

■ 20-LECIE INSERTU

Nie chcielibyśmy być rentierami

CRN Polska rozmawia z **JAROSŁAWEM SZAWLISEM, PREZESEM ZARZĄDU INSERTU**, i **BOŻENĄ SZAWLIS, WICEPREZESEM ZARZĄDU SPÓŁKI**, o początkach istnienia firmy, o sukcesach i porażkach oraz o zmianach, jakie zaszły na polskim rynku w ciągu ostatnich 20 lat.
URSZULA SMOKTUNOWICZ

CRN POLSKA Jak wpadliście na pomysł założenia firmy?

JAROSŁAW SZAWLIS Pracowałem wówczas na Politechnice Wrocławskiej i robiliśmy z żoną adaptację strychu. Istniało wtedy rozporządzenie, że bezrobotni, którzy założą działalność gospodarczą, dostaną spore pieniądze, więc trochę ze łzami w oczach postanowiłem zrezygnować z pracy. Oczywiście, gdy tylko się zwolniłem, rząd natychmiast wycofał się z tych wypłat. Więc zostałem na bezrobociu, choć dla informatyka jest ono właściwie pozorne. Aby otrzymywać zasiłek na dzieci, których mieliśmy dwoje, musia-

łam zgłaszać się do urzędu pracy i udawać się pod wskazane adresy, aby szukać tam zatrudnienia (taki był wymóg). Była to oczywiście fikcja – zazwyczaj od progu mówiłem, że się nie nadaję, oni podpisywali i tak to działało przez mniej więcej trzy miesiące. W końcu jako jeden z adresów dostałem firmę Pro Darka Krawczyka. Choć oczywiście zacząłem swoją starą śpiewkę, on zapytał, czy jestem informatykiem i czy umiem pisać programy, co do tej pory stworzyłem i czy czegoś bym nie zrobił dla niego. Krawczyk sprzedawał komputery i miał ideę, aby do każdego urządzenia dodawać program. Właśnie wtedy powstała pierwsza wersja Subiekta. Umowę, którą wtedy podpisaliśmy, mam do dziś. Mieściła się na trzech czwartych strony A4 i kiedy porównam ją z umowami, jakie obecnie przygotowują prawnicy, ogarnia mnie pusty śmiech. Pierwotnie, przed denominacją, program kosztował 750 tys. zł, czyli 75 zł. Nagle się okazało, że pieniądze ze sprzedaży zaczynają się robić jak na owe czasy naprawdę ogromne: była to pięć-, a nawet dziesięciokrotność mojej pensji na politechnice.

„ **Chcę** *przepracować jeszcze drugie tyle, nie wyobrażam sobie życia bez firmy.* ”

CRN POLSKA A jak wyglądały początki Insertu?

JAROSŁAW SZAWLIS Darek Krawczyk rozwijał wtedy edytor tekstów, rozstaliśmy się w zgodzie. Wyleasingowaliśmy czy wdzierżawiliśmy od niego pierwszy komputer i założyliśmy z żoną firmę, która początkowo mieściła się w skromnym pokoiku. Trafiliśmy na bardzo dobry moment, bo na rynku nie było jeszcze systemów informatycznych. Pojęcie, że się kupuje, było zupełnie abstrakcyjne. Choć oczywiście istniały programy dla firm za ogromne pieniądze, pisane przez informatyków na zamówienie, ale praktycznie nie było polskich aplikacji w pudełkach. Nazwa firmy powstała trochę przez przypadek. W owych czasach musiało być po angielsku, bo nowoczesnie i światowo, a nie przasnianie, po naszymu. Poza tym jakoś skojarzyło mi się z miesięcznikiem „Enter”, spojrzałem na klawiaturę – i powstał Insert.

CRN POLSKA Proszę opowiedzieć, jak się dalej rozwijał biznes...

BOŻENA SZAWLIS Sprzedaż programów szła coraz lepiej. Największy wzrost zbytu zanotowaliśmy, kiedy daliśmy niewielkie ogłoszenie do „PC Kuriera”. Z tym że w redakcji ktoś coś pomylił i ukazała się reklama na całą stronę. Jej siła była wtedy niebywała. Nagle telefony zaczęły się urywać, a w ciągu najbliższego tygodnia od chwili ukazania się ogłoszenia sprzedaliśmy może z setkę programów.

