



Założyciele firmy Connecto Sosnowiec. Na pierwszym planie szefowie: Aleksander Spleśniały i Piotr Wąs, założyciele

FOT. MARZENA BUGAŁA-AZARKO

Connecto Sosnowiec. Ludzkie ramy technologii

Tekst: Katarzyna Pachelska

W tym roku sosnowiecka firma informatyczna Connecto świętuje 15-lecie działalności.

Założyli ją w 2005 r. trzech przyjaciół: Piotr Wąs, Aleksander Spleśniały i Michał Świerczyński. Swoją firmę nazwali Connecto od łacińskiego słowa: „connecto, -ere, -xui, -xum”, które oznacza „jednoczyć”. Ich pierwszą siedzibą był pokój numer 809 na 8. piętrze biurowca przy ul. Teatralnej w Sosnowcu. Pierwszym sprzedanym przedmiotem - dysk twardy za 210 zł. Sami malowali ściany pierwszej siedziby, ustawiali meble. A potem wymyślili Connecto Data Management System.

Idea była taka: - Chcieliśmy stworzyć system, na którym się znamy. System, do którego nie trzeba się dostosowywać, bo to

on dostosowuje się do sposobu, w jaki klient pracuje, nie odwrotnie - wspominają dzisiaj założyciele firmy.

Na pierwszym planie nie technologia, tylko człowiek

Odwracają porządek. Na pierwszym planie ustawiają człowieka. Klient staje się sprzymierzeńcem, partnerem. Zaczynają od białej kartki papieru. Na niej rozrysowują krok po kroku procesy w firmie - obieg dokumentów i danych. A potem je informatyzują, szyjąc garnitur na miarę klienta, jego potrzeb i oczekiwań. Każde wdrożenie jest dzięki temu inne.

Za każdym razem piszą program od podstaw. Nie ma przecież jednego sposobu zarządzania, a Connecto Data Management System jest narzędziem, które ma pomagać efektywnie prowadzić firmę. Dlatego jest niepowtarzalny i w 100 proc. odpowiada na potrzeby klienta. Zresztą całe Connecto pracuje na własnym DMS-ie. Nowe rozwiązania najlepiej testuje się przecież na sobie. Ten sposób działania pozwala nieustannie dobudowywać potrzebne funkcje. A Data Management System staje się pochodną potrzeb klientów Connecto, ich doświadczeń, oczekiwań i wizji. Elementy ważne i sprzedawalne wchodzą do rdzenia. - Nasz DMS nigdy się nie da zaszufladkować, i to jest jego największy atut - mówi Aleksander Spleśniały, jeden z założycieli Connecto.

Piętnaście lat temu startowali we trójkę. Dziś zatrudniają siedemdziesięciu pracowników, a centrala w Sosnowcu dorobiła się oddziału w Łodzi. Z ulicy Teatralnej przeprowadzili się na Mariacką, gdzie kupili i wyremontowali pomieszczenia po le-

- Nasz Data Management System nie da się zaszufladkować, i to jest jego największy atut - mówi Aleksander Spleśniały

gendarnym kinie Metalowiec. To model rozwoju znany z wielu postindustrialnych dzielnic w europejskich miastach - niemieckiego Berlina czy norweskiego Stavanger. W zdewastowanych, opuszczonych, przemysłowych miejscach (w przypadku Metalowca pokulturalnych) ożywa sektor kreatywny.

IT całkiem nieźle odnajduje się w dawnym sosnowieckim kinie, którego przestrzeń okazuje się łaskawa, bo pozwala na reanizację zgodnie z potrzebami rozrastającego się o kolejnych pracowników Connecto.

Różnorodność charakterów i swoboda

- Połączyli nas szefowie - mówi Anna Smolińska, pracująca od czterech lat w administracji. I dodaje: - Każdy z szefów jest inny, całościowa wizja firmy to konglomerat ich osobowości. - Ich ambicją było stworzenie czegoś własnego, według własnego uznania, według własnej koncepcji, działania pod własne dyktando - uzupełnia Justyna Stępień, księgową i kadrową, która z Connecto związana jest prawie od początku.

Michał Świerczyzna, założyciel i prezes Connecto, odbija piłeczkę: - Mnie z kolei najbardziej fascynuje różnorodność charakterów i swoboda ludzi pracujących w tej firmie.

Piotr Wąs - drugi z założycieli - wskazuje na tolerancję i umiejętność współpracy jako wartości kluczowe dla rozwoju firmy. Ma poczucie, że spotkali się w niej ludzie skrajnie różni, którzy nie zetknęliby się ze sobą nigdzie indziej. A tutaj, w Connecto, potrafią wspólnie działać.

Michał Nowak, szef serwisantów, używa metafory: - Pracują tu wolne ptaki - trochę łobuzy, trochę sokolnicy. Sokoła nie można puścić samopas, a mimo to wydaje się być ptakiem zadowolonym z latania.

W Connecto jest miejsce na samodzielność, nie na samowolkę - Data Management System czuwa nad procesami, używany jest w codziennych aktywnościach i przez pracowników, i przez zarząd. Każdy wie, dlaczego i po co przychodzi do pracy. Struktura firmy pozostaje maksymalnie płaska. - Dużo możemy, a jeszcze nie jesteśmy korporacją, w której zarząd nie uczęszczaj w procesach; Connecto daje możliwość bezpośredniego, ludzkiego kontaktu oraz narzędzia dużych firm informatycznych - podsumowuje trzeci z założycieli, Michał Świerczyzna.

