

ERP za małe pieniądze

Systemy prekonfigurowane ERP to pomysł dostawców dużych systemów na wejście do firm dysponujących mniejszymi budżetami. Sprzedawane marketingowo jako nośniki światowych praktyk biznesowych nie zawsze spełniają pokładane w nich nadzieje. **str. 17**

ERP za małe pieniądze

Wewnętrzna sprzeczność przywołana w tytułowym sformułowaniu sprawia, że klienci nieufnie podchodzą do systemów prekonfigurowanych, choć niewątpliwie są one nośnikami dobrych standardów, na dokładkę sprawdzonych w podobnym otoczeniu biznesowym.

Systemy prekonfigurowane, czyli aplikacje ERP z zestawem wstępnie skonfigurowanych procesów biznesowych dla wybranych branż, to oferta dostawców dużych systemów do zarządzania firmą, kierowana do średnich przedsiębiorstw o mniejszych możliwościach budżetowych.

– *Opinia, że wszystkie firmy muszą mieć system specjalnie dla siebie projektowany, to przesąd – procesy sprzedaży są w końcu wszędzie takie same. Przypomnę, że socjalistyczny przemysł odzieżowy produkował ubrania w dziesięciu tzw. rozmiarowzrostach i nic na nikogo nie pasowało. Tymczasem na Zachodzie obywatele z powodzeniem dostosowywali się do czterech rozmiarów. Jeśli rękaw jest zawsze pół centymetra za długi, to się przestaje na to zwracać uwagę, albo się go skraca. Co innego jednak skrócić rękaw, a co innego szycić ubranie na nowo. Podobnie jest z informatyką – mówi Jarosław Ubysz, doradca zarządu firmy Altkom Akademia i dobry znawca rynku software'owego. Jego zdaniem problem polega na tym, że analityka procesów biznesowych za-*

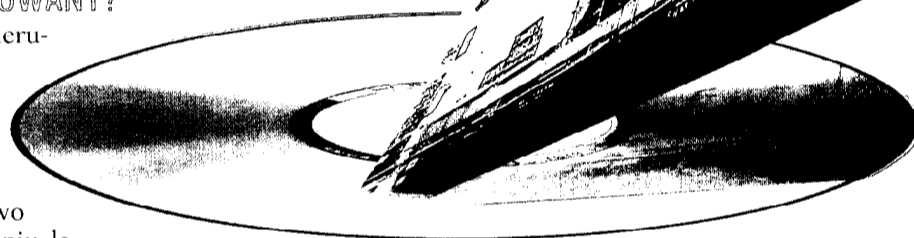
czyna się dopiero rozwijać. Na dokładkę firmy w Polsce nie działają według tak jednolitych modeli biznesowych jak na Zachodzie, dlatego u nas trudniejsze jest adresowanie takiej oferty.

→ DLA KOGO SYSTEM PREKONFIGUROWANY?

Zachodni dostawcy kierują swoją specjalizowaną ofertę do firm średniej wielkości. Nie brak opinii, że takie sprawdzają się w typowo produkcyjnym otoczeniu lepiej niż w handlu czy usługach.

– *Być może, system prekonfigurowany będzie najlepszym wyjściem dla dopiero powstających przedsiębiorstw, które nie mają jeszcze jasno wyspecyfikowanych żądań w stosunku do aplikacji i chętnie zaadaptują rozwiązania proponowane przez taki system prekonfigurowany na bazie doświadczeń zebranych z danej branży. Niski koszt wdrożenia i krótki czas realizacji pro-*

jektu będzie niewątpliwie atutem takiego rozwiązania, wadą – konieczność dopasowania własnych procesów biznesowych do ściśle określonej funkcjonalności aplikacji – mówi



SYSTEMY PREKONFIGUROWANE – MITY

- Zubożone ERP
- Usztywnienie przedsiębiorstwa
- Ograniczone możliwości rozwoju
- Twór marketingowy

SPRINT – FAKTY*

- Kluczowe funkcjonalności SAP
- Nieograniczone możliwości rozwoju
- Skuteczność sprawdzona w zakończonych sukcesem wdrożeniach
- Certyfikat SAP Polska

* Pakiety SPRINT dla branży spożywczej i wydawniczej opracowała poznańska firma BCC. Jej rozwiązania branżowe otrzymały certyfikację SAP w ramach globalnego programu rozwiązań mySAP All-in-One.

