

SZKIELET ARGUMENTACJI DLA ZARZĄDU

# Ile kosztują Was ręczne procesy — **zanim ktokolwiek** napisze linijkę kodu.

Mapa pięciu procesów gotowych na automatyzację w firmie 20–100 osób.

Koszty, ROI, ryzyka. Dokument do rozmowy z zarządem — nie do podpisu.

## NAWIGACJA

# Co znajdziecie w tym dokumencie.

Ten dokument nie sprzedaje. Pokazuje, co policzyć — zanim zdecydujecie, czy w ogóle warto rozmawiać o automatyzacji. Każda sekcja to jeden argument, który możecie postawić przed wspólnikiem albo zarządem.

- |    |   |  |
|----|---|--|
| 01 | Diagnoza — ile kosztuje milczenie       | Liczby, których nikt Wam nie pokazuje                    |
| 02 | Pięć procesów gotowych na automatyzację | Faktury · zamówienia · raporty · onboarding · monitoring |
| 03 | Rachunek prawdy                         | Inwestycja vs. roczne straty — w tabeli                  |
| 04 | Make.com vs. własny kod                 | Kiedy SaaS przestaje się opłacać                         |
| 05 | Trzy wymówki, które słyszymy co tydzień | Odpowiedzi prosto z terenu                               |
| 06 | Case z terenu                           | D-R-O Polska · Amazon → WF-MAG · 100% automatyzacji      |
| 07 | Cztery kroki do decyzji                 | Czego nie robić · czego nie kupować · od czego zacząć    |
| 08 | Co dalej                                | Zwiad — jeden krok, który decyduje o reszcie             |

**KTO POWINIEN TO PRZECZYTAĆ**

CEO, prezes, właściciel firmy 20–200 osób. Dyrektor operacyjny. Każdy, kto podejmuje decyzję o budżecie IT — albo o tym, czy w ogóle warto otwierać ten temat w tym roku.

## ROZDZIAŁ 01

# Diagnoza — ile kosztuje milczenie.

Wasza firma traci pieniądze, których nie widzicie w żadnym raporcie. Bo nikt ich nie wyodrębnia. Są wbudowane w pensje, w godziny nadliczbowe, w „zaraz zrobimy ten raport ręcznie, na piątek”.

Pracownik biurowy w Unii Europejskiej wykonuje ponad **52 000 operacji kopiuj-wklej rocznie**. To dane z 4 milionów urzędzeń, zbadane przez ProcessMaker w 2024 roku.

W firmie 30-osobowej to **ponad 1,5 miliona takich operacji w roku**. Na samym przepisywaniu danych. Na czynności, która nie tworzy żadnej wartości — ale za którą płacicie wypłatą co miesiąc.

**52k**

Operacji kopiuj-wklej  
na pracownika rocznie  
(ProcessMaker, 2024)

**10%**

Czasu pracy biurowej  
idzie na przepisywanie  
danych między systemami

**3**

Etaty w firmie 30 osób  
zajęte wyłącznie  
kopiowaniem danych

## Dlaczego tego nie widać w rachunku zysków i strat

Bo ten koszt nie ma swojej linii w księgowości. Nie ma faktury z nadrukiem „przepisywanie faktur do ERP — 16 800 zł netto”. Jest rozproszony po pensjach czterech osób, które każdą wolną godzinę przeznaczają na to, co powinien robić skrypt za 50 zł miesięcznie.

Inwestycja w automatyzację ma fakturę. **Ręczne procesy nie mają**. Dlatego jedna z nich wygląda na drogą — a druga „normalna”.

**PIERWSZY FAKT DO ZAPAMIĘTANIA**

W firmie 50-osobowej łączne straty z tytułu ręcznych procesów wynoszą **od 575 000 do 780 000 zł rocznie** — wliczając czas pracy, błędy ludzkie i koszt utraconych decyzji. To są wewnętrzne dane DC House z ponad 200 Zwiadów u klientów 20–200 osób.

Zanim przejdziemy dalej — jedno założenie tego dokumentu.

Nie piszemy tu o robotach na hali ani o systemach za milion złotych. Piszemy o fakturze, która dziś trafia do Waszej skrzynki — a jutro może sama znaleźć się w ERP. Bez Waszego informatyka. Bez wymiany systemu.

