

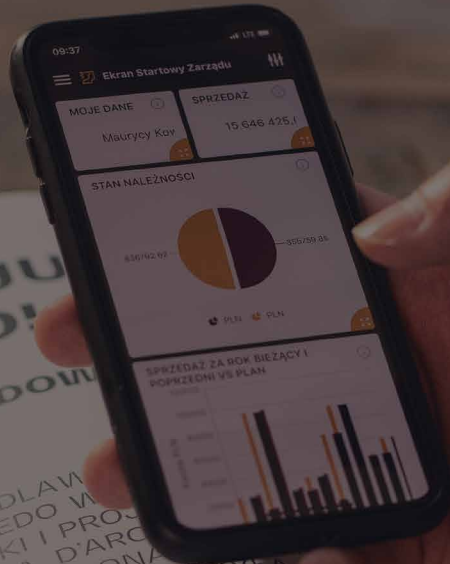
RAPORT ERP PERSPEKTYWY



2021

impuls^{evo}

Nowe wydanie
systemu ERP
dla produkcji



- Personalizowane ekrany startowe
- Aplikacja mobilna na iOS i Android
- Nowe sposoby wizualizacji danych
- Zgodność z przepisami prawa pracy
- Pełna obsługa OCR

WWW.IMPULSEVO.PL

RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Wzorem ubiegłego roku oddajemy do Państwa dyspozycji materiał stanowiący podsumowanie działań kluczowych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w 2020 r. oraz prezentację kierunków rozwoju oferowanych systemów ERP.

Mamy nadzieję, iż zaprezentowane wypowiedzi będą dodatkowym argumentem przy wyborze partnera w działaniach zmierzających do optymalizacji i podniesienia efektywności posiadanych zasobów IT w roku 2021.

Zapraszamy również do zapoznania się z opisami wdrożeń, które zostały opublikowane w 2020 r. na łamach naszego serwisu i cieszyły się największą popularnością wśród czytelników.



Patryk Jaworski Redaktor portalu **ERP-VIEW.PL**

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY GOTOWIENIU SIĘ DO WYBORU SYSTEMU ERP W 2021 ROKU

Jarosław Żeliński - IT-Consulting.pl





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

W niedalekiej przyszłości, gdy na wydarzenia z 2020 będziemy w stanie spojrzeć z dystansem, zauważymy jak przełomowe było te 12 miesięcy, w których na dobre weszliśmy w epokę cyfrową. Ludzie lubią przełomowe wydarzenia i choć są one efektem ewolucji, a nie rewolucji, to dla potrzeb kronikarskich musimy określać momenty zwrotne. Z czasem 2020 stanie się dla nas rokiem, w którym w pełni zaczęła się epoka cyfrowa.

Skąd takie wnioski? To właśnie w ubiegłym roku przedsiębiorstwa zrozumiały wagę i rolę technologii cyfrowych. Na całym świecie, także w Polsce, przedsiębiorcy mogli zweryfikować, czy warto było inwestować w zaawansowane IT, automatyzację procesów czy robotyzację produkcji. W ubiegłym roku technologia pokazała siłę i wartość, jaką daje biznesowi. Firmy, które odpowiednio wcześniej zainwestowały w digitalizację, były odporniejsze i skuteczniej odnajdywały się w nowych realiach. Dowodem niech będą styczniowe badania Gartnera na przedstawicielach zarządów wybranych spółek. Ponad (69%) pytanym przyspieszyło projekty cyfrowe, co miało być odpowiedzią na zawirowania związane z COVID-19. Aż 78% osób decyzyjnych uważa, że analityka stanie się kluczową technologią w nowej normalności. Te badania nie pozostawiają wątpliwości - wchodzimy w cyfrową erę, i to nie tylko na papierze, ale w rzeczywistości. Myślę, że należy się spodziewać, że nasz kraj i rodzime firmy również przyspieszą digitalizację.

Dziś wiele firm twierdzi, że mogłoby szybciej wejść na drogę cyfrowej transformacji, bardziej się zdigitalizować. Jednak wcześniej gros przedsiębiorstw nie miało motywacji, żeby inwestować w technologie na takim poziomie, który będzie optymalny dla ich rynku, wielkości i specyfiki.

Bywało też tak, że cyfrową transformację traktowano jako zło konieczne. Ubiegły rok pokazał, że technologiczna dojrzałość popłaca i zapewnia zwrot z inwestycji. W czasie trwania i przy wychodzeniu z kryzysu ważna jest elastyczność i dostęp do wysokiej jakości danych dostępnych od ręki, a to daje nam ERP. Inwestycja w rozwiązania klasy ERP jest projektem długofalowym. Dlatego bardzo ważne jest, by system żył i rozwijał się organicznie, wraz z przedsiębiorstwem. System zarządczy jest narzędziem dla pracowników i to im ma ułatwiać wykonywanie codziennych obowiązków na wielu poziomach i obszarach.

Sądzę, że 2021 rok będzie okresem przejściowym, bo sytuacja dostawców oprogramowania dla biznesu jest silnie skorelowana z tym, co dzieje się u klientów, a teraz przeważająca część wdrożeń (realizacji?) jest zawieszonych. W ubiegłym roku zamknęliśmy wiele projektów, a także wystartowaliśmy kilkoma z nowymi wdrożeniami. Mogę powiedzieć, że BPSC dobrze poradziło sobie w 2020, zarówno pod względem operacyjnym, jak i sprzedażowym, mimo że siłą rzeczy 2020 nie był tak dobry jak 2019, to możemy być zadowoleni. W połowie roku udostępniliśmy naszym klientom nową wersję systemu Impuls EVO o desygnacji 1.4. Opinie na temat nowej wersji są bardzo pochlebne. Jesienią pojawiła się kolejna nowość - aplikacja Ekrany Startowe. To rozwiązanie dedykowane urządzeniom mobilnym - jak telefon czy tablet, które charakteryzuje prostota obsługi oraz przyjazny i przejrzysty UI. Przygotowaliśmy zestaw predefiniowanych i dopasowanych do odbiorcy funkcji i wskaźników, które mogą być dodatkowo konfigurowane. Ekrany Startowe i Impuls EVO 1.4 to odpowiedź na zapotrzebowanie rynku na szybki dostęp do informacji, i to na wielu poziomach.



BPSC



Rafał Orawski

Prezes Zarządu, BPSC

impuls^{evo}

ERP dla najbardziej wymagających firm produkcyjnych

10%

Zmniejszenie stanów magazynowych

15-30%

Wzrost wydajności

5-10%

Obniżenie kosztów produkcji

12%

Zwiększenie rentowności produktu



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Kryzys wywołany przez pandemię umocnił znaczenie branży IT

2020 rok to specyficzny i niezwykle trudny czas pandemii, która okazała jest silnym akceleratorem dla całej branży IT. Zaowocowało to wyraźnym umocnieniem wybranych trendów związanych z rewolucją 4.0 oraz globalizacją w obszarach życia zarówno społecznego, jak i gospodarczego. W trakcie kilku miesięcy ścisłego lockdownu świat biznesu, edukacji i właściwie całej ludzkości wykonał ogromny skok w kierunku cyfryzacji życia.

Rynek IT w fazie rozwoju oraz biznesowej stabilizacji

Zatem na przełomie 2020 i 2021 roku rynek IT – czyli technologia, ludzie ją tworzący oraz użytkownicy, czyli klienci – jest w fazie stałej zmiany, ale i pewnej biznesowej stabilizacji, która wynika z wielu czynników.

Przede wszystkim wzrosła świadomość wagi cyfrowego świata, a klienci chętniej inwestują w rozwiązania IT, w tym w rozbudowane i nowoczesne systemy klasy ERP. Coraz częściej dostrzegają cyfryzację jako element nie tylko przetrwania – narzędzie do zapewnienia elastyczności biznesu, ale także sposób na zbudowanie przewagi konkurencyjnej.

Zachodzą również pewne zmiany w ścieżce realizacji usług dla klientów i to jest trend, który umacnia się już od kilku lat. Współpraca z klientem nie ogranicza się jedynie do przeprowadzenia projektu, a opiera się na zapewnianiu stałego wsparcia, nowych możliwości rozwoju. Z drugiej strony wywołane przez pandemię ograniczenia mobilności specjalistów znacznie zmieniły sposób realizacji projektów – zwłaszcza jeśli chodzi o realizację usług w różnych krajach Europy lub poza nią. Klienci branż technologicznych nie ograniczają się do poszukiwania dostawców na lokalnych rynkach. Wymuszony tryb pracy zdalnej w dłuższej perspektywie nawet ułatwi realizację usług, bez względu na lokalizację klienta.