JAROSŁAW SZAWLIS Rozwój przedsiębiorstwa odbywał się w sposób organiczny. Po pierwszym roku zatrudnialiśmy



chyba ze cztery osoby, potem osiem itd. Żona zajmowała się wtedy sprzedażą, a ja tworzeniem oprogramowania, testowaniem, pisaniem instrukcji oraz hotline'em – choć właściwie była to tylko jedna linia telefoniczna. Mnóstwo rzeczy robiliśmy sami i jako pierwsi. Jako pierwsi w Polsce zapakowaliśmy program w pudełko, zatrudniliśmy polonistkę, która zajęła się korektą językową programów i instrukcji – w owych czasach pisali je informatycy i nie przejmowali się błędami – a także plastyka, aby zajął się stroną wizualną programów.

CRN POLSKA Czym się różni wasza obecna konkurencja od ówczesnej?

JAROSŁAW SZAWLIS Z naszą ówczesną konkurencją, np. CDN-em (dziś Comarch), Wa-Pro (dziś Asseco), znaliśmy się przez całe lata i właściwie byliśmy zaprzyjaźnieni. Z obecnymi prezesami niekoniecznie jesteśmy w tak zażyłych – choć nadal cywilizowanych – relacjach. Konkurencja na rynku oprogramowania dla firm nie jest aż tak zażarta jak na rynku urządzeń, co wynika m.in. stąd, że mamy wspólne korzenie, znamy się, a trudniej wbijać nóż w plecy koleździe. Poza tym jest to dosyć specyficzny i niszowy rynek: bardzo konserwatywny, z bardzo lojalnym klientem – bo trudno jest zmienić system do obsługi firmy, więc lepiej jest męczyć się ze znanym, niż iść w nieznaną. Nie ma tu dramatów, a choć czasem zdarzy się jakaś wojenka, nie przypominam sobie sytuacji, aby przyniosła komuś profity.

BOŻENA SZAWLIS W tej chwili największymi graczami na rynku są Asseco, Comarch i Sage. Ich nazwy mówią same za siebie. Nie ma rzetelnych badań, które by mówiły o tym, jaki udział w rynku programów dla firm ma każde z tych przedsiębiorstw, my mamy ponoć 30 – 35 proc. Możemy się jednak pochwalić tym, że na pewno sprzedaliśmy najwięcej licencji. Nie sądzę, aby którakolwiek z konkurencyjnych firm miała połowę tego co my. To świadczy o naszej dominacji.

CRN POLSKA W jakiej sytuacji jest obecnie Insert?

JAROSŁAW SZAWLIS Obecnie współdziaławcą Insertu jest Teta (35 proc. udziału), a właścicielem Tety jest Unit4.

Nie sądzę,
aby którakolwiek z konkurencyjnych firm miała połowę sprzedanych licencji, co my. To świadczy o naszej dominacji.



Zatrudniamy ok. 170 osób, w 2011 r. mieliśmy ok. 21 mln zł przychodu. Oferujemy wszystkie produkty potrzebne do obsługi małej i średniej firmy, a od 3 – 4 lat sprzedajemy także system do obsługi średnich przedsiębiorstw.

Trzeba jednak pamiętać, że podstawą naszego biznesu są programy dla MSP. Naszą lokomotywą jest program sprzedażowo-magazynowy, czyli Subiekt. Jego nazwa udała się nam wybitnie: jest krótka, treściwa, niewydumana. Pamiętam, jak pęczniałem z dumy podczas targów, kiedy przechadzając się obok stoiska konkurencji, usłyszałem, że klient zapytał ich, czy oferują programy typu Subiekt.

CRN POLSKA Czy od początku koncentrowaliście się na sprzedaży na tzw. prowincji?

BOŻENA SZAWLIS Miejscowości od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy mieszkańców są niezauważane – a przecież tam też są firmy, do których nikt nie docierał. Od początku istnienia Insertu sprzedajemy programy za pośrednictwem partnerów. Nagle się okazało, że w niewielkim mieście mamy obroty równe bez mała Warszawie – bo je zdominowaliśmy i mieliśmy w nim 100 proc. rynku. Od samego początku nie podpisaliśmy żadnych dętych umów z resellerami, a potencjalnemu partnerowi mówiliśmy tylko: sprzedaj dalej. I okazało się, że to działa.

CRN POLSKA Co zaliczylibyście do swoich największych sukcesów?

JAROSŁAW SZAWLIS Największym sukcesem jest to, że firma się cały czas rozwija, a po 20 latach jesteśmy tu, gdzie jesteśmy. Firm, które konkurowały z nami na początku, już dawno nie ma, zostały wchłonięte przez inne. Nie ma w nich także ludzi, którzy je zakładali.

Dwa lata temu przeprowadziliśmy się do własnej siedziby, jeszcze przed pierwszą falą kryzysu, kiedy mieliśmy w pamięci co najmniej dwa cykle koniunkturalne. Pierwszy z nich rozpoczął się w 2000 r. – pamiętna „bańka internetowa” – i wtedy rzeczywiście było dramatycznie, do tego stopnia, że chcieliśmy z żoną sprzedać dom, aby mieć z czego wypłacić pracownikom pensje. Ostatecznie do tego nie doszło, ale niewiele brakowało. W latach 90. też przeżyliśmy ciężkie chwile, choć nie aż takie jak w 2001 czy 2002 r. Dlatego jeszcze przed zapowiadającym amerykańskim kryzysem w 2006 r. pomyślałem, że warto byłoby sprzedać część firmy, aby móc go spokojnie przetrwać. Udało nam się wówczas dogadać z Tetą, czekaliśmy więc na spowolnienie gospodarcze zupełnie spokojnie, a w kolejnych latach... osiągnęliśmy 20-, a nawet 30-procentowy wzrost sprzedaży. W okres recesji wchodziliśmy z bardzo dużym, jak na nasze potrzeby, zabezpieczeniem finansowym, a w dodatku, kiedy już się zaczęła, osiągnęliśmy kolejny wzrost sprzedaży – nie o 25 proc., ale o 15. Gdy zaczynaliśmy działalność, marzyłem o tym, aby mieć odłożone pieniądze na →

→ pensje dla pracowników na trzy miesiące, bo to by dawało nam poczucie bezpieczeństwa. Teraz je mamy, może nawet większe, niż tego oczekiwaliśmy.

CRN POLSKA A co określilibyście mianem swojej porażki?

BOŻENA SZAWLIS Porażki to chyba te wszystkie momenty, kiedy było trudno, bo o nich się nie zapomina. I choć nigdy ich nie chcemy, one uczą pokory, a to jest dobre. Po prostu są po drodze i potem trzeba długo wszystko odkręcać, aby je przekuć w sukces.

JAROSŁAW SZAWLIS Z porażką mamy np. do czynienia wtedy, kiedy wielkość sprzedaży których programów nie jest taka, jak byśmy chcieli. Za jedną z bardziej dotkliwych porażek uważam konieczność zwalniania pracowników. Do dziś pamiętam, jak na początku nowego wieku, kiedy było naprawdę ciężko, rozmawiałem z jednym z nich, bardzo zdolnym chłopakiem, dla którego już nie mieliśmy pracy, i do dziś żałuję, że musiało do tego dojść. W wielu firmach, gdy zbliża się kryzys, szukanie oszczędności zaczyna się od zwalniania pracowników. Po tych doświadczeniach myślę już inaczej: że warto szukać najpierw innych sposobów, a ludzi zwalniać na końcu, gdy już zostaną wyczerpane wszystkie metody cięcia kosztów, bo ludzie stanowią jednak wartość firmy.

BOŻENA SZAWLIS Ale w zasadzie gros kosztów w naszej firmie to płace, a gdy mamy oszczędzać, nie zaoszczędzimy na kupnie papieru, kawy i herbaty.

JAROSŁAW SZAWLIS Po podliczeniu wszystkich wydatków widać, że jeśli zacisnąć pasa, to pieniądze się znajdują.

CRN POLSKA W przypadku tej działalności, którą prowadzicie, bardzo po-

magają zmiany przepisów, np. zmiany VAT-u, prawda?

JAROSŁAW SZAWLIS Jeszcze 10 lat temu mówiłem, że absolutnie nie. Produkowanie programów w takich warunkach jest skandalem, partyzantką i przeczy rzetelności oraz wszelkim zasadom projektowym, bo zmiany są uchwalane na tydzień

Mówią partnerowi: sprzedaj dalej. I to działa

przed wprowadzeniem. Ale z drugiej strony prawdą jest, że coroczna konieczność aktualizowania programów finansowo-księgowych nakręca sprzedaż.

