



Rzetelny przepis na sukces

Rozmowa z Arturem Wojtaszkiem, prezesem firmy Cursor sp. z o.o.



Panie prezesie, Cursor sp. z o.o. działa na rynku od 2001 roku. Mówi się, że początki są zawsze trudne. Czy tak samo było w przypadku Państwa firmy? Nawet, jeżeli Cursor jest dziś postrzegany jako stabilna, polecana firma oraz lider rynku, nie było tak zawsze...

Każda firma, która rozpoczyna swoją działalność musi liczyć się z trudnościami w początkowym okresie działania, zwłaszcza, jeżeli jest to branża usługowa. Cursor przez pierwsze lata działalności inwestował w infrastrukturę magazynową, dział obsługi klienta oraz terenowe siły sprzedaży co negatywnie odbijało się na wynikach finansowych. Patrząc z perspektywy czasu inwestycje były trafione. Posiadamy ponad stu zadowolonych ze świadczonych usług klient-

tów, przychody firmy za rok 2008 przekroczyły 39 mln PLN. Wciąż się rozwijamy uruchamiając w organizacji w ramach naszych kompetencji nowe usługi. Klientom, którzy powierzają nam kolejne kontrakty jesteśmy w stanie, w ramach synergii działań oszczędzać budżety, co jest niezwykle mile widziane w sytuacji gospodarczej, w jakiej wszyscy się znaleźliśmy.

Zarządzana przez Pana spółka jest dziś liderem wśród firm zajmujących się outsourcingiem wsparcia sprzedaży i marketingu. Jakie elementy Waszej oferty handlowej zasługują na szczególne podkreślenie? Czy synergia działań, to jedyna wasza przewaga konkurencyjna?

Nasze usługi określamy jako outsourcing wsparcia sprzedaży i marketingu. W praktyce zajmujemy się outsourcingiem sprzedaży produktów i usług dla sektora fmcg, branży finansowej i telekomunikacyjnej, wspieramy działy marketingu i trade marketingu organizując aktywizację sprzedaży w postaci animacji, degustacji i samplingów. Klienci korzystają również z naszego centrum magazynowania materiałów marketingowych, gdzie oprócz magazynowania mogą zamawiać usługi także z zakresu co-packingu, dystrybucji, instalacji i serwisów POSM. O tym, że wyróżniamy się na tle konkurencji świadczy na pewno przyznana Cursorowi nagroda Rzetelnego Outsourcera 2008 roku. Klienci doceniają jakość, a zarazem kompleksowość naszych usług. W obszarze outsourcingu sprzedaży, w związku z dużą skutecznością działania w zasadzie jesteśmy zapraszani do współpracy przez partnerów handlowych, co powoduje, że nie musimy aktywnie zabiegać o pozyskanie biznesu. Kolejną wartością w naszej organizacji jest rozbudowana, własna struktura przedstawicieli terenowych, która realizuje wszystkie działania field marketingowe. Zbudowane na olbrzymią skalę centrum magazynowania i dystrybucji dedykowane tylko i wyłącznie materiałom marketingowym jest dopełnieniem całego procesu outsourcingowego w ramach usług, w których specjalizuje się Spółka Cursor.

Na ile rozwój outsourcingu powiązany jest z sytuacją gospodarczą? Czy można powiedzieć, że outsourcing jest rozwiązaniem uniwersalnym, sprawdzającym się w każdych czasach i w każdej sytuacji gospodarczej?

Korzystanie z rozwiązań outsourcingowych nie jest modą sezonową, nie jest również jedynym lekarstwem na kryzys. Prawdziwe korzyści z rozwiązań outsourcingowych są widoczne we współpracy długoterminowej, wtedy kiedy zleceniodawca powierza vendorowi coraz większą odpowiedzialność za proces. Dojrzałe organizacje korzystają z rozwiązań outsourcingowych bez względu na sytuację rynkową widząc w długoterminowych działaniach głęboki sens, czy to w obszarze efektywności kosztowych, czy też w możliwości skoncentrowania się zleceniodawcy na kluczowej działalności. Kryzys jest często impulsem do podjęcia próby przekazania w outsourcing określonych działań zlokalizowanych dotychczas wewnątrz organizacji. Przy wyborze dobrego partnera, sporadyczne są przypadki powrotu do poprzedniego stanu rzeczy, nawet, jeżeli koniunktura rynkowa się poprawi.

Wśród Państwa klientów znaleźć można przedstawicieli różnych branż. Czy to oznacza, że zapotrzebowanie na usługi świadczone przez partnerów zewnętrznych jest już obecne we wszystkich sektorach na naszym rynku?

W ostatnich latach pojawia się coraz więcej publikacji na temat rozwiązań z zakresu outsourcingu. Rynek polski cały czas podlega procesowi edukacji, staje się rynkiem coraz bardziej dojrzałym. Duże międzynarodowe korporacje kulturę pracy czerpią ze swoich wieloletnich doświadczeń. Posiadają ugruntowane pozycje na rynku, wierzą w siłę swojej marki. Nie mają w związku z tym żadnych oporów przed korzystaniem z rozwiązań outsourcingowych. Przedsiębiorcy polscy podchodzą do tematu bardzo ostrożnie, lecz jest coraz więcej obszarów, gdzie same korzyści związane z oszczędnościami w sferze kosztowej, nie mówiąc o innych profitach wynikających ze stosowania rozwiązań outsourcingowych nie pozwalają im obok tematu przejść obojętnie.

Na koniec chciałbym zapytać o plany firmy na najbliższą przyszłość...

Strategia Spółki na kilka najbliższych lat zakłada rozwój firmy pod względem wzrostu obrotów, liczby pozyskanych klientów, wejście w nowe rodzaje usług. Liczę na to, że kryzys z racji szerokiego port folio usług Cursora nie pokrzyżuje nam planów. Braki przychodowe w obszarach, w których z racji kryzysu gospodarczego budżety będą ostrożniej wydawane przez klientów, będziemy starali się zrekompensować pozyskując kontrakty tam, gdzie kryzys nie ma wpływu na biznes lub jest motorem do korzystania z rozwiązań outsourcingowych. Jeżeli spowolnienie gospodarcze mocniej dotknie naszej firmy, czas przeznaczony na działania operacyjne pracowników zagospodarujemy wewnątrz. Będzie to doskonała okazja do podniesienia o kolejny stopień jakości funkcjonowania organizacji, poprzez uruchomienie zakładanych programów szerokiego zakresu szkoleń dla pracowników firmy, objęcie standardami ISO kolejnych obszarów organizacji, czy wprowadzenie pełnej informatyzacji zarządzania wewnętrznymi procesami przedsiębiorstwa.

Dziękuję za rozmowę.

Cursor Sp. z o.o.

ul. Poleczki 23, 02-822 Warszawa

tel. 022 335 24 24, fax 022 335 24 25, www.cursor.pl

Cursor jest członkiem Grupy Neo Business Process Outsourcing