Jednakże poprzez globalizację i intensyfikującą się wymianę usług, koszty pracy w branży IT rosną dość istotnie, co nie pozostaje bez wpływu na rosnące koszty projektów.

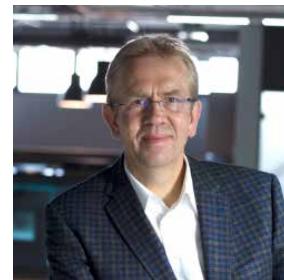
O czym głośno mówi się w branży od lat, dynamicznie rośnie popularność rozwiązań chmurowych, które zmniejszają ciężar budowania i utrzymania wewnętrznych działów IT w przedsiębiorstwach i instytucjach lub pozwalają na zmianę ich zakresu obowiązków. Chmurowe rozwiązania znacznie redukują bariery wejścia i zmniejszają czas na przygotowanie, zwłaszcza w zakresie infrastruktury IT.

Bacnie obserwujemy obecne trendy

Dla IT.integro rok 2020 był rokiem wielkich obaw i pewnej ostrożności, zwłaszcza II kwartał. Z drugiej strony okazał się rokiem większej efektywności dzięki wdrożeniu pracy zdalnej oraz rosnącego popytu na nasze rozwiązania. Co obserwujemy, to rosnąca fala sprzedaży usług chmurowych, coraz większe zrozumienie dla konieczności dopasowania swoich procesów do postępującej cyfryzacji oraz chęć zdobywania know-how od dostawców innowacyjnych rozwiązań. Digital marketing oraz e-commerce stały się gwiazdami roku 2020 i pewnie przed długi czas nimi pozostaną. Rozwiązania dla biznesu, takie jak Microsoft 365 czy system klasy ERP i CRM dobrze wpasowujące się w nowe trendy 4.0, będą z pewnością – zwłaszcza w wersji subskrypcyjnej – coraz chętniej wpisywane na listę najważniejszych projektów dla biznesu.

Mimo zmiany trybu pracy i wielu nowych wyzwań w 2020 roku, udało nam się go zakończyć ze wzrostem sprzedaży. Rok 2021 nie zapowiada się gorzej, tendencja wzrostu znaczenia rozwiązań chmurowych się umocni, a praca zdalna w dużym zakresie pozostanie z nami na zawsze.

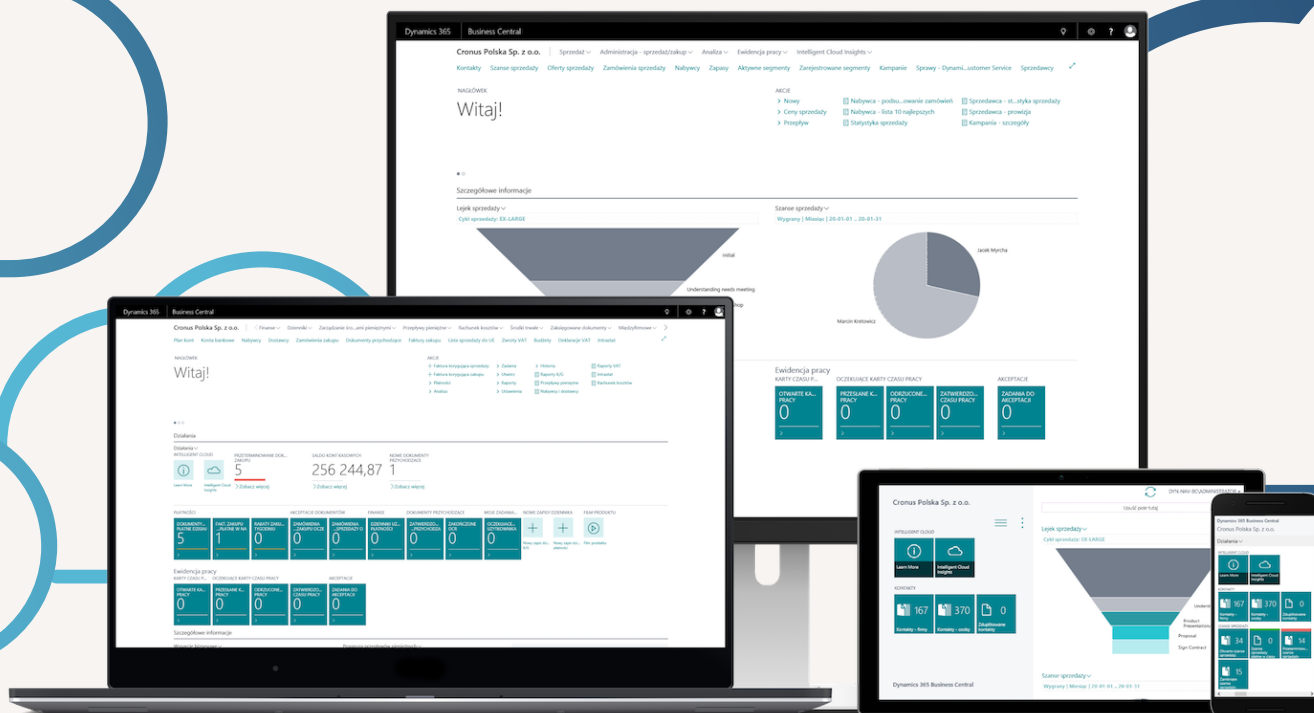
IT.INTEGRO



Piotr Śledź

Prezes Zarządu
IT.integro

Poznaj system ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central!



- ✓ Zintegrowany z Microsoft 365, Power BI, Power Apps i Power Automate
- ✓ Szeroki zakres rozwiązań i aplikacji branżowych
- ✓ Dostępny w modelu tradycyjnym, hybrydowym oraz SaaS

Oblicz koszt nowoczesnego systemu ERP dla swojej firmy

KALKULATOR ON-LINE

www.Dynamics365BC.pl



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Gdy planowaliśmy w naszej firmie działania na rok 2020, odnosiliśmy się do tych zjawisk, do tych danych które znaleźliśmy, a które kształtowały tożsamość firmy, jak i jej otoczenie przez prawie 18 lat. I z takimi planami weszliśmy w rok 2020. Wybuch pandemii był dla wszystkich zaskoczeniem, ale w naszej firmie spowodował, że jeszcze bardziej staraliśmy się wykonać to, co zaplanowaliśmy na rok 2020. Przede wszystkim dostarczanie naszym klientom oprogramowania zgodnego w zakresie zmian w przepisach. To wyzwanie w tym roku okazało się wyjątkowo wymagające, gdyż poza planowanymi zagadnieniami jak Pracownicze Plany Kapitałowe czy nowy plik JPK, pojawiła się mnogość zmian związana z Tarczami Finansowymi, Tarczami Antykrzysowymi. Sprostaliśmy wyzwaniu. Wydaliliśmy 17 wersji (zwykle rocznie planujemy 4 wersje), na czas dostarczaliśmy na rynek oprogramowanie zgodne z przepisami. Co ważne, zmiany te dla naszych klientów nie wymagały dodatkowych opłat. W związku z zaistniałą sytuacją na rynku pracy, gdzie model home office szybko się zaczął rozpowszechniać, rozszerzyliśmy funkcjonalność naszego klasycznego ERP-a enova365 o moduł Praca Zdalna, pozwalający na organizację i kontrolę pracy zdalnej. Z jego pomocą można ewidencjonować czas pracy od momentu rozpoczęcia, poprzez odnotowywanie zadań własnych, czy zleconych przez przełożonego, aż po zakończenie pracy. Tworząc funkcjonalności dla tego modułu, bazowaliśmy na doświadczeniach własnych, gdyż w marcu 2020 cała nasza firma rozproszyła swoje biuro na ponad 140 lokalizacji. Przeszliśmy całą załogą na pracę zdalną i ciągle pracujemy w takiej formule.

