

Rynek dojrzewający

Z roku na rok wartość polskiego rynku systemów klasy ERP rośnie coraz szybciej. Postępuje jego konsolidacja. Przybywa też firm zainteresowanych wdrożeniem systemów zintegrowanych. Polski sektor ERP ewidentnie dojrzeewa. **PIOTR WASZCZUK**

Klasa systemów wykorzystywana pierwotnie głównie do zarządzania procesami z zakresu produkcji i logistyki rozwija się. Aktualnie, w powszechnym rozumieniu, skrót ERP oznacza różnorakie, zintegrowane ze sobą systemy i aplikacje wspomagające zarządzanie procesami biznesowymi. Oferowane są moduły i aplikacje obejmujące funkcjonalności dotyczące m.in. zarządzania finansami, zasobami kadrowymi, a nawet relacjami z klientami. Polskie firmy z roku na rok przywiązują coraz większą wagę do rozwiązań IT umożliwiających realizację konkretnych działań biznesowych i podniesienie efektywności operacyjnej. Chęć posiadania zintegrowanego oprogramowania biznesowego wyrażają m.in. firmy usługowe, dystrybucyjne, a nawet banki. W efekcie producenci i integratorzy tego rodzaju oprogramowania notują kolejne rekordy sprzedaży i wzrost liczby wdrożeń.

Rynek rośnie...

Z analizy firmy DiS wynika, że w latach 2006-2007 roku dynamika wzrostu polskiego rynku ERP przekroczyła 14,1% i była ponad dwukrotnie wyższa od tempa wzrostu tego rynku rok wcześniej. Tymczasem z prognoz IDC Poland wynika, że do 2011 r. średnioroczny wzrost rynku ERP na świecie będzie utrzymywał się na poziomie 8,1%. W latach 2005-2006 wartość rynku licencji oprogramowania ERP sprzedanego w Polsce wzrosła o ok. 6,3%.

Według najnowszego Raportu Computerworld TOP200 w zeszłym roku liderem polskiego rynku ERP kolejny raz z rzędu był koncern SAP. W 2007 roku wartość licencji sprzedanych na polskim rynku przez tego dostawcę przekroczyła 142 mln zł. W ujęciu wartościowym stanowi to ponad 31% zeszłorocznych przychodów ze sprzedaży licencji na oprogramowanie klasy ERP w Polsce. Drugim, pod względem przychodów ze sprzedaży, dostawcą systemów ERP na polskim rynku jest Grupa Asseco. Pod względem przychodów ze sprzedaży grupa ta odpowiadała w zeszłym roku za sprzedaż ponad 12% licencji. Do pierwszej trójki liderów polskiego rynku ERP, z udziałem na poziomie prawie 11%, należy również Oracle Polska. Łącznie te trzy firmy odpowiadają w ujęciu wartościowym za ponad 50% licencji sprzedanych w zeszłym roku na polskim rynku. Pierwsza dziesiątka dostawców obsługuje zdecydowaną większość wdrożeń. Jest to jedna z wielu analogii wobec bardziej dojrzałych rynków. Zdaniem analityków DiS, w zeszłym roku liczba działających na polskim rynku firm zajmujących się wdrożeniami systemów tej klasy przekroczyła 800. To prawie dwa razy więcej niż trzy lata temu. Ponadto przychody większości dostawców systemów ERP konsekwentnie rosną.

...i rósł będzie

Według analityków DiS, dynamika wzrostu polskiego rynku będzie utrzymywać się na wysokim poziomie. Z pewnością przyczyni się do tego napływ środków finansowych, pochodzących z funduszy europejskich. W kolejnych latach szczególnie dostrzegalne będą trendy związane z migracją w stronę architektury zorientowanej na usługi oraz realizacją długofalowych strategii rozwoju zintegrowanych systemów. "Wiele wskazuje na to, że mocny złoty i dobra koniunktura rynkowa pozwolą utrzymać tę sytuację w najbliższych miesiącach" - dodaje Grzegorz Rogaliński, prezes SAP Polska. Dynamiczny rozwój rynku napędza również zmiany innego rodzaju. Firmy działające na tym rynku coraz chętniej zawierają umowy partnerskie z producentami podobnych rozwiązań. Częściej pojawiają się też zapowiedzi fuzji i akwizycji.

Konsolidacja branży IT to nic nowego. Akwizycja bywa najprostszym, a coraz częściej jedynym, sposobem na rozszerzenie własnej oferty produktowej lub pozyskanie doświadczonych pracowników. Natomiast z punktu widzenia mniejszych dostawców nawiązanie strategicznej współpracy lub fuzja z inną firmą działającą w tym samym sektorze jest często jedyną drogą dotarcia do nowych, większych klientów i branż. W dobie tak dynamicznego wzrostu rynku i zachodzących zmian wszystkie wspomniane cele stanowią istotny czynnik warunkujący dalszy rozwój, a nawet obecność na rynku. Równocześnie powstają nowe, często specjalizujące się w obsłudze określonych branż, firmy, które albo szybko odnoszą rynkowy sukces, albo stają się obiektem kolejnych akwizycji. "Rynek IT w Polsce nie zmieni drastycznie swojego oblicza, gdyż tendencja do powstawania nowych podmiotów jest wciąż bardzo silna. Przykładem mogą posłużyć powołane ostatnio do życia spółki, których właścicielami są ex-konsultanci" - mówi Krzysztof Justynowicz, prezes zarządu firmy 7milowy.

