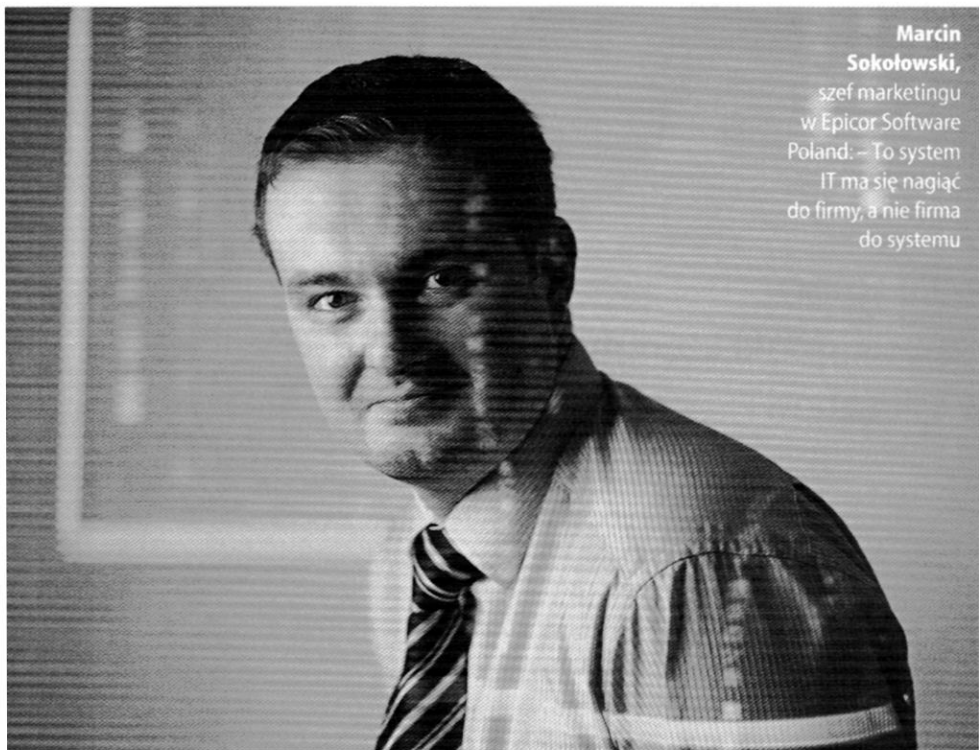


# Koniec ze sztuką dla sztuki

Na Zachodzie nikt nie zainwestuje w system IT, jeżeli dokładnie nie będzie wiedział, jakie korzyści przyniesie to jego firmie. To myślenie powoli staje się standardem i w Polsce

Marcin Kaczmarczyk



**Marcin Sokółowski,** szef marketingu w Epicor Software Poland: – To system IT ma się nagiąć do firmy, a nie firma do systemu

**J**uż od kilkunastu miesięcy w podwarszawskiej spółce EKA, zajmującej się produkcją wyrobów z tworzyw sztucznych, w pełni działa system klasy ERP (ang. Enterprise Resource Planning – Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa, czasem tłumaczone również jako Zaawansowane Zarządzanie Zasobami) firmy Epicor, znanego amerykańskiego producenta oprogramowania biznesowego.

– Jednym z decydujących kryteriów jego wyboru był wymóg, aby aplikacja miała moduł produkcyjny z rozliczaniem finansowym produkcji – mówi Sylwester Dec, szef działu IT w EKA. – Priorytetem dla nas było obliczanie jednostkowego kosztu

produkcji, moduł zapasów i magazynu oraz zintegrowane kadry i płace.

Przed wdrożeniem nowego narzędzia IT w firmie działał prosty system, w zasadzie ograniczający się wyłącznie do rejestracji podstawowych operacji finansowych. Bardziej złożone raporty były robione w Excelu, co zajmowało dużo czasu i było mało precyzyjne. Nowy system to zmienił. Teraz działają już wszystkie jego moduły, począwszy od obsługujących procesy finansowe, poprzez produkcję aż po logistykę i dystrybucję. System Epicora optymalizuje pracę ponad 30 nowoczesnych wtryskarek.

Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowym i analitycznym uzyskano

nowe możliwości precyzyjnego rozliczania produkcji, monitorowania wydajności, badania efektywności pracy i eliminowania błędów. I tak np. szczegółowe raporty wydajności konkretnej zmiany dostępne są kilkanaście minut po jej zakończeniu. W wygenerowanych przez system analizach dziennych i okresowych pracownicy otrzymują aktualne informacje o ewentualnych przestojach, brakach i jakości produkcji.

Epicor ERP umożliwia również natychmiastowy dostęp do rachunku wyników oraz do bilansu uzyskiwanego praktycznie natychmiast po wprowadzeniu ostatniego księgowania w miesiącu. I to wszystko dzieje się nie w ogromnej firmie, lecz w przedsiębiorstwie produkcyjnym średniej wielkości, dysponującym jedną nowoczesną fabryką i zatrudniającym nieco ponad 180 osób.

## Wdrożenie nowoczesnego systemu

w grupie EKA pokazuje, że narzędzia IT jeszcze niedawno dostępne tylko dla największych korporacji trafiają już do mniejszych spółek. Zinformatyzowanie wszystkich obszarów w firmie, nawet stosunkowo małej: od produkcji przez sprzedaż aż po księgowość, przestaje być wyszukaną potrzebą. Podobnie jak rozbudowane raporty dostępne od ręki. Dzieje się tak, bo zmieniają się również oczekiwania klientów. Z jednej strony to efekt ogólnosiwiatowego kryzysu, z drugiej wkraczania do firm pokolenia wyżu demograficznego. Przy czym to wszystko rozgrywa się na mało nasyconym rynku.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że w 2009 r. tylko 9,3 proc. polskich firm korzystało z systemów informatycznych klasy ERP.

– Małe i średnie przedsiębiorstwa, które korzystają ze zintegrowanego systemu ERP, są wciąż w mniejszości. Bardzo wiele firm ma kilka małych, wyspowych rozwiązań, oddzielnie do zarządzania finansami, kadrami czy relacjami z klientem. Między działami funkcjonują setki arkuszy kalkulacyjnych czy innych dokumentów, a spina to wszystko pamięć właściciela firmy – potwierdza dane GUS Paweł Jędrusik, dyrektor sprzedaży rozwiązań dla MŚP z SAP Polska, oddziału największego na świecie dostawcy aplikacji biznesowych.

Klient z sektora MŚP, który dzisiaj trafia do producentów oprogramowania biznesowego, bardzo się różni od tego, który szukał systemu dla swojej firmy kilka lat temu.

– Przychodzą do nas przedstawiciele firm, którzy dokładnie wiedzą, czego chcą. Kupno systemu IT tylko dlatego, że ma go już konkurencja i po przejrzeniu efektownej komputerowej prezentacji, co się zdarzało w czasach świetnej koniunktury, dzisiaj już nie jest możliwe – mówi

## SYSTEMY KLASY ERP W POLSCE

9,3  
proc.

tyle polskich firm – według danych GUS  
– korzystało w 2009 r. z systemów informatycznych klasy ERP. Na Zachodzie takie systemy mają już niemal wszyscy

Marcin Sokołowski, szef marketingu w Epicor Software Poland.

**Kryzys dużo zmienił.** W czasach gdy na każdą złotówkę przed jej wydaniem patrzy się dwa razy, ceni się wyłącznie konkretne rozwiązania.

– Celem jest np. zwiększenie sprzedaży lub poprawienie kontroli kosztów – mówi Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarchu, dyrektor sektora ERP.