źródło: BCC



spokoić 80–90 proc. potrzeb klienta, są jednak branże o specyficznych potrzebach i do takich kierujemy (jako partner Great Plains Software) swoją ofertę. Budowa systemu GPS pozwala na wbudowanie w jego logikę biznesową nowych rozwiązań – podkreślam: wbudowanie, a nie obudowanie systemu. W ten sposób można sprawić, że system będzie działał inaczej niż standardowo – wyjaśnia Andrzej Bednarek, firma ISK, partner Great Plains Software.

Wymóg gotowości do zmian firmy wdrażającej rozwiązanie prekonfigurowane akcentują wyspecjalizowani w takich systemach partnerzy SAP-a w Polsce. Należą do nich m.in. firmy BCC i itelligence, które rozwiązania branżowe, należące do klasy rozwiązań mySAP All-in-One, przygotowują na podstawie rozwiązań mySAP Business Suite.



Andrzej Bednarek
Firma ISK – partner
Great Plains
Software

Rozwiązanie prekonfigurowane przygotowaliśmy dla branży paliwowej, pozwala ono zarządzać gospodarką magazynową w obszarze obrotu paliwami (główny problem polega na tym, że paliwo zmienia swoją objętość wraz z temperaturą). Dla producenta napojów z branży spożywczej przygotowaliśmy całą sferę planowania produkcji i sprzedaży. Finalizujemy prace nad modulem laboratorium dla tej samej branży.

Jeśli tworzymy jakieś rozwiązanie dla branży, to staramy się z tego zrobić kolejny modul systemu.

Pracochłonność jego przygotowania zależy od stopnia skomplikowania: modul paliwowy zajął nam dwa miesiące. Teraz przygotowujemy duży i bardziej czasochłonny projekt, obejmujący całościowo sferę zarządzania drukarnią.

→ KONFLIKT DOSTAWCÓW KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

O pieniądzech dżentelmeni nie rozmawiają, ale wiele ofert wabi obietnicą, że system prekonfigurowany może być nawet o 30 do 50 proc. tańszy od pełnej wersji. Kłopot w tym, że tańszy prekonfigurowany, ale zachodni bywa droższy od pełnego krajowego, co jest zarzewiem konfliktu między dostawcami systemów krajowych i zagranicznych. Na do-

kładkę systemu prekonfigurowane uchodzą za sztywne i ubezpieczające klienta, dlatego krajowi dostawcy starannie podkreślają, że ich systemy są elastyczne.

– *Nic nie stoi na przeszkodzie, aby transmitować najlepsze praktyki gospodarcze, jednocześnie pozostawiając klientowi możliwość elastycznego definiowania oprogramowania* – mówi Wojciech Dobrowolski, dyrektor działu produktowego TETA 2000.

– *Systemy prekonfigurowane to pomysł na wejście producentów z „najwyższej półki” na rynek średnich przedsiębiorstw. Problem jednak w tym, że firmy tego segmentu muszą szybko reagować na zmiany – takie dostrajanie nie jest możliwe w systemach prekonfigurowanych. Zgłoszone uwagi i potrzeby pojawiają się w kolejnych wersjach systemu, średnio raz na rok lub dwa. To producent decyduje, co i kiedy klienci mogą otrzymać. Zapewnia to oczywiście spójność systemu, ale czy dobry dostawca elastycznego systemu ERP dedykowanego dla rynku średniego nie daje gwarancji spójności i stabilności systemu?*

– pyta retorycznie Maciej Zachara, prezes Qumak-Sekom. – *System SAP zawiera w sobie trzydziestoletnie doświadczenie biznesowe. W niektórych branżach ma 100-procentowy udział w rynku – nie bez przyczyny właściwie wszyscy producenci samochodów na świecie używają tego systemu* – mówi Michael Kucharski, prezes itelligence, firmy partnerskiej SAP-a.

