

Znów rośnie zapotrzebowanie na programy dla biznesu

Systemy ERP | Przedsiębiorstwa takie jak PKN Orlen czy Polska Telefonia Cyfrowa znów stają się klientami firm informatycznych. Nie wdają od nowa systemów wspierających biznes – na to decydują się teraz najczęściej średnie firmy – ale modernizują lub rozbudowują te, które już mają

ZBIGNIEW ZWIERZCHOWSKI

Wartość sprzedaży rozwiązań informatycznych wspomagających zarządzanie (ERP) w Polsce może w tym roku powiększyć się – według międzynarodowych firm – o kilkanaście procent i sięgnąć 160 mln dolarów. Ponieważ nasza waluta umacniała się wobec innych, to w złotych dynamika wzrostu jest mniejsza, ale mimo to jego wartość powinna znacznie przekroczyć 500 mln zł.

Walczą o małych klientów, cenią dużych

Chociaż nawet najwięksi na światowym i polskim rynku producenci oprogramowania ERP przypuścili przed około dwoma laty szturm na małe firmy, oferując im odpowiednie systemy ERP, to nadal głównym klientem pozostają przedsiębiorstwa średnie i duże. Największy na rynku SAP Polska w ubiegłym roku z oprogramowania dla sektora małych i średnich firm uzyskał 19 proc. przychodów (całkowite przychody firmy w 2005 r. wyniosły 229 mln zł).

Są jeszcze branże, w których nawet duże firmy nie dysponują zintegrowanymi systemami do zarządzania, chociaż większość już je ma. W związku z tym rośnie szybko liczba kontraktów na nowe wdrożenia w średnich przedsiębiorstwach (stanowią ok. 90 proc. wszystkich nowych wdrożeń) oraz zapotrzebowanie na modernizację systemów w dużych firmach.

Systemy ERP wykorzystuje w kraju ponad tysiąc dużych firm. I właśnie w tych przedsiębior-

stwach najczęściej rozszerza się systemy informatyczne o takie funkcje, jak m.in. kontroling, business intelligence, zarządzanie kadrami, gospodarka materiałowa, obsługa produkcji i wiele innych – jeżeli te moduły nie były wprowadzone wcześniej.

Kiedy pora na modernizację

Niedawno modernizację swego systemu ERP zakończyła Polska Telefonia Cyfrowa, operator sieci komórkowych Era i Heyah. Wprowadziła najnowszą wersję systemu SAP, do której przeniesiona została obsługa ponad 200 procesów biznesowych firmy. Jednocześnie uruchomiona została hurtownia danych. Ponad 1,2 tys. użytkowników nowego systemu w PTC było szkolenych za pośrednictwem systemu e-learningu i portalu korporacyjnego – taki sposób na przyspieszenie modernizacji wykorzystali informatycy z firmy T-Systems i PTC Era. Również przebieg i czas modernizacji systemu w PKN Orlen były dzięki istniejącym dziś możliwościom technicznym i doświadczeniu konsultantów nieporównywalne z pierwotnym, długo trwającym wdrożeniem systemu SAP w Petrochemii Płock.

– Modernizacja systemów ERP to naturalna konsekwencja ich kilkuletniej eksploatacji. Dobrze to widać na zagranicznych rynkach, a teraz także w Polsce. Przedsiębiorstwa, które wiele lat temu wdrożyły tego typu systemy, obecnie bardzo często rozwijają te ich funkcje, które związane są ze specyfiką branży, w jakiej działają – mówi Marcin Sokolowski, szef ds. marketingu w polskim oddziale Epicor/Scala.

Według analiz IDC dotyczących polskiego rynku pierwsza fala modernizacji, a właściwie dostosowania systemów ERP do potrzeb przedsiębiorstwa, pojawia się już po roku bądź dwóch latach od jego wdrożenia. Dotyczy od 15 do 25 proc. systemów. Potrzeba kolejnej modernizacji pojawia się po pięciu latach – wówczas dostosowuje się 10 – 12 proc. eksploatowanych systemów.

Prawdopodobnie firmy w Polsce, decydując się na unowocześnienie lub rozbudowę swego systemu informatycznego, kierują się

tymi samymi przesłankami co firmy w innych krajach. W każdym razie z badań, jakie prowadzone były wśród firm europejskich, wynika, że firmy po modernizacji lub dodaniu nowych modułów ERP najczęściej (45 proc.) oczekują poprawy funkcjonalności systemu. Liczą także, że łatwiejsza będzie integracja różnych rozwiązań IT w firmie oraz, co oczywiste, spodziewają się obniżenia kosztów.

Nowi spośród dużych

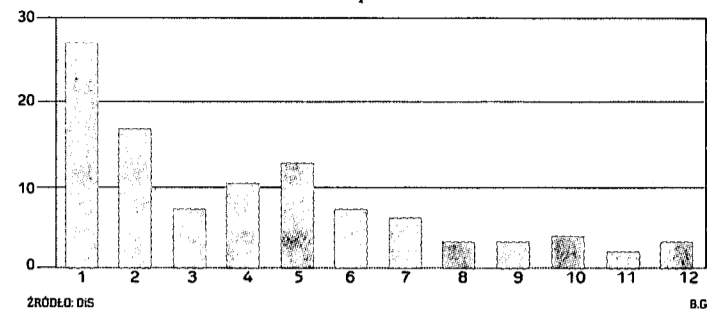
Firmy informatyczne ciągle znajdują klientów wśród dużych przedsiębiorstw nie tylko na modernizację systemów. Do nowych klientów np. SAP należą m.in. Mittal Steel Poland, Tele-Fonika Kable, STOEN. Grupa Ożarów, jedna z największych cementowni, od stycznia pracuje na mySAP ERP wdrożonym przez itelligence i IMG. Oracle, który zantował wprawdzie niższe przychody z usług, ale zwiększył z licencji na oprogramowanie, ma wśród klientów firmy takie jak m.in. Atlas czy Ciech. Chorzowska BPSC, jeden z głównych rodzimych producentów ERP (powiększyła przychody o 5 mln zł, do 26,3 mln zł w ubiegłym

roku), zawarła ostatnio kontrakt z grupą kapitałową Fasing.

O 10 proc. wzrosły ubiegłoroczne przychody polskiego oddziału Epicor Scala, który zawarł kontrakty m.in. z Wojskowymi Zakładami Lotniczymi, firmą Gerda-Hydomat, Fabryką Urządzeń Mechanicznych Poręba. QAD Polska, który zwiększył przychody o jedną piątą, do 38 mln zł, również nie traci z pola widzenia potrzeb większych firm.

Oferta systemów ERP stale się zmienia – zarówno w kraju, jak i na świecie. Nieustannie postępują konsolidacje producentów, wymiany systemów, zmiany funkcjonalności. Systemy tego typu stanowią już standard, trudno zaś rozpowszechnioną normę traktować jako element budowania przewagi konkurencyjnej. Innowacyjność niosą ze sobą obecnie techniki rozszerzające ERP, a więc business intelligence, ERP II (oznaczające rozwinięcie zarządzania) czy wreszcie MRP III – czyli odejście od tradycyjnych metod zarządzania zapasami na korzyść minimalizacji ich poziomu. Te nowe funkcje to także powody zainteresowania rozbudową systemów wśród dużych przedsiębiorstw.

Po ilu latach modernizowano systemy ERP w Polsce w 2004 r. w proc.



ZRÓDŁO: DIS

B.G.

SPECJALNIE DLA „RZ”

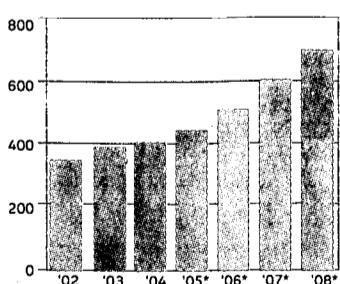
Nowe potrzeby nakręcają sprzedaż



Maciej Mazuruk, menedżer ds. rozwoju biznesu w firmie BCC

Są w Polsce branże, w których wdrożenia systemów wspierających zarządzanie nawet w większych firmach ciągle należą do rzadkości. Oczywiście chodzi o bardziej zaawansowane systemy klasy ERP i wdrożenia większej liczby modułów, a nie kilku obsługujących podstawowe obszary działalności. Należą do nich firmy oferujące usługi budowlane, przemysł meblarski i odzieżowy. Rynek wdrożeń dużych systemów ERP nie wyczerpuje się również dlatego, że firmy rozwijają się i mają nowe potrzeby, w związku z czym decydują się na zamianę dotychczasowego systemu. Rozbudowa istniejących systemów o nowe funkcje, o nowe moduły to kolejne częste zjawisko na tym rynku. Firmy, np. przemysłowe, ostatnio zainteresowane są szczególnie rozwiązaniami usprawniającymi procesy logistyczne, kontakty z klientami i zarządzanie kadrami.

Rynek ERP w Polsce w mln PLN



ZRÓDŁO: DIS, prognozy

B.G.

ZBLIŻENIE

Systemy ERP w europejskich firmach

Systemy ERP wykorzystywane są w 95 proc. europejskich dużych i średnich firm (zatrudniających tysiąc i więcej pracowników). W jednej czwartej badanych firm roczny budżet na inwestycje związane z wdrożeniami systemów biznesowych przekracza 1,5 mln euro. Najczęściej (ok. 76 proc.) firmy mają w planach dodanie nowych modułów do działającego w ich organizacji systemu ERP. Pozostałe rozważają zastąpienie posiadanych pakietów nowymi. Na czele listy najbardziej potrzebnych lub planowanych do wdrożenia modułów jest CRM (do zarządzania kontaktami z klientami), o którym myśli co trzecia firma. Następne są: zarządzanie łańcuchem dostaw (23,1 proc.), hurtownia danych (22 proc.), HR (obsługa kadr, 14,3 proc.), zarządzanie projektami (13,2 proc.), planowanie produkcji (12,1 proc.).

Źr. Corio IToolbox, ankieta wśród 375 firm na świecie, w tym 91 w Europie.