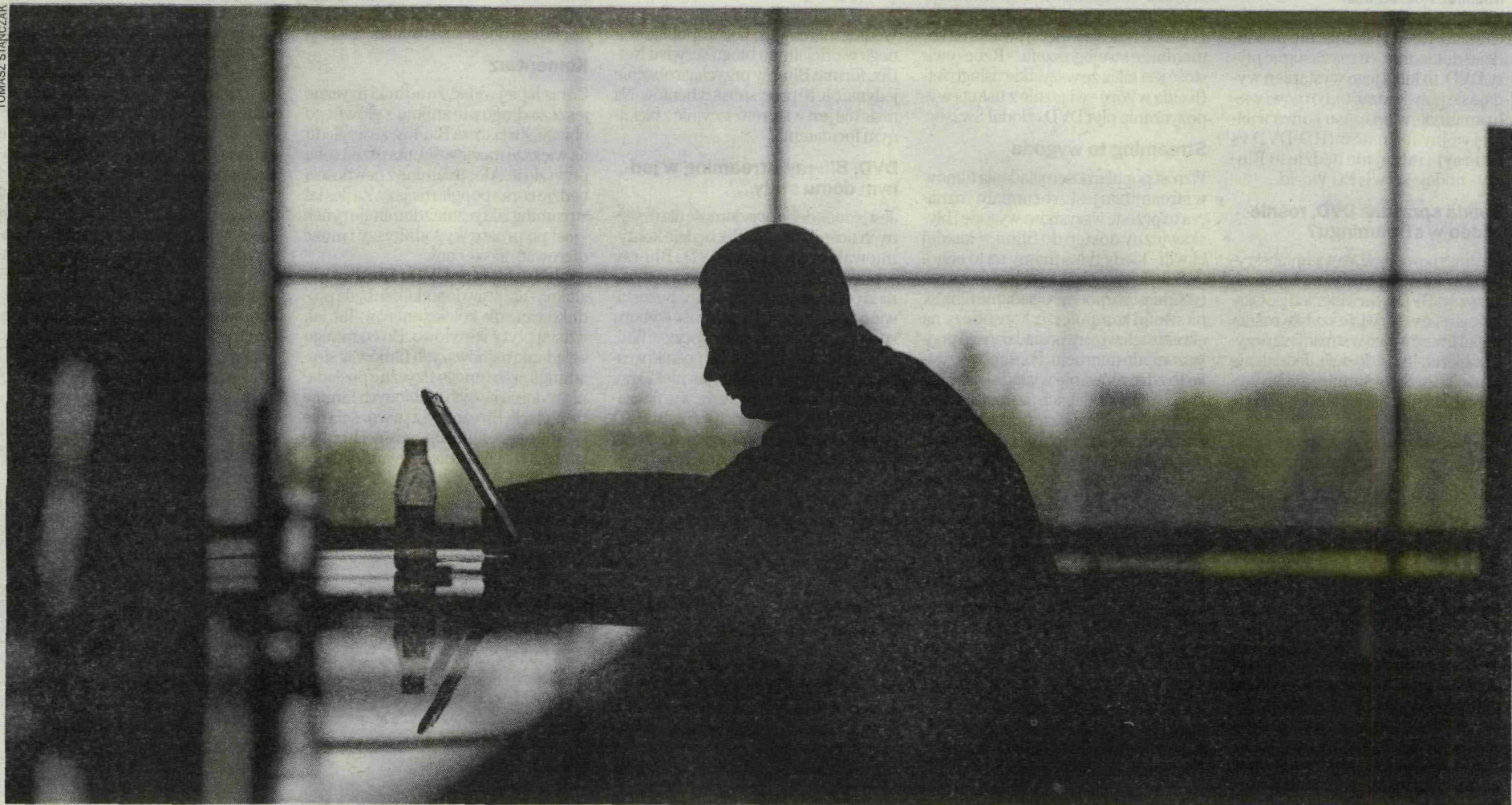


ERP nie tylko dla dużych?

Eksperci podkreślają, że dla mikroprzedsiębiorstw przy wdrożeniach systemów wspomagających zarządzanie podstawowym kryterium nadal pozostaje cena i czas wdrożenia



Nawet w średnich firmach właściciele i menedżerowie decydują się na zakup profesjonalnego ERP, choćby dlatego, że stary, dobry Excel jest zbyt czasochłonny. Uproszczenie interfejsu sprawiło, że do obsługi systemów nie trzeba przeszkolonych pracowników

ROBERT MILEWSKI

W ostatnich latach rynek systemów ERP rozwijał się niezwykle dynamicznie - firmy chętnie inwestowały w nowoczesną infrastrukturę, upatrując w tym szansy na poprawę swojej pozycji i wyprzedzenie o krok konkurencji. Jednak stopniowe nasyconie rynku oraz kryzys gospodarczy spowodował konieczność dostosowania się do nowej sytuacji zarówno producentów systemów, jak i firm specjalizujących się w ich wdrożeniach i konsultingu.

