

Zdobyć się na cyfryzację z obowiązku i dla maksymalizacji wydajności biznesowej

data aktualizacji: 2021.03.15



Aplikacja F24 Workshop stworzona przez firmę Asco to bardzo poręczne rozwiązanie do obsługi warsztatu

Do cyfryzacji po części zmuszani jesteśmy przez prawodawcę, by wspomnieć JPK. Do zdecydowanie większej części jej zdobyczy warto po prostu przywyknąć. Programy do fakturowania powiązane z rachunkami bankowymi - żadna nowość. Możliwość logowania się do sklepów internetowych i zamawianie części - żadna nowość, choć i z tym bywa różnie.

W świecie opartym na technologiach cyfrowych każda branża powinna przygotować się na szybkie zmiany, a każde przedsiębiorstwo musi szybciej niż kiedykolwiek reagować na nowe potrzeby klientów. Pandemia Covid-19 doprowadziła do wzrostu liczby projektów cyfrowych, a tymczasem nadal jakaś część właścicieli małych warsztatów woli zadzwonić do ulubionego opiekuna handlowego i w ten sposób zamówić potrzebne części, niż pamiętać loginy i hasła do wielu sklepów czy platform zakupowych oferowanych przez producentów lub hurtownie. Co w przypadku np. kart napraw? W każdym szanującym się warsztacie klient, oddając samochód do naprawy, podpisuje dokumenty w formie papierowej. A przecież można to zrobić elektronicznie! Jest więcej obszarów, w których można, a nawet powinno się postawić na cyfryzację.

Branża związana z warsztatami samochodowymi to kategoria mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Z definicji to firmy, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników, a ich roczny obrót nie przekracza 50 mln euro. W Polsce stanowią one aż 99,8% wszystkich podmiotów prowadzących działalność. Pomimo zróżnicowanej natury, najczęściej wskazują, że najbardziej ogranicza je niedostateczna automatyzacja. Począwszy od powielania nic niewnoszących do wydajności firmy czynności - te z dużą niechęcią wykonywane przez pracowników to aż 60%

codziennego biurowego czasu pracy. Znaczącym odciążeniem byłoby przekazanie powtarzalnych, mozolnych i czasochłonnych zadań narzędziom automatyzującym. Ręczne adresowanie, przepisywanie dokumentów z jednego systemu do drugiego, manualne ich poszukiwanie w wielu rozproszonych bazach danych... jest po prostu *passé*.

Na drugim miejscu wśród przeszkód w maksymalizacji wydajności biznesowej reprezentantów sektora MŚP (za: raportem Brother Digital Transformation) znalazła się potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa gromadzonym i przetwarzanym danym. Podium najczęstszych utrudnień, z jakimi borykają się firmy z sektora MŚP, zamyka rekrutacja osób o określonych, niezbędnych, w tym przypadku „cyfrowych” umiejętnościach.

Cyfrowa transformacja POK w warsztacie

Jak przyspieszyć cyfrową transformację firmy z aftermarketu? Są w Polsce serwisy, które zrezygnowały ze stanowisk kasowych - klienci realizują wpłaty poprzez swego rodzaju wpłatomaty zlokalizowane i przypisane do warsztatu (a nie do banku). Jednak są to dosyć pokaźne inwestycje, które sens ekonomiczny mają jedynie w przypadku bardzo dużych, wielostanowiskowych serwisów. Zaczniemy więc od czegoś mniej kosztownego, czyli na przykład strony internetowej czy mediów społecznościowych, za pośrednictwem których można umówić się na wymianę opon, przegląd roczny czy naprawę. W niewielkich warsztatach, w których właściciel jest również mechanikiem, bardzo ułatwi i usprawni to działania. Skończy się wieczne odrywanie od pracy, szukanie notesu, żeby wpisać samochód do naprawy. W dużych warsztatach na pewno przyspieszy pracę recepcji - i to w zdecydowany sposób!

A wspomniane karty napraw? Zamiast gromadzić kolejne sterty papierowej dokumentacji, można to robić elektronicznie, a to dzięki rozwiązaniu odręcznego podpisu elektronicznego SignaturiX. Koniec z papierem, drukowaniem czy zakupem tonerów. Możemy o tym zapomnieć raz na zawsze. Wszystko odbywa się na komputerze i tablecie, na którym klient podpisuje wszystkie niezbędne zgody oraz poświadcza odbiór naprawionego samochodu. Kończy się papierowy obieg dokumentów, zyskujemy szybszą i sprawniejszą obsługę klienta. Badania firmy Monolit IT wskazują, że nawet o 20%. Co więcej, SignaturiX można połączyć z innymi działającymi w warsztacie systemami informatycznymi, np. magazynem.

- Warto dodać, że jest to rozwiązanie bardzo przyjazne i intuicyjne, co potwierdza wielu klientów firmy Monolit IT, którzy wdrożyli SignaturiX. Nie należy się również bać reakcji klientów. W wielu instytucjach finansowych czy telekomach podpisywanie dokumentów na tabletach jest stosowaną już od dłuższego czasu praktyką, więc są przyzwyczajeni do tego typu rozwiązań - przekonuje Tomasz Ostaszewski, członek zarządu Monolit IT. - To rozwiązanie bezpieczne, każdy podpisany dokument jest zabezpieczony przed zmianą treści, podmianą podpisu czy też nieautoryzowanym jego użyciem. Zgodnie z opinią prawną dokumenty podpisane SignaturiX spełniają wymagania formy pisemnej. Mając na uwadze maksymalizację wydajności biznesowej, pora zapytać o koszty i czas wdrożenia odręcznego podpisu elektronicznego.