## ROZDZIAŁ 02

# Pięć procesów gotowych na automatyzację. Dziś.

To nie jest lista ambitnych projektów na 2027 rok. To pięć obszarów, w których w polskich firmach 20–100 osób da się dziś usunąć ręczną pracę — w 2 do 6 tygodni od decyzji.

## 01 · Faktury z maila do ERP

Przy 150 fakturach miesięcznie ręczna obsługa zajmuje **70–90 godzin** (dane z polskich firm księgowych, brandsit.pl, 2024). To dwa tygodnie pracy jednej osoby. Co miesiąc. Po wdrożeniu OCR + integracji z ERP — czas spada do około 6,5 godziny. **Redukcja ponad 90%**.

## 02 · Zamówienia z e-commerce do magazynu

Przy 100 zamówieniach dziennie z Allegro, Amazona i własnego sklepu — obsługa ręczna to 3–4 godziny dziennie. W naszej integracji BaseLinker + WF-MAG + Allegro dla klienta z branży dystrybucji trzy osoby pracujące 6 godzin zostały zastąpione przez **jedną osobę, która 45 minut weryfikuje wyjątki**.

## 03 · Raportowanie, które robi się samo

Piątek 15:30. Dyrektor operacyjny zbiera dane z trzech działów. Prezes dostaje raport w poniedziałek rano — z liczbami sprzed 72 godzin. Konkurent z dashboardem podejmuje tę samą decyzję trzy dni szybciej. To nie jest przewaga technologiczna. **To jest przewaga czasowa.**

## 04 · Onboarding klienta lub pracownika

Pięć osób. Pięć systemów. Pięć miejsc, w których można popełnić błąd. W jednej z polskich firm IT onboarding pracownika zajmował 8 godzin. Po wdrożeniu automatyzacji — **45 minut** (datario.pl, 2025). Trigger: podpisanie umowy. Reszta dzieje się sama.

## 05 · Monitoring i alerty zamiast „sprawdzania”

Stan magazynowy spada poniżej minimum — nikt nie wie. Płatność nie wpływa w terminie — nikt nie sprawdził. Serwer odmawia o 2:00 w nocy — dowiadujecie się o 8:00. Wszystko, co dziś ktoś u Was „regularnie sprawdza”, jest **kandydatem do automatyzacji**.

DRUGI FAKT DO ZAPAMIĘTANIA

Razem te pięć obszarów oszczędza w firmie 30–50 osób **175 do 275 godzin miesięcznie**. To między 1 a 1,5 etatu pracy, którą firma już dziś opłaca — ale która nie tworzy żadnej wartości poza tym, że „ktoś to musiał zrobić”.

## ROZDZIAŁ 03

# Rachunek prawdy. Bez optymizmu, bez straszenia.

Poniższa tabela to nie symulacja sprzedażowa. To wartości obserwowane u klientów DC House w segmencie 30–50 osób, ze średnim wolumenem operacyjnym. Liczby możecie przyłożyć do swojej firmy — i sprawdzić, czy się zgadzają.

OBSZAR	CZAS OSZCZĘDZANY / MIES.	KOSZT WDROŻENIA	ZWROT
Faktury do ERP	50–70 godzin	8–15 tys. zł	3–5 mies.
Zamówienia e-commerce	80–120 godzin	15–35 tys. zł	4–6 mies.
Raportowanie	15–25 godzin	10–25 tys. zł	2–4 mies.
Onboarding	10–20 godzin	8–20 tys. zł	3–6 mies.
Monitoring i alerty	20–40 godzin	5–15 tys. zł	1–3 mies.
Suma	175–275 godz./mies.	46–110 tys. zł	4–6 mies.

Źródła wewnętrzne: ponad 200 Zwiadów DC House w segmencie 20–200 osób (2022–2026). Źródła zewnętrzne: ProcessMaker (2024), brandsit.pl (2024), datario.pl (2025). Kwoty netto, jednorazowe. ROI liczone wobec rocznych strat z ręcznych procesów.