Patrząc na rok 2020 możemy powiedzieć, że to co jest wpisane w DNA naszej firmy, zjawisko pandemii jeszcze bardziej wyeksponowało, a mianowicie, zdolność do szybkiej adaptacji i reagowania na przewidziane i nieprzewidziane zakłócenia w silnym powiązaniu z technologią IT. Od 2012 roku, kiedy to po raz pierwszy udostępniliśmy enova365 w chmurze, rozwijaliśmy tę usługę widząc w niej przyszłość. Jak wynika z raportu Chmura publiczna w Polsce* rozwiązania oparte na chmurze już teraz stały się standardem. Aż 90% liderów na rynku w Polsce korzysta z rozwiązań opartych o technologię cloud. W 2020 roku dostaliśmy kolejne potwierdzenie, że obrany przez nas kierunek jest słuszny. enova365 otrzymała tytuł najlepszego systemu ERP/CRM w chmurze, przyznany przez redakcję Computerworld.

Wyzwania 2021 roku

Perspektywa na rok 2021 jest mocno zabarwiona tym, co wydarzyło się rok wcześniej. Wiemy już, że kluczowe dla naszych przyszłych i obecnych klientów będzie dostosowywać się do nieprzewidywanych sytuacji. W tym właśnie chcemy naszym klientom pomagać, poprzez ułatwienie im wykorzystania możliwości technologii cyfrowej do utrzymania ciągłości operacji biznesowych. Dostarczając nowoczesne narzędzia do prowadzenia biznesu i wzmacniając ich odporność na nieprzewidziane zdarzenia. Widzimy w tym zakresie pola do kooperacji z firmami jak:

inteligentne miejsce pracy. Możliwość pracy w hybrydowej lokalizacji, zapewniające sprawny przepływ pracy i komunikację w firmach, niezależnie gdzie poszczególni pracownicy wykonują swoje zadania, czy z domu czy z biura.

chmura, poczynając od przeniesienia infrastruktury IT i aplikacji, po pomoc w odrabianiu długu technologicznego przez firmy, które nie miały do tej pory technicznej możliwości przekonać się do chmury oraz korzystać z systemu ERP w formie subskrypcji. Nie wprowadzamy jednak zmian rewolucyjnych – Soneta w dalszym ciągu oferuje wybór: wynajem systemu w chmurze lub zakup licencji na własność.

nowoczesne ekosystemy IT do zarządzania zasobami i analizy w czasie rzeczywistym. Rozwiązania oparte o mechanizmy integracji: systemów wspierających zarządzanie, zbiorów danych Big Data oraz narzędzi analitycznych wykorzystujących uczenie maszynowe ML, Boty i mechanizmy sztucznej inteligencji AI do automatyzacji procesów wnioskowania oraz operacyjnych przy wykorzystaniu platform low code i technologii mikroserwisów.

Konsekwentnie rozwijamy system enova365 zgodnie z zasadą, że to oprogramowanie ERP powinno dostosować się do potrzeb firmy, a nie odwrotnie. I widzimy, że biznes obecnie, jak nigdy wcześniej w ostatniej dekadzie, otworzył się na technologię informatyczną. Chcemy aktywnie z klientami tę szansę rynkową zagospodarować, tworząc nowe rozwiązania ale i edukując przedsiębiorstwa jak wdrażać i jak korzystać operacyjnie z możliwości IT.

enova365
dla biznesu



Jadwiga Wojtas

Dyrektor Produkcji
i Rozwoju
Soneta Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 był czasem czarnego łabędzia, którym niewątpliwie stała się pandemia Covid-19. Tym samym niemal natychmiast większość firm przystąpiła do szybkiej analizy swoich planów inwestycyjnych związanych nie tylko z konkretnym obszarem aplikacyjnym jak ERP ale przede wszystkim z walidacją stanu swojej strategii cyfrowej. Nagle na znaczeniu zyskały mocno wytarte pojęcia takie jak: „zwinność”, „elastyczność”, „antykruchłość”, gotowość na szybkie dopasowanie do zmieniających się warunków otoczenia, wgląd w dane w czasie rzeczywistym. Chmura stała się preferowanym modelem wdrożeniowym i atrakcyjnym kosztowo sposobem na wdrażanie odkładanych na później rozwiązań.

Szczególnie odczuły to wszystkie firmy z szeroko rozumianej branży produkcyjnej, które stanęły przed wyzwaniem zarządzania stanem magazynowym, łańcuchem dostaw, kanałami dystrybucji, których wydolność w trakcie lock down zostały wystawione na ciężką próbę.

„Lock-down” obnażył też rzeczywistość wielu organizacji, które nie były gotowe na nagłe przestawienie się na pracę zdalną pracowników, bo ani procesowo ani technologicznie nie były na to przygotowane.

Rok 2020 upłynął zatem zdecydowanie w przyspieszonym tempie modernizacji infrastruktury technologicznej/narzędziowej i cyfryzacji procesów.

Z tego twórczego przyspieszenia wynikło wiele szybkich projektów w obszarze analityki, forecastowania w czasie rzeczywistym, narzędzi zakupowych, czy rozwiązań do zarządzania łańcuchem dostaw. Wraz ze wzrostem eCommerce rosło zainteresowanie narzędziami do wykrywania fraudów i innych nadużyć.

Pomijany często w priorytetach, na zaczeniu zyskał HR i cały back office, który nagle dostał mandat do działania i zaadresowania wiele obszarów: compli-

ance, rezerwacja miejsc pracy by zachować dystans w biurach i chronić pracowników przed ryzykiem zarażenia wirusem i wielu innych.

W rok 2021 weszliśmy z listą wielu projektów, które są konsekwencją wyzwań wywołanych przez pandemię. Patrząc z perspektywy producenta jednego z wiodących na rynku systemów ERP & SCM widzę, że trendy rynkowe, wymuszone i przyspieszone przez pandemię pokrywają się z planami rozwojowymi platformy Microsoft D365.

Niezmiennie siłą napędową rozwoju D365 jest dostarczenie intuicyjnych, innowacyjnych, skalowalnych i elastycznych aplikacji, które pozwalają organizacji w łatwy sposób dopasować narzędzie do zmieniających się procesów i szybciej reagować na sygnały płynące z otoczenia przy zachowaniu pełnej zgodności z wymogami regulatorów, regulacjami prawnymi i wewnętrznymi.

Odczytując potrzeby firm tworzymy lekkie i otwarte narzędzia, które można rozszerzać i łączyć z innymi aplikacjami czy usługami, z których korzysta firma. Dzięki temu powstaje system nerwowy, który jest w stanie w czasie rzeczywistym zbierać i analizować dane z każdego obszaru i wychwycić każdą zmianę, która może być szansą lub zagrożeniem dla firmy i wymaga podjęcia określonego działania.

Fundamentem sukcesu każdej firmy w tak dynamicznych czasach jest dostęp do danych i możliwość podejmowania decyzji wspartych algorytmami predykcyjnymi, dzięki czemu trafność i szybkość podejmowanych decyzji gwarantuje zwinność organizacji i większą konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Platforma D365 & Power Platform to potężny zestaw aplikacji adresujących kompleksowo wszystkie aspekty funkcjonowania organizacji. Jednocześnie to modułowy zestaw narzędzi, który można szybko wdrażać w chmurze lub hybrydowo.



Hanna Kurek

Microsoft Dynamics 365
Business Group Lead
Microsoft



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Nikommu nie trzeba mówić, że rok 2020 był rokiem przełomowym. Pandemia COVID i wywołany nią ogólnoswiatowy kryzys zaskutkowały ogromnymi zmianami w realnej gospodarce prawie wszystkich branż.

Tempo zmian było ogromne – praktycznie z dnia na dzień biznesy wielu firm musiały przejść błyskawiczną transformację albo niestety upadły. Zmiany biznesowe to zmiany procesów operacyjnych, a tymi często już sterują systemy informatyczne, nie instrukcje czy spisane procedury. Wymusiło to więc na partnerach IT, odpowiedzialnych za systemy wspomagania zarządzania w firmach swoich klientów, konieczność bardzo szybkiego reagowania na zmieniające się potrzeby procesowe. W tym roku wiele było sytuacji, gdzie zespoły nasze i naszych klientów pracowały po nocach, aby kompletne przemodelowanie procesu logistycznego firmy było gotowe... z piątku na poniedziałek. Niestety, bardzo opóźnione informowanie przez władze o wprowadzaniu lockdown poszczególnych branż bardzo utrudniało przedsiębiorcom możliwości jakiegokolwiek dostosowania się i zmuszało do działania w warunkach skrajnego ryzyka.

Oczywiście takich zmian wymuszających w trakcie roku intensywne zmiany było znacznie więcej – nowy plik JPK-VAT-7, podatek cukrowy, Brexit – to wszystko zagadnienia, które dodatkowo wymagały zmian, modernizacji i rekonstrukcji własnych procesów i systemów IT.