- To nie jest wdrożenie trwające miesiące i kosztujące miliony. W przypadku ogólnopolskiej sieci warsztatów trwa to niecały miesiąc. Koszty po fazie wdrożenia uzależnione są między innymi od tego ile podpisów każdego miesiąca dzięki SignaturiX jest w warsztacie składanych. Łatwo tę kwotę zaplanować na bazie wcześniejszych danych. Uczciwie trzeba przyznać, że nie jest to rozwiązanie dedykowane jednoosobowym warsztatom - tłumaczy Tomasz Ostaszewski, Monolit IT.

Nieszablonowość rozwiązań IT

Z doświadczeń producentów oprogramowania dla firm, sklepów, hurtowni i warsztatów motoryzacyjnych wynika, iż większość przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej jest świadoma konieczności stosowania rozwiązań IT w swoich firmach.

- Obecnie produkowane samochody stały się „mobilnymi komputerami” - warsztat nieposiadający specjalistycznego oprogramowania oraz odpowiednich danych regulacyjnych nie będzie po prostu w stanie obsłużyć większości z nich - podkreśla Grzegorz Sitek, kierownik Działu Wdrożeń i Pomocy

Technicznej w Asco Systemy Informatyczne Sp. z o.o. Sp. k. - Twórcy branżowego oprogramowania starają się więc sprostać tym oczekiwaniom zgodnie z polityką i założeniami swojej działalności. Zdecydowanie polecamy jednak wybór specjalistycznego oprogramowania branżowego, dającego możliwość dopasowania się do potrzeb klienta. Takie systemy posiadają rozwiązania modułowe, które klient może dobierać względem profilu swojej działalności. Bardzo ciekawie prezentują się także rozwiązania do obsługi warsztatu, stosowane na urządzeniach mobilnych, takie jak aplikacja F24 Workshop tworzona przez firmę Asco.

A propos kompetencji cyfrowych załogi warsztatu. Przyznajmy, przykra to niespodzianka, gdy dostępny jest świetny produkt IT, a tymczasem warsztat nie jest gotowy na wejście w świat cyfryzacji. Jaka nauka z tego płynie, gdy mieć na uwadze potencjalnie zainteresowanych podobnymi wdrożeniami? Co najczęściej zawodzi po stronie zamawiającego?

- Najczęstsze przyczyny niepowodzeń podczas projektów wdrożeniowych to niewłaściwa infrastruktura IT (sieć, sprzęt, oprogramowanie systemowe) lub niedostateczna wiedza i oczekiwania przedsiębiorcy względem wdrażanych systemów IT - odpowiada Grzegorz Sitek, Asco Systemy Informatyczne Sp. z o.o. Sp. k. - Dla przykładu, dość często zdarza się, że podczas zmiany oprogramowania klient nie chce przenosić dotychczasowych danych, jak choćby kartotek, zakładanych przez siebie. Niestety po czasie zdarza się, że dany klient zwraca się z prośbą o pomoc w odnalezieniu takich danych.

I dodaje, że zdarzają się także takie sytuacje, kiedy dopiero w trakcie wdrażania lub na początku korzystania z oprogramowania okazuje się, że zawodzi sprzęt, np. sieć działa bardzo niestabilnie, Wi-Fi ma słaby zasięg (w przypadku urządzeń mobilnych), wydajność urządzeń jest niewystarczająca. Wtedy jedynym możliwym rozwiązaniem jest naprawa bądź wymiana urządzeń na nowe i ich ponowna konfiguracja. W przeciwnym wypadku, pomimo sprawnego oprogramowania, korzystanie z niego na posiadanej infrastrukturze będzie powodowało niewydajną pracę oraz dodatkowo frustrację osób z niego korzystających.

Cieszyć musi, że coraz więcej przedsiębiorców dostrzega możliwości i realne korzyści płynące z możliwości korzystania z dofinansowań realizowanych przez różnego rodzaju instytucje, programy unijne oraz rządowe. I w ten sposób są one realizowane i finansowane.

Gdzie jest największy potencjał wejścia o „niebo wyżej”?

W przypadku aftermarketu motoryzacyjnego, zwłaszcza „po nastaniu nowej pandemicznej rzeczywistości”, duża liczba przedsiębiorstw stara się przenieść pewne obszary działalności „do internetu”.

- Dotyczy to w większości firm handlowych, gdzie wciąż pojawiają się nowe realizacje sklepów online. Potencjał można powiększać stale, ograniczają go jedynie wyobrażenia przedsiębiorcy oraz determinacja do osiągnięcia danego celu - podsumowuje Grzegorz Sitek.

Jej zdaniem nieduże, lokalne sklepy mogą wystawić swoją ofertę produktową w internecie, hurtownie z kolei, poprzez dywersyfikację dostaw - poszerzać ofertę. Wprowadzając automatykę magazynową oraz obsługę czytnikami, można zwiększyć przepustowość magazynu czy wyeliminować pomyłki, a przy tym realnie oszczędzać czas i pieniądze.

Na koniec dygresja o cyberbezpieczeństwie, o podnoszeniu wydajności biznesowej w wersji cyfrowej. W opracowanym przez Ponemon Institute dokumencie Cost of Data Breach Report stwierdzono wręcz, że firmy, które wdrożyły automatyzację na pełną skalę, odnotowują o 3,58 mln dol. niższe całkowite koszty przypadające średnio na naruszenie ochrony danych niż przedsiębiorstwa bez wdrożonej automatyzacji.

Rafał Dobrowolski

Fot. materiały prasowe Monolit IT, Asco Systemy Informatyczne Sp. z o.o. Sp. k.

Źródło: