

10 lat Hicron: wszystko przed nami

Dziesiątki klientów, setki projektów, miliony oszczędności i działalność niemal na całym świecie. Od ponad dekady zespół Hicron konsekwentnie realizuje swoją politykę *Technical Supremacy* wspierając klientów w osiągnięciu celów biznesowych dzięki zaawansowanym rozwiązaniom IT, a także poszukując nowych dróg do intensywnego rozwoju spółki i dalszej ekspansji.

W 2016 roku spółka Hicron świętuje dziesięciolecie obecności na rynku. Firmę z główną siedzibą w „polskiej Dolinie Krzemowej” – Wrocławiu – założyło sześciu partnerów z wieloletnią praktyką w dziedzinie wdrożeń usług i produktów IT, w szczególności systemów klasy ERP. Swoje doświadczenie postanowili przekuć na wizję Hicron: *Technical Supremacy*, gdzie ideą przewodnią jest nie samo wdrożenie rozwiązania, lecz korzyść jaką otrzymuje jego użytkownik.

Lepiej od najlepszych

Kluczem jest zatem możliwość rynkowego zdystansowania konkurencji w oparciu o zaawansowane IT. Poszukiwania nowych dróg wsparcia klientów z czasem przyczyniły się do powstania w strukturach Hicron zespołów budujących portfolio autorskich rozwiązań Hicron.

Hicron wyrósł ze stabilnego fundamentu – wdrożeniach, rozwoju i utrzymania systemów SAP. Zajmujemy się także rozwiązaniami „on top” (SAP HANA, Fiori, HANA Cloud Platform, które uzupełniają bazowe rozwiązanie SAP. To odpowiedź na potrzeby klientów, ktrych dojrzałość i świadomość biznesowa cały czas rośnie – mówi **Michał Guzek**, CEO Hicron.

W historii Hicron zaistniało kilka momentów, które ukształtowały obecny wizerunek firmy. Do najważniejszych możemy zaliczyć powołanie do życia zagranicznych spółek-córek w Szwecji i Szwajcarii, ekspansja na rynek MENA oraz utworzenie Hicron Group jako organizacji podkreślającej ideę synergii technologicznej, tak ważnej dla współczesnego biznesu. Jednak żadna *success story* nie jest prostą, szeroką ścieżką; działalność rynkowa to pasmo wyzwań.

Per aspera...

– Swego rodzaju przełomem był dla nas rok 2008 i moment globalnego spowolnienia gospodarczego, które dotknęło także część naszych klientów. Biorąc pod uwagę fakt, że większość działań prowadzimy na rynku międzynarodowym, w tym na rzecz największych graczy na globalnym rynku automotive, moment kolejnego wzrostu wyników finansowych nawet w tym trudnym czasie był dla nas szczególnym powodem do dumy – mówi **Katarzyna Sokalska**, CFO Hicron.

Szybki rozwój firmy to przede wszystkim błyskawiczny wzrost zatrudnienia, które od kilkuosobowego zespołu w 2006 roku wzrosło do niemal 250 pracowników po 10 latach działalności. Stale rosnący zespół Hicron pracuje dla firm na całym świecie, od Stanów Zjednoczonych po Australię, zrealizowaliśmy setki projektów, z efektów których korzystają tysiące użytkowników końcowych generując milionowe oszczędności przez prostsze i łatwiejsze procesy biznesowe.

*– Kolejne projekty, nowe wyzwania, technologie i nowe możliwości to dla nas wielka szansa, ale także okazja do poszerzenia zespołu o nowych, fantastycznych specjalistów. Pomimo lawinowego wręcz wzrostu całej organizacji, w tym oddziałów poza Wrocławiem, w Poznaniu i Warszawie udało nam się zachować niemal rodzinny klimat niewielkiej firmy i uniknąć sztywnych ram właściwych korporacjom – mówi **Katarzyna Sokalska**.*

Podejście 360 procentuje

*Do naszej pracy nie podchodzimy wyłącznie technicznie. Szczegółowo opracowujemy koncepcje rozwoju środowiska IT klienta wspólnie z nim, co często oznacza rozmowy o przyszłości i potrzebach organizacji. Nasza filozofia przynosi w praktyce doskonałe rezultaty pomagające nam stworzyć zespół naczyń połączonych, które mogą elastycznie rosnąć razem z firmą, a my – dzięki wysokiej jakości pracy – zyskujemy partnera biznesowego i możliwość stałej, wieloletniej współpracy. Orientacja na klienta, budowanie wzajemnego zaufania i niezawodności to ważna część naszego podejścia biznesowego – dodaje **Sławomir Dąbek**, COO Hicron.*

Zarząd Hicron od początku przyjął założenie, że spółka ma być nową jakością na w pewnym sensie skostniałym rynku IT, zdominowanym przez gigantyczne korporacje, już niemal fabryki. Wyraźnie odczuwalna była potrzeba innego spojrzenia na potrzeby klienta, postawienia się w jego obecnej i przyszłej sytuacji i przed wszystkim – nacisku na jakość i efekt końcowy, a nie na szybką sprzedaż i podniesienie obrotu o „kolejną kreskę”.

*– Pracujemy w fascynującej branży, nigdy nie wiemy, co czeka nas za zakrętem i to jest największa jej zaleta. Obserwujemy intensywny rozwój technologii: tych dla prywatnych użytkowników i tych dla biznesu. Nowe produkty, czasem zaczynające karierę od gadżetów dla przeciętnego człowieka, okazują się być doskonałym rozwiązaniem dla biznesu, naszym zadaniem jest obserwacja tych zmian i trendów i wychodzenie naprzeciw: klientom, technologii i wyzwaniom. Po 10 latach na rynku jesteśmy dużo mądrzejsi niż na początku tej drogi, ale wiemy, że wiele jeszcze przed nami – mówi **Michał Guzek**.*

Naszą historię, kamienie milowe i nieco wiedzy o Technical Supremacy zebraliśmy na jubileuszowej stronie 10years.hicron.com. Zapraszamy do odwiedzenia strony i szybkiej podróży przez dekadę działalności Hicron na rynku.