

Oferta dla mniejszych

WDROŻENIA Rośnie popularność branżowych rozwiązań ERP

Wojciech Chmielarz

w.chmielarz@pb.pl ☎ 022-333-97-33

Giganci przekonali się do systemów prekonfigurowanych. Ten rodzaj wdrożenia jest coraz ważniejszą częścią ich portfela zleceń

Paweł Jędrusik, dyrektor sprzedaży dla MSP w polskim oddziale SAP, światowym gigancie w produkcji oprogramowania dla biznesu, ma o systemach prekonfigurowanych wyrobione zdanie.

— Są idealne dla średniej wielkości przedsiębiorstw. Skrócony czas wdrożenia i możliwość szybkiego dostarczenia wartości biznesowej jest dla tych firm kluczowa. Jednocześnie jest to jedna z najszybciej rozwijających się gałęzi rynku. Jestem przekonany, że w najbliższych latach właśnie rynek takich systemów — średniej wielkości, jednak dających bardzo duże możliwości rozbudowy — będzie się rozwijał najszybciej. Wystarczy spojrzeć na nasze wyniki — pod względem liczby kontraktów, sprzedaż systemów predefiniowanych rośnie zdecydowanie najszybciej — entuzjasmuje się dyrektor.

Największy rywal SAP — korporacja Oracle — uważa podobnie. Proponuje rozwiązania prekonfigurowane pod marką JD Edwards przemysłowi samochodowemu, chemicznemu, odzieżowemu, spożywczemu, budow-

lanemu, naftowemu, a także firmom usługowym, sektora publicznego oraz dystrybucyjnym i handlowym.

— Najnowszą inicjatywą jest przygotowanie w 2008 r. przez partnera Oracle, firmę Hogart Business Systems, prekonfigurowanego systemu ERP o nazwie Rapid, przeznaczonego dla sektora spożywczego — informuje Andrzej Amanowicz, dyrektor konsultingu i sprzedaży aplikacji Oracle w Polsce i krajach bałtyckich.

Wśród kilkunastu partnerów aplikacyjnych Oracle Polska są trzy firmy, które przygotowały biznesowe rozwiązania predefiniowane w ERP, Business Intelligence i CRM.

Najlepsze praktyki

Systemy prekonfigurowane są tworzone tak, żeby spełniały oczekiwania większości firm działających w danej branży.

— Branżowe rozwiązania prekonfigurowane są budowane według najlepszych praktyk biznesowych firm z danego sektora. Dzięki wstępnej konfiguracji można precyzyjnie określić zakres wdrożenia i znacznie skrócić czas realizacji projektu — mówi Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w Itelligence.

Główne zalety takiego podejścia to krótszy czas i niższa cena wdrożenia. Zwykle oszczędność czasu wynosi 30-50 proc. w porównaniu z wdrożeniem tradycyjnym.

Zła opinia

Jeszcze kilka lat temu firm sprzedających prekonfigu-



► **Na czas:** Odpowiedzią na mniejsze, kryzysowe budżety IT są rozwiązania prekonfigurowane i towarzyszące im umowy z ustaloną z góry ceną za całe rozwiązanie — mówi Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w Itelligence. [FOT. GK]

rowane oprogramowanie biznesowe nie traktowano do końca poważnie. O ich produktach mówiło się, że to nie są prawdziwe systemy ERP. Krytycy uważali, że brak pełnego wdrożenia sprawia, iż firma inwestuje w rozwiązanie nie dostosowane do jej specyfiki, stylu pracy i do uwarunkowań. A to powoduje, że korzyści z inwestycji w ERP są bardzo ograniczone. W szczególnych wypadkach prekonfigurowany system trzeba modyfikować, przez co koszty wdrożenia są ostatecznie

wyższe niż przy systemie dedykowanym.

— Niestety, określenie „system prekonfigurowany” zyskało złą opinię, bo wiele firm oferowało pod nim rozwiązania niepełne, niskiej jakości, czasami nawet wirtualne. Trzeba pamiętać, że tak jak w przypadku klasycznych systemów ERP na rynku jest wiele rozwiązań prekonfigurowanych, które nie powinny pretendować do tego miana — przyznaje Magdalena Jakimiak z grupy BCC, w której skład wchodzi firma 7miłowy, wyspecjalizowana we

wdrażaniu systemów prekonfigurowanych.

Wzrost sprzedaży

Z czasem opinia o systemach prekonfigurowanych się zmieniła. W SAP Polska już około jedna trzecia przychodów pochodzi ze sprzedaży systemów prekonfigurowanych.

— Od trzech lat nasze przychody rosną. W 2008 r. wyniosły 14,8 mln zł, rok wcześniej 12,1 mln zł — mówi Magdalena Jakimiak.

W Itelligence wdrożenia systemów prekonfigurowanych to 50 proc. wszystkich.

Dążenie do rozbudowy portfela takich systemów staje się koniecznością. Zwiększa to konkurencyjność i obniża koszt działalności operacyjnej. Dysponowanie gotowymi rozwiązaniami ułatwia też rozmowy handlowe z klientami.

Na popularność takich wdrożeń wpłynie też zapewne sytuacja gospodarcza.

— Odpowiedzią na mniejsze, kryzysowe budżety IT są rozwiązania prekonfigurowane i towarzyszące im umowy fixed-price, czyli ustaloną z góry ceną za całe rozwiązanie — uważa Piotr Milewski.