Zostaną najsilniejsi

Systemy klasy ERP (Enterprise Resource Planning - planowanie zasobów przedsiębiorstwa) pozwalają przedsiębiorstwom m.in. na spójne i zorganizowane zarządzanie zasobami materiałowymi i ludzkimi, prowadzenie księgowości, magazynu, realizację sprzedaży, kontakty z dostawcami i klientami oraz prognozowanie produkcji. W Polsce dostępne są najbardziej znane światowe marki (np. SAP, Oracle Business, IFS, Microsoft Dynamics, Epicor, Infor, QAD) oraz liczne systemy stworzone lokalnie (m.in. CDN XL, Impuls, Xpertis, TETA, Hornet, ISOF, REKORD.ERP, Symfonia). Polski rynek systemów ERP rozwijał się dotąd intensywnie - zgodnie z raportem przygotowanym przez firmę analityczną DiS osiągnął w 2008 roku wartość 2 mld zł. Światowy kryzys gospodarczy dał się odczuć także krajowej branży informatycznej - jak czytamy w raporcie, gwałtownie spadła liczba przedsiębiorstw IT zajmujących się wdrożeniami systemów ERP (z 800 w 2007 r. do 630 w 2008 r.), głównie z powodu wstrzymania przez wiele firm decyzji o zakupie i wdrożeniu nowych systemów. Trudna sytuacja gospodarcza zmusiła wielu dostawców do zrewidowania segmentu rynku, do którego kierują swoją ofertę. Instalacje w dużych przedsiębiorstwach, będących do niedawna głównym odbiorcą systemów ERP, zda-

niają się coraz rzadziej. Jak oszacowali analitycy DiS, ich udział w ogólnej liczbie wdrożeń spadł do ok. 18 proc. z ponad 30 proc. notowanych na początku dekady. Coraz większa liczba dostawców zaczyna więc koncentrować swoje wysiłki już nie tylko na średnich, ale nawet na małych przedsiębiorstwach.

ERP nie tylko dla dużych?

- Dla mikroprzedsiębiorstw przy wdrożeniach systemów wspomagających zarządzanie podstawowym kryterium nadal pozostaje cena i czas wdrożenia. Najbardziej pożądaną są aplikacje, których koszt wdrożenia nie przekracza kilku tysięcy złotych. Nieco większe firmy ustawiają próg cenowy na maksymalnie kilkanaście do kilkudziesięciu tysięcy złotych - wyjaśnia Sebastian Mańkowski, dyrektor ds. rozwoju oprogramowania w firmie APEKS IT. Wydaje się więc, że najwięksi dostawcy systemów ERP mogą mieć problemy z przyciągnięciem mniejszej klienteli, jako że w ich przypadku koszty licencji tak naprawdę zaczynają się od kilkudziesięciu tysięcy, a do tego dochodzą wydatki związane z samym wdrożeniem aplikacji. - Niewielkie firmy od systemów informatycznych oczekują przede wszystkim usprawnienia procesów i lepszej organizacji codziennej pracy, co daje oszczędności. Chcą wydatkać się z epoki żmudnego wprowadzania informacji do arkuszy kalkulacyjnych i dysponować łatwo dostępnymi, poprawnymi danymi. Duże, zintegrowane systemy ERP mają dla nich często zbyt rozbudowane możliwości jak na ich skalę działalności - dodaje Mańkowski.

Problem cen i skomplikowania aplikacji może zostać wkrótce rozwiązany za sprawą najnowszych trendów w konstrukcji systemów ERP. Do niedawna producenci oprogramowania starali się stworzyć jeden system „do wszystkiego”, który miał obejmować jak najwięcej obszarów, dając wymierne korzyści z integracji różnych aspektów prowadzenia firmy. Dziś stawia się na budowę modułową i rozwi-

janie interfejsów pomiędzy poszczególnymi elementami tego samego systemu oraz innymi aplikacjami wykorzystywanymi w przedsiębiorstwie. - Profesjonalne, nowoczesne rozwiązania ERP potrafią już dziś objąć swoim zasięgiem całe przedsiębiorstwo i spełnić praktycznie 100 proc. wymagań użytkowników. Poza tym pakiety ze średniej i wyższej półki integruje się przez standardowe mechanizmy integracyjne z wieloma aplikacjami specjalizowanymi lub własnym oprogramowaniem, łatwo komunikującym się pakietem - wyjaśnia Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w itelligence. Dzięki takiemu rozwiązaniu kupujący będą mogli wybrać tylko te elementy systemu, które tak naprawdę będą im potrzebne, co może pozytywnie wpłynąć na koszty zakupu licencji.

