

Referencje dla firmy System2001 Sp. z o.o.

Współpraca ARiMR i System2001 Sp. z o.o. trwa od wielu lat.

1. Doprowadziła ona do powstania wyjątkowej relacji biznesowej, w której Klient zachowuje bardzo duży wpływ na działanie i plany podejmowane przez producenta/dostawcę/partnera.
 - a. Około roku 2009, po przerwie spowodowanej przez może zbyt pochopną ocenę o wyczerpaniu się możliwości platformy Excela proponowanej przez firmę System 2001, po pojawieniu się kłopotów z uzgadnianiem podstawowych raportów, wznowiono współpracę z tą firmą.
 - b. Zwiększyła się wówczas wiarygodność partnera w oczach beneficjenta i podjęta na nowo współpraca stopniowo doprowadziła do powstania koncepcji architektury/podejścia SOA.
 - c. W roku 2012 spółka autorska Wojciech Gardziński, Krzysztof Rumiński, Jakub Rumiński (dwaj ostatni - właściciele firmy System 2001) opublikowała w prasie branżowej koncepcję architektury/podejścia SOA. Doświadczenie oraz pasja twórców oraz wymagania Klienta stały się naturalnym środowiskiem powstania zupełnie nowego podejścia, które może obecnie zrewolucjonizować metody raportowania zarządczego.
 - d. Architektura/podejście SOA jako produkt powstawał i rozwijał się będąc w centrum potrzeb biznesowych ARiMR. Zmiany, wymagania definiowane przez Klienta były dla producenta bezpośrednim źródłem inspiracji oraz kierunków rozwoju nowego produktu informatycznego. Umiejętność wsłuchiwania się w potrzeby, moderowanie treści wymagań zgodnie z możliwościami Wykonawcy, wsparcie podczas wdrażania, tłumaczenie ich treści z języka biznesu na język informatyki, bieżące dokumentowanie - wszystkie te działania kształtowały relacje zaufania między partnerami oraz służyły ich późniejszej walidacji, weryfikacji oraz określania tzw. *Feasability study*.
 - e. Lata pracy nad produktem, efekty wielu wspólnych sprintów oraz stopniowej ewolucji rozwiązania spowodowały, że podejście z unikalnego/dedykowanego/jednorazowego/wyjątkowego/indywidualnego stało się produktem o charakterze uniwersalnym/ogólnym/branżowym/powszechnym/globalnym.
 - f. Narzędzia przygotowywane pod konkretne zamówienie dały początek produktowi, który może być stosowany przez dowolne organizacje, niezależnie od wielkości, struktury, stopnia skomplikowania.

- g. Projekt realizowany dla ARiMR stał się w końcu jednym ze strategicznych projektów dużej i rozbudowanej instytucji o strategicznym znaczeniu dla Państwa Polskiego.
- h. Raportowanie kojarzone z Excelem jest tylko fragmentem zdecydowanie większego zadania/projektu. Można stwierdzić, że MS Excel przy odpowiednim wsparciu informatyczno-organizacyjno-formalnym „urósł” /„awansował” do roli narzędzia o charakterze ... strategicznym/centralnym. Excel umożliwia nie tylko raportowanie i integrację danych, ale także przygotowywanie nowych procesów biznesowych oraz ich szybką implementację.
- i. Produkt SOA stał się klientem infrastruktury informatycznej firmy (CIT/SOA). Jest to ważne z perspektywy Compliance — szczególnie w zakresie bezpieczeństwa i poufności, jaka jest wymagana przez wewnętrzną politykę Agencji. co ważne produkt rozwija sposób ... stopniowy/płynny/ewolucyjny/krokowy, a tym samym jest niejako naturalną częścią krajobrazu IT.
- j. Nowopowstające funkcjonalności umożliwiają użytkownikom i deweloperom wysoką swobodę w zakresie konfigurowania ustawień. Można powiedzieć, że to podejście pozwala użytkownikowi (na określonych, uzgodnionych zasadach) być niezależnym, samodzielny (jakby był sam sobie „żeglarzem, sterem i okrętem”). To istota podejścia.
- k. Organiczny rozwój z natury rzeczy jest pożądanym w informatyce, sprzyja integracji. Integracja ta w szczególności dotyczy źródeł i danych, w zakresie technologii opierała się zawsze na liderze w tym zakresie: firmie MS Microsoft.
- l. Produkt SOA Verbum jest dedykowany do obsługi serwera MS SQL. Cecha ta wpływa pozytywnie na funkcjonalność rozwiązania, jakość pracy oraz gwarancję bezpieczeństwa danych oraz swobodę w zakresie konfigurowania dostępu.
- m. SOA Verbum jako produkt wyprzedził rynek i podniósł na wyższy poziom to, co w wielu firmach było pozostawione bez jakiegokolwiek kontroli i nadzoru. Microsoft Excel stał się centralną raportowania, źródłem kluczowych informacji. Producent - Microsoft dopiero w roku 2016 wyniósł Excela do rangi narzędzia strategicznego w obszarze raportowania. Tym samym ARiMR mógł korzystać z rozwiązania znacznie wcześniej niż pozostali uczestnicy rynku.

2. Druga Kluczowa cecha podejścia:

Silne wsparcie dla podnoszenia kwalifikacji użytkowników.

- a. Kompetencje użytkowników, które są przedmiotem troski producenta obejmują raportowanie w Excelu, modelowanie biznesu, informatyka bazodanowa, architektura środowiska analiz, integracja klienta (skoroszytu) i źródła danych do raportów. Zgodnie z mottem Systemu 2001 — użytkownicy SOA czują się swobodnie w Systemie Ładu Obiektów Wzajemnie Oddziaływujących (SŁOWO). Obok umiejętności stricte informatycznych stale doskonaliły także zdolności organizacyjne (zwłaszcza w zakresie współpracy z deweloperem) i projektowe. Wykwalifikowany i ustawicznie szkolony personel gwarantuje skuteczne realizowanie zadań jakie dla ARiMR wyznacza rząd RP.

3. Trzecia kluczowa cecha Partnera w trakcie ponad dwudziestu pięciu lat współpracy skoncentrowanej wokół SOA Verbum stała się niejako jego znakiem rozpoznawczym; Wiarygodność. Wyrażała się ona na co dzień następującymi jej przejawami:

- a. Reaktywność (Partner reagował na każde zgłoszenie/zapotrzebowanie ze strony Klienta)
- b. Wizja (rozwiązania proponowane przez partnera były spójne z logiką podejścia, widoczny był plan/koncepcja dalszego rozwoju produktu. Widoczne jest to z perspektywy użytkowników i odbiorców, ale można to wywieść z ofert oraz umowy (umów) jakie zawierane były w kolejnych okresach. Perspektywa dalszego rozwoju rozwiązania była dodatkową motywacją oraz uzasadnieniem właściwie dokonanego wyboru.
- c. Pro-aktywność. Dostawca/ partner samodzielnie, aktywnie rekomendował kolejne kroki, których celem było/jest jeszcze lepsze wykorzystanie możliwości zastosowanego podejścia.
- d. Kompetencje
- e. Zaangażowanie
- f. Terminowość
- g. Pragmatyzm
- h. Elastyczność
- i. Przewidywalność

4. „Prostota” koncepcji oraz jej „oczywistość”, jako efekt wieloletnich, uporczywych wysiłków dewelopera

- a. Aby sprostać wymaganiom Partnera i utrzymać logikę podejścia SOA, rozszerzano ją o nowe aspekty

- b. Jednym z nich jest zapewnienie systemowego zapisu informacji zarządczych pochodzących od użytkowników produktu.
- c. Fakt, że podejście SOA w formie produktu zanurzonego w środowisku społecznym użytkowników jest „proste” i „oczywiste”, jest owocem lat pracy, wniosków z popełnianych błędów i korekt, by wreszcie wypracować i zrealizować całą ideę w jej „prostocie” i „oczywistości”. Dopiero na tym tle możemy docenić prawdziwą wartość tego „oczywistego” rozwiązania.
- d. Splot wielu czynników, konsekwencji, przekonania a nawet dobrze rozumianego uporu” doprowadziły nas do punktu, w którym się znajdujemy: Produkt SOA jest podstawowym narzędziem pracy kluczowej grupy użytkowników odpowiedzialnych za dostarczanie ważnych informacji zarządczych, pozwalających monitorować przebieg procesów biznesowych w ARiMR.

5. Wspólny sukces!

- a. Z perspektywy czasu oraz osiągniętych wymiernych korzyści biznesowych tę współpracę można ocenić, jako w s p ó l n y sukces.
Czy to sytuacja typowa w biznesie, zwłaszcza tak dużym, jak państwowa instytucja tej rangi, czy raczej rzadkość?
- b. Wypracowane relacje są wzorcowe, oparte na wzajemnym szacunku i zaufaniu. Zaryzykujemy twierdzenie, że jest to „Wzorzec z Sevres”, do którego dążyć powinni inni dostawcy na rynku.

Dodać należy, że współpraca z firmą System 2001 obejmuje nie tylko ostatnie 9 lat, ale rozpoczęła się tak naprawdę w 1994 roku w trakcie faktycznego organizowania i powoływania do życia ARiMR.

Z poważaniem

Departament Księgowości
DYREKTOR
GŁÓWNY KSIĘGOWY
Barbara Okupniak-Stefańska