## Stosunek, który warto zapamiętać

Koszt wdrożenia w pełnym zakresie pięciu obszarów: **46 do 110 tys. zł** jednorazowo. Roczne straty z ręcznych procesów w firmie 50-osobowej: **575 do 780 tys. zł**. Stosunek inwestycji do strat — od **1 do 7** do **1 do 13**.

### TRZECI FAKT DO ZAPAMIĘTANIA

Zwrot nie zaczyna się po dwóch latach. **Zaczyna się w miesiącu czwartym** — i od tego momentu jest czystą oszczędnością, która trwa tak długo, jak długo działa system. A działa latami.

Wdrożenie za 50 000 zł wygląda na drogie — dopóki nie policzycie, że ręczne procesy kosztują Was 400 000 zł rocznie.

## ROZDZIAŁ 04

# Make.com czy własny kod. Pytanie nie o cenę.

To pytanie pada na każdej rozmowie. Odpowiedź brzmi: zależy. A „zależy” znaczy konkretnie tyle, ile pokazuje poniższa tabela.

ASPEKT	SAAS (MAKE.COM, ZAPIER)	WŁASNY KOD (NODE.JS / PYTHON)
Wejście	od 9 USD / mies.	8–35 tys. zł jednorazowo
Skala	Koszt rośnie z każdą operacją	Stała opłata za VPS (~50 zł/mies.)
Limity	Tak — per plan	Brak
Kontrola danych	U dostawcy (USA / UE)	Na Waszym serwerze
RODO / wrażliwe dane	Ryzyko transferu poza UE	Pełna kontrola
Próg opłacalności	Do ~2 000 operacji / mies.	Powyżej 2 000 operacji / mies.

### Kiedy SaaS

Mały wolumen, proste scenariusze, dane nie-wrażliwe, szybki start, brak gotowości na inwestycję jednorazową. Dobre na test koncepcji.

### Kiedy własny kod

Tysiące operacji miesięcznie, dane wrażliwe (RODO), własne systemy bez API, perspektywa 3+ lat, chęć trzymania kontroli nad procesem.

## Reguła kciuka, którą stosujemy w Zwiadach

Make.com za 3 000 zł miesięcznie wychodzi drożej niż Node.js za 50 zł za VPS. **Przy wolumenie powyżej 2 000 operacji miesięcznie** — własny kod jest tańszy już w 6–9 miesiącu. Po trzech latach różnica jest taka, że za roczny abonament Make.com można zatrudnić jednego juniora albo sfinansować trzy kolejne wdrożenia automatyzacji.

### CZWARTY FAKT DO ZAPAMIĘTANIA

Większość polskich firm zaczyna od Make.com „bo to szybkie”. Po dwóch latach płaci miesięcznie tyle, ile kosztowałoby ich wdrożenie jednorazowe. **Nie ma w tym nic złego — pod warunkiem, że to wybór, a nie przypadek.**

## ROZDZIAŁ 05

# Trzy wymówki, które słyszymy co tydzień.

Te trzy zdania padają w każdej drugiej rozmowie. Wszystkie trzy brzmią rozsądnie. Wszystkie trzy są najczęściej nieprawdziwe — albo prawdziwe tylko w połowie. Pokazujemy, gdzie kończy się rozsądek, a zaczyna kosztowne nieporozumienie.

## „U nas to nie zadziała — mamy stary system”

Najczęstsza wymówka. I najczęściej nieprawdziwa. Stary ERP bez API integruje się przez eksport CSV, zapytania do bazy danych albo parsowanie plików. Nie musicie wymieniać systemu, żeby zacząć automatyzować. W DC House **9 na 10 starych systemów, które widzimy podczas Zwiadu — da się zintegrować bez wymiany.** Optima, Subiekt, Insert, WF-MAG — każdy z nich integrujemy regularnie.

## „To za drogie”

Wdrożenie za 50 000 zł wygląda na drogie — dopóki nie policzycie, że ręczne procesy kosztują Was 400 000 zł rocznie. Problem polega na tym, że **koszt ręcznych procesów jest niewidoczny** — wbudowany w pensje i nikt go nie wyodrębnia. Koszt wdrożenia automatyzacji jest bardzo widoczny — to faktura z konkretną kwotą. Jeden z nich wygląda na drogi. Drugi „normalnie”. To kwestia widoczności, nie matematyki.