Nową architekturę aplikacji ERP z pewnością doceniają także najwięksi przedsiębiorcy, którym oprócz wszechstronności systemu zależy również na jego elastyczności. Dzięki łatwym do modyfikacji interfejsom dostawcy bez większych problemów będą mogli dostosować wdrożenie do specyficznych potrzeb i wymagań poszczególnych odbiorców. - W obecnej sytuacji rynkowej naturalny jest trend minimalizacji kosztów. Podobnie jest zresztą podczas etapu wdrożeniowego - panuje tendencja do ograniczania kosztów implementacji rozwiązań ERP. Trendy wdrożeniowe koncentrują się wokół przycinania budżetów i nie sprzyjają spełnianiu wyszukanych życzeń użytkowników w tych rozwiązaniach. Można wdrożenie ograniczyć do jednego obszaru, np. finansowo-księgowego. Jest to jednak zwykle mało efektywne, jako że prawdziwe korzyści przedsiębiorstwo uzyskuje dopiero dzięki wdrożeniu pełnego procesu, który często obejmuje obszary produkcji, sprzedaży, magazynów i właśnie finansowo-księgowy. O wiele korzystniejszym sposobem są pakiety prekonfigurowane. Skracają one cały cykl wdrożeniowy dzięki wykorzystaniu wstępnej konfigu-

racji opartej o najlepsze praktyki danej branży. Tylko od 10 proc. do 20 proc. funkcjonalności jest dostosowywanych pod kątem specyfiki danej firmy. Dostawcy oferują swoim klientom pewien pakiet z gotowymi już procesami. W ten sposób skracane są cykle wdrożeniowe, a cena ustalana jest z góry. Po wdrożeniu takiego pakietu przedsiębiorstwo może, oczywiście, rozpocząć kolejne etapy wdrożenia w obszarach, które najbardziej odbiegają od standardu branżowego - tłumaczy Milewski.

Web i BI na celowniku

Przez ostatnie lata polskie firmy upatrywały w instalacjach systemów ERP szansy na uporządkowanie swojej działalności, podniesienie jakości produktów i świadczonych usług oraz zbudowanie na rynku wizerunku nowoczesnego, z informatyzowanego przedsiębiorstwa, będącego wiarygodnym partnerem dla krajowych i zagranicznych podmiotów. Ewolucja systemów ERP, a w szczególności umożliwienie pracy poprzez przeglądarkę internetową, otworzyła nowe możliwości przed przedsiębiorstwami, które w oparciu o systemy zarządzania przedsiębiorstwem budują platformy komunikacyjne z zewnętrznymi partnerami i dostawcami, znacznie usprawniając i upraszczając wymianę informacji. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się również dostarczane wraz z systemami ERP rozwiązania Business Intelligence, pozwalające na dogłębną analizę danych zbieranych w systemach ERP i tworzenie na tej podstawie prognoz. - Jeszcze kilka lat temu przedsiębiorstwa radziły sobie z problemem analiz biznesowych, wykorzystując popularnego Excela i raporty przygotowane przez specjalistów IT. Raporty były generowane ad hoc za pomocą zapytań SQL wydawanych bezpośrednio do bazy danych aplikacji transakcyjnych. Producenci wiodących systemów ERP szybko wykorzystali tę lukę, uzupełniając swoje systemy o narzędzia Business Intelligence (BI), zorientowane na użytkow-

nika narzędzia zbierania, eksploracji, interpretacji i analizy danych, które prowadzą do usprawnienia i racjonalizowania procesu podejmowania decyzji. BI wspiera przede wszystkim procesy zarządzania zapewniające sprawne funkcjonowanie organizacji, planowanie i budżetowanie, kontrole finansową, monitorowanie realizacji strategii - wyjaśnia Krzysztof Krężel, dyrektor zarządzający w firmie SII Warszawa. - Tradycyjnie dużym zapotrzebowaniem cieszą się analizy z zakresu sprzedaży. Firmy chcą wiedzieć, które produkty sprzedają się najlepiej, a które najgorzej. Menedżerowie potrzebują informacji, jakim artykułom zawdzięczają zysk, a którym tylko wolumen obrotu. Bardzo ważnym aspektem jest analiza pracy poszczególnych handlowców. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym liczy się przede wszystkim elastyczność, dlatego predefiniowane raporty ustępują pola prostym w obsłudze modułom BI - dodaje Edward Jędrzejewski, Systems Engineer w firmie Epicor Software Poland.

Niewątpliwie wygodna obsługa to ważny argument przemawiający za wyborem zintegrowanego z ERP systemu Business Intelligence. - Dużą zaletą rozwiązań BI jest łatwość użytkowania i administrowania, większość prac związanych z przygotowaniem, tworzeniem analiz i raportów może wykonywać użytkownik biznesowy, nie potrzebna jest wiedza z obszaru baz danych czy programowania. Kadra kierownicza ma dostępne specjalizowane pulpity menedżerskie, na których przedstawione są w zagregowany sposób najważniejsze informacje o procesach biznesowych - wyjaśnia Krężel. Ze względu na niepewną sytuację rynkową wygląda na to, iż trend rozwoju systemów ERP w kierunku analiz analitycznych powinien się utrzymać. Dzięki temu firmy otrzymają kolejne potężne narzędzie pracy i to będzie chyba jedna z niewielu pozytywnych stron aktualnego kryzysu gospodarczego. ●