

Rozmowa z Andreasem Pohlingiem – Chief Executive Officer (CEO), VIALUTIONS Sp. z o.o., rozmawia Justyna Kapłon



Andreas Pohling, Chief Executive Officer (CEO), VIALUTIONS Sp. z o.o. fot. mat. prasowe

Na rynku IT Vialutions istnieje już od ponad 10 lat. Jakie były najważniejsze

etapy rozwoju firmy i jaka jest obecna skala działalności?

Vialutions powstało, aby uzupełnić lukę na polskim rynku. Brakowało tu firm z know-how dotyczącym Microsoft SharePoint, aplikacji do zarządzania plikami: niewielu specjalistów zajmowało się rozbudowywaniem go i tworzeniem rozwiązań, które wykraczałyby poza „pudełkową” wersję.

Szybko udało mi się zbudować zespół, z którym realizowałem projekty dla firm w Polsce i w Niemczech. Z każdym zleceniem rosła nasza rozpoznawalność na rynku rozwiązań Microsoft.

Przełomem był rok 2015 i projekt dla polskiego oddziału Toyoty: rozwiązanie w założeniu sharepointowe. Nie zgadzało się to jednak z procedurami klienta, padł więc pomysł stworzenia osobnej, unikalnej aplikacji webowej. Był to początek współpracy z Toyotą, ale też przejście z pozycji konsultantów SharePoint do programistów .NET – od tej pory zaczęliśmy tworzyć własne rozwiązania.

Ważne było też nawiązanie kontaktu z niemiecką firmą NeoQ. Jej zarząd miał wizję produktu i szukał wykonawcy, który będzie umiał przełożyć ideę na rozwiązania. Zaowocowało to RadioReport, narzędziem dla lekarzy wspierającym procesy diagnostyczne, a dla nas – doświadczeniem w nowej technologii, TypeScript (Angular, React).

Nie zatrzymujemy się i poszerzamy portfolio o aplikacje mobilne.

Proszę wymienić najważniejsze projekty zrealizowane przez Vialutions w ostatnich latach.

W obszarze SharePointa było to stworzenie dużego systemu do zarządzania obiegiem faktur dla wrocławskiego dewelopera, Archicomu. Wspieramy też WPD AG, niemieckiego

operatora farm wiatrowych i solarnych, w zakresie usług programistycznych offshore i onshore.

Dla Toyoty zrealizowaliśmy szereg rozwiązań z zakresu produkcji, automatyki, logistyki, księgowości i HR. Pierwszy był projekt wsparcia procesu KAIZEN. To przeniesienie do formy cyfrowej procedury zgłaszania propozycji usprawnień w firmie. W osobnej aplikacji odtworzyliśmy cały proces, od opisu pomysłu, aż po realizację i ocenę wdrożenia.

Naszą dumą jest RadioReport. Na razie jego dystrybucja ograniczona jest do DACH, ale mam nadzieję, że wkrótce będzie dostępny też w Polsce.

Nie sposób nie wspomnieć o narzędziu dla firmy ITER pracującej nad reaktorem fuzji jądrowej. Nie jest to największy projekt w naszej historii, jednak ze względu na przedmiot działalności naszego klienta uznaję go za jeden z najbardziej prestiżowych.

Czy zespół programistów tworzy również projekty dla międzynarodowych klientów?

Tak. Obsługujemy głównie klientów z Niemiec, Austrii i Szwajcarii, także przez naszą spółkę siostrę Vialutions GmbH z siedzibą w Berlinie. W Polsce prowadzimy projekty dla średnich i dużych przedsiębiorstw, wspierając je na zasadzie nearshoringu, ale też przejmując odpowiedzialność za projekt: od analizy biznesowej po wdrożenie i szkolenie pracowników.

Siedzibą Vialutions jest Wrocław. Dlaczego zdecydowano się na tę lokalizację?

Abstrahując już od atmosfery Wrocławia, jest on doskonale położony, łatwo możemy dostać się do Warszawy, Berlina i Pragi, w zasięgu ręki mamy regionalne centra biznesowe.

Mamy cały wachlarz uczelni, kształcących na kierunkach informatycznych i dostarczających na rynek pracy nowe talenty. Ważne jest też otoczenie biznesowe, przychylny samorząd, lokalne klastry technologiczne.

Jakie są najważniejsze wyzwania i kierunki rozwoju Vialutions w najbliższych latach?

Pracujemy nad przebudową naszego modelu biznesowego. Bodźcem była pandemia COVID-19, która wymusiła na nas przejście z pracy stacjonarnej na przede wszystkim zdalną. Musieliśmy zmienić sposób działania, ale dzięki temu otworzyły się dla nas niedostępne do tej pory rynki.

Mamy zamiar kontynuować rozwój i zdobywać kolejne rynki w całej Europie w modelu nearshoringowym. Nasza strategia obejmuje jednak przede wszystkim wzmacnianie kompetencji naszych project managerów i programistów, zamiast nieograniczonego wzrostu samej firmy. Chcemy korzystać z nowych technologii – także takich jak blockchain, AI, chat-GPT – do tworzenia lepszych rozwiązań dla klientów. Wierzymy, że to szansa, a nie zagrożenie dla naszej działalności.