

Kryzys to właściwy moment do nadrobienia zapóźnień w IT

Firmy budowlane, mimo kryzysu, nie rezygnują z inwestycji w systemy informatyczne. Przedstawiciele sektora nowoczesnych technologii przyznają jednak, że klienci obecnie znacznie dłużej, niż jeszcze kilka kwartałów temu, podejmują decyzje o zakupach oprogramowania



Polscy producenci systemów ERP mogą śmiało konkurować z rozwiązaniami zagranicznymi u klientów ze średniej półki

Michał Siedlecki, Simple



Koniunktura utrudniała firmom budowlanym koncentrowanie się na wewnętrznych usprawnieniach, np. takich jak wdrożenie rozwiązania ERP

Piotr Milewski, itelligence



Czynnikiem, mającym największy wpływ na cenę aplikacji, jest skomplikowanie struktury organizacyjnej klienta

Patrycja Ptaszek-Strączyńska, Macrologic



Przy wyborze systemu dedykowanego – innego niż główny system IT firmy – warto uwzględnić dodatkowe koszty związane z integracją

Jacek Szczepański, SAP Polska



Na rynku czuje się atmosferę wyczekiwania. Nie oznacza to jednak spadku zainteresowania zaawansowanymi rozwiązaniami IT

Jarosław Staroń, BPSC

Dariusz Wolak
dariusz.wolak@parkiet.com

Firmy budowlane, zdaniem Michała Siedleckiego, wiceprezesa Simple, wykazują coraz większą ostrożność przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. – Procesy handlowe trwają dłużej, a negocjacje są trudniejsze. Nie można jednak powiedzieć, że zainteresowanie firm budowlanych zakupem systemów informatycznych maleje – mówił.

Podobną opinię ma Jarosław Staroń, menedżer ds. kontraktów w firmie BPSC, odpowiedzialny za rynek budowlany. – Na rynku czuje się atmosferę wyczekiwania. Nie oznacza to jednak spadku zainteresowania zaawansowanymi rozwiązaniami IT. Przedsiębiorstwa z branży budowlanej przygotowują się do wdrożeń systemów klasy ERP (do zarządzania przedsiębiorstwem – red.), upatrując w nich szansy na optymalizowanie procesów zarządczych oraz skuteczniejszą kontrolę kosztów – stwierdził.

Według Piotra Milewskiego, dyrektora konsultingu w itelligence, firmy budowlane powinny wykorzystać kryzys do nadrobienia zaległości w inwestycjach technologicznych. – Koniunktura gospodarcza, z którą mieliśmy do czynienia w ostatnich latach, utrudniała firmom budowlanym koncentrowanie się na wewnętrznych usprawnieniach, np. takich jak wdrożenie rozwiązania ERP. Wtedy liczyła się tylko walka o zwiększenie udziału w rynku – teraz trzeba te zdobycze obronić – uzasadniał swoje stanowisko.

Nie wszyscy gracze rynku ERP tak pozytywnie oceniają sytuację rynkową. – Kryzys w budownictwie przekłada się na liczbę zamówień na nowe systemy płynących z tej branży – przyznała Patrycja Ptaszek-Strączyńska, członek zarządu Macrologic. Spadek zamówień dotyczy też dostawców oprogramowania dla największych firm budowlanych. – Mniejsza liczba kontraktów jest w wypadku SAP nie tyle związana z kryzysem, ile raczej z faktem, że przedsiębiorstwa tego sektora dokonywały zakupów naszych rozwiązań kilka miesięcy temu i obecnie są w trakcie wdrożeń – tłumaczył Jacek Szczepański, dyrektor konsultingu SAP Polska. Zapewnił, że klienci nie rezygnują z kontraktów. – Prace nad projektami toczą się zgodnie z harmonogramem i w zakresie, jaki był ustalony w odpowiednich umowach – uzupełnił.

Moduły branżowe

Nowoczesne oprogramowanie dla firm budowlanych oparte jest na klasycznych systemach ERP wzbogaconych o dodatkowe moduły dedy-

rowane specjalnie tej branży. Podstawowym obszarem jest budżetowanie i rozliczanie inwestycji budowlanych. Niemniej ważne są moduły do planowania zaopatrzenia i rozliczanie dostaw materiałów, harmonogramowania robót i optymalizacji wykorzystania zasobów, rozliczeń z inwestorami i podwykonawcami, rozliczeń z pracownikami czy system obiegu dokumentów. Niektórzy producenci wzbogacają również rozwiązania o moduły do zarządzania dokumentacją odbioru.

Wdrożenie wymienionych modułów, jak zapewniają przedstawiciele firm specjalizujących się w obsłudze klientów budowlanych, nie ma większego znaczenia przy kosztach implementacji systemu klasy ERP. – Koszt wdrożenia naszego systemu SIMPLE.ERP nie odbiega od kosztu wdrożenia w innych firmach produkcyjnych – zapewnił Michał Siedlecki. – Nie uważam, żeby cena rozwiązań ERP dla budownictwa musiała być wyższa niż dla firm produkcyjnych czy dystrybucyjnych. Wszystko zależy poza tym od poziomu szczegółowości projektu i zaawansowania wdrażanego rozwiązania – stwierdził przedstawiciel itelligence.

Zdaniem Patrycji Ptaszek-Strączyńskiej z Macrologic, to właśnie wielkość firmy budowlanej decyduje o kosztach inwestycji. – Czynnikiem, mającym największy wpływ na cenę jest skomplikowanie struktury organizacyjnej klienta. Firmy budowlane opierają działalność na dużej ilości dokumentacji, której obieg i rejestracja musi być odzwierciedlona w systemie. Czym większa organizacja, tym odzworowanie procesów komunikacji jest bardziej skomplikowane, a co za tym idzie droższe – uzasadniała.

Wprost o kosztach implementacji dodatkowych modułów systemu ERP nie wahał się rozmawiać Jarosław Staroń z BPSC. W jego ocenie, wdrożenie modułu zarządzania projektami w średniej wielkości firmie budowlanej podnosi koszt całkowity przedsięwzięcia o kilkaset tysięcy złotych.

System gotowy w kilka miesięcy

Wielkość firmy budowlanej, a co za tym idzie złożoność wdrożenia, ma również kluczowe znaczenie, jeżeli chodzi o czas, który jest potrzebny, żeby rozwiązanie można było oddać do użytku. Według Jacka Szczepańskiego z SAP Polska, wdrożenia w firmach budowlanych nie różnią się zbytnio od podobnych projektów realizowanych u klientów z innych sektorów. – Specyfika branży odgrywa tu pomniejszającą rolę. Czas potrzebny na wdrożenie systemu klasy ERP uzależniony jest przede wszystkim od wielkości firmy i wymagań funkcjonalnych – stwierdził.

Podobną opinię ma Piotr Milewski z itelligence. – Zupełnie inny będzie proces wdrożenia aplikacji klasy ERP w małych przedsiębiorstwach z tej branży, które są dopiero w pierwszej fazie rozwoju biznesu, a inny gigantów, od lat prosperujących na rynku, o bardzo zróżnicowanej działalności, np. samodzielnie produkujących na swoje potrzeby elementy konstrukcyjne – zauważył. Jego zdaniem, w firmach średniej wielkości wdrożenie aplikacji klasy ERP może zająć około 6 miesięcy. W największych firmach tej branży cykl wdrożeniowy może trwać nawet 12–18 miesięcy.

Również krajowi producenci aplikacji ERP potrzebują około pół roku, żeby skutecznie implementować rozwiązanie tej klasy u klienta. O sześciu miesiącach, jako przeciętnym okresie realizacji kontraktu, mówili zarówno przedstawiciele śląskiego BPSC, jak i giełdowych Simple i Macrologic.

Nie tylko ERP

Aplikacje ERP nie są jedyne, które firmy informatyczne dedykują klientom z branży budowlanej. Trudno sobie wyobrazić sprawnie funkcjonujący podmiot z tego sektora bez systemów kosztorysowania, rozwiązań do projektowania CAD czy systemów do obliczeń konstrukcyjnych. Jarosław Staroń z BPSC do tej listy dołożył także tak niszowe rozwiązania, jak do zarządzania odzieżą roboczą czy sprzętem budowlanym. Ważne jest, na co z kolei zwrócił uwagę Michał Siedlecki z Simple, żeby aplikacje implementowane w firmie, często przez różnych dostawców, potrafiły ze sobą współpracować.