– *Prawdą jest, że firmom o mniejszych budżetach oferujemy systemy prekonfigurowane, obsługujące wybrane procesy najistotniejsze dla danej branży i przedsiębiorstwa. Takie systemy są korzystniejsze kosztowo i można je znacznie szybciej wdrożyć, ale nadal wspomagane są przez najlepsze praktyki biznesowe. Różnica między systemami krajowymi a SAP-em polega w gruncie rzeczy na tym, że krajowi dostawcy „idą” do góry, my z systemami prekonfigurowanymi do dołu, zachowując cały potencjał systemu dla rozwoju – klient musi sam osądzić, gdzie może znaleźć większą wartość dla siebie* – dodaje Michael Kucharski.

→ SYSTEM GLOBALNY A WYMAGANIA LOKALNE

Jednak zachodnie doświadczenia biznesowe bywają nie do końca przenaszalne, bo polskie środowisko biznesowo-prawne jest specyficzne. Świadczą o tym przedłużające się wdrożenia, czy wręcz niemożność implementacji pewnych funkcjonalności w systemie, który powstał za oceanem. Na części klientów określenie prekonfi-

Decyzja o wyborze prekonfigurowanego systemu ERP musi być poprzedzona bardzo szczegółową analizą. Może się bowiem zdarzyć, że zaadoptowanie procesów biznesowych, kłócących się z rzeczywistymi wymaganiami przedsiębiorstwa, będzie wymagało ich przemodelowania, a koszt przemodelowania będzie porównywalny z wdrożeniem pełnego systemu.

gurowany nie zawsze robi dobre wrażenie.

Z drugiej strony, wiele firm, decydując się na poważną inwestycję w system wspomagający zarządzanie, chce mieć pewność, że będzie miał on wystarczający potencjał wzrostu, co z kolei przemawia za dużym systemem w rodzaju SAP.

Potwierdza to Sebastian Koziol, pełnomocnik ds. zarządzania informatycznego firmą EGBUD, w której itelligence wdrożyła prekonfigurowane rozwiązanie z rodziny mySAP All-in-One – it.construction.

– *Wdrożenie nieco się przedłużyło, ale przyniosło spodziewane efekty: przyspieszenie prac przy tworzeniu ofert, gdzie niejednokrotnie terminy złożenia oferty są bardzo krótkie, możliwość szybszego tworzenia planów kosztów projektów i ich kontroli. Bez systemu zintegrowanego budowy były rozliczane raz w miesiącu, a faktyczny wynik finansowy był znany w połowie następnego miesiąca, z takim samym, a nawet dłuższym opóźnieniem następowało rozliczenie i określenie rentowności całego kontraktu. Obecnie dane z budowli wpływają systematycznie do systemu, możemy na bieżąco śledzić postęp prac na projekcie i mamy natychmiastową informację o kosztach kontraktu. Możemy więc w każdej chwili zareagować na zmieniające się warunki w trakcie realizacji inwestycji* – mówi Sebastian Koziol.

Sebastian Koziol
Pełnomocnik do spraw zarządzania
informatycznego firmą EGBUD

Do wdrożenia systemu it.construction podeszliśmy kompleksowo, system obsługuje wszystkie nasze budowy. W związku z naszymi specyficznymi wymaganiami prace związane z konfiguracją były szczególnie trudne – chodzi o implementację w systemie rozwiązania do kosztorysowania.

Firma wdrażająca itelligence usiłowała skonfigurować rozwiązanie kosztorysowania w systemie SAP R/3, jednak w końcowej fazie okazało się, że modyfikacje systemu byłyby tak duże, iż utracilibyśmy możliwość aktualizacji oprogramowania przez samego producenta.

Dlatego odstąpiliśmy od tego pomysłu i obecnie korzystamy z zewnętrznego programu Norma, dla którego firma itelligence przygotowała interfejs do przeniesienia danych do systemu SAP R/3. Ze względu na specyfikę budownictwa modul PS systemu SAP R/3 wymaga dalszego rozwoju i doskonalenia, co potwierdzają nasze dotychczasowe doświadczenia w pracy z systemem.

→ SYSTEMY QAD OD RAZU DLA BRANŻ

Inaczej postępuje firma QAD, która koncentrując się na opracowaniu systemów kierowanych do wybranych branż, niejako z definicji prekonfiguruje wstępnie swoje produkty. Nowe rozwiązania, zaakceptowane przez branże są stopniowo wprowadzane do kolejnych wersji systemu MFG Pro.

