



WAŻNA JEST DLA NAS SZCZEROŚĆ W RELACJACH

InterLAN, jeden z najbardziej znanych dostawców IT dla branży transportowej w Polsce, działa już od 30 lat. Ten godny podziwu jubileusz był okazją do spotkania z dyrektorem zarządzającym firmy, Patrykiem Grzelakiem, który w rozmowie przybliżył nam historię firmy i jej produktów, opowiedział dlaczego pracownicy nie chcą odchodzić z interLAN oraz jakie wnioski można wyciągnąć z porażek.

Panie Patryku proszę opowiedzieć o tym, jak wyglądały początki firmy interLAN. W czym specjalizowali się Państwo w pierwszych latach działalności?

Działalność firmy interLAN w Poznaniu, związana z tworzeniem oprogramowania, rozpoczęła się w 1994 roku. Nasza pierwsza linia produkcyjna dotyczyła obsługi procedur celnych. Był to zasadniczy element działalności naszej firmy aż do 2004 roku, kiedy to wraz z rozszerzeniem Unii Europejskiej o nasz kraj granica celna de facto się przesunęła na granicę Unii. To wymusiło zmianę profilu naszej działalności, od tego momentu międzynarodowy ruch towarów nadal był śledzony, ale w sposób uproszczony, przez tak zwane deklaracje Intrastat.

Na tym etapie historii istotny był fakt, że byliśmy już liderem rynku produktów celnych. Ponadto wcześniej podjęliśmy się współpracy w zakresie obsługi międzynarodowych przesyłek spotowych, a zatem zaczęliśmy stykać się z nowym obszarem biznesu, jakim jest logistyka. Pozyskaliśmy dzięki temu doświadczenie z klientem korporacyjnym wymagającym skustomizowanych rozwiązań. Elastyczność i dostosowanie do indywidualnych potrzeb stały się aż do dziś naszym wyróżnikiem na rynku.

Na pewno rok 2004 był momentem przełomowym w historii interLAN. To wówczas powołaliśmy do życia projekt TMS interLAN SPEED – system do zarządzania procesami spedycyjnymi, transportowymi, celnymi i logistycznymi.

Jakie były inne kluczowe momenty, które wpłynęły na obecną pozycję firmy na rynku?

Tworząc system SPEED, od samego początku postawiliśmy na głęboką specjalizację, współpracę z jednostkami naukowymi oraz topowymi partnerami technologicznymi. W miarę rozwoju i współpracy z kolejnymi klientami, SPEED objął kolejne rodzaje transportu: drogowy FTL i LTL, morski FCL i LCL, kolejowy FCL i LCL i lotniczy oraz ich dopełnienie w obszarze intermodalnym – bukingi

promowe i kolejowe. Z czasem pojawił się także moduł serwisowy zorientowany na obsługę floty naszych przewoźników. Stworzyliśmy aplikację mobilną oraz portale dla klienta i przewoźnika. W tym roku świętujemy 30-lecie interLAN i 20-lecie SPEEDa. A to nie wszystko! Wychodzimy na rynek z propozycją nowego rozwiązania. Aplikacja iSPEED to webowy system TMS, którego początki sięgają 2017 roku. Aktualnie zamykamy pierwsze wdrożenia, a w przyszłym roku chcemy wprowadzić go do powszechnej sprzedaży. Nasz nowy produkt został również doceniony i wyróżniony podczas Gali Logistyki, Transportu i Spedycji.

Jak przez lata zmieniała się atmosfera w firmie? Czy są elementy, które od początku pozostały takie same? Co Was najbardziej cieszy we współpracy z zespołem?

Przede wszystkim przez te lata zespół istotnie się powiększył. W przełomowym 2004 roku było to 10 osób, dzisiaj jest nas 70. Ponadto zaszła zasadnicza zmiana – obecnie mniej niż połowa osób pracuje w Poznaniu, pozostałe są rozsiane po całym kraju. Musieliśmy zatem na przestrzeni lat zmienić organizację pracy.