Marcin Sokołowski uważa, że klient często jest bardzo precyzyjny, np. chce wprowadzić system IT, by obniżyć kosz-

ty logistyki albo skrócić czas konwersji gotówki. Ponadto już przed wdrożeniem pyta o jego koszt, przy czym nie chodzi tu nawet o oczywistą konkretną kwotę, ale o zwrot z inwestycji. Często chce, by tę wartość wyliczył mu dostawca oprogramowania.

– Klienci oczekują też, że nowe systemy będą automatyzowały jak największej prostych czynności w firmie (koszty pracy są duże i raczej już nie spadną) i uwzględniały istnienie internetu, co w praktyce ma oznaczać obsługę w różny sposób sklepu internetowego, czasem działającego na platformie Allegro – mówi Zbigniew Rymarczyk.

Wzrost oczekiwań wobec systemów IT to również efekt zmiany ich postrzegania przez samych prezesów firm.

– Największą zmianą, jaka dokonała się w ciągu ostatnich lat, jest zdecydowany wzrost kompetencji w obszarze IT ze strony osób zarządzających przedsiębiorstwami. Dziś to już nie szefowie działów IT, lecz prezesi zarządów, dyrektorzy finansowi i szefowie poszczególnych ➤

obszarów biznesu są dla nas głównymi rozmówcami. Mają oni bardzo skrytykowane oczekiwania wobec systemów wspomagających zarządzanie i wiedzą, jakich usprawnień mogą się spodziewać – wyjaśnia Paweł Jędrusik.

Jego zdaniem IT to już nie jest czarna magia, ale strategiczne narzędzie zarządzania. W praktyce oznacza to np., że jako dostawca systemów IT zaczyna on konkurować coraz częściej nie tylko z innym producentem oprogramowania, ale np. z firmą oferującą budowę nowej linii produkcyjnej czy taką, która proponuje uruchomienie nowego kanału dystrybucji.

**Użytkownicy aplikacji biznesowych** mają dość programów skomplikowanych w obsłudze. Z jednej strony to efekt napływu do firm wielu młodych ludzi, w wieku 25–30 lat, wychowanych już w świecie wyszukiwarki Google i serwisów społecznościowych typu Facebook. Żądają, by stosowane przez firmy systemy przypominały narzędzia, których dotąd używali na co dzień. Nie chcą, by program był nieintuicyjny w obsłudze i przypominał pierwsze nieprzyjemne, surowe i złożone programy dla księgowych. Ponadto – co również wpływa na wzrost oczekiwań co do obsługi nowych systemów ERP – trafiają one już nie tylko do działów finansowych.

– Korzystają z nich nie tylko księgowi i ludzie z produkcji, ale również sprzedawcy, pracownicy działu marketingu, zarząd. To podstawowe narzędzie w ich pracy – podkreśla Zbigniew Rymarzyk.

Praktycznie wszyscy liczący się producenci oprogramowania wprowadzili do oferty dla sektora MŚP nowe aplikacje spełniające powyższe potrzeby. Takie programy już działają w niektórych polskich firmach. Na przykład w marcu najnowsza wersja systemu ERP – SAP Business One 8.8, została uruchomiona w firmie PPH Zelan z Nakła nad Notecią, która jest producentem sztućców jednorazowego użytku i między innymi dostawcą plastikowych łyżeczek do barów sieci McDonald's.

– Teraz to jedyny system, jaki jest używany w PPH Zelan. Zastąpił kilka niezintegrowanych ze sobą aplikacji – mówi Łukasz Chomin, prezes zarządu firmy

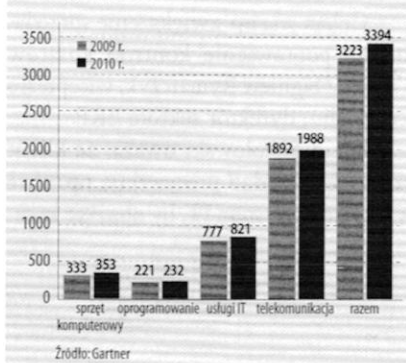
Compute, która jako partner SAP przeprowadzała wdrożenie u producenta z Nakła.