Czy rok 2021 będzie spokojniejszy – trudno to prorokować. Osobiście obawiam się, że nie. Jak skończy się lockdown w różnych sektorach, wówczas okaże się, w jakiej kondycji są poszczególne przedsiębiorstwa. W wielu branżach nastąpi czas konsolidacji i zmian właścicielskich. Firmy, które poradziły sobie samodzielnie, będą chciały, już na spokojniej, wdrożyć rozwiązania umożliwiające szybką adaptację swojego biznesu w przyszłości. Więc 2021 rok to będzie rok dużych zmian w firmach.

A jakim wyzwaniom będzie musiał stawić czoła rynek rozwiązań ERP?

Cyfrowa transformacja biznesu – to już nie moda, to konieczność. Integracja pomiędzy systemami partnerów biznesowych, automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż elektroniczna w segmencie B2B – to dzisiaj rozwiązania podstawowe. Bez nich po prostu nie będzie możliwości rozwoju biznesu w nowej rzeczywistości. System ERP to zwykle "serce" operacyjnych procesów biznesowych firmy. To "serce" musi działać w coraz większym stopniu "bezobsługowo", automatycznie, realizując te procesy, które można, bez udziału człowieka. ERP to już nie jest system wspomagania zarządzania. To system zarządzający firmą.

Praca zdalna – w czasach kiedy pracownik firmy może w każdej chwili być skierowany na kwarantannę, a praca zdalna stała się nagle codziennością, znaczenia nabrały rozwiązania utrzymujące efektywność działania zespołów w środowisku rozproszonym. Do tej pory zagadnienia takie jak przepływ pracy, dokumentów, mierzenie czasochłonności i wydajności procesów biurowych leżały poza systemami ERP. Dzisiaj to się zmienia. Chcemy mierzyć nie tylko czas procesu produkcyjnego, ale wszystkie procesy realizowane w firmie – od marketingowych do HR'owych.

Zmiany prawne – prawdopodobnie czeka nas ich jeszcze więcej niż w tym roku. Jakie? Rząd polski w ostatnim roku wykazał się dużą kreatywnością w definiowaniu nowych danin i podatków, zatem pewnie tej kreatywności w tym roku nie straci. Na pewno także nowe formy restrykcji czy ograniczeń będą wymuszać zmiany w firmach, aby im sprostać.

Elastyczność i szybkość reakcji na zmiany – jeszcze do niedawna firmy mogły traktować to wyzwanie jako przesadzone. Ostatecznie zawsze "jakoś się udawało" na czas przygotować konieczne zmiany i aktualizacje w systemach. Teraz, kiedy zmiany były ogłaszane z dnia na dzień okazało się, że się nie da i wiele biznesów musiało ograniczyć lub zawiesić swoją działalność, na czas dostosowania systemów lub ponosić znaczne koszty nieefektywnej obsługi nowych procesów.

Chmurowość – dzisiaj, kiedy wiele firm opuściło swoje biura, okazuje się, że systemy IT nie muszą być w biurze – łatwiej i taniej jest mieć je w chmurze. Rozproszenie pracowników może wręcz wymusić migrację rozwiązań do chmury. Dlatego Azure czy AWS to kluczowe biznesy dla Microsoft i Amazon dzisiaj.



Jakub Czyżkowski

Partner Zarządzający
Sente



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Tak jak rok temu, tak i teraz można mówić o wielkich, globalnych trendach biznesowych, które powinny znaleźć swoje wsparcie w systemach ERP: zrównoważony rozwój, digitalizacja, sztuczna inteligencja, boty, technologia blockchain, Przemysł 4.0 i IoT. Tylko, czy na pewno tego, zwłaszcza po roku pandemii, oczekują po systemie ERP mali i średni przedsiębiorcy w Polsce? Miniony rok pokazał, że na rynku najlepiej radzą sobie firmy i rozwiązania otwarte, elastyczne, zwinne. Przy tak potężnych i niespodziewanych turbulencjach, dodatkowo tylko wzmocnionych ilością zmian w prawie, firmy takie potrafią szybko dostosować się, wykorzystując do tego m.in. systemy IT. Dlatego właśnie można przed rokiem 2020, bardziej niż przed poprzednimi, postawić literę „e”. Ponieważ wszystko co „cyfrowe”, było motorem napędowym dla systemów IT wspierających przedsiębiorców, udowadniając, że są to rozwiązania szybsze od analogowych i łatwiejsze w obsłudze. A przy tym tańsze i wygodniejsze, m.in. usprawniając, pracę zdalną, gdy sytuacja wymagała zamknięcia biur. Pandemia i wszystkie z nią związane obostrzenia pokazały jakim anachronizmem w biznesie jest wykorzystywanie papieru.

Ten rok pokazał również to, jak ważna dla systemów jest mobilność (choć paradoksalnie w sensie fizycznym – tak bardzo ograniczona): zamknięci w domach, bez dostępu do biur, dzięki rozwiązaniom zdalnym - mogliśmy pracować. Użytkownicy rozwiązań Symfonia przyjmowali e-zamówienia i wysyłali e-faktury; koszty akceptowali w elektronicznym obiegu dokumentów, podobnie jak umowy i korespondencję; płacili za nie e-przelewami. Pracownicy wnioskowali o urlopy za pomocą aplikacji, a klienci mogli uczestniczyć w szkoleniach i kursach udostępnionych w nagraniach naszych ekspertów. Rok 2020 przededefiniował rolę nas jako dostawcy rozwiązań i usług ERP. Częściej i więcej niż zwykle, zarówno my, jak i nasi Partnerzy, byliśmy dla naszych Klientów doradcą w tym jak reagować i poradzić sobie ze zmianą, jak rozumieć zmieniające się przepisy. Realizowaliśmy wiele działań wspierających dostosowanie się do tych zmian, tak by firmy mogły korzystać z rozwiązań prostszych i tańszych. Dzięki temu tysiące właścicieli i pracowników polskich firm wzięły udział w szkoleniach z naszymi ekspertami, czy to w obszarze PPK, czy zmian w JPK-V7. Wiele firm czas lockdown-u przepracowało korzystając z udostępnionych przez nas za darmo aplikacji Biuro Rachunkowe Online Praca Zdalna oraz Sage Obieg Dokumentów Praca Zdalna.

Czy rok 2021 wyznaczy nowe kierunki rozwoju w obszarze rozwiązań ERP?

Będzie to zależało od wielu czynników nie tylko biznesowych, takich jak: dostępność szczepionek, szybkość i trwałość szczepień, pojawianie się (bądź nie) kolejnych mutacji wirusa, spadek zachorowań, itp. Pewnikiem nie wrócimy już do tego „jak było”, wypracowując „nową normalność”. Dlatego nie ma już odwrotu od dalszej, mądrej cyfryzacji, rozsądnie wzmocnionej przez aparat państwowy. Takim przykładem może być projekt faktur ustrukturyzowanych. Podatnicy VAT będą mogli wystawiać i otrzymywać elektroniczne faktury ustrukturyzowane za pośrednictwem Krajowego Systemu e-Faktur - KSeF. Oprócz tego, że wpisuje się to w długofalowe działania w zakresie wzmocnienia i upraszczania kontroli prawidłowości rozliczania podatku VAT, to - niejako przy okazji - zmiany te pozwolą upowszechnić jednolity format e-faktury, w postaci faktury ustrukturyzowanej. Przyczyni się to do dalszej elektronizacji i automatyzacji procesów fakturowania i księgowania transakcji handlowych, a w wymiernym efekcie wpłynie na minimalizowanie liczby błędów i pomyłek.

Niewątpliwie wiele firm po doświadczeniach minionego roku dopuści (czy raczej: będzie kontynuować) wszędzie tam, gdzie to możliwe pracę zdalną, co pociągnie za sobą cyfryzację i automatyzację kolejnych procesów. Przykładem mogą być procesy obiegu e-dokumentów, rozwiązania ułatwiające sprawną realizację zadań, zarówno gdy pracownicy są w biurze jak i poza nim. Z pewnością rozwinię się i umocni pozycja rozwiązań wspierających sprzedaż internetową (e-Commerce) – rok 2020 pokazał, że dla wielu przedsiębiorstw szybkie „przejście do sieci” pozwoliło nie tylko przetrwać, ale niekiedy nawet rozwinąć skrzydła.

