

Oprogramowanie

ERP stają się coraz doskonalsze

W ostatnich latach producenci systemów do zarządzania przedsiębiorstwem coraz częściej je zmieniają i usprawniają. Dzięki temu używające tych programów firmy uzyskują wymierne korzyści. Jakże?

10



Nowe firmą

Ostatnie kilkanaście lat to okres bardzo szybkich zmian systemów ERP. Jakie to przyniosło korzyści przedsiębiorcom?



Wojciech Chmielarz

Większe możliwości.

Wiele rozwiązań, które wcześniej występowały samodzielnie, jak systemy SCM do zarządzania łańcuchem dostaw, jest obecnie także wbudowanych w systemy ERP — mówi Marcin Taranek, prezes IFS CEE.

rozwiązania: łatwiej zarządzać

Dziesięć lat w informatyce to cała epoka. Jeszcze w 2000 r. w komputerach osobistych rządził system operacyjny Windows 98, pierwszy komunikator Gadu-Gadu miał zostać zainstalowany dopiero w lipcu, a o takich cudach jak iPhone nikomu się nie śniło, prócz może Steve'a Jobsa. Również w dziedzinie systemów ERP był to okres wielkich zmian we właściwie każdym aspekcie.

— Przez ostatnie 10 lat rynek systemów wspomagających zarządzanie systematycznie dojrzał. Rośnie świadomość klientów w sprawie potrzeb biznesowych przedsiębiorstwa i możliwości ich zaspokojenia przy użyciu narzędzi IT. Coraz bardziej wymagający rynek sprawia, że stale przybywa nowych funkcjonalności. Wiele rozwiązań, które wcześniej występowały samodzielnie, takich jak systemy SCM do zarządzania łańcuchem dostaw czy CRM do zarządzania kontaktami z klientami, jest obecnie także wbudowanych w systemy ERP — wylicza Marcin Taranek, prezes IFS CEE.

Łatwiej kupić

Systemy ERP kiedyś były dostępne właściwie tylko dla dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw. Związane to było z ceną, ale również czasem potrzebnym na wdrożenie. Teraz znacznie zmalało tak jedno, jak i drugie.

— Mamy coraz więcej ofert na finansowanie rozwiązań ERP — czy to w leasingu, czy w innej formie. Jest też cały rynek zewnętrznych firm wspierających pozyskiwanie dotacji unijnych na wdrożenie rozwiązań ERP, który 10 lat temu dopiero raczkował. Zmieniają się też modele dostępu do systemów ERP — klasyczny, w którym klient na początku kupuje licencje i serwer, zatrudnia informatyków, a za wdrożenia płaci wraz z postępowaniem, jest już tylko z jedną możliwością — wyjaśnia Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w itelligence.

Inne zmiany to chociażby skorzystanie z oferty Software as a Service — klient dostaje możliwość wynajmu oprogramowania i nie zajmuje się serwerem, zakupem licencji itd. Dzięki temu przez ostatnie lata dostęp do systemów ERP znacznie się upowszechnił.

— Lata 90 to rynek dostawcy. Popyt na systemy był bardzo duży, liczba dostawców mniejsza niż obecnie, a ceny, chociażby licencji, nieporównywalnie większe. Od początku nowego wieku skończył się czas wielkich, monolitycznych systemów ERP, a siłą napędową rynku stały się małe i średnie firmy, które miały inne wymagania niż korporacje — mówi Marcin Sokołowski z Epicor Software Poland.

Większa świadomość

Równie duże jak w technologii były zmiany w świadomości użytkowników, ich wiedzy i oczekiwaniach.

— We wczesnych latach 2000 część przedsiębiorców traktowała narzędzia informatyczne jako „coś, co trzeba mieć”, nie do końca wiedząc, jakie korzyści można z nich czerpać. Dziś klienci nie tylko są doskonale zorientowani w zagadnieniach związanych z IT, ale także mają bardzo konkretne oczekiwania od dostawców oprogramowania — twierdzi Tomasz Niebylski, dyrektor ds. rozwoju biznesu w SAP w Europie Centralnej i Wschodniej.

Porównując dzisiejsze rozwiązania z tymi sprzed 10 lat, można również zauważyć ogromny postęp w ich obsłudze — są zdecydowanie bardziej przyjazne użytkownikowi.

— Dostawcy zwracają uwagę, że dziś częściej niż w 2000 r. z ich rozwiązań korzysta kadra kierownicza, przedstawiciele handlowi, specjaliści ds. marketingu i inne osoby, dla których system wspierający zarządzanie jest jednym z wielu, a nie jedynym narzędziem pracy. Wygoda użytkownika musi więc być porównywalna z powszechnie wykorzystywanym oprogramowaniem, takim jak pa-

kiet MS Office czy inne aplikacje biurowe — tłumaczy Tomasz Niebylski.

Automatyzacja w sieci

Od paru lat systemy ERP muszą być coraz lepiej przygotowane na automatyczne pozyskiwanie informacji ze skanerów, czytników, wag czy czujników.

— Urządzenia te wytwarzają olbrzymią liczbę informacji, które systemy ERP muszą przyjąć i odpowiednio przetworzyć, czyli tak zaalgorytmizować, by powstała informacja decyzyjna wyższego poziomu. W tym sensie zmieniać się będzie również funkcja samych urządzeń — nie będą już tylko rejestratorami danych, ale elementem umożliwiającym podejmowanie decyzji — uważa Franciszek Szweba, wiceprezes ds. rozwoju w BPSC.

Systemy ERP dzisiaj już często obejmują cały proces zarządzania — także w dziedzinach, w których działają partnerzy i podwykonawcy. To oznacza, że mogą wymieniać dane z innymi aplikacjami, umożliwiając współpracę i koordynację działań wielu firm i osób.

— Systemy klasy ERP są wyposażone w interfejs sieciowy, umożliwiając użytkownikom pracę przy użyciu standardowej przeglądarki internetowej, a portale internetowe B2B zapewniają bezpośrednią komunikację z kooperantami, dystrybutorami i klientami. Powszechnie już stosuje się rozwiązania mobilne, które zapewniają przedstawicielom handlowym czy pracownikom serwisu zdalny dostęp do firmowych zasobów informacyjnych — wskazuje Marcin Taranek.

W rezultacie tych wszystkich zmian przez kilkanaście lat ERP zmieniły się z trudnych w obsłudze programów dla ścisłego kierownictwa wielkich korporacji w przyjazne użytkownikowi narzędzie codziennej pracy również w małych firmach. A producenci zapewniają, że już pracują nad kolejnymi rozwiązaniami, które ułatwią życie przedsiębiorcom. ●