Nowy system wspiera wszystkie procesy biznesowe w firmie: od zamówień przez produkcję aż po księgowość. Zelan nie produkuje niczego na magazyn. Produkcja jest uruchamiana dopiero wtedy, gdy wpłynie konkretne zamówienie od klienta – ich przyjmowanie, rejestracja i zlecenia do działu produkcji powstają w nowym systemie.

## WYDATKI NA IT WZROSŁY

Porównanie globalnych wydatków na technologie IT w 2009 roku z prognozami na rok bieżący.

kwoty wydatków (mld USD)



– System nadzoruje również działania związane z utrzymaniem ruchu: przypomina o konieczności przeglądów maszyn i uwzględnia ich koszty w raportach – dodaje Łukasz Chomin.

– SAP Business One 8.8 charakteryzuje się przejrzystym interfejsem użytkownika, dzięki czemu nawigacja po aplikacji staje się czytelna i intuicyjna, a specjalny generator zapytań Crystal Reports daje nam możliwość tworzenia własnych raportów i przedstawiania ich wyników w sposób graficzny, co wraz z wbudowanymi narzędziami controllingu sprawia, że możemy kontrolować wszystkie obszary działalności firmy – twierdzi Paweł Nowak, koordynator projektu wdrożenia SAP Business One w firmie PPH Zelan.

**Podobne aplikacje jak SAP Business One 8.8** ma też konkurencja niemieckiego producenta oprogramowania. Comarch od czerwca ubiegłego roku sprzedaje no-

wy system Comarch ALTUM i dodatkowo rozwinął ofertę dla firm MŚP o aplikacje Comarch CDN i XL24 oraz Comarch iALTUM24, które działają cały czas na serwerach firmy, a klienci mają do nich dostęp przez internet i płacą nie za cały system, tylko miesięcznie pewną kwotę za ich wynajem. Krakowska spółka rozwija również narzędzia do sprzedaży internetowej. Dzięki temu uruchomienie sklepu internetowego jest nieskomplikowane i zajmuje niewiele czasu. Podobnie jak jego obsługa. Sklep on-line jest do tego w całości zintegrowany z pozostałymi modułami oferowanych systemów.

Całkowicie nowy system ERP oferuje także Epicor. Napisany od początku, powstał na bazie wybranych najlepszych dziewięciu wcześniejszych linii produktowych. Jest bardzo plastyczny, łatwy do konfigurowania.

– To system ma się nagiąć do firmy, a nie firma do systemu – mówi Marcin Sokołowski.

Znacząco został również uproszczony sposób obsługi. W rozwiązaniu Epicora znajdują się wyszukiwarka przypominająca wyszukiwarkę Google i powiadomienia dla użytkowników podobne do komunikatów z Facebooka. Praktycznie wszystkie dokumenty, listy i pliki przesyłane przez system mogą być specjalnie oznaczone, co potem ułatwia ich segregację i odszukanie.

Do tego na rynku działają dziesiątki innych firm oferujących swoje usługi i oprogramowanie. Od ogromnych, jak Microsoft, który z systemem Microsoft Dynamics dla firm MŚP wiąże niemałe nadzieje, po całkiem małe, zatrudniające kilku programistów. Dla znakomitej części z nich znajdzie się praca.

– W Polsce mniej więcej 50 proc. naszych klientów przychodzi do nas, by kupić pierwszy prawdziwy system ERP. To zupełnie inaczej niż na Zachodzie, gdzie takie systemy mają już w zasadzie wszyscy – mówi Marcin Sokołowski. – Mamy pracy na lata.

Wiele wskazuje na to, że się nie myli. Sektor MŚP zaczyna dostrzegać zalety nowoczesnych technologii IT i sięga po nie w celu osiągnięcia konkretnych korzyści. Kupowanie komputerów i oprogramowania przestało być sztuką dla sztuki. ■