Bardzo ważnym będzie również stopień dostępności rozwiązań dla polskich firm: uważam, że coraz bardziej popularnym będzie model subskrypcyjny. To dużo elastyczniejsze, zwinne podejście ma także znacznie niższy koszt początkowy, od dotychczas królującego modelu licencji "na zawsze". Nie mniej ważnym będzie dostęp do profesjonalnych usług doświadczonych ekspertów: polskie firmy nie chcą już tracić czasu i pieniędzy na długotrwałe, kosztowne i nieefektywne wdrożenia systemów informatycznych.

To będzie rok rozwiązań wspierających analizy biznesowe. Firmy, które wykorzystują gromadzone i przetwarzane dane, by lepiej zrozumieć swoich klientów i usprawnić proces decyzyjny, okazują się wyraźnie skuteczniejsze od wszystkich innych. Wyzwaniem jest to, jak zwiększyć umiejętność korzystania z dostępnych danych, by uzyskać na ich podstawie informacje kluczowe do podejmowania decyzji. Być może system Business Intelligence nie przewidzi kolejnej pandemii, ale i tak warto w niego zainwestować, by ją przetrwać

sage



Tomasz Mamys

Lider Zespołu Wsparcia
Technicznego Sprzedaży
Symfonia ERP
Sage Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

W roku 2020 zanotowaliśmy radykalną zmianę w myśleniu decydentów o aplikacjach biznesowych w chmurze. Z naszych obserwacji rynku wynika, że organizacje doskonale już znają korzyści z używania oprogramowania SaaS – widać też coraz więcej wykonanych udanych migracji do chmury.

Nasze szandarowe aplikacje biznesowe także w roku 2020 zostały wyróżnione w kilku raportach czołowych firm analitycznych, obejmujących systemy ERP/EPM, SCM, HCM czy CX. O ile jednak najlepiej dotąd znanym przykładem Oracle Cloud Applications był pakiet ERP połączony z EPM, w roku 2020 przyszła pora na systemy do obsługi klienta, które nazywamy Customer Experience. Seria zakrojonych na szeroką skalę konferencji online z udziałem menedżerów Oracle najwyższego szczebla (łącznie z Larrym Ellisonem) dowodzi, że to jest obecnie obszar, na który nasza Korporacja kładzie największy nacisk.

Jak powiedział w jednym z wywiadów Rob Tarkoff, wiceprezes Oracle ds. oprogramowania CX i Data Cloud: ERP jest uważane za najbardziej skomplikowane oprogramowanie na świecie, stanowiące fundament działania praktycznie każdego przedsiębiorstwa, ale jest to także silnik, który zasila inne aplikacje biznesowe – w tym systemy do obsługi klienta. Ten segment oprogramowania staje się ostatnio niezwykle ważny, ponieważ dotyczy kluczowej kwestii zaspokojenia szybko ewoluujących oczekiwań klientów w epoce dynamicznej cyfryzacji gospodarki. Dlatego na rozwój systemów klasy CX poświęcane są w Oracle ogromne środki. Wszystkie zasoby będące owocem ponad dziesięciu lat przejęć czołowych firm oferujących chmurowe oprogramowanie w dziedzinie sprzedaży i obsługi klienta zgromadziliśmy na naszej platformie zwanej Fusion - na której działa również nasza chmura ERP. Dzięki temu firmy mają teraz do dyspozycji jednolity widok swoich klientów, jednolity interfejs użytkownika we wszystkich tych - poprzednio zupełnie różnych - aplikacjach oraz ujednolicony model danych o klientach stanowiący jedno źródło informacji.

Mimo że każda branża jest inna, jedno wyzwanie jest wspólne dla wszystkich: potrzeba łączenia danych z różnych działów dla doskonałej obsługi klientów. Potrzeba ta nie jest niczym nowym, ale starsze rozwiązania udostępniające heterogeniczne, fragmentaryczne i punktowe integracje nie są już w stanie jej zaspokoić. Konieczna jest zmiana sposobu myślenia. Zapewnienie klientom nowoczesnej obsługi wymaga ujednoczenia struktur danych, przepływów pracy w aplikacjach oraz typowych doświadczeń we wszystkich procesach zaplecza i obsługi klienta. Ujednolicona infrastruktura chmurowa, ujednolicony zestaw usług platformy, ujednolicony model danych o klientach, ujednolicona platforma do obsługi użytkowników wykorzystująca ujednolicone zestawy danych na potrzeby automatycznego uczenia - to właśnie daje pojedyncza platforma - od warstwy infrastruktury chmurowej, aż do przepływów pracy charakterystycznych dla konkretnych branż!

Nasz ujednolicony pakiet SaaS jest wyjątkowy nie tylko dlatego, że jak na razie jest jedyny na rynku, lecz także dlatego, że nie jest on jednym pakietem dla wszystkich – kontynuuje Rob Tarkoff. Każda branża ma do czynienia ze specyficznymi wyzwaniami, a my pomagamy stawić im czoła dzięki doświadczeniu we współpracy z różnymi branżami oraz tworzeniu rozwiązań, które pomagają rozwiązywać problemy. Zdajemy sobie sprawę z tego, że procesy biznesowe i przepływy pracy w każdej branży wyglądają inaczej. Dokonaliśmy ponad 30 przejęć firm-liderów poszczególnych segmentów w dziewięciu branżach, a także inwestujemy ponad 700 mln USD w aplikacje branżowe każdego roku i zatrudniamy ponad 23 tys. pracowników dysponujących wiedzą branżową.

Należy także zaznaczyć, że wszystkie aplikacje chmurowe Oracle są fabrycznie wyposażone w mechanizmy automatyzacji, wspomagane przez najnowsze technologie IT. Systemy autonomiczne pozwolą stawić czoła wielu ważnym wyzwaniom, przed którymi stoją obecnie przedsiębiorstwa, takim jak cyfryzacja, konieczność obniżania kosztów, czy zapewnienie skalowalności potrzebnej do szybkiego rozwoju. Mechanizmy te potrafią odciążać pracowników od powtarzających się rutynowych prac – pomagając wyzwalać kreatywność zespołów i energię do podejmowania nowych zadań.

ORACLE®



Tomasz Bochenek

Dyrektor Generalny
Oracle Polska



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 był dla dostawców oprogramowania ERP, podobnie jak dla ich klientów, trudny. Pandemia wymusiła na większości firm zmianę podejścia rynkowego i potrzebę dostosowania się do zmienionej rzeczywistości. Firmie IFS pomogła właściwa strategia produktowa. W skali globalnej odnotowaliśmy kilkunastoprocentowy wzrost sprzedaży licencji w porównaniu do roku poprzedniego.

Postawienie na rozwiązania mobilne oraz szybkie włączanie innowacji do produktu dało dobry efekt.

Przykładem jest rozwiązanie IFS Remote Assistance wykorzystujące technologię rozszerzonej rzeczywistości. Umożliwia ono bezpośrednią komunikację między serwisantem lub klientem a inżynierem w biurze, który w sposób zdalny może pomóc rozwiązać bieżący problem.

W roku 2021 rozwój systemów ERP będzie nadal zmierzał w takich kierunkach, jak wykorzystanie wiedzy i doświadczeń sektorowych, a także zapewnienie klientowi wartości biznesowej po wdrożeniu. Stąd też oczekiwanie wbudowanych w system doświadczeń użytkowników, najlepszych praktyk oraz KPI. Celem jest skrócenie czasu wdrożenia i szybkie dostarczenie wymiernego wyniku.

Klienci będą również poszukiwali funkcjonalności, które zapewnią im przewagę na rynku. Dlatego takie obszary jak machine learning, rozszerzona rzeczywistość i zaawansowana optymalizacja będą coraz częściej wbudowywane w produkt. Innym kierunkiem jest automatyzacja procesów biznesowych (Business Process Automation; BPA), która zmniejszy konieczność wykonywania przez człowieka powtarzalnych czynności.

Jeżeli chodzi o dostępność systemu w chmurze, to w Polsce ważne będzie – w jeszcze większym stopniu niż na rynku globalnym – zapewnienie swobody wyboru. Dostawcy powinni oferować modele SaaS, IaaS lub on-premise z możliwością ich zmiany w przyszłości.

Podsumowując, rynek oprogramowania ERP w roku 2021 będzie rozwijać się w kierunku stosowania coraz bardziej innowacyjnych produktów przy zapewnieniu ich elastyczności oraz szybkiego dostarczenia wartości klientowi.



