniu kwoty faktury, jaką przedsiębiorca może przedstawić do finan-



Tworząc produkty dla przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność, staramy się odpowiadać na ich potrzeby, które są zupełnie inne niż potrzeby zarówno konsumentów, jak i dużych firm.

sowania w Idea Money. U nas nie jest to kilka czy kilkanaście tysięcy złotych jak na rynku, ale kilkaset złotych, a w skrajnym wypadku nawet 100 zł.

W ostatnim czasie Idea Bank zwrócił uwagę na to, że osoby korzystające z usług instytucji finansowych często dokonują nieświadomego wyboru produktów finansowych. Czy faktycznie jest to aż taki problem?

Drobny przedsiębiorca znajduje się generalnie w dużo gorszej sytuacji niż konsument, który jeżeli kupi coś pochopnie albo nie jest zadowolony z towaru, to dużo łatwiej może go zwrócić do sklepu, a jednocześnie wycofać się z zaciągniętego na ten zakup kredytu konsumenciego. Ale też życie przedsiębiorcy jest dużo bardziej dynamiczne - biznes podlega cyklicznym wahaniom, kontrahenci raz płacą, a raz nie płacą, klienci niespodziewanie rezygnują itp. Sytuacja, w której przedsiębiorca musi się wycofać z zaciągniętego kredytu, nie musi być więc wynikiem tego, że podjął decyzję bez zastanowienia, ale tego, że okoliczności się zmieniły. My to rozumiemy, dlatego postanowiliśmy dać klientom niespotykany nigdzie na rynku aż trzymiesięczny okres na sprawdzenie naszego banku i zweryfikowanie, czy kredyt jest faktycznie potrzebny. Chcemy, żeby klienci Idea Banku dokonywali świadomych wybo-

row produktów finansowych i korzystali z Idee Wolności, dzięki której przez wspomniany trzymiesięczny okres nie ponoszą żadnych kosztów związanych z kredytem obrotowym i kredytem w rachunku, czyli nie płacą prowizji za udzielenie kredytu, prowizji za przedterminową spłatę i przede wszystkim odsetek. W przypadku karty kredytowej ten okres ustaliliśmy na sześć miesięcy.

Potrzeb nie tylko przedsiębiorców, ale też konsumentów nie da się dziś dobrze spełniać, nie inwestując w technologie...

Tak, to prawda. Banki stają się dziś firmami technologicznymi, a Polska jest jednym z centrów światowych innowacji. My też w tym wyścigu bierzemy udział, choć staramy się odróżnić od konkurencji w ten sposób, aby inwestować w rozwiązania, które okażą się faktycznie przydatne w prowadzeniu małej firmy. Jesteśmy w przededniu uruchomienia Idea Cloud - prawdopodobnie najnowocześniejszej na świecie bankowości dla firm, a raczej platformy do zarządzania małym przedsiębiorstwem, z wbudowanym systemem transakcyjnym i księgowym. To unikalne narzędzie ułatwi zarządzanie kontrahentami, magazynem, płynnością oraz innymi procesami w firmie. Pozwoli znacząco ograniczyć czas, jaki przedsiębiorcy przeznaczają na sprawy administracyjno-biurowe.

Idea Bank dużo uwagi poświęca też kwestii mobilności, stawiając jednak nie tylko na obsługę klienta przez internet. Czy to ma sens w XXI wieku?

Zaczęliśmy od tego, że przedsiębiorca to klient mający specyficzne potrzeby, i do tego wątku wracamy. Mimo niezwykłego rozwoju technologii i nowoczesnych form płatności prawda jest taka, że w rozliczeniach w Polsce wciąż dominuje gotówka. Przedsiębiorcy dostają ją od swoich klientów, więc później też przynajmniej część swoich wydatków pokrywają w gotówce. Ale też z tą gotówką pochodzącą z codziennego utargu przemierzają się do banku czy do domu, nierzadko komunikacją publiczną. Dlatego wpadliśmy na pomysł, aby ułatwić im życie i stworzyć mobilną sieć bankomatów z funkcją wpłatomatu, które będą dojeżdżać w miejsce wskazane przez przedsiębiorcę. Jesteśmy w trakcie budowy takich mobilnych e-bankomatów, które jeszcze w tym roku pojawią się na ulicach pierwszych polskich miast. Przedsiębiorca będzie zamawiał e-bankomat za pośrednictwem specjalnej aplikacji mobilnej, którą stworzyliśmy wspólnie z iTaxi. Będzie to banalnie proste i niesamowicie wygodne. Mamy nadzieję, że dzięki temu przedsiębiorcy zaoszczędzą czas i będą czuć się bezpieczniej.

Rozmawiała Dorota Malecka