Postępująca konsolidacja i przegrupowania wśród dostawców systemów ERP również świadczą o dojrzewaniu rynku. "Firmy specjalizujące się w różnych obszarach łączą się, aby zwiększyć możliwości rynkowe. Konsolidacja w tym przypadku służy zgrupowaniu kompetencji i zaoferowaniu na rynku konkurencyjnie najszerzej oferty" - twierdzi



Krzysztof Justynowicz. Pomimo postępującej konsolidacji, polski rynek systemów ERP nadal pozostaje dość rozproszony. To zaś oznacza - korzystną dla klientów - walkę konkurencyjną.

Duży system także dla mniejszych

Dalszy rozwój segmentu ERP, podobnie jak całego polskiego rynku IT, w dużej mierze zależy od zainteresowania firm z sektora MSP. "Większe firmy wdrożenie podstawowego systemu transakcyjnego najczęściej mają już za sobą. W zdecydowanej większości mogą ocenić wpływ, jaki wywarło ono na funkcjonowanie ich firmy. Często decydują się włączać do niego kolejne procesy biznesowe. Najczęściej wybierają wtedy rozwiązania do zarządzania kontrolą dostępu, systemy CRM, czy inne, bardziej zaawansowane narzędzia" - uważa Grzegorz Rogaliński. Nie dziwi więc szczególnie troska branżowych gigantów o klientów z sektora MSP. Firmy starają się jak najbardziej przystosowywać posiadane rozwiązania oraz tworzyć nowe, dostosowane do specyfiki i potrzeb mniejszych klientów. Jednocześnie wzrost popytu na wyspecjalizowane, często wręcz niszowe oprogramowanie wspierające działalność biznesową, prowadzi do stopniowego zacierania się granic typowych systemów klasy ERP.

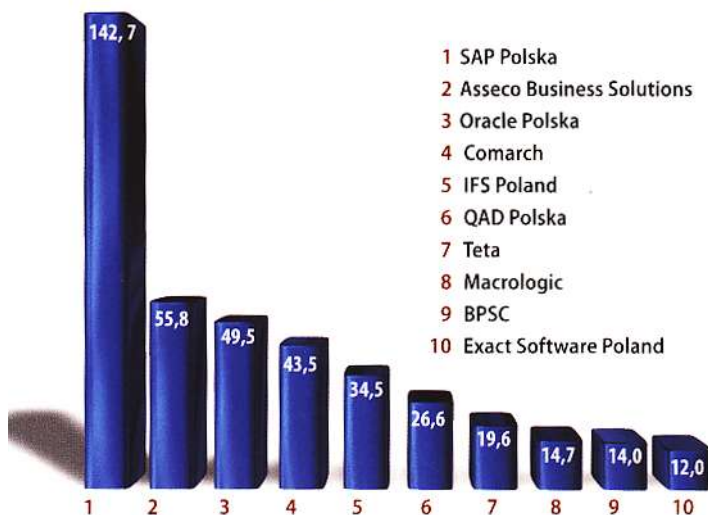
Małe firmy oczekują funkcjonalności wspierających najważniejsze obszary działalności, średnie - możliwości integracji posiadanego oprogramowania ze specjalizowanymi rozwiązaniami zintegrowanymi. Duże zaś chętnie rozbudowują posiadane systemy ERP o moduły wspomagające działania logistyczne i analitykę, zwłaszcza finansową. Największą popularnością cieszą się m.in. moduły do obsługi kadrowo-płacowej i rozwiązania EPM. W przypadku systemów do zarządzania efektywnością najczęściej wykorzystywane są aplikacje dużych dostawców. Rosnącym zainteresowaniem cieszy się też integracja funkcjonalności związanych z obsługą dostawców oraz zarządzania relacjami z klientem.

W pogoni za światem

Bez wątplenia polski rynek ERP dojrzewa także w odniesieniu do klientów. Wzrasta świadomość korzyści wynikających z posiadania zintegrowanego środowiska IT. Systemy ERP przestały być zarezerwowane dla największych. Z kolei sama integracja nie oznacza już tylko połączenia modułów wspierających różne rodzaje działalności biznesowej. Na skutek walki konkurencyjnej firmy, nawet te największe, pozostają otwarte na specyficzne potrzeby klientów. Wdrożeniu systemu ERP towarzyszą usługi dodatkowe i aplikacje, które odpowiednio wykorzystane, mogą dodatkowo podnieść wzrost efektywności realizacji procesów biznesowych.

Według ekspertów, trendy widoczne na polskim rynku niczym nie odbiegają od tych, jakie dostrzegalne są w skali globalnej. Dostawcy oprogramowania biznesowego stopniowo przechodzą w stronę architektury zorientowanej na usługi i obsługę konkretnych procesów biznesowych. Można spodziewać się, że w ciągu następnego roku również do Polski dotrze fala popularności systemów ERP opartych na licencjach open source, oferowanych w modelu SaaS i wedle idei Web 2.0. Jednak - wraz ze wzrostem zainteresowania systemami zintegrowanymi - rosną potrzeby kadrowe dostawców tego rodzaju aplikacji. Trzeba więc mieć nadzieję, że braki specjalistów nie zahamują dynamiki wzrostu rynku ERP.

Sprzedaż pakietów ERP w Polsce (w mln zł)



Źródło: Raport Computerworld TOP200



Rynek IT w Polsce nie zmieni swojego oblicza, gdyż tendencja do powstawania nowych podmiotów jest wciąż silna. Przykładem mogą być powołane ostatnio do życia spółki, których właścicielami są ex-konsultanci - mówi **KRZYSZTOF JUSTYNOWICZ**, prezes zarządu 7milowy.