Andrzej Wąs

Presales Manager
IFS Europe East

**KIEDY STOISZ PRZED WYBOREM,
SPOŚRÓD WIELU DOSTĘPNYCH
ROZWIĄZAŃ...**



RAPORT ERP
ERP-VIEW.PL 2020



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 był okresem pełnym zmian i nowych doświadczeń. Widzieliśmy, jak różne branże przechodzą poważne trudności, np. handel detaliczny zamyka sklepy, produkcja boryka się z niepewnością w łańcuchu dostaw, a usługi finansowe muszą sprostać oczekiwaniom klientów, którzy stają się coraz bardziej obcy z technologią i unikają bezpośrednich interakcji. Nasi klienci musieli reagować na te zmiany szybciej niż kiedykolwiek wcześniej.

Najważniejszym spostrzeżeniem jest to, że firmy, które były bardziej zaawansowane w digitalizacji, łagodniej przechodzą trudne czasy. Funkcjonujemy w nowej rzeczywistości. Potrzeba zmiany sprawia, że klienci przenoszą swoje procesy do chmury. Szukają oni niższego TCO i sposobu na przekształcenie inwestycji CAPEX w OPEX.

Wiemy, że czasy prosperity przyniosą ciekawe innowacje, ale czasy kryzysu przyniosą fundamentalne transformacje i w ciągu ostatniego roku coraz więcej klientów szukało u nas wsparcia przy transformacji swoich kluczowych procesów. W 2020 roku rozpoczęliśmy wiele projektów w obszarze cyfrowego łańcucha dostaw czy customer experience, jako że były to główne potrzeby biznesowe naszych klientów. Mieliśmy też kilka bardzo ciekawych wdrożeń S/4 HANA. Na przykład CCC rozszerzyło swoje partnerstwo z SAP i zdecydowało się wprowadzić zaawansowaną technologię do uporządkowania i przyspieszenia procesów finansowych w większej liczbie spółek i krajów grupy. Świetna praca całego zespołu SAP zaowocowała najmocniejszymi wynikami za czwarty kwartał 2020 w 25-letniej historii SAP na polskim rynku.

Nasz cel na rok 2021 jest jasny. Przede wszystkim dbamy o to, aby projekty naszych klientów były realizowane z sukcesem. Również firmy, które jeszcze nie korzystają z oprogramowania SAP, coraz częściej dokonują ponownej oceny swoich podstawowych procesów – je także chcemy wesprzeć na drodze transformacji.

Zmiany i konkurencja zawsze były częścią rzeczywistości biznesowej. Jednak presja na szybkie zmiany nigdy nie była tak duża jak dziś. Nie chodzi tylko o szybsze wykonywanie obecnych aktywności, ale także o zwinne wykonywanie tych zupełnie nowych. Chodzi o zmianę sposobu myślenia całej organizacji i o odpowiednie wykorzystanie nowych technologii.

Tutaj właśnie wkracza Rise with SAP. To odpowiedź na pytanie, jak nasi klienci mogą stać się inteligentnym przedsiębiorstwem i w jaki sposób mogą przenieść swoje operacje do chmury. Aby naprawdę przekształcić firmę w swoim tempie i na swoich warunkach, potrzeba czegoś więcej niż Infrastructure-as-a-Service lub Software-as-a-Service. Potrzeba całościowej oferty: Business Transformation-as-a-Service.

Niezależnie od punktu startu, wielkości firmy, branży i tempa, w jakim chce działać, RISE with SAP łączy w sobie wszystko, co niezbędne do przekształcenia firmy w sposób najbardziej optymalny. A ponieważ wiemy, że transformacja to podróż, a nie cel, RISE with SAP pozwala na jednorazową zmianę, ale na ciągłą transformację – a my chcemy być z polskimi firmami na każdym etapie tej drogi. Kluczowi w tym procesie są nasi partnerzy: wspierają nas w przekształcaniu klientów w inteligentne przedsiębiorstwa z S/4HANA jako cyfrowym rdzeniem.



Thomas Duschek

Prezes SAP Polska



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2021 „pod znakiem” inteligentnego przedsiębiorstwa produkcyjnego

Rok 2020 był niewątpliwie bardzo trudny dla wielu przedsiębiorstw produkcyjnych. Niektórzy z nas powiedzą, że 2021 rok będzie podobny. Gartner twierdzi, że rynek systemów informatycznych w 2021 „odbije się” pomimo aktualnej sytuacji na rynku. Co więcej, wg raportu Spiceworks Ziff Davis co trzecia firma planuje większe wydatki na IT w tym roku. Analitycy z IDC w raporcie "Poland Enterprise Application Software Market 2020-2024 Forecast and 2019 Vendor Shares Analysis" wskazują podobnie. Twierdzą, że inteligentne technologie oraz automatyzacja, jako podstawowy element lub dodatkowa funkcjonalność systemów ERP, będą odgrywać coraz większą rolę w optymalizacji kosztów, tworzeniu nowej wartości dla klientów czy nowych strumieni przychodów. Intensywnie też w obszarze produkcji rozwijać się będzie w tym roku sztuczna inteligencja wraz z Internetem Rzeczy i maszynowym uczeniem. Infosys Consulting twierdzi, że w 2021 roku nastąpi gwałtowny rozwój AI w środowisku ERP i aplikacjach biznesowych.

Mamy dla Was świetną informację - wszystko to co prognozują analitycy na 2021, już jest dostępne w naszym inteligentnym systemie VENDO.ERP.

VENDO.Alice – planowanie produkcji z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego

Nasze doświadczenia w produkcji zaowocowały rozwinięciem systemu VENDO.ERP o Alice, która zajmuje się optymalizacją harmonogramu w oparciu o algorytmy AI. To także system klasy MES, który zasila danymi naszą Alice. Tak więc nie tylko raportowanie danych przez człowieka ze zdarzeń na hali produkcyjnej, ale przede wszystkim informacja zwrotna z maszyn i urządzeń znajdujących się w przedsiębiorstwie wpływa na optymalny dobór planu przez Alice. Wykorzystujemy nowoczesną architekturę stworzoną przez czujniki IoT i dzięki naszym automatom i programistom potrafimy nawiązać dialog z maszyną on-line. VENDO.Alice gwarantuje: skrócenie czasu rozplanowania 100 000 operacji do czasu poniżej 10 sek., skrócenie cyklu produkcyjnego o 65%, wzrost produktywności (wydajności) o 30%, zmniejszenie produkcji w toku o 65%, redukcję zapasów półproduktów o 65%, wzrost terminowości dostaw - obniżenie wskaźnika opóźnionych zleceń max. 95% w stosunku do poziomu sprzed wdrożenia Alice.

VENDO.Alice to nowość na skalę światową. Żadna polska firma nie oferuje tak zaawansowanego oprogramowania klasy APS do planowania, harmonogramowania i sterowania produkcją. Rozwiązanie to posiada opinię o innowacyjności na skalę międzynarodową wydaną przez Akademię Leona Koźmińskiego.

VENDO.Mobile – mobilna dostępność

Od kiedy wszyscy „przestawiliśmy” się na pracę zdalną, bardzo dużego znaczenia nabrały rozwiązania mobilne. Szybko okazało się, że potrzebny jest nam stały, lekki dostęp do wszystkich danych i informacji w czasie rzeczywistym. Pracownicy, niezależnie od tego, czy pracują w biurze, czy poza nim, muszą mieć możliwość wprowadzania informacji do systemu oraz odczytywania ich czy analizy w każdym miejscu i czasie. Użytkownicy VENDO.ERP korzystają z mobilnego dostępu do programu przez przeglądarkę internetową lub aplikację mobilną – VENDO.Mobile. Rozwiązanie jest skierowane z jednej strony do pracowników wykonujących swoje obowiązki w magazynach, halach produkcyjnych czy będący przedstawicielami handlowymi, a z drugiej do osób zarządzających, które potrzebują natychmiastowego dostępu do danych.

Internet Rzeczy w branży produkcyjnej

Wykorzystanie Internetu Rzeczy (IoT) to jeden z głównych trendów w systemach ERP w nadchodzących latach. IoT dla branży produkcyjnej to integracja systemu VENDO.ERP z maszynami oraz automatycznymi magazynami, pobieranie i przetwarzanie danych z różnych urządzeń. To wszystko umożliwia pełną kontrolę nad przebiegiem procesów produkcyjnych. Umiejętne wykorzystanie IoT pozwoli firmom, zwłaszcza z branży produkcyjnej i logistycznej, wydobyć oraz przeanalizować ogromną ilość danych, dzięki czemu będą w stanie poprawić efektywność działania i docelowo osiągnąć przewagę konkurencyjną.