## „Nie mamy działu IT”

Nie musicie go mieć. Do czterech z pięciu procesów opisanych w tym dokumencie wystarczy narzędzie no-code, które konfiguruje się przez przeglądarkę. Do bardziej złożonych integracji wystarczy firma zewnętrzna — która zrobi to **raz, a system działa samodzielnie przez lata.** Brak działu IT nie jest powodem, żeby nie automatyzować. Jest powodem, żeby **nie próbować robić tego samodzielnie.**

### PIĄTY FAKT DO ZAPAMIĘTANIA

Każda z tych trzech wymówek to nie jest powód, dla którego automatyzacja Wam się nie opłaci. To jest opis stanu, w którym jesteście dzisiaj. **Stan nie jest argumentem przeciwko zmianie. Stan jest argumentem za diagnozą.**

## ROZDZIAŁ 06

# Case z terenu. D-R-O Polska, Amazon, faktury.

Jeden klient. Jedna decyzja. Pięćset zaoszczędzonych godzin rocznie. Tak wygląda historia, którą najczęściej opowiadamy na pierwszej rozmowie — bo dotyczy procesu, który ma w jakiejś wersji prawie każda firma handlowa.

## CASE · D-R-O POLSKA

## Korekty faktur z Amazon → WF-MAG, w pełnej automatyzacji

D-R-O Polska to dystrybutor akcesoriów do urządzeń mobilnych — Samsung, Xiaomi, Apple, Sony, LG. Sprzedaż prowadzą między innymi przez Amazon. Z każdym miesiącem duży wolumen zamówień plus regularne korekty rozliczeniowe od Amazon **generowały tysiące dokumentów do ręcznej obsługi w systemie księgowym WF-MAG.**

Każda korekta wymagała: otwarcia, weryfikacji danych, dopasowania do zamówienia, ręcznego wprowadzenia do WF-MAG. Czas obsługi pojedynczej pozycji w szczycie przekraczał kilka minut. Skala: setki dokumentów miesięcznie.

PROBLEM	Duży wolumen sprzedaży na Amazon plus korekty rozliczeniowe = setki dokumentów księgowych miesięcznie obsługiwanych ręcznie. Skala rosła szybciej niż dział księgowości.
AKCJA	DC House zbudował dedykowaną integrację Amazon → WF-MAG. Każda korekta pobierana jest automatycznie, mapowana do zamówienia źródłowego i zapisywana w systemie księgowym — bez udziału człowieka.
REZULTAT	<b>100% faktur i korekt z Amazon przetwarzanych automatycznie.</b> Czynniki ludzkie w krytycznym procesie finansowym zredukowane do zera. Alerty trafiają do księgowości tylko wtedy, gdy coś wymaga decyzji człowieka.

## DLACZEGO TO JEST REPREZENTATYWNE

Nie jest to projekt „enterprise za milion”. To jest dokładnie ten typ wdrożenia, który robimy w firmach 30–100 osób. **Jedna integracja, jeden krytyczny proces, jeden wymierny efekt** — w skali, którą można uruchomić w 4–8 tygodni od decyzji.

Drugi przykład z naszego portfela: **Impel** — middleware (warstwa łącząca) do SAP, który zautomatyzował import dużych wolumenów danych i zakończył erę „wolnych operacji ręcznych” w jednym z największych pracodawców usługowych w Polsce. Ten sam wzorzec, inna skala.

## ROZDZIAŁ 07

# Cztery kroki do decyzji. Bez chaosu, bez ryzyka.

Największy błąd, który widzimy: firmy próbują zautomatyzować wszystko naraz. Efekt: chaos, przepalony budżet, zniechęcony zespół, dwa lata zwłoki. Właściwa kolejność wygląda inaczej.

