

Nadchodzi trzecia generacja systemów ERP

Elastyczne, otwarte, wydajne, spójne. Takie mają się stać systemy wspomagające zarządzanie. Czy oznacza to nadejście nowej generacji oprogramowania?

Marta
Zawisza

ostatnim czasie nastąpiła rewolucyjna zmiana w podejściu do systemów wspomagających zarządzanie. Kupują je zarządy wielu przedsiębiorstw, przekonane, że są to skomplikowane, ale przede wszystkim bardzo użyteczne narzędzia. Zarówno wielkie koncerny, jak i lokalni dostawcy, prześcigają się w dodawaniu coraz nowocześniejszych aplikacji do już istniejących systemów. Poza typowym zestawem składającym się z modułów odpowiadających za finanse, logistykę, kadry i płace do standardu dołączyła hurtownia danych. Coraz popularniejsze stają się także zarządzanie obiegiem dokumentów. Oczywiście, wynika to z potrzeby wykonywania, bardziej niż kiedyś rozbudowanych, analiz biznesowych. Eksperti już zapowiadają wielką rewolucję – koniec ERP II i początek ERP III. Jednak zarówno dostawcy, jak i ich klienci zgodnie twierdzą, że nie chodzi tu wcale o nowe skomplikowane nazwy. Liczą się praktyczne funkcje systemu i gwarancja osiągnięcia celów biznesowych.

Stosownie do wielkości...

Systemy wspomagające zarządzanie pojawiły się w latach sześćdziesiątych, w postaci drobnych aplikacji MRP (planowanie zasobów produkcyjnych). Z czasem niewielkie elementy oprogramowania wzbogacono o kolejne funkcje związane ze sprzedażą, finansami czy działem HR. Dziś, takie

oprogramowanie jest narzędziem, które pomaga integrować działania przedsiębiorstwa, ale również tworzy dla niego indywidualny biznesplan.

– Mamy w ofercie rozwiązania dla wszystkich typów firm, z wyjątkiem najmniejszych, zatrudniających po kilka osób. Dla przedsiębiorstw liczących od 20 do 500 pracowników mamy 3 linie produktów, z których każda dostosowana jest do specyficznych potrzeb danej firmy, jej obrotów czy poziomu skomplikowania procesów biznesowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa to ta grupa klientów, która wymaga od nas maksymalnego obniżenia kosztów wdrożenia przy jednoczesnym zachowaniu pełnej funkcjonalności końcowego rozwiązania. Bardzo pomocne są tu rozwiązania prekonfigurowane, których wdrożenie trwa znacznie krócej niż w przypadku standardowego oprogramowania. Na potrzeby ogromnych koncernów zwykle powstaje bardzo zindywidualizowane rozwiązanie – mówi Grzegorz Rogaliński, prezes SAP Polska.

Rynek małych i średnich firm rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Dlatego to właśnie o ten segment klientów rozgrywa się największa walka, nie tylko między międzynarodowymi koncernami. Również lokalni dostawcy chcą mieć tu swój udział.

– Dzisiaj lokalne firmy wciąż jeszcze stanowią konkurencję dla korporacji. Chociaż pewnie bar-



Nowe podejście. Ambicją Oracle jest zbudowanie aplikacji zupełnie nowej generacji, która umożliwi stworzenie w przedsiębiorstwie „ekosystemu IT” wspierającego je w procesie coraz szybszej ewolucji – tłumaczy Andrzej Dopierala, prezes Oracle Polska.

dziej dokuczliwą niż poważną. Dzieje się tak głównie dzięki obecności na lokalnych rynkach. To tak jak z gazetami — popularne kupuje się w kiosku za rogiem, a dopiero po specjalistyczne magazyny idzie do salonu prasowego — wyjaśnia Piotr Milewski, dyrektor konsultingu z firmy itelligence.

— Z czasem udział w rynku lokalnych dostawców będzie się zmniejszał. Co prawda firmy średnie i małe chętnie kupują rozwiązania lokalne, tańsze od globalnych, jednak międzynarodowe korporacje i większe przedsiębiorstwa polskie wybierają systemy globalne, które odzwierciedlają najlepsze praktyki biznesowe; ponadto posiadanie takich systemów jest lepiej postrzegane — a nieraz wręcz wymagane — przez kontrahentów czy inwestorów — dodaje Andrzej Dopierała, prezes Oracle Polska.