Integracja z innymi systemami

VENDO.ERP to nie tylko system klasy ERP, to żyjący ekosystem, który intensywnie rozwijamy poprzez integrację z różnymi platformami, usługami, aplikacjami biznesowymi. To system, który zapewnia intuicyjną komunikację z bankowością online, platformami e-commerce, podpisem elektronicznym, oprogramowaniem do automatyzacji marketingu, dedykowanymi portalami do oceny wiarygodności Klienta, spedytorami i kurierami, systemami CAD/PDM oraz wiele innych. Dzięki takim integracjom skraca się i automatyzuje procesy w organizacji. VENDO.ERP sprawnie komunikuje się ze wszystkimi systemami zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa jak i z zewnętrznymi serwisami.



Bartłomiej Rutkowski

Sales Manager - CFI
Systemy Informatyczne
VENDO.ERP

.Alice

VENDO.Alice wykorzystuje mechanizmy sztucznej inteligencji (AI) i maszynowego uczenia (ML) w procesie planowania i sterowania produkcją.

VENDO.Alice to nowość na skalę międzynarodową. Żadna polska firma nie oferuje tak zaawansowanego oprogramowania klasy APS do planowania, harmonogramowania i sterowania produkcją.

**NIEPRZERWANA, OSZCZĘDNA
I TERMINOWA PRODUKCJA!**

VENDO.Alice planuje Twoją produkcję w czasie rzeczywistym, na bieżąco reaguje na awarie i przestoje!

Jako autonomiczny i samouczący się system VENDO.Alice podejmuje decyzje w zakresie zarządzania Twoją produkcją.

100 tyś operacji do 10 sek

skraca czas planowania

o 65%

skraca cykl produkcyjny

o 30%

wzrost produktywności (wydajności)

o 65%

zmniejsza produkcję w toku

o 65%

redukuje zapasy półproduktów

o 95%

obniżenie wskaźnika opóźnionych zleceń
- wzrost terminowości dostaw

POZNAJ VENDO.ALICE!

SKONTAKTUJ SIĘ!





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Turbulencje niosą zmiany

Miniony rok dla wszystkich przedsiębiorstw był nie lada wyzwaniem i wprowadził turbulencje w wielu aspektach funkcjonowania firm. To w oczywisty sposób przełożyło się na firmy informatyczne i dostarczane przez nich usługi. Wyraźnie obserwowaliśmy trend, jakim było zawieszanie strategicznych projektów przez naszych klientów – np. wybór systemu ERP. Zamiast tego podejmowano szybkie i doraźne prace umożliwiające pracę zdalną, zwiększono bezpieczeństwo pracy w sieci oraz tworzone zasoby do pracy współdzielonej. Był to efekt przesunięcia funduszy z budżetów inwestycyjnych na budżety operacyjne. Wyraźnie to zaobserwowaliśmy w naszej drugiej linii biznesowej jaką jest outsourcing informatyków i zespołów programistów. Przedsiębiorstwa znacznie zwiększyły aktywność w obszarze wynajmowania programistów do projektów prowadzonych wewnątrz.

Opóźnienia wynikające z niepewności

Wracając do linii biznesowej odpowiedzialnej za projekty informatyczne, klienci wiosną 2020 roku informowali o przesunięciu podjęcia decyzji o rozpoczęciu wdrożeń ERP na jesień, zaś jesienią nastąpiło kolejne przesunięcie rozmów na wiosnę 2021. Dziś obserwujemy powolne odmrożenie inwestycji i powroty do rozmów, prezentacji i negocjacji kontraktów. Wydaje się, że biznes wierzy w powrót do pewnej normalności w drugiej połowie 2021 roku i zawnoszą uruchamia inwestycje, które mają przygotować firmę do konkurowania na rynku. Z naszej perspektywy przesunięcie zainteresowania z nowych wdrożeń systemów ERP, na utrzymanie istniejących systemów, pozwoliło nam na niewielki wzrost przychodów działu ERP. Natomiast w obszarze Intelligent Process Automation odnotowaliśmy ponad 200% wzrost. Firmy chętnie rozmawiały o automatyzacji procesów, czy to w ramach używanych systemów ERP, czy wręcz prowadząc projekty sięgające znacznie dalej – czyli dotykających także osobnych systemów np. CRM, QA, DMS. Nasi klienci aktywnie poszukują możliwości użycia sztucznej inteligencji do transformacji swoich organizacji. Widać w tym obszarze dużą rozpiętość zaawansowania takich poszukiwań – mamy już funkcjonujące wdrożenia korzystające z modeli AI, jak i klientów, którzy realizują z nami PoC, ale jeszcze nie podjęli decyzji o produkcyjnym wykorzystaniu.

Wierzymy, że ten obszar w kolejnych latach będzie się dynamicznie rozwijał.

Ucieczka do przodu

W roku 2020 do naszej oferty dodaliśmy narzędzie klasy DMS z głównym nastawieniem na obieg faktur zakupowych, automatyzacji ich księgowania i akceptacji. W połączeniu z wcześniej oferowanym OCR, a także możliwościami integracji z różnymi systemami ERP, widzimy duże zainteresowanie klientów. Z naszej obserwacji wynika, że wiele firm ma jeszcze nie do końca ustandaryzowany proces zakupowy, zwłaszcza jeśli nie dotyczą one zakupów związanych z bezpośrednią działalnością firmy. Nasza oferta w tym zakresie bardzo usprawnia ten proces, a dzięki digitalizacji i umieszczeniu rozwiązania w chmurze, pracownicy mogą obsługiwać procesy z dowolnego miejsca na ziemi. Dziś już wszyscy wiemy, jak kluczowa jest ta cecha systemu.

Projekt bez spotkania – to jest możliwe

Ostatnim elementem, o jakim warto wspomnieć podsumowując 2020 rok, to kwestia implementacji systemów. Dzięki pracy w branży od ponad 24 lat, wyraźnie widzę zmiany jakie zaszły. Kiedyś konsultanci wdrażający systemy ERP pracowali praktycznie 100% czasu w biurach klientów, dla których prowadzili projekt. Później przesunęło się to w kierunku częściowej pracy zdalnej, ale zadania takie jak np. spotkania w ramach analizy potrzeb, szkolenia, pomoc w testach nadal odbywano fizycznie u klienta. W roku 2020 na samym początku pandemii podpisaliśmy duży kontrakt na wdrożenie na Litwie – projekt realizowaliśmy konsultantami z Polski, Rumunii oraz Indii. Początkowo wydawało nam się, że obostrzenia w podróżowaniu będą tylko chwilowe i niektóre etapy projektu zrealizujemy bezpośrednio u klienta. Rzeczywistość okazała się inna. Projekt trwał ponad 8 miesięcy, pracowano nad nim 7 osób, a całość prac przebiegła w całości zdalnie, bez nawet jednego fizycznego spotkania. Klient pomyślnie uruchomił system 1-go stycznia 2021, a my tym samym utwierdziliśmy się, że dostarczenie nawet tych skomplikowanych projektów może odbyć się całkowicie zdalnie. Ubiegły rok unaoczniał nam, jak bardzo świat się „zmniejsza”, a dzięki temu możemy dostarczać usługi na całym świecie, mając cały glob za nasze podwórko. Daje to niezwykle możliwości rozwoju i motywację do dalszych działań.



mindbox



Piotr Krzysztoporski

Vice Prezes,
ERP & Intelligent
Processes Practice
Director
Mindbox S.A.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rynek systemów ERP w 2020 roku na całym świecie został zdominowany przez jeden czynnik – epidemię COVID-19. W związku z tym zapotrzebowanie na pewne aspekty „okołoERPowe” znacząco wzrosło. Przede wszystkim był to dostęp zdalny do systemów ERP. Rekordowe wyniki osiągnęły firmy IT dostarczające systemy ERP w chmurze. Coraz więcej firm potrzebowało narzędzi do pracy na systemach z domów, a także mobilnie. Chmura idealnie wpasowała się w te potrzeby. W Comarch oferujemy naszym klientom cały wachlarz rozwiązań chmurowych, a systemy ERP sprzedawane są w konfiguracjach chmur – od programów dostępnych przez przeglądarkę czy aplikację natywną na urządzenia mobilne, poprzez systemy przechowywane na serwerach w Comarch Data Center, aż po wynajem całego środowiska chmurowego na indywidualne potrzeby klientów.

