

Rynek ERP się rozpędza

Na polskim rynku ERP od pewnego czasu popyt góruje nad podażą, a przedsiębiorstwa - szczególnie te mniejsze - upatrują korzyści w nowych modelach dostarczania oprogramowania klasy ERP. **PIOTR WASZCZUK**

Wbrew wcześniejszym prognozom, rok 2008 nie przyniósł - jak na razie - dramatycznego spowolnienia gospodarki. Komisja Europejska przewiduje, że polski PKB wzrośnie o 5,3%, pierwsza połowa roku to nawet 6% wzrostu. Zdaniem ekspertów European Information Technology Observatory (EITO), w tym roku wzrost wydatków na oprogramowanie wyniesie 11,3% (14,5% w 2007 r.). Jednocześnie jednak kolejne firmy sektora MSP korzystają ze sprzyjających warunków gospodarczych i decydują się na wdrożenia zintegrowanych systemów informatycznych - począwszy od aplikacji klasy CRM, przez MRP II, aż po rozbudowane środowiska ERP ze zintegrowanymi narzędziami GRP. Tym samym firmy te udowadniają, że systemy informatyczne nie są zarezerwowane tylko dla największych firm. Zdaniem ekspertów, jednocześnie zdecydowanie wzrosła świadomość kierownictwa mniejszych organizacji, w zakresie zysków i strat wynikających z wdrożenia systemów IT.

Wśród czynników, które przyczyniły się do wzrostu dynamiki polskiego rynku systemów ERP Tomasz Słoniewski, analityk polskiego oddziału IDC, wymienia m.in. wzrost świadomości korzyści wynikających ze stosowania tego rodzaju narzędzi, presję kooperantów oraz działania konkurencji. Zauważa on jeszcze jedną specyficzną cechę polskiego rynku - wysoką podatność na potencjalną utratę pozycji rynkowej wynikającą z podjęcia określonych działań później niż konkurencja. "Częstym zjawiskiem na polskim rynku są implementacje ERP w jednej branży, wynikające z obaw, że ktoś, kto wdrożył system zdobędzie przewagę konkurencyjną" - mówi Tomasz Słoniewski.

IT z wozu, firmie lżej

Wzrasta również popularność outsourcingu systemów informatycznych. Poza firmowe środowisko wyprowadzane są już nie tylko usługi wsparcia IT, zewnętrzne podmioty odgrywają coraz ważniejszą rolę w obsłudze informatycznej przedsiębiorstw z sektora MSP. Firmy zaś doceniają korzyści wynikające z zastosowania aplikacji w modelu usługowym - ASP lub SaaS - związane nie tylko z niższymi kosztami własnymi. To również, a może nawet przede wszystkim łatwiejszy dostęp do specjalistycznych narzędzi i większa elastyczność - tak pożądana przez większość firm sektora MSP. "Firmy wybierają model ASP/SaaS, ponieważ dzięki temu nie muszą ponosić dużych nakładów inwestycyjnych w postaci zakupu licencji systemu ERP, licencji na bazę danych i systemy serwerowe, sprzętu oraz zatrudniać specjalistów IT" - ocenia Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes zarządu Comarchu.

Eksperci zgodnie podkreślają, że liczba firm, które chcą przeprowadzić wdrożenia, stale wzrasta. Sprzyjająca sytuacja ekonomiczna zachęca do zmian w posiadanych zasobach informatycznych. Wiele firm, korzystając z wypracowanych środków, decyduje się na unowocześnienie posiadanych systemów lub wdrożenie rozwiązań, które ułatwią rozwój i funkcjonowanie przedsiębiorstwa w przyszłości.

Sposób na optymalizację

Zdaniem ekspertów polscy przedsiębiorcy, zwłaszcza z sektora MSP, postrzegają systemy ERP jako rozwiązanie problemów z nieefektywnym wykorzystaniem dostępnych środków i zasobów. Podejście takie jest uzasadnione choćby ze względu na coraz trudniejszą sytuację na rynku pracy. "Przedsiębiorcy z sektora MSP, podobnie jak z dużych firm, oczekują, że system ERP pomoże im efektywniej działać" - mówi Zbigniew Rymarczyk. Wdrożenie zintegrowanego systemu IT, który umożliwi optymalizację wykorzystania narzędzi i czasu pracy pracowników, powoli staje się koniecznością.