Natomiast to, co było i pozostaje dla nas najważniejsze, i jest doceniane przez pracowników, to to, że staramy się unikać korporacyjnej hierarchiczności, budując firmę o rodzinnej atmosferze. Kadre tworzy kilka pokoleń – na pokładzie mamy zarówno osoby z kilkuletnim, jak i ponad dwudziestoletnim stażem. Większość z nas może pochwalić się ponad dekadą pracy w firmie. Jest jeszcze jedna rzecz, która pozostaje niezmienna od lat. Jesteśmy otwarci na rozmowę i bardzo ważna jest dla nas szczerść w relacjach, również tych biznesowych.

Co według Was wyróżnia relacje firmy InterLAN z klientami?

W relacji z Klientami dbamy o merytoryczne i elastyczne podejście do współpracy. Nie oznacza

to jednak pełnej swobody w modyfikacjach systemu. Zapewniamy autorskie wsparcie i nadzór nad końcowym rozwiązaniem, niekiedy dyskutujemy różne podejścia, aby docelowo wdrożyć rozwiązanie odpowiadające na konkretne potrzeby, a równocześnie spójne z całą koncepcją i strukturą systemu.

Klientom oferujemy pełen pakiet usług, począwszy od analizy przedwdrożeniowej, przez wdrożenie, audyty i rozwój, po opiekę posprzedażową związaną z aktualizacjami i serwisem. Najbardziej wymagającym oferujemy ponadstandardowe warunki wsparcia serwisowego w trybie 24/7/365. Z partnerami technologicznymi współpracujemy na zasadach win-win. Wspólnych klientów obsługujemy projektowo. Na bieżąco się wspomagamy, dostarczamy także feedback, pozwalający się doskonalić.

Jakie wyzwania globalne, takie jak cyberbezpieczeństwo, boom na AI czy zmiany klimatyczne, mogą wpłynąć na Waszą branżę i jak się na nie przygotowujecie?

Bardzo duże zagrożenie wiąże się we współczesnym świecie z zagadnieniem cyberbezpieczeństwa. Zwracamy więc szczególną uwagę, by w naszych projektach uwzględniać to ryzyko – już

od etapu projektowania, przez wytwarzanie, testy czy audyty, jak i bieżące śledzenie nowinek w zakresie bezpieczeństwa w sieci. Pracujemy na uznanych międzynarodowych standardach i wytycznych, np. OWASP. Co istotne, jest to zagadnienie, które pozostaje aktualne i dynamiczne zarówno w kontekście ewoluującego produktu, jak i narastających zagrożeń w wirtualnym świecie. W związku z tym nie można pozwolić sobie na chwilę nieuwagi.

Kolejny aspekt, o którym warto wspomnieć to oczywiście sztuczna inteligencja. Korzystamy z niej w procesach optymalizacji planowania czy interpretacji dokumentów, które wczytywane są do systemu. AI, rozumiana definicyjnie, jest też elementem naszego wewnętrznego rozwoju, w kontekście wytwarzania oprogramowania, funkcjonalności systemu i wsparcia klientów. Trzecia kwestia to ekologia. Z jednej strony wspieramy digitalizację dokumentów, czyli wycofanie z obiegu papieru na rzecz przetwarzania elektronicznego, a z drugiej skupiamy się na liczeniu śladu węglowego i komunikowaniu tego klientom. Kolejny aspekt to wsparcie obsługi w systemie ekologicznych procesów transportowych jak np. transportu intermodalnego. Śledzimy trendy, aby być na bieżąco z potrzebami rynku, a odpowiednie rozwiązania implementować w naszym systemie.

Wspomniał Pan o nowym rozwiązaniu iSPEED. Jaka rolę w strategii firmy odgrywa nowy system? Jakie zmiany może przynieść Waszym klientom?

Tak, wychodzimy do rynku z propozycją nowego rozwiązania – webowym systemem TMS iSPEED. Został on zbudowany w oparciu o nasz autorski framework (narzędzie do tworzenia aplikacji webowych) i konfigurację. Teraz znacznie szybciej i efektywniej budujemy nowe funkcje. Co więcej, proces tworzenia i modyfikacji nie wymaga już specjalistycznej wiedzy programistycznej – docelowo wystarczy, by zajmowali się tym analitycy lub konsultanci. Celem jest także to, aby klienci mogli samodzielnie wprowadzać zmiany i rozbudowywać system we własnym zakresie, w tym o moduły niezwiązane z TMS lub o rozwiązania, które mają pozostać poufne.

