

8 W kolejce po ERP

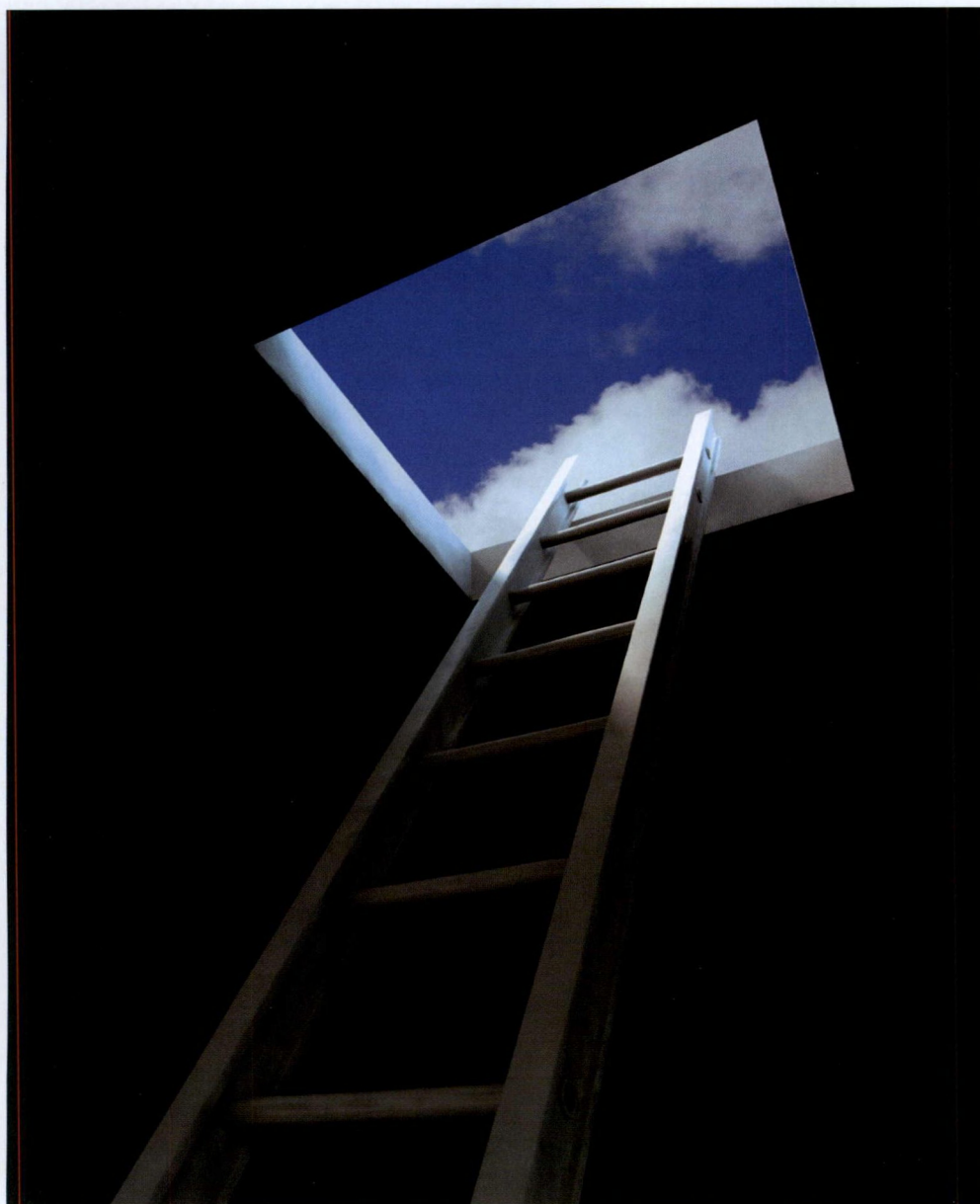


Małe i średnie przedsiębiorstwa sięgają po systemy ERP. Choć budżety na wdrożenia mają niższe, to wymagania wobec systemów są równie wysokie jak w korporacjach.

W kolejce po ERP

Małe i średnie przedsiębiorstwa sięgają po systemy ERP. Choć budżety na wdrożenia mają niższe, to wymagania wobec systemów są równie wysokie jak w korporacjach.

BARBARA MEJSSNER



Na naszym rynku, jak podaje GUS, w 2013 r. oprogramowanie ERP miało 80% dużych firm. W przypadku średnich i małych przedsiębiorstw wartości te wynoszą odpowiednio ok. 40 i 10%.

