



sBiznes®

*Wywiad z Prezesem i właścicielem firmy ALBRET sp. z o.o., który pochodzi z Ukrainy a prowadzi i zarządza swoim biznesem w Polsce korzystając z programu sBiznesCloud®.*

*W świecie biznesu, decyzje o ekspansji i adaptacji do nowych rynków to niełatwe zadanie. Dla przedsiębiorców z wizją, takich jak Mykola Demianchuk, Prezesa i Właściciela ALBRET Sp. z o. o., decyzje te to okazja do innowacji i dalszego rozwoju.*

*Z sukcesem prowadząc działalność na Ukrainie, Pan Mykola postanowił wejść na polski rynek, dostosowując się do jego specyfiki. Kluczem był wybór odpowiedniego systemu ERP, który padł na polski system sBiznes firmy SOFTINTEGRATION Sp. z o.o. W poniższym wywiadzie Pan Mykola dzieli się swoją drogą do sukcesu w Polsce, a więc cennym doświadczeniem, o którym warto przeczytać.*

*Marek Mac (MM z MyERP): Dzień dobry, dziękuję za przyjęcie zaproszenia do wywiadu oraz znaleziony czas. Zaczniemy od początku – jakie były główne powody, dla których postanowił pan otworzyć firmę MultiCook – wyroby garmazeryjne ręcznie robione w Polsce?*

***Mykola Demianchuk:** Dzień dobry. Polska zawsze była dla mnie krajem pełnym możliwości. Zauważyłem rosnące zainteresowanie kulturą i kuchnią ukraińską w Polsce, co skłoniło mnie do podjęcia decyzji o otwarciu firmy właśnie tutaj.*

*MM: Działa Pan na dużą skalę na Ukrainie – to dla mnie niezwykle imponujące. Czy planuje pan podobną ekspansję w Polsce?*

***Mykola Demianchuk:** Na razie skupiamy się na jakości i dostosowaniu naszej oferty do polskiego klienta. Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, z pewnością rozważymy ekspansję.*

*Nasze produkty można zobaczyć na [instagramie](#)*

*MM: Skoro mówimy o ekspansji, to jakie były główne wyzwania, z którymi musiał Pan się zmierzyć przy wchodzeniu na polski rynek?*

***Mykola Demianchuk:** Największym wyzwaniem była adaptacja naszych produktów do lokalnych gustów oraz zrozumienie specyfiki i potrzeb polskiego rynku. Każdy kraj ma swoje unikalne cechy i potrzeby, które trzeba uwzględnić.*

*MM: Przechodząc do głównego tematu naszego wywiadu – dlaczego zdecydował się pan na polski system sBiznes? Czy brali państwo pod uwagę również inne systemy?*

**Mykola Demianchuk:** Tak, rozważaliśmy kilka systemów. Żona w naszej firmie jest Główną Księgową i wspólnie szukaliśmy tego jednego, najlepszego dla nas systemu. Rozmawialiśmy z wieloma dostawcami, lecz wybór padł na system sBiznes, ponieważ oferuje on funkcje idealnie dopasowane do potrzeb naszego biznesu. Ponadto, co dla nas jest najważniejsze, to system ten jest prosty i intuicyjny w obsłudze, a co równie ważne – współpraca z pracownikami producenta i dostawcami systemu przebiega wzorowo.

*MM: Jakie były główne cechy systemu sBiznes, które przekonały pana do jego wyboru?*

**Mykola Demianchuk:** Jak wspomniałem, przede wszystkim prostota, intuicyjność i łatwość obsługi. System jest niezwykle przyjazny dla użytkownika. Ponadto, system sBiznes oferuje wszechstronne narzędzia, w tym te służące do zarządzania zapasami, co jest kluczowe w naszej branży.

*MM: Czy fakt, że jest to polski system, miał wpływ na pańską decyzję? Czy ważne było dla Pana wsparcie lokalne i dostosowanie do polskiego rynku?*

**Mykola Demianchuk:** Zdecydowanie tak. Lokalne wsparcie dostosowanie do specyfiki polskiego rynku były jednymi z głównych czynników decyzyjnych. Ponadto, łatwość we wdrożeniu systemu oraz stały kontakt z producentem – firmą SOFTINTEGRATION sp. z o.o., w szczególności z Panem Marcinem. Znajomość Polskiego prawa, które jak wiadomo nie jest najłatwiejsze w prowadzeniu działalności biznesowej, w porównaniu np. do Ukrainy, przelożyło się na sukces we współpracy.

*MM: Jakie korzyści przyniósł Panu i państwu system sBiznes w zarządzaniu przedsiębiorstwem?*

**Mykola Demianchuk:** Dzięki sBiznes mamy lepszy przegląd naszych operacji, możemy efektywniej zarządzać zapasami i lepiej oraz szybciej reagować na potrzeby rynku. Kolejną ważną rzeczą był moduł produkcyjny, który idealnie wpasował się do naszego sposobu zarządzania produkcją, która jest specyficzna w branży spożywczej.

*MM: Jakie są Wasze plany na przyszłość jeśli chodzi o sBiznes?*

**Mykola Demianchuk:** Chcielibyśmy wdrożyć system na Ukrainie, do tego potrzebujemy system w języku Ukraińskim, co mamy nadzieje wydarzy się w niedalekiej przyszłości. Dobrą wiadomością jest to, że sBiznes posiada wersje chmurową, co aktualnie na Ukrainie jest bardzo pożądane – to dzięki takiemu rozwiązaniu skalowalność naszej firmy stale rośnie. Mam pewność, że dzięki takiemu podejściu,

*mamy znacznie łatwiejszy poziom wejścia w kolejne moduły ERP jak Księgowość, Personel, itp.*

*MM: Czy miałby Pan jakieś rady dla innych przedsiębiorców, szczególnie tych z Ukrainy, którzy rozważają wybór systemu ERP dla swojego biznesu?*

***Mykola Demianchuk:** Zawsze warto dokładnie przeanalizować potrzeby swojego biznesu i wybrać system, który najlepiej je spełni. Wsparcie i dostosowanie do konkretnego rynku to również kluczowe czynniki. Ja ze swojej strony polecam system sBiznes oraz współpracę z pracownikami tej firmy, którzy szybko i profesjonalnie świadczą usługi nawet niekiedy daleko wybiegające poza funkcje programu.*

*MM: Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów na polskim rynku!*

***Mykola Demianchuk:** Dziękuję! Cieszę się, że mogłem podzielić się moimi doświadczeniami, a po więcej informacji o nas zapraszamy na nasz [instagram](#)*

Prezes Zarządu ALBRET Sp. z o.o.

.....

*Mykola Demianchuk*