Pszczyna, 8 grudnia 2020 r.

Informacja prasowa

**Współpraca z dużymi firmami produkcyjnymi podczas epidemii**

**Pandemia koronawirusa wymusiła na przedsiębiorstwach wprowadzenie wielu zmian związanych z dostosowaniem się do obostrzeń i wymogów tzw. „reżimu” epidemiologicznego. Większość firm dotknął spadek obrotów, jak również wzrost kosztów związanych z wprowadzeniem niezbędnych narzędzi zwiększających bezpieczeństwo. O tym, jakie zmiany we współpracy biznesowej z dużymi firmami produkcyjnymi wymusiła pandemia, opowiada Dariusz Grzegorczyk z firmy SQD Alliance.**

**Co może pomóc firmom przetrwać istniejący kryzys gospodarczy?**

**Dariusz Grzegorczyk, SQD Alliance:** Przede wszystkim należy skoncentrować się na czterech aspektach, które mogą mieć ogromny wpływ na zwiększenie szansy przetrwania w tych trudnych czasach. Są to: sprzedaż, elastyczność zatrudnienia, automatyzacja oraz płynność finansowa, która eliminuje opóźnienia czy brak płatności pomiędzy kontrahentami. Oczywiście nie na wszystkie powyższe aspekty przedsiębiorcy mają bezpośredni wpływ. W przypadku sprzedaży państwo, rząd powinni wspierać wszelkie inicjatywy prowadzące do ożywienia gospodarczego. Jeśli chodzi o przedsiębiorców, warto podkreślić to, że zwłaszcza teraz oczekuje się od nich ponadprzeciętnej inwencji twórczej, inicjatywy i elastyczności w planowaniu. Może to być przestawienie produkcji na nowe wyroby, dywersyfikacja działalności, czy zmodyfikowany sposób realizacji procesu produkcyjnego. Firmy powinny również zrewidować swoje strategie zatrudnienia. Obecna sytuacja na rynku sprzyja rozważeniu skorzystania z outsourcingu zatrudnienia. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą dysponować optymalną liczbą pracowników dostosowaną do swoich potrzeb. Firmy specjalizujące się w tej dziedzinie są w stanie skutecznie, efektywnie i płynnie przesuwać doświadczonych pracowników pomiędzy kontrahentami w zależności od ich potrzeb, a kontrahenci unikają płacenia za przestoje w świadczeniu pracy wynikające z nadmiernej liczby swoich własnych pracowników.

**Automatyzacja wydaje się oczywistym rozwiązaniem, które już od kilku lat jest w coraz szerszym zakresie realizowane. Jak w dobie pandemii może wesprzeć działalność firm?**

Oczywistą sprawą jest, że roboty nie chorują, pracują nieprzerwanie. Przy obecnym rozwoju techniki mogą one już wykonywać praktycznie każdy rodzaj pracy. Robotyzacja wymaga znacznych inwestycji, jednakże na tego typu wyzwania można odpowiedzieć dziś już bardzo skutecznymi i cenowo dopasowanymi rozwiązaniami. Nasza organizacja – SQD Alliance również pracuje nad kilkoma rozwiązaniami w zakresie automatyzacji – mam nadzieję, że już w przyszłym roku będziemy mogli je wprowadzić na rynek.

**Z jakiej wielkości klientami Państwo głównie współpracujecie?**

Współpracujemy praktycznie z każdej wielkości firmami. Nasze usługi polegają głównie na uzupełnieniu zasobów personalnych u klientów: pracowników produkcyjnych, pracowników i obowiązków służb z obszarów jakości, BHP, ochrony środowiska, HR, IT. Jednak w działaniach sprzedażowych koncentrujemy się zwłaszcza na zdobywaniu zleceń w średnich i dużych firmach. Nieustannie poszukujemy klientów sieciowych, czyli takich, którzy na terenie kraju mają wiele lokalizacji produkcyjnych czy usługowych, a którym zależy zarówno na wysokim, jak i ustandaryzowanym – identycznym poziomie usług niezależnie od lokalizacji. Planujemy też ekspansję zagraniczną. SQD Alliance jest dużą organizacją z kilkuset pracownikami i/lub podwykonawcami – partnerami biznesowymi. Posiadamy oddziały obejmujące swoim obszarem działania całą Polskę. Dzięki współpracy z wieloma wymagającymi organizacjami stale doskonalimy swoje standardy świadczenia usług i opracowujemy nowe rozwiązania. Dzięki temu klienci mogą korzystać z najnowszych, najbardziej skutecznych, efektywnych i sprawdzonych przez nas procesów.

