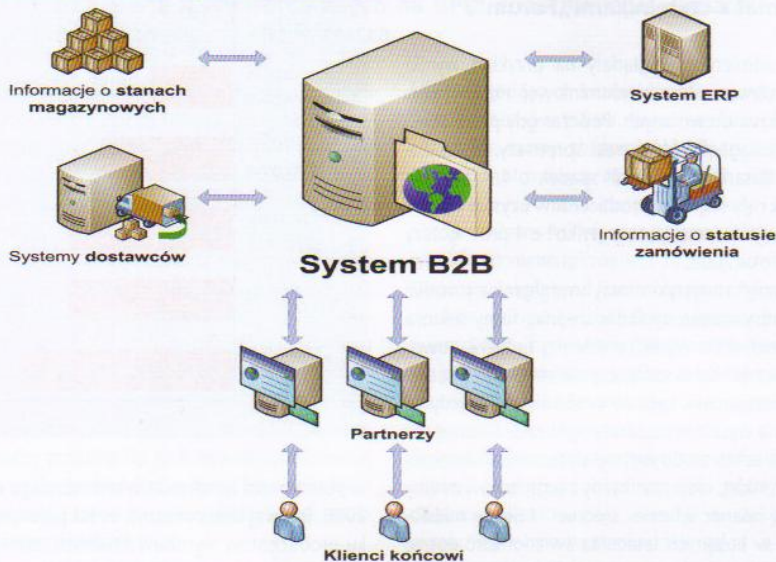


SZYBCIEJ, TANIEJ, ŁATWIEJ

W obecnych czasach ważny jest łatwy i szybki dostęp do informacji. Dlatego coraz większą popularnością cieszą się dostępne przez Internet systemy B2B usprawniające współpracę przedsiębiorstw.



Wraz z upowszechnianiem się Internetu dostępno- go za pomocą różnorodnych urządzeń mobilnych na popularności zyskują elektroniczne systemy B2B (ang. *business-to-business*). Obejmują one jednak nie tylko informatyczne systemy ułatwiające współpracę między przedsiębiorstwami, ale często wiążą się ze znaczącymi zmianami w organizacji procesów biznesowych. Podstawowym założeniem przy projektowaniu takiego systemu jest bowiem maksymalne uproszczenie i automatyzacja przesyłania informacji między przedsiębiorstwami.

Zakres wymiany danych może być różny – począwszy od udostępnienia kontrahentom przez Internet katalogu produktów, przez stworzenie wspólnego elektronicznego systemu wymiany dokumentów, po integrację systemów ERP dostawców, dystrybutora oraz partnerów prowadzących sprzedaż detaliczną.

Ze względu na łatwy dostęp niemal z każdego urządzenia podłączonego do Internetu, dla branży stolarki budowlanej szczególnie interesujące są systemy B2B będące tzw. aplikacjami webowymi (ang. *web browser* – przeglądarka internetowa). Sprawdzają się one szczególnie w tych zastosowaniach, gdzie znaczenie ma łatwa, zdalna komunikacja z kontrahentami korzystającymi z komputerów o zróżnicowanej konfiguracji.

Webowe systemy B2B

Zalety aplikacji webowych widać najwyraźniej, jeśli porówna się je z wciąż najpopularniejszym tzw. oprogramowaniem desktopowym, które przed korzystaniem wymaga instalacji na komputerze. Niestety, takie rozwiązanie rodzi wiele problemów w przypadku systemów obsługiwanych przez wielu użytkowników. Samo wdrożenie u kontra-

hentów i późniejsze utrzymanie systemu staje się kosztownym przedsięwzięciem.

W przeciwieństwie do tradycyjnych aplikacji desktopowych, aplikacje webowe nie są instalowane na każdym komputerze z osobna, lecz jedynie na serwerach ich właścicieli. Pracownicy i kontrahenci korzystają z nich w przeglądarce internetowej – dokładnie tak samo jak ze stron WWW. Dzięki temu wszelkie modyfikacje aplikacji są dużo prostsze i nie wymagają aktualizacji oprogramowania na komputerach jej użytkowników. Pozwala to znacząco ograniczyć koszty instalacji oprogramowania i późniejszego administrowania komputerami pracowników lub partnerów.