Ponad 700 realizacji w portfolio

W portfolio Connecto ma ponad 700 realizacji. Oprócz własnego Connecto Data Management System firma jest partnerem Comarchu i wdraża systemy klasy ERP (Comarch XL i Optima). Są one księgowym, twardym uzupełnieniem, miękkiego Connecto DMS-a. To współpraca niemal idealna. Connecto DMS ma jednak tę przewagę, że potrafi zintegrować się z każdym programem księgowym i wpisać w strukturę każdej firmy. Jest kluczowy, bo dzięki rozwiązaniom wymyślonym przez Connecto pracownik otrzymuje wsparcie w postaci oprogramowania ułatwiającego pracę, a pracodawca kontroluje pracowników w sposób miękki, nieopresyjny.

Jak z tych narzędzi korzystają klienci? Firma Caldo Izolacja używa Connecto DMS-a prawie do wszystkiego. Wystawia oferty, ewidencjonuje kosztorysy, prowadzi rejestr pism przychodzących i wychodzących, nadaje bieg fakturom kosztowym i zamówieniom. - To narzędzie zapewnia płynność wszystkich naszych wewnętrznych procesów, odpowiada za całość obiegu danych, jakie są nam potrzebne do funkcjonowania - mówią w Caldo.

Z kolei Ban-Food przepisał DMS-a na aplikację software'ową do realizowania zamówień. Jej zadaniem jest wsparcie sprzedaży przy uwzględnieniu zmiennych, jakie wpływają na kosz-

ty. Żeby dostosować program do wymagań klienta, pracowało jednocześnie ośmiu informatyków. - Supportujemy klienta, a nie tylko wspieramy system - podkreśla Tomasz Wilczyński, kierujący działem programowania.

Najważniejsze są relacje i wymiana wiedzy

W tym roku Connecto zostało Diamentem Forbesa 2020. Najważniejsze dla ludzi z firmy było jednak to, że w zestawieniu znaleźli się klienci używający na co dzień Connecto Data Management System - SPEC-BRUK, FlexiPower czy Drogopol.

- To, że w rankingu nasi klienci lokują się znacznie wyżej od nas, bardzo mnie cieszy. Czuję satysfakcję, bo sprzedaliśmy im produkt, który świetnie wykorzystują - mówi Maciej Latała, szef sprzedaży Connecto. - Pokazujemy nowe rozwiązania. Może nawet klienci o nich słyszeli, ale podczas prezentacji otwierają im się oczy na możliwości, jakie daje system. To jak niesienie kaganka oświaty - dodaje.

Anna Ujwary-Gil napisała o Connecto książkę. „Audyt zasobów niematerialnych z wykorzystaniem analizy sieci organizacyjnej” to 277 stron badań i analiz. Naukowa publikacja potwierdza, że w firmie najważniejsze są relacje i wymiana wiedzy. Znajomość umiejętności innych osób z zespołu oraz dostęp do zasobów i informacji. A Connecto lubi dzielić się wiedzą. Dlatego z okazji obchodzonych w tym roku 15. urodzin uruchomiło nowy projekt - Connect to Biznes Café.

Nowy projekt - Connect to Biznes Café

W każdy ostatni wtorek miesiąca zaprasza gościa specjalnego i opowiada o wybranym problemie, dla którego rozwiązaniem jest informatyzacja procesów zarządzania.

- Nie zamieniłabym Connecto DMS-a na żadne inne narzędzie - mówi Dorota Zembal z sosnowieckiej firmy Bart, która była gościem pierwszego ze spotkań. W Barcie nadzorowała przygotowanie i uruchomienie systemu.

Andrzej Łukasik, który w Connecto odpowiada za wdrożenia, mówi: - Technicznie rzecz ujmując, Connecto DMS to program, w którym można zrealizować dowolny proces - pozwala na zaprojektowanie wszystkich elementów, posiada dużą moc. I dodaje: - To system, który jest silnikiem przedsiębiorstwa i każdy element tego silnika odpowiada za cząstkę firmy.

Poszczególne elementy „silnika” będą przedmiotem rozważań kolejnych odsłon Connect to Biznes Café, na które należy się rejestrować przez dedykowaną wydarzeniu stronę: wiedza.connecto.pl. Tam znajdują się także podcasty i filmy ze spotkań.

Czego boją się szefowie Connecto

Sosnowiecka firma IT dzięki wykorzystaniu najnowszych technologii pokazuje ludzki wymiar biznesu i pozwala nad nim - również po ludzku - zapanować.

Wdrożenia są zawsze okraszone wysiłkiem i ogromnymi nakładami pracy, tak Connecto, jak i klientów, którzy współkreują system, tworzą własny obszar wiedzy i pracy. Im bardziej specyficzny, tym lepiej. Im bardziej elastyczny, tym ciekawiej. A system od lat jest oczkiem w głowie twórców. Connecto DMS rozwija się z każdym wdrożeniem. Firma rośnie.

Czego się boją szefowie Connecto? - Obawiamy się, że przyjdzie moment, w którym nie będziemy znali imion wszystkich naszych pracowników. Teraz (jeszcze) znamy - mówią.

I zastanawiają się nad niespodzianką z okazji piętnastolecia firmy. Pięć lat temu wybrali się... ach, to nieważne gdzie. Ważne, że razem.

Connecto

Firma z branży informatycznej. Założona przez trzech przyjaciół. Działa od 15 lat w Sosnowcu, ma też oddział w Łodzi. Buduje systemy informatyczne pomagające w zarządzaniu firmą na podstawie autorskiego Connecto Data Management System.