...i specjalności

W wielu branżach typowy system ERP nie jest optymalnym rozwiązaniem. Dlatego koncerny tworzą ukierunkowane tematycznie aplikacje. Historia powstania takich systemów jest zawsze taka sama — kontrakt dostawcy z dużym klientem z danej branży i dostosowanie posiadanego systemu czy wręcz napisanie nowego pod potrzeby firmy.

— Najważniejsze rozwiązania branżowe, będące wynikiem przejęć ostatnich lat, to system do obsługi firm prowadzących handel detaliczny, kompleksowe rozwiązanie billingowe dla firm z sektora usług komunalnych, energetyki, gazownictwa, rozwiązanie do zarządzania logistyką firmy transportowej oraz systemy i-flex, przeznaczone dla bankowości i używane w największych bankach na świecie. Poszerzając ofertę dla sektora operatorów telekomunikacyjnych, Oracle przejął Portal Software i MetaSol, których rozwiązania pozwalają na rozliczanie klientów oraz konfigurowanie usług — dodaje Andrzej Dopierała.

CECHY ERP III

- budowa zgodna z architekturą SOA (systemów zorientowanych na usługi)
- większa otwartość źródeł
- aplikacja pozwalająca na dostęp do bazy danych przez internet
- niskie koszty oprogramowania
- kodyfikacja wiedzy

Rozwiązania tego typu są dobrym sposobem na transfer wiedzy z dużych przedsiębiorstw, gdzie odbyły się pierwsze wdrożenia, do średnich i małych, które mają szansę zdobyć nową wiedzę.

— Mamy w ofercie 26 rozwiązań branżowych, przeznaczonych np. dla energetyki, przemysłu wydobywczego, sektora publicznego czy służby zdrowia. Jednym z produktów, który na całym świecie cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem klientów, jest rozwiązanie billingowe dla energetyki, które jest częścią SAP for Utilities. Tak jak wszystkie inne systemy oferowane przez SAP, poza samą funkcjonalnością, niesie ono za sobą tysiące scenariuszy procesów biznesowych i wiedzę zdobytą w czasie wdrożeń w innych krajach — tłumaczy prezes Grzegorz Rogaliński.

Nowa generacja

Analitycy coraz częściej używają terminu ERP III, który w samej branży nie cieszy się popularnością. Głównym wyróżnikiem tych rozwiązań będzie ich otwartość i budowa zgodna z architekturą SOA. Oznacza to aplikację zorientowaną na usługi, architekturę odpowiadającą przebiegom systemów biznesowych w firmie. Jednak potencjalny klient gubi się w wyliczance słów kluczy. Dlatego, jak

twierdzą eksperci z itelligence, ERP III najprościej można zdefiniować jako system, który pozwoli zaspokoić potrzeby użytkowników, wykraczające poza możliwości obecnie stosowanych systemów, bez stwarzania barier finansowych czy technologicznych. Wielkie koncerny pracują nad coraz bardziej funkcjonalnymi systemami, ale na razie nie określają ich mianem ERP III.

— Na przestrzeni ostatnich kilku lat oferta naszych aplikacji została wzbogacona dzięki zakupowi takich firm, jak PeopleSoft, Siebel, Retek czy G-Log. Każda z nich miała rozwiązania najlepsze w pewnych obszarach rynku. Nowe oprogramowanie — Fusion Applications (premiera w 2008 r.), to projekt mający na celu połączenie najlepszych funkcji poszczególnych aplikacji w jedno spójne i kompletne rozwiązanie. Innym celem tego projektu jest uzyskanie systemu na wskroś nowoczesnego w sensie architektury i zastosowanych technologii. Chcemy zbudować aplikację zupełnie nowej generacji, która umożliwi stworzenie w przedsiębiorstwie „ekosystemu IT” wspierającego je w procesie ewolucji — wyjaśnia Andrzej Dopierała.

Koniunktura gospodarcza i konsolidacja różnych branż powoduje, że nawet średnie firmy stają się coraz większe i międzynarodowe. Relacje biznesowe z klientami wymagają obecnie dużo nowocześniejszego sposobu zarządzania, a to wszystko oznacza, że rynek systemów wspomagających zarządzanie ma w Polsce przyszłość.

— Przez ostatnie 10 lat, podejście klientów do nowoczesnych technologii ogromnie się zmieniło. W tej chwili właściciele firm są w pełni świadomi tego, jaką rolę w ich biznesie pełni informatyka. Informatycy coraz częściej pełnią funkcje doradcze, natomiast kluczowe decyzje podejmują głównie członkowie zarządu — dodaje Grzegorz Rogaliński z firmy SAP Polska. ●