Zastosowania

Do procesów najczęściej obecnych w systemach B2B należy ofertowanie, realizacja zamówień, magazynowanie i rozliczanie płatności. Oznacza to, że za ich pomocą możliwe jest przeprowadzenie całego procesu zamówienia, począwszy od jego złożenia, po rozliczenie transakcji.

Zamawianie produktów przebiega w sposób zbliżony do tego znanego ze sklepów internetowych. Po zalogowaniu się do systemu zamawiający może przeglądać katalog produktów wraz z aktualnymi cenami. Informacje w katalogu mogą zostać dodatkowo wzbogacone o dane na temat stanów magazynowych i czas realizacji zamówienia. Jako że użytkownik-kontrahent zwykle korzysta z unikatowego konta utworzonego w systemie, sprzedawca jest w stanie ustalać dla niego indywidualne rabaty. Poza składaniem zamówień, platformy tego typu umożliwiają przeglądanie historii dotychczasowych transakcji, dokumentów oraz kontrolowanie bieżącego statusu zamówień.

Systemy B2B umożliwiają również prowadzenie działań marketingowych wśród partnerów biznesowych. Dzięki m.in. modułom komunikatów, banerów reklamowych itp. osoby logujące się do systemu są na bieżąco informowane o nowościach w ofercie i promocjach. W ten sposób system B2B stanowi dodatkowe narzędzie budowania długofalowych relacji z partnerami biznesowymi.

Warto wspomnieć, że coraz częściej spotykanym rozwiązaniem jest wdrażanie przez producentów systemów B2B, w których udostępniają oni swoim odbiorcom narzędzia wspomagające sprzedaż do klientów końcowych. W przypadku takich rozwiązań automatyzacji ulegają nie tylko procesy zamówień między hurtownią a klientami końcowymi, ale także między producentem a hurtownią. Tym ostatnim umożliwia to obniżenie kosztów magazynowania towaru, gdyż może on być dostarczany do klientów końcowych prosto z magazynów producenta.

Czy warto

Najważniejsze korzyści wdrożenia systemu B2B wynikają z oszczędności czasu ze względu na:

- przyspieszenie procesów,
- automatyzację czynności,
- zmniejszenie zaangażowania pracowników na wielu etapach.

Dodatkowo, cyfrowy zapis praktycznie wszystkich działań odbywających się w ramach systemu ułatwia tworzenie statystyk i analiz. Większa kontrola nad procesami, ciągły dostęp do aktualnych danych (np. o dostępności produktów) ogólnie ułatwia zarządzanie przedsiębiorstwem.

Automatyzacja procesów umożliwia także m.in. lepsze zarządzanie stanami magazynowymi, skrócenie czasu dostaw, co przekłada się także na wzrost jakości obsługi. A to z kolei stanowi ważny element przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Unia dołoży

Decyzję o wdrożeniu nowego systemu usprawniającego współpracę z partnerami handlowymi ułatwiają cieszące się dużym zainteresowaniem fundusze unijne przeznaczone na inwestycje w nowoczesne technologie. Jednym z takich programów UE jest Działanie 8.2 wspierające wdrażanie elektronicznego biznesu B2B. Pochodzące z niego środki mogą pokryć nawet do 85 procent tzw. wydatków kwalifikowanych, przeznaczonych na cały projekt. Warto dodać, że projekty B2B objęte dofinansowaniem mogą być bardzo zróżnicowane. Usprawnienie komunikacji i automatyzacja działań firm współpracujących dotyczy nie tylko sprzedaży, ale również logistyki i obiegu informacji w przedsiębiorstwach.

SYMON SZYMCZYK

Empathy – Internet Software House