Nowy system pociąga za sobą zmiany w strategii firmy. Jesteśmy w trakcie uruchomień produkcyjnych iSPEED u pierwszych klientów. Kolejny krok to oferowanie go nowym odbiorcom oraz dotychczasowym użytkownikom oprogramowania SPEED. Dla nich przygotowaliśmy wersję hybrydową, umożliwiającą płynne, etapowe rewdrożenie. Ponadto, jako że iSPEED jest wielojęzyczny z założenia, otwieramy się na rynki zagraniczne.



Co uważacie za największy sukces firmy w ciągu tych 30 lat?

Wskazałbym tu dwie rzeczy, o których już wspominałem w innym kontekście. Po pierwsze udało nam się stworzyć firmę o charakterze rodzinnym. Mamy zespół ludzi, którzy często rozumieją się bez słów, wspierają się i grają do jednej bramki. To pozwala nam dobrze odnajdywać się w codziennej pracy pomimo – zawodowych, a niekiedy prywatnych – problemów, które są przecież nieuniknione.

Za drugi nasz sukces uznaję produkt. System SPEED został wdrożony u ponad 1000 firm, a gros transakcji była efektem polecenia. Cieszymy się, że klienci są ambasadorami rozwiązań interLAN. Nasz program jest przede wszystkim kompleksowy i elastyczny. W wielu firmach umożliwia rozwój bez konieczności zmiany dostawcy. To jest prawdopodobnie największa wartość, jaką dostrzegają użytkownicy TMS SPEED. Gwarantujemy, że w miarę wzrostu przedsiębiorstwa, nasz system będzie je wspierał.

Czy były decyzje lub projekty, które z perspektywy czasu uznajecie za porażkę? Czego one Was nauczyły?

Pewne porażki czy też po prostu negatywne sytuacje zdarzały się i każdorazowo staramy się wyciągać z nich wnioski. Przykładem może być próba wdrożenia jednego z zewnętrznych produktów, który miał dać nam nowe możliwości na rynku. Niestety w praktyce okazało się, iż nie mieliśmy m.in. realnej możliwości wspierania klientów korzystających z tego produktu. Kosztowało nas to czas, energię, i pieniądze a tym samym konieczność wycofania się z nietrafionej inwestycji.

Dziś wiemy, że 100-procentowy wpływ na kształt i utrzymanie oferowanych przez nas rozwiązań i usług, jest priorytetem.

Realizując duże projekty, nauczyliśmy się przykładać odpowiednią wagę do analizy przedwdrożeniowej oraz doceniliśmy rolę project managera. Kolejne doświadczenia pozwoliły nam wypracować w tym zakresie standardy, które obowiązują cały zespół.

Co inspiruje Was jako zarząd do codziennego działania i podejmowania nowych wyzwań? Jak rynek i działania klientów wpływają na sposób zarządzania firmą?

Praca w interLAN to źródło satysfakcji. Lubimy i potrzebujemy wyzwań. One nas motywują i rozwijają. Chętnie angażujemy się w wymagające i złożone projekty, które żyją i cały czas się rozwijają, a my wraz z nimi.

Sukcesu budują i pokazują, że to co robimy ma sens. Potknięcia są lekcją, z której wyciągamy wnioski na przyszłość. Na zakończenie podkreślę, że fundamentem naszej firmy są jej pracownicy, klienci oraz partnerzy biznesowi. Jubileusz to doskonała okazja, by wyrazić wdzięczność za zaufanie i owocną współpracę. Wiele mamy do zrobienia, jednocześnie w przyszłość patrzymy z optymizmem. Jesteśmy gotowi na nowe wyzwania i dalszy rozwój.

Dziękuję za rozmowę

Rozmawiał: Witold Zygmunt

