

POZNAJEMY YUPPIM – BRANŻOWĄ PLATFORMĘ PRODUKTOWĄ

Wyjątkowa, a przede wszystkim użyteczna

Z KRZYSZTOFEM DOLNYM ROZMAWIAŁA REDAKCJA INSTALREPORTERA

Kiedy zaczęła się historia Yuppim? Kto był pomysłodawcą i inicjatorem?

Historia pomysłu jest długa. Śmiało można przyjąć, że co najmniej 10 lat. Wtedy zakiełkował pierwszy pomysł. Potrzeba posiadania takiej platformy była i jest oczywista. Bazy danych produktów ciągle się powiększają od liczby asortymentu. Firma dystrybucyjna w skali roku robi transakcje na ok 30 tys. produktów. Do pracy na co dzień handlowiec potrzebuje bazę zawierającą ok. 100 tys. Rocznie zakłada się ok. 10 tys. nowych kartotek, co obecnie zajmuje coraz więcej czasu. A wszystkie kartoteki trzeba aktualizować na bieżąco. Oznacza to duży nakład pracy i każda firma musi to sama zrobić. Dla przykładu obecnie Yuppim zawiera około 1,5 mln produktów w swoich zasobach.

Ze względu na własne doświadczenia z projektami IT oraz doświadczenia firmowego działu tworzącego bazy danych, czułem się na siłach podjąć wyzwanie. Było to 4 lata temu, wybuchła pandemia, która sprzyjała twórczym rozmyśleniom. Trzeba było połączyć wiele różnych kompetencji. Wiedziałem, że nikt spoza branży tego nie ogarnie, gdyż nie poradzi sobie z przytłaczającą każdego skomplikowaną klasyfikacją produktów. W branży instalacyjnej działa organizacja predysponowana do tego zadania. Rozmawiałem z nią wcześniej kilka razy, ale nasze rozmowy nie przyniosły efektu. Była ona wtedy zaangażowana w projekt związany z klasyfikacją produktów, na

co była moda w UE. A my naprawdę potrzebowaliśmy takiego narzędzia. I nie było wyjścia. Jak ta baza ma powstać, to trzeba się zabrać do pracy. Po prawie 30 latach w branży miałem dobre kontakty z producentami, grupami zakupowymi i innymi uczestnikami rynku. Więc nie byłbym sobą, gdybym nie spróbował. Widziałem próby realizacji innych zespołów i wiedziałem, że zrobiłbym to inaczej.

Zanim powstał Yuppim mieliśmy także porażki. Pierwotnie projekt miał być tylko dla jednej grupy firm. Za każdym razem do współpracy dobieraliśmy doświadczoną firmę w projektowaniu oprogramowania. Pierwszy zespół stworzył platformę, która jednak nie sprawdziła się w testach. Były problemy z wydajnością systemu. Po 6 miesiącach rozwiązałem zespół i zrobiłem pauzę.

Niedługo potem, ponownie podjąłem temat mądrzejszy już o kolejne doświadczenia.

Inaczej zdefiniowaliśmy wymagania, szukając nowego partnera do napisania platformy.

Kto więc został ostatecznie wybrany do wykonania platformy Yuppim?

Zdecydowaliśmy się na firmę z Gdyni – Alekseon. Miała już do czynienia z takim pomysłem, ale tamten projekt szybko poległ. Wyjaśniliśmy sobie, że nasz projekt będzie realizowany na zupełnie innych zasadach, przy odmiennym podziale ról. To było istotą koncepcji, gdzie uzyskiwaliśmy szybką ścieżkę do realizacji całego projektu.

Okazało się, że te założenia, które dojrzewały wiele lat, sprawdziły się. Projekt po 3 miesiącach wszedł w fazę testów produkcyjnych ukończonych pomyślnie. Testy wydajności były wykonywane na niebagatelnej bazie 5 mln produktów.

Przy drugiej próbie realizacji, doszedłem do wniosku, że ta platforma powinna być dostępna dla całej branży, a producenci mogą pomóc to sfinansować. Tylko ktoś to musiał zrobić... Kilku producentów, po zapoznaniu się z założeniami projektu, zostało naszymi partnerami przy poszukiwaniu optymalnych rozwiązań.

Co oznacza logo i znak graficzny?

Na samym początku postaraliśmy się o wybór nazwy platformy i w konsekwencji przygotowanie logo. Nazwa Yuppim nawiązuje do bazy danych PIM. Jest zaprojektowana, aby była przydatna dla każdego użytkownika. Przedrostek Yu oznacza, że jest zaprojektowana jako prosta do użycia dla każdego. Co ciekawe wiele lat temu nie wiedzieliśmy, że takie bazy zostaną nazwane jako PIM.

Co odczuwa Pan jako ojciec projektu?