Natomiast Krzysztof Justynowicz, prezes zarządu w firmie 7milowy, dopatruje się wzrostu zapotrzebowania na systemy ERP w dwóch czynnikach. "Klienci chcą zapanować nad rosnącym biznesem, który w okresie ożywienia gospodarczego rozrósł się i wymaga ulepszonych rozwiązań zarządczych. W firmach pojawiają się nowe tematy inwestycyjne - efektem dobrej sytuacji rynkowej są przecież wypracowane środki własne" - twierdzi. Jednocześnie dobra sytuacja ekonomiczna odwracała uwagę przedsiębiorców od konieczności stałego inwestowania i rozwoju własnej działalności. W związku z tym - wraz ze spadkiem tempa rozwoju gospodarczego - skutki różnego rodzaju zaniedbań i niewykorzystanych szans mogą być bardziej odczuwalne.



*Klienci chcą zapanować nad rosnącym biznesem, który w okresie ożywienia gospodarczego rozrósł się i wymaga ulepszonych rozwiązań zarządczych. W firmach pojawiają się nowe tematy inwestycyjne - efektem dobrej sytuacji rynkowej są przecież wypracowane środki własne - twierdzi **KRZYSZTOF JUSTYNOWICZ**, prezes zarządu w firmie 7milowy.*

Wdrażaj, póki czas

Zdaniem Tomasza Słoniewskiego, w ostatnim czasie większym problemem było znalezienie wykonawcy niż potrzebnych funduszy. Jest to opinia o tyle zaskakująca, że wcześniej wiele firm decydowało się odłożyć wdrożenie w czasie, właśnie ze względu na braki potrzebnych środków. Można odnieść wrażenie, że wzrost zainteresowania systemami ERP w pewnym stopniu zaskoczył dostawców. Kompleksowe wdrożenia, które są zwykle procesem dość złożonym i długotrwałym, wymagają przede wszystkim doświadczonego zespołu konsultantów. Tymczasem dostawcom zintegrowanych systemów IT braki kadrowe doskwierają w nie mniejszym stopniu niż przedsiębiorcom. "Obecnie problemem nie jest już popyt, lecz podaż. Firmy wdrożeniowe wykorzystują wszystkie zasoby do obsługi projektów, a nowych zainteresowanych wciąż przybywa" - dodaje Krzysztof Justynowicz. Jego zdaniem mniejsze firmy zwykle rozpoczynają wdrożenie systemów IT od małych rozwiązań, bezpośrednio wspierających działania związane ze sprzedażą lub obsługą klienta. W dalszej kolejności, w ramach rozwoju firmowego środowiska IT wdrażane są rozwiązania usprawniające wewnętrzne procesy biznesowe przedsiębiorstwa. Do rzadkości należą firmy z sektora MSP, które od razu decydują się na wdrożenie kompletnego zestawu aplikacji ERP. Jeśli jednak taka sytuacja ma miejsce - to decyzja o wdrożeniu jest dobrze przemyślana, zaplanowana i wpisuje się w długofalową strategię rozwoju firmy. "Myślę, że przedsiębiorcy wykorzystują, czasem podświadomie, moment koniunktury do uporządkowania wewnętrznych procesów w firmie tak, aby jak najszybciej i najlepiej przygotować się na ewentualne spowolnienie" - konkluduje Tomasz Słoniewski.



Częstym zjawiskiem na polskim rynku są „falowe” implementacje ERP w jednej branży, wynikające z obaw, że ktoś, kto wdrożył system zdobędzie przewagę konkurencyjną – mówi **TOMASZ SŁONIEWSKI**, analityk polskiego oddziału IDC.

Dobre perspektywy

Według autorów raportu EITO, rozwój polskiego rynku systemów do zarządzania przedsiębiorstwem jest napędzany zwłaszcza przez większe firmy, które decydują się na wdrożenia bardziej rozbudowanych systemów. Analitycy EITO twierdzą, że polskie firmy najchętniej inwestują obecnie w aplikacje wspomagające produkcję, działania logistyczne oraz systemy wspierające mobilność pracowników. Popularne są także aplikacje analityczne.

Ekspertki szacują, że wraz z uruchomieniem przysługujących polskim przedsiębiorcom środków ze wszystkich funduszy strukturalnych UE popyt na zintegrowane systemy informatyczne i liczba inwestycji w IT wciąż rośnie. Opinię tę podziela m.in. Marek Wdowicz, dyrektor ds. sprzedaży w SAP Polska. Jego zdaniem ożywienie gospodarcze wpływa na popyt na systemy klasy ERP szczególnie w firmach średniej wielkości.

"Wiele wskazuje na to, że tempo rozwoju rynku pozostanie w najbliższym czasie właściwie niezmiennie, podobnie jak przez najbliższe lata największy udział w sprzedawanych produktach będą miały rozwiązania klasy ERP. Wciąż funkcjonuje w Polsce wiele przedsiębiorstw, które działają na podstawie oprogramowania własnego lub niewystarczająco wspierają ich rozwój" - mówi Marek Wdowicz. Innymi słowy, obecna sytuacja gospodarcza sprzyja inwestycjom w IT, a polski rynek ERP się rozpędza.