## Krok 1 · Zidentyfikujcie jeden proces

Który zajmuje najwięcej czasu? Który generuje najwięcej błędów? Który najczęściej psuje piątek po południu? Zaczynajcie od niego. **Jeden. Nie pięć.**

## Krok 2 · Zmierzcie go

Ile godzin tygodniowo? Ile błędów miesięcznie? Ile kosztuje jedna pomyłka — wliczając czas reklamacji, korekty, ewentualną utratę klienta? Bez liczb nie ma rozmowy. Z liczbami — rozmowa trwa pół godziny.

## Krok 3 · Wdróżcie pilotaż

Jeden proces. Jeden miesiąc. Zmierzcie wynik. Porównajcie do liczb z Kroku 2. Jeśli oszczędność jest wyraźna — macie podstawę do skalowania. Jeśli nie — nie wydaliście milionów na lekcję.

## Krok 4 · Skalujcie. Na podstawie danych — nie optymizmu

Dopiero teraz przechodzicie do kolejnych procesów. Po jednym. Z każdym kolejnym macie więcej danych, mniej ryzyka i większe poparcie zespołu. To jest droga. Wszystko inne jest skokiem w ciemność z fakturą w rękę.

### CO ZROBIĆ W PIERWSZEJ KOLEJNOŚCI

Zanim cokolwiek wdróżycie — zróbcie audyt. W DC House nazywa się to **Zwiad**. To 2–3 dni pracy u Was lub zdalnie. Wynikiem jest mapa procesów, lista kandydatów do automatyzacji, priorytety i kosztorys.

**Bez Zwiadu nie zaczynamy pisać kodu.** Bo automatyzacja złego procesu to tylko szybsze popełnianie błędów.

## ROZDZIAŁ 08 · DECYZJA

# Co dalej. Jeden krok, który decyduje o reszcie.

Ten dokument zrobił to, co miał zrobić: pokazał, że ręczne procesy kosztują Was więcej, niż widać w księgowości. Teraz są dwie opcje. Można odłożyć go do szuflady. Można też wziąć z niego jedną liczbę — i policzyć ją u siebie.

## Zwiad — zanim cokolwiek wdrożycie.

Dwa do trzech dni u Was lub zdalnie. Mapa procesów, lista kandydatów do automatyzacji, priorytety, kosztorys. **Jeden dokument. Cena z umowy jest ostateczna.** Jeśli okaże się, że automatyzacja Wam się nie opłaci — mówimy to wprost. To jedyna sytuacja, w której Zwiad jest dla nas niewygodny. I dokładnie dlatego ma sens.

[Umów Zwiad →](#)

### Krok pośredni

Jeśli przed rozmową chcecie sami zobaczyć rząd wielkości — **Licznik godzin** na [dchouse.pl/symulator](https://dchouse.pl/symulator) policzy roczny koszt ręcznych procesów w Waszej firmie w dwie minuty. Bez rejestracji, bez kontaktu z handlowcem.

### Skaner ryzyka IT

Drugie darmowe narzędzie — [dchouse.pl/sprawdz](https://dchouse.pl/sprawdz) — sprawdza w 30 sekund podstawowe ryzyka domenowe Waszej firmy (SPF, DKIM, DMARC). To diagnoza wstępna, jeszcze przed Zwiadem.

Artur Jaźwiec

Współzałożyciel DC House · 15 lat IT · Credit Suisse, HP, IBM

Od 200+ Zwiadów u właścicieli firm 20–200 osób w Polsce. Prowadzę je osobiście — nie wysyłam ticketu, nie pośredniczę przez handlowca. Jeśli ten dokument odpowiada na pytanie, które macie w głowie od dawna — napiszcie. Jeśli rodzi nowe pytania — tym lepiej. Od tego są rozmowy.

kontakt@dchouse.pl · +48 71 712 70 17 ·

**dchouse.pl**

Dimensione Creativa Sp. z o.o. · ul. Orzechowa 2a, Marcinkowice · NIP: 8971900443

© 2026 DC House. Dokument do użytku wewnętrznego klienta. Liczby przedstawione w raporcie pochodzą z wewnętrznych danych DC House (200+ Zwiadów, 2022–2026) oraz źródeł zewnętrznych (ProcessMaker 2024, brandsit.pl 2024, datario.pl 2025). Cena ewentualnego wdrożenia ustalana jest po Zwiadzie — z umową, w której cena jest ostateczna.