Nie bez dumy muszę przyznać, że odczuwam ogromne zadowolenie, że udało się skutecznie zdefiniować założenia, które się sprawdziły. Nie obawiałem się też udostępnić bazę dla wszystkich firm handlowych, dystrybutorów, projektantów, instalatorów. Dodatkowo mam satysfakcję, że zrobiliśmy to nie tylko dla siebie,



KRZYSZTOF DOLNY

Założyciel i większościowy udziałowiec firmy Femax, inicjator platformy Yuppim.

FEMAX – dystrybutor znanych marek wyposażenia łazienek i techniki grzewczej z siecią liczącą 13 placówek na obszarze trzech województw. Od 2021 udziałowiec Grupy Instal-Konsorcjum Sp. z o.o.

ale także dla innych firm, także konkurentów. Samo posiadanie tych danych daje dużo użytkownikom, ale jak obserwujemy, firmy korzystają różnie z Yuppim. Znaczącą przewagę uzyskuje się dopiero ze sprawnych procesów korzystania z PIM. Żadna firmowa baza danych nie posiada zbliżonej nawet liczby produktów. Yuppim nie ma też odpowiedników w Europie. O korzyściach po stronie użytkowników, jak i producentów można długo rozmawiać.

Ilu już producentów ma swoje produkty w bazie platformy?

Posiadamy dane ponad 170 producentów. Z częścią z nich zawarliśmy umowy o współpracy.

Jak branża przyjęła Yuppim? Ile osób korzysta z bazy?

Co ciekawe, zagraniczne firmy i koncerny mają swoje bazy PIM, ale o ograniczonych zasobach. Z zasady nie przewidzieli korzystania z takiej usługi, gdyż w kraju macierzystym nie ma podobnej oferty. Firmy krajowe samodzielnie borykają się z tym zagadnieniem, z lepszym lub gorszym skutkiem. Mogą osiągnąć duże oszczędności w pracy, gdy skorzystają z gotowej ujednoliconej bazy. Popętnia się mniej błędów, dane są dostępne on-line, a praca może być zautomatyzowana, co obecnie jest warunkiem utrzymania dyscypliny kosztów. Firmy, które zainteresowały się naszą propozycją, korzystają z niej cały czas.

Niektórzy uznali to za działanie konkurencyjne do własnych projektów. Nikt nie zdecydował się na koncepcję otwartą dla wszystkich.

Trzeba mieć świadomość, że korzystanie z Yuppim nie oznacza otrzymania dostępu do bazy danych z klasyfikacją grup produktów, zmodyfikowanymi nazwami itp.

Ale pobrane dane są wystarczające do założenia kartoteki produktu, zamówienia u dostawcy

i wyceny oferty. Wielu producentów dostarcza nam ponadto szeroki serwis z aktualnymi danymi i dokumentacją produktów.

Jak widzi Pan przyszłość Yuppim?

Do realizacji projektu została powołana spółka celowa. Działa niezależnie. Ma własny budżet i musi

się utrzymać. Ona to właśnie zajmuje się wprowadzaniem i aktualizacją danych. Yuppim pracuje już 4 lata. W tym okresie nie poszerzaliśmy istotnie funkcjonalności. Były w trakcie tych lat drobne zmiany, ale robimy to planowo. Użytkownicy potrzebują głównie więcej danych, a nie nowych funkcji. Oczywiście taki stan nie będzie trwał

bez końca. Ale nie zapowiada się, aby w branży upowszechnił się jednolity standard danych. A praca systemów ERP firm z setkami producentów wymaga wsparcia i przygotowania danych do łatwej transmisji treści. Tym właśnie się obecnie zajmujemy. I można cały czas korzystać z efektów tej pracy. Korzysta z tego moja firma i wiele innych.

YUPPIM – PRAKTYCZNA BAZA PRODUKTÓW BRANŻY INSTALACYJNEJ



Dla kogo Yuppim?

Dla dystrybutorów, hurtowni instalacyjnych lub salonów wyposażenia łazienek, aby dać swoim pracownikom dostęp do szerokiej bazy produktów obejmującej zdjęcia, wymiary, ceny i dane logistyczne, by zwiększyć efektywność i przyspieszyć ich pracę.

Dla instalatorów, firm wykonawczych, aby zyskać dostęp do zawsze aktualnych cen produktów, kart technicznych, aprobat i certyfikatów różnych marek na jednej platformie.

Dla architektów lub projektantów wnętrz, aby szybko i łatwo odnaleźć wymiary, dane techniczne oraz bryły i modele 3D produktów znanych marek.

Dla producentów, aby udostępnić klientom dane swoich produktów w czytelnej i ujednoliconej formie, a dzięki interfejsowi API umożliwić im w łatwy sposób pobranie danych bezpośrednio do firmowego systemu ERP.

Jak działa Yuppim?

Przez aplikację webową yuppim.com (jeden tryb logowania, dostępność na każdym urządzeniu, dostęp 24 h na dobę).

Przez API. Interfejs API jest przydatny zwłaszcza zaawansowanym dystrybutorom, dzięki możliwości pobrania danych bezpośrednio do firmowego systemu ERP.