W przypadku chmury warto zauważyć, że jeszcze całkiem niedawno była to technologia dostępna wyłącznie dla dużych firm, obecnie, każdy, nawet najmniejszy przedsiębiorca może korzystać z systemu ERP w chmurze w bardzo przystępnej cenie.

Warto również podkreślić, że usługi chmurowe są bardziej ekologicznym rozwiązaniem niż instalacje lokalne, które emitują więcej CO₂ niż systemy podłączone do centrum przetwarzania danych. Porównując środowisko informatyczne do transportu kołowego w dużym i zatłoczonym mieście, to komunikacja zbiorowa jest tą chmurą, a pojazdy pasażerów korzystających z autobusów i tramwajów - instalacjami na urządzeniach klientów. Powszechnie wiadomo, że komunikacja miejska jest bardziej przyjazna dla środowiska niż samochody. Usługi w modelu cloud cieszyły się rosnącym zainteresowaniem jeszcze przed wybuchem pandemii koronawirusa. Z pewnością względy ekologiczne oraz rosnące koszty energii elektrycznej również przyspieszą adopcję chmury w długim okresie czasu. Już teraz więcej klientów kupuje system Comarch ERP Optima - który jest najchętniej wybieranym rozwiązaniem klasy ERP/FK w Polsce - właśnie w modelu usługowym niż stacjonarnym.

Drugim ważnym czynnikiem, zwłaszcza dla firm handlowych, było poszukiwanie nowych rynków i kanałów sprzedaży.

Większość firm, postawiona przed faktem lockdownu, zdecydowała się na przeniesienie swojej sprzedaży do sieci. Integracja systemów ERP z rozwiązaniami e-commerce to bardzo pożądana wartość dodana. Warto zaznaczyć, że nie chodzi tutaj tylko o sklepy internetowe ale także popularne marketplace'y jak Allegro, eBay czy Amazon. Sama integracja z rozwiązaniami e-commerce to jedno, ale automatyzacja procesów biznesowych z tym związanych to drugie. I tutaj mamy przykład kolejnych funkcjonalności, jakich nasi klienci poszukiwali w rozwiązaniach klasy ERP w 2020 roku. Wprowadzenie narzędzi umożliwiających robotyzację i automatyzację pracy użytkowników systemów Comarch pozwoliło klientom odzyskać zasoby do wykonywania innej, nie koniecznie powtarzalnej pracy, którą za nich może wykonać sam system. Automatyzacja pracy nie byłaby możliwa bez rozwoju narzędzi sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego.

Kolejnym ważnym czynnikiem w 2020 roku była transformacja cyfrowa. Klienci znacznie chętniej sięgali po narzędzia do cyfryzacji procesów firmowych. Wielką popularnością cieszył się Comarch OCR za pomocą którego do systemów ERP klienci wczytali prawie 10 milionów dokumentów. Dodatkowo automatyzacja procesu obiegu dokumentów pozwoliła na skrócenie czasu obsługi tych dokumentów nawet kilkukrotnie. Narzędzia takie jak Comarch DMS to idealne rozwiązanie, aby w połączeniu z OCR klient mógł prosto wprowadzić dokumenty drukowane i w pełni zautomatyzować proces zarządzania nimi.

W najbliższym czasie na pewno nadal w siłę będą rosły usługi chmurowe. Zapotrzebowanie na ERP-y w chmurze wciąż rośnie i widać, że rynek jeszcze się nie nasycił. Najbardziej jest to widoczne wśród nowopowstałych firm, dla których inwestycje w sprzęt i czasochłonne procesy instalacji po prostu nie wchodziły w grę. Nowy przedsiębiorca chce mieć teraz wszystko dostępne praktycznie od ręki i najlepiej na telefonie. Podobnie istniejące już firmy bogatsze o doświadczenia z 2020 roku będą szukały alternatyw swoich działań, a także ulokowania swoich ERP-ów.

Wrz z tym będziemy widzieli wzrost ilości usług komplementarnych wokół systemów do zarządzania przedsiębiorstwem, jeszcze na poziomie przez założeniem firmy.

COMARCH



Jacek Krzaczek

Product Manager
Comarch ERP



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Wszystkie czynności początkowe, związane z założeniem firmy, to też coś, na co przedsiębiorca traci swój cenny czas. Dzięki nowym wytycznym mamy obecnie możliwość założenia firmy, uzyskania konta bankowego czy też rozpoczęcia pracy na systemie ERP nie wychodząc z domu, a co jeśli to wszystko będziemy mogli zrobić u jednego dostawcy?

Nadal możemy też liczyć na ogromny wzrost pod kątem narzędzi do automatyzacji pracy i sztucznej inteligencji, dzięki którym odzyskiwane będą kolejne zasoby. Jak pokazał rok 2020, firmy będą nadal rozważały różne modele zatrudnienia i szukały konkretnych rozwiązań pozwalających na taką pracę. Co za tym idzie, ważne będzie również zagwarantowanie cyberbezpieczeństwa, nie tylko pod kątem klientów ale również, a może i przede wszystkim, pracownikom, którzy pracują zdalnie. Dotknie to także sfery systemów ERP i zabezpieczenia w ich zdalnym działaniu.

Coraz dynamiczniej postępuje cyfryzacja komunikacji z organami administracji skarbowej. Ustawodawca wprowadza kolejne przepisy, które zastępują formę papierową i umożliwiają wymianę dokumentów elektronicznie, m.in. niedawna likwidacja deklaracji VAT i zastąpienie jej nowym JPK/VAT czy też zapowiedź wprowadzenia centralnych faktur w formie elektronicznej. To powoduje, że praktycznie każda firma, nawet najmniejsza, musi korzystać z rozwiązań IT. To wyraźna zmiana w stosunku do lat poprzednich, gdzie szereg czynności związanych z podatkami można było realizować papierowo, bez systemów IT.

Na koniec warto także wspomnieć o nowościach, jakie będą konieczne do wykonania chociażby ze względu na zmieniające się przepisy. Systemy ERP w połączeniu z narzędziami do obsługi Pracowniczych Planów Kapitałowych, sprawozdawczości ESEF, czy zmieniających się struktur plików JPK to już dla coraz większej grupy przedsiębiorców konieczność. Coraz mniej firm skora jest do zakupu osobno tych rozwiązań od różnych dostawców, także taka jednolita oferta będzie na pewno w cenie.

COMARCH



Jacek Krzaczek

Product Manager
Comarch ERP

**KIEDY STOISZ PRZED WYBOREM,
SPOŚRÓD WIELU DOSTĘPNYCH
ROZWIĄZAŃ...**



RAPORT ERP
ERP-VIEW.PL 2020



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 był rokiem wyzwań dla wielu polskich przedsiębiorstw. Nietypowe warunki, z jakimi przyszło się nam wszystkim zmierzyć, wymusiły na firmie zmiany w jej funkcjonowaniu. W związku z obowiązkiem podporządkowania się do obowiązujących obostrzeń oraz wymagań sanitarnych, byliśmy zmuszeni do przejścia na zdalny tryb pracy. Mogłoby się wydawać, że taka forma komunikacji wpłynie negatywnie na działalność biura, jednak nic bardziej mylnego. Nasz zespół sprawnie przystosował się do zmienionej formy pracy, nie spowalniając swojego tempa. Udało nam się utrzymać wysoką ilość realizowanych projektów wdrożeniowych, a co za tym idzie, podtrzymać wysoki wskaźnik obrotu i zysku. W roku 2019 rozpoczęliśmy realizację autorskiej idei Multi-Robota, czyli opartego o koncepcję agentów innowacyjnego systemu do zarządzania produkcją. W minionym roku pręźnie rozwijaliśmy ten projekt przy współpracy z Polską Akademią Nauk, co przysporzyło nam wiele medialnego zainteresowania. Firma gościła stacje telewizyjne, a wykwalifikowani pracownicy udzielali wywiadów, opowiadając o szczegółach tego szczególnego dla nas przedsięwzięcia.

W roku 2020 opublikowano także kilka aktualizacji oferowanych przez nas systemów ERP, które wniosły wiele istotnych usprawnień:

IFS Applications 10 - dedykowany przedsiębiorstwom o szerokim zakresie działalności został przede wszystkim wzbogacony o responsywny interfejs Aurena.