Tak też twierdzi przedstawiciel SAP Polska. – Przy wyborze systemu dedykowanego – innego niż główny system IT firmy – warto uwzględnić dodatkowe koszty związane z integracją oraz zachowaniem możliwości płynnej współpracy między różnymi systemami – oświadczył. Przestrzegł, że duże zróżnicowanie aplikacji wewnątrz firmy znacznie utrudnia przepływ informacji, a co za tym idzie – zmniejsza efektywność działania przedsiębiorstwa.

Coraz większą popularnością cieszy się także tzw. kokpit menedżerski. – Jest to bardzo zaawansowane rozwiązanie, które umożliwia menedżerom przedsiębiorstw budowlanych spojrzeć na swoją firmę w sposób syntetyczny – na podstawie zdefiniowanych wcześniej wskaźników – mówił Piotr Milewski z itelligence. Kokpit menedżerski to aplikacja, która może ostatecznie skończyć erę długich spotkań zarządu, na których omawiane są dane i wyniki firmy pochodzące z różnych, często niespójnych źródeł. Za pomocą tak nowoczesnej

nawigacji biznesowej prezesi mogą na bieżąco monitorować sytuację krytyczną, analizować ich przyczyny i podejmować decyzje.

Polscy dostawcy mają swój rynek

O budżety informatyczne krajowych firm budowlanych, tak jak na całym rynku ERP, walczą krajowi, jak i zagraniczni gracze. Duże firmy tradycyjnie stawiają na sprawdzone rozwiązania międzynarodowych producentów. – Oprócz oczywistych zalet, takich jak szeroka funkcjonalność czy bezpieczeństwo danych i zapewnienie ciągłości pracy, za wyborem sprawdzonych rozwiązań przemawia również ich skalowalność. Mówiąc kolokwialnie: małe systemy ERP mogą „nie nadążyć” za rozwojem przedsiębiorstwa, zarówno biznesowo nie spełniając coraz to nowych wymagań funkcjonalnych, jak i technicznie nie będąc w stanie wydajnie obsłużyć zwiększającego się wolumenu danych – tłumaczył Jacek Szczepański z SAP Polska. Klientami tej firmy są m.in. Polimex-Mostostal czy J.W. Construction.

Podobną opinię ma Piotr Milewski z itelligence, która to firma wdraża aplikacje SAP. – Mam poważne wątpliwości, czy jakikolwiek polski producent systemów ERP, nawet zatrudniający kilkaset osób, byłby w stanie konkurować z aplikacjami SAP, nad rozwojem których nieustannie pracują tysiące informatyków – stwierdził.

Mimo to krajowi dostawcy nie zamierzają składać broni. – W największych firmach budowlanych powiązanych kapitałowo z zagranicznymi koncernami pozycja takich firm jak SAP jest raczej niezagrożona. Wśród pozostałych firm polscy producenci systemów ERP mogą konkurować z rozwiązaniami zagranicznymi – stwierdził przedstawiciel Simple.

Według Jarosława Staronia z BPSC, zdarzały się nawet przypadki, że firmy budowlane rezygnowały z zagranicznych aplikacji, bo te, zwłaszcza wdrożone przed laty, bardzo płytko traktowały zagadnienia prowadzenia projektów. – Zachodnie rozwiązania są również coraz droższe w utrzymaniu ze względu na rosnące stawki wsparcia serwisowego – wyliczał przewagi polskich graczy. Jego zdaniem, krajowi producenci oprogramowania są konkurencyjni cenowo, co zwłaszcza teraz jest istotnym argumentem w rozmowach z potencjalnymi klientami. Kolejnym czynnikiem stanowiącym o sile rodzimych rozwiązań ERP jest znacznie lepsza obsługa procesów finansowo-księgowych i dostosowanie do polskiej praktyki księgowej, niż w przypadku rozwiązań światowych.