Obecnie rynek korporacyjny przestaje być głównym odbiorcą systemów ERP. Nie oznacza to, że korporacje nie interesują się takimi systemami – średnio co 7 lat wymieniają systemy, modernizują posiadane, migrują do kolejnych wersji. Jednak segment ten od kilku lat charakteryzuje niewielka dynamika wzrostu. Jeśli spojrzeć na rynek ERP pod względem jego wartości, jest on największy w segmencie dużych przedsiębiorstw, co związane jest z wielkością wdrożeń. „Mimo że środek ciężkości przesunął się w kierunku MŚP, to sprzedaż dla dużych firm nie przestała być opłacalna. Najintensywniej inwestują w nowoczesne rozwiązania IT instytucje finansowe oraz firmy z sektora energetycznego, paliwowego i telekomunikacyjnego. Poza tym systemy ERP są wykorzystywane na dużą skalę w sektorze publicznym i pozostałych gałęziach przemysłu, np. w sektorze motoryzacyjnym czy budownictwie, jak również w handlu i usługach” – mówi Sławko Grekow, konsultant ds. analiz rynkowych w Unit4Teta.

Sektor publiczny jako klient korporacyjny

Obecnie dużym klientem na rynku rozwiązań ERP jest sektor publiczny, który generuje coraz większy popyt na rozwiązania IT ze względu na rosnące potrzeby efektywnego zarządzania środkami, procesami



Ryszard Krawczyński,
główny konsultant sprzedaży
aplikacji Oracle w Oracle Polska

Zauważalną tendencją na rynku ERP jest zwiększenie popytu na specyficzne rozwiązania modułowe, ukierunkowane na rozwiązanie konkretnego problemu, o funkcjonalności ograniczonej do obsługi jednego (najwyżej kilku) procesu biznesowego i przynoszące szybko zwrot z inwestycji. Firmy zauważyły, że często nierealne jest wymaganie od systemu ERP, aby zarządzał całością procesów przedsiębiorstwa. Odchodzimy od podziału na moduły funkcjonalne, które historycznie pojawiły się w zestawach ERP jako coraz to nowe aplikacje, potrzebne do obsłużenia kolejnych obszarów działalności przedsiębiorstw. Nowy podział w systemach IT nastawiony jest na obsługę poszczególnych procesów biznesowych, które będą informatycznie odwzorowane jako serwisy.

i kontaktami z obywatelami. Rynek publiczny pod względem wielkości wdrożeń może być porównywany do rynku korporacyjnego.

„Sektor publiczny zawsze był i nadal jest odbiorcą dużych rozwiązań. Wynika to głównie z tego, że instytucje państwowe i spółki skarbu państwa zatrudniają często tysiące pracowników i odpowiadają wielkością dużym firmom lub oddziałom zachodnich korporacji w kraju. Ze względu na ogromną ilość przetwarzanych informacji i konieczność ich archiwizacji wymagają zaawansowanych rozwiązań integracyjnych oraz wielu systemów wspomagających zarządzanie. Coraz częściej poziom zaawansowania rozwiązań dla sektora publicznego jest podobny do tego, który można zauważyć w sektorze korporacyjnym” – mówi Przemysław Gnitecki, prezes zarządu, Simple SA.

Czas na MŚP

Większość polskich małych i średnich firm nie ma zintegrowanego systemu do zarządzania przedsiębiorstwem albo ma system samodzielnie zbudowany (ok. 40% producentów zatrudniających od 100 do 1000 pracowników). Nie mając szybkiego dostępu do informacji, bo dane przechowują w zbyt wielu luźno połączonych systemach, nie są w stanie podnosić swojej konkurencyjności. Implementacja zaawansowanych rozwiązań stała się dla nich koniecznością. Dlatego obecnie najwięcej nowych klientów inwestujących w systemy do wspomagania zarządzania pochodzi z sektora MŚP. Analitycy firmy badawczej DiS ocenili, że taki system zamierza kupić około 130 tys. przedsiębiorców. Wśród wdrażających systemy ERP dominują firmy zatrudniające do 50 osób.

Różne koszty i czas implementacji

Wdrożenia w MŚP są mniejsze niż w korporacjach, co nie znaczy, że wymagania wobec systemów są niższe. Dziś produkty dla małych

Polski rynek EAS

Według danych IDC Polska, wartość polskiego rynku systemów klasy EAS (ang. Enterprise Application Software), do którego zalicza się systemy klasy ERP, CRM, BI czy finansowo-księgowo, szacowana jest w 2013 r. na ponad 240 mln USD.

i średnich przedsiębiorstw mają listę funkcji, której nie powstydziliby się żaden tzw. „duży” system ERP.

Jak pokazują wyniki badania Epicor, polskie firmy produkcyjne w zakresie ERP zwracają szczególną uwagę na możliwość obsługi płatności elektronicznych, w tym e-podpisu (31%), dopasowanie do zagranicznego środowiska biznesowego (obsługa różnych walut, języków i przepisów finansowych – 30%) oraz działania systemu na urządzeniach mobilnych (26%). Często w tym sektorze spotyka się implementację pojedynczych modułów z wybranymi funkcjami. O ile jeszcze pięć lat temu firmie średniej wielkości wystarczała podstawowa funkcjonalność ERP, o tyle dziś prawie każde wdrożenie związane jest z projektowaniem dodatkowych funkcji dla klienta.

Czas wdrożenia systemu ERP wynosi średnio od 4 do 6 miesięcy, ale w małej firmie, która korzysta z podstawowych wersji aplikacji, może trwać jeden dzień.

Koszty wdrożeń są w sektorze są bardzo zróżnicowane. Zwykle na zakup rozwiązań klasy ERP stać firmy, które dysponują rocznymi obrotami na poziomie ponad 10 tys. euro. Producenci zwracają uwagę, że w przypadku MŚP wiele wdrożeń jest współfinansowanych z programów unijnych i często tylko dzięki nim klienci mogli pomyśleć o ERP. Dla dostawców oprogramowania oznacza to zazwyczaj wydłużenie procesu sprzedaży. Wdrożenie systemu ERP w firmie, w której będzie 50 użytkowników i standardowy obszar funkcjonalny, to koszt od kilkuset tysięcy do miliona złotych. Średnia wartość wdrożenia w średniej firmie to zazwyczaj 150–200 tys. zł. Pomiędzy poszczególnymi projektami występują duże różnice kosztów, głównie ze względu na zakres modułów oraz tego, czy wdrażany jest system standardowy, czy też klient decyduje się na wprowadzanie własnych



Paweł Giziński,

Head of Business Development, Mid-Market Poland, Sage sp. z o.o

Jak zmienił się na przestrzeni ostatnich lat zakres funkcjonalny systemów ERP dla małych i średnich przedsiębiorstw? Bardzo wyraźne są dwa zjawiska. Po pierwsze, rozwinęły się obszary ERP odpowiedzialne za wspieranie procesów produkcji, w tym jej planowania. Po drugie, znacznie rozwinięte zostały funkcjonalności raportowe i analityczne. Standardem jest już zdalny dostęp do funkcjonalności systemów i przetwarzanych przez nie informacji, np. przez przeglądarkę internetową. Dynamicznie przybywa rozwiązań wspierających użytkowników mobilnych.



Piotr Krzysztoporski

dyrektor ds. konsultingu, Epicor Software Poland

Obecnie największą liczbę wdrożeń odnotowujemy wśród firm z sektora MŚP zatrudniających powyżej 50 pracowników. W dużej części zapytań ofertowych pochodzących z ich strony istotnym elementem wdrażanego systemu ERP jest możliwość jego integracji z funkcjonującą już w firmie infrastrukturą IT, pochodzącą od różnych dostawców. To właśnie potrzeba integracji z zewnętrznym oprogramowaniem jest jedną z największych zmian, którą zauważamy na przestrzeni kilku ostatnich lat w zakresie procesu wdrażania. Coraz więcej pytań klientów odnosi się także do dopasowywania modyfikacji i dodawania własnych zmian oraz usprawnień. U mniejszych przedsiębiorstwach, które coraz śmielej sięgają po oprogramowanie biznesowe, obserwujemy decydowanie się na wdrożenie pojedynczych funkcjonalności, modułów typu system CRM.



Jacek Lisowski,

dyrektor ds. sprzedaży i wdrożeń Asseco ERP w Asseco Business Solutions SA

Użytkownicy zaczęli też doceniać rozwiązania mobilne, umożliwiające dostęp do kluczowych danych w systemach IT za pomocą np. urządzeń przenośnych oraz zarządzanie informacją w czasie rzeczywistym. Wiele firm poszukuje nowych kanałów sprzedaży, stąd też funkcjonalność systemów ERP dla MŚP wzbogaca się o rozwiązania klasy B2C i B2B

zmian. Zdarzają się implementacje pojedynczych modułów.

Coraz więcej firm decyduje się na bezinwestycyjny model abonamentowy (SaaS) świadczony w chmurze. Taką ofertą dysponują już

niemal wszyscy dostawcy ERP. Mimo że to model najtańszy, w obszarze ERP nie jest najpopularniejszy. Wydaje się, że ze względu na bezpieczeństwo danych dominującym modelem użytkownika będzie raczej model hybrydowy. ▸