**Jakie są największe różnice między współpracą z małą a dużą firmą produkcyjną z perspektywy firmy outsourcingowej?**

W obu przypadkach istnieją plusy i minusy. Jeśli chodzi o współpracę z wielką korporacją, to przede wszystkim wyzwanie stanowi samo nawiązanie współpracy. Zwykle stawiane są przed firmami ogromne wymagania, ale także podjęta współpraca wymusza stosowanie niższych stawek i dłuższych terminów płatności. Z drugiej strony mamy jasne, przewidywalne, etyczne reguły współpracy oraz pewność opłacenia wystawionych faktur.

W przypadku małych firm wszelkie wspomniane powyżej elementy są nieprzewidywalne, zależne w dużej mierze od samych właścicieli, ich doświadczenia, sposobu zarządzania firmą. Czasami współpraca z małymi firmami jest o wiele lepsza i przyjemniejsza od współpracy z dużymi korporacjami, ale zdarza się też, że jest zupełnie odwrotnie. W mojej ocenie można ogólnie powiedzieć, że we wszystkich relacjach między kontrahentami najważniejsze jest partnerstwo. Czasami tak dobrze nam wszystkim znane podejście „klient nasz pan” niestety prowadzi do powstawania absurdalnych oczekiwań, polegających na wymaganiu od partnera biznesowego spełnienia nierealnych czy nawet niehumanitarnych zadań, na które klient sam w stosunku do siebie nigdy by się nie zgodził. Cieszę się, że elementy etyczne współpracy zaczynają odgrywać coraz większą rolę i myślę, że pandemia COVID-19 czy też coraz bardziej propagowane, a niekiedy wręcz wymagane, stosowanie się do wytycznych ISO 19600 Systemu Zarządzania Zgodnością również zwróciły nieco większą uwagę na aspekt etyki w biznesie.

**Z jakimi wyzwaniami borykają się teraz duże firmy produkcyjne? Gdzie powstaje pole do działania dla takich firm jak SQD Alliance?**

Myślę, że powtórzę myśl z pierwszego pytania. Wyzwaniami największymi są sprzedaż, w tym nowe produkty, elastyczność firm w „przebranżawianiu się”, elastyczność zatrudnienia, automatyzacja oraz płynność finansowa. SQD Alliance porusza się w szeroko pojętym obszarze B2B, przy czym wszystko robimy po to, aby pomóc klientom. Nazwa SQD Alliance odzwierciedla strategię działania naszej organizacji. Wsparcie jakości, rozwój producentów, a wreszcie sojusz. Co ciekawe, współpracując z naszą organizacją klienci również mogą być naszymi usługodawcami. Posiadamy szeroki wachlarz usług, w którym cel do osiągnięcia postrzegamy jako zdefiniowanie „zdrowych”, ustandaryzowanych, perfekcyjnie koordynowanych, korzystnych dla wszystkich stron naszego partnerstwa reguł współpracy. Chcemy być „spoiwem” łączącym różnego rodzaju firmy i ludzi tak samo postrzegających świat, dla których nadrzędną wartością jest etyka w biznesie.

**Informacje o SQD Alliance**

SQD Alliance dostarcza usługi oraz rozwiązania w zakresie szeroko rozumianego bezpieczeństwa, ochrony środowiska, zdrowia, rozwiązań informatycznych, wsparcia produkcyjnego oraz jakości dla wielu branż, w tym m.in. produkcyjnej, motoryzacyjnej, spożywczej, budowalnej, energetycznej oraz usługowej. Z poziomu firmy zatrudniającej na początku działalności kilkanaście osób do chwili obecnej zespół SQD Alliance rozwinął się do liczby blisko 150 wyspecjalizowanych pracowników. SQD Alliance cieszy się zaufaniem ponad 2000 przedsiębiorstw i instytucji, a liczba przeszkolonych osób tylko w 2019 roku wyniosła ponad 17 tysięcy.

**Kontakt dla mediów**

Anna Goławska

Commplace

a.golawska@commplace.com.pl

tel. +48 794 963 236