– *Mapy procesów – powiązania logiczne, wskazujące użytkowników, co ma zrobić w kolejnym kroku – odzwierciedlają pewien standard branży, co nie oznacza, że podczas wdrożenia nie mogą zostać dodatkowo „scustomizowane”* – mówi Jarosław Jaśkiewicz, marketing & product manager w QAD Polska. W rodzimym pakiecie lokalizacyjnym systemu są narzędzia do zautomatyzowanego konfigurowania, trafiają tu także modyfikacje, które w rozwiązaniach branżowych zostały poczynione podczas poprzednich wdrożeń. Pozwala to dostawcy na automatyczne przełączanie na zestaw związany przykładowo z motoryzacją czy browarami – jest to oczywiście tylko propozycja dla klienta.

© Andrzej Smoliński



Małgorzata Dobrowolska
Dyrektor Accounting
Department w Contract
Administration

używaliśmy wcześniej i nadal używamy do obsługi mniejszych firm, obsługa 10 tys. osób była poważnym problemem. SAP jest programem w pełni skalowalnym, więc tego rodzaju ograniczenia zniknęły. Daje też możliwość wspólnej z klientem pracy w systemie, eliminując dublowanie zadań. Jesteśmy jedyną firmą w Polsce, która używa systemu SAP do outsourcingu księgowości i plac.

Świadczymy usługi outsourcingowe w zakresie administracji finansowej i plac – jesteśmy największą firmą w Polsce obsługującą place ok. 50 tys. pracowników z ponad 400 instytucji. Do świadczenia tych usług używamy m.in. systemu SAP, przygotowując place dla 20 tys. osób z 27 przedsiębiorstw.

Zdecydowaliśmy się na system SAP głównie dlatego, żeby klienci nie byli w stanie z nas „wyrosnąć”. W systemie, którego

→ ORACLE ZA DROGI DLA POLSKICH FIRM

Przed trzema laty firma Oracle zapowiadała wprowadzenie na polski rynek prekonfigurowanych pakietów e-Business Suite. Koszt zakupu każdego z nich (łącznie z wdrożeniem, które miało trwać od trzech do sześciu miesięcy) był szacowany na 150–200 tys. USD.

– *Tego typu pakiety, zwane czasem wertykalnymi, które znajdu-*

ją się w katalogu aplikacji korporacji Oracle, są wdrażane na świecie tylko w krajach najbardziej rozwiniętych gospodarczo. W Polsce praktycznie nie są oferowane, ponieważ byłyby zbyt drogie dla naszych przedsiębiorstw – wyjaśnia Adam Kopiński, konsultant Działu Rozwiązań Biznesowych Oracle Polska. – W naszych warunkach nie ma biznesowych powodów, aby lokalizować znane np. w USA zestawy, takie jak Oracle

Utilities, Oracle E-Government czy Oracle Financial Services. Sprawdzono praktycznie, iż o wiele lepszym rozwiązaniem jest zaproponować klientowi klasyczny zestaw modułów z pakietu E-Business Suite i na miejscu dokonać jego kustomizacji przez konsultantów. Ponadto dla różnych branż gospodarki wysoko wydajne i niezawodne systemy oparte na technologii Oracle oferują partnerzy biznesowi Oracle Polska.

Wyjątek od tej reguły stanowi System Gospodarki Własnej dla instytucji finansowych (SGW Oracle), wdrażany przez sześciu partnerów Oracle w Polsce. SGW Oracle zapewnia kompleksową obsługę sfery kosztowej działalności banku, w tym budżetowanie, wykonywanie sprawozdań zarządczych i rozbudowanych analiz własnej działalności. Praktycznie wszystkie firmy sektora usług finansowych, które zdecydowały się na informatyzację za pomocą systemów z górnej półki – m.in. Allianz, Bank Gospodarki Żywnościowej, Giełda Papierów Wartościowych, INVEST Bank, Kredyt Bank, NBP, Bank Pekao i PKO BP – wdrożyły właśnie ten pakietP. JFK