BOŻENA SZAWLIS Rzeczywiście wybiliśmy się na wprowadzeniu VAT-u. To była pierwsza zmiana, która nam pomogła, ponieważ wystawianie faktur stało się dosyć skomplikowane, a urzędy skarbowe tak restrykcyjne, że karały za absolutnie wszystko, włącznie z pomyłką w kodzie pocztowym, co dzisiaj wydaje się nieprawdopodobne.

JAROSŁAW SZAWLIS Była jeszcze denominacja, rok 2000...

BOŻENA SZAWLIS ...i wejście do UE.

CRN POLSKA Czyli w gruncie rzeczy producentom programów dla firm rząd pomaga.

JAROSŁAW SZAWLIS W związku z wprowadzeniem 23-procentowego VAT-u tylko w grudniu 2010 r. mieliśmy 4 mln zł przychodu, a przecież w całym roku osią-

gnęliśmy 21 mln zł! To był bardzo silny impuls do wymiany programów, do ich uaktualniania, porównywalny z VAT-em. Wszystko wskazuje na to, że w czerwcu br. będzie nowa zmiana stawki VAT: z 21 na 24 proc.

CRN POLSKA Przez 20 lat mogliście obserwować przedsiębiorców i rozwój polskiej gospodarki.

BOŻENA SZAWLIS Wszyscy pamiętamy początki, te „biznesy na szczękach”. Przyjemnie było patrzeć, jak Polska się zmienia, jak firmy z małych stawały się duże, trochę tak jak w „Ziemi obiecanej”. W dodatku nasi klienci – często ludzie prości, sięgający do kieszeni po skotłowany plik pieniędzy – doskonale wiedzieli, na co dokładnie ich stać, a do nas przychodzili trochę jak do konfesjonału. Można do tego podchodzić z ironią lub z dystansem, ale pozostaje faktem, że nasi klienci wykonywali kawał autentycznie ciężkiej pracy. Kiedyś stanęło całe targowisko w Słubicach, bo w nowej wersji programu mąż wprowadził pojęcia „marża” i „narzut”. Klienci dzwonili zupełnie skonsternowani, bo kompletnie nie wiedzieli, co mają w którą rubrykę wpisać.

JAROSŁAW SZAWLIS 3 – 4 lata temu zjawił się u mnie prezes dużej firmy, która korzystała z Subiekta. Przyjechał nowiutkim mercedesem 600, który wyglądał jak milion dolarów, ale w trakcie rozmowy, kiedy już wyliczyliśmy, ile będzie kosztować uaktualnienie dla wszystkich oddziałów, zaczął się targować – a w grę wchodziło raptem 8 tys. zł. Pomyślałem sobie wówczas, że jedna felga od jego samochodu kosztuje pewnie dwa razy tyle niż ten cały system. Niestety, coraz częściej mamy chyba do czynienia z takim przerostem formy nad treścią, kiedy klient nie rozumie, co mu przynosi pieniądze i na czym nie powinien raczej oszczędzać.

CRN POLSKA Jakie są wasze plany na przyszłość?

JAROSŁAW SZAWLIS Chciałbym przepracować jeszcze co najmniej drugie tyle, nie wyobrażamy sobie życia bez firmy. Nie chcielibyśmy zostać rentierami.

BOŻENA SZAWLIS Bo chyba byśmy się zdegenerowali. ■

InsERT

Historia wrocławskiego Insertu zaczęła się od Subiekta, który jest częścią linii InsERT GT. To pakiet zintegrowanych ze sobą programów, w skład którego wchodzi także: system umożliwiający prowadzenie księgi przychodów i rozchodów Rachmistrz GT, system finansowo-księgowy Rewizor GT, system kadrowo-płacowy Gratyfikant GT oraz system zarządzania relacjami z klientami Gestor GT. Jednym z najnowszych produktów jest Navireo – zintegrowany system ERP wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem średniej wielkości. Insert sprzedał już ponad 455 tys. licencji oprogramowania, wspierając swoimi systemami ponad ćwierć miliona małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.