

Ekspresowo dla mniejszych

Zmiana metodyki i wykorzystanie jak największej liczby predefiniowanych elementów oraz dostęp do oprogramowania w outsourcingu to najważniejsze składniki tajemniczej receptury na uruchomienie SAP w miesiąc. **PIOTR WASZCZUK**

Onaprawdę dużego klienta dostawcom systemów ERP coraz trudniej. Teraz na zintegrowane aplikacje biznesowe łakomym okiem spogląda kierownictwo mniejszych firm.

System prekonfigurowany

Firmy sektora MSP akceptują jednak mniejsze marginesy ryzyka, mają mniejsze budżety na IT, choć wcale niekoniecznie mniejsze potrzeby. Zwłaszcza, jeśli chodzi o elastyczność systemu, koszt posiadania oprogramowania i czas trwania wdrożenia. W przypadku typowego projektu najtrudniej zwłaszcza o skrócenie

harmonogramu wdrożenia. Nie można bowiem pominąć działań związanych z modelowaniem procesów biznesowych, implementacją projektu koncepcyjnego i testów. Chyba, że wykorzysta się gotowy model systemu... Przykładem takiego podejścia jest – licząca ponad 10 lat – metodyka polskiej firmy 7milowy. Zakłada ona, że modelowe rozwiązanie SPRINT oparte na systemie SAP ERP jest zasilane informacjami biznesowymi dostarczonymi przez klienta. Równocześnie prowadzone są szkolenia z obsługi oprogramowania. Częścią oferty jest również serwis i utrzymanie systemu na platformie sprzętowej dostawcy. „W obecnej

sytuacji rynkowej firmy szukają rozwiązań w przystępnych cenach, które dadzą szybki zwrot z inwestycji i realną wartość biznesową. Jak widać, nawet stawiając takie wymagania, nie trzeba rezygnować z jakości systemu” – mówi Paweł Jędrusik, dyrektor sprzedaży MŚP w SAP Polska.

Dotychczas jednak model SPRINT zakładał możliwość wdrożenia systemu w co najmniej osiem tygodni. Dalsze skrócenie typowego projektu wdrożeniowego – do zaledwie miesiąca – było możliwe dzięki wykorzystaniu predefiniowanych elementów systemu, budowanych na bazie doświadczeń z kolejnych wdrożeń. „Udoskonalając metodykę jesteśmy w stanie skrócić czas wdrożeń. Przykładowo wdrożenie w Cehave Pasze trwało 3 miesiące, ale rollout w spółce zależnej Karmex zrealizowaliśmy już w zaledwie miesiąc” – twierdzi Norbert Wierbiłowicz, dyrektor konsultingu w firmie 7milowy.

Istotnym czynnikiem skracającym czas dostarczenia rozwiązania jest pełny outsourcing oprogramowania. „Wyeliminowanie z obowiązków klienta prac związanych z zapewnieniem zasobów sprzętowych i budowania kompetencji administracyjnych pozwo-

liło znacznie ograniczyć czas potrzebny do udostępnienia gotowego systemu” – uważa Norbert Wierbiłowicz. Podkreśla również, że możliwości i koszty rozbudowy tak uruchomionego systemu nie różnią się niczym od SAP wdrażanego w sposób klasyczny.

Sprint dla średnich

Według przedstawicieli firmy 7milowy, oferta spełnia potrzeby średniej wielkości firm produkcyjnych i dystrybucyjno-handlowych. Predefiniowany model systemu zakłada obsługę m.in. planowania i obsługi produkcji, gospodarki materiałowej, zaopatrzenia, sprzedaży oraz zarządzania środkami trwałymi, księgowości i kontrolingu. „Uruchamiany przez nas system to ten sam SAP ERP, z którego korzystają firmy decydujące się na wdrożenie od podstaw. Z tą różnicą, że wybierając SPRINT firma otrzymuje system gotowy do działania, opracowany na podstawie najlepszych praktyk zarządzania” – przekonuje Norbert Wierbiłowicz. Koszt uruchomienia systemu wedle założeń metodologii „SAP w miesiąc” zaczyna się od 300 tys. zł. Dodatkowo klient płaci od 6 tys. zł miesięcznie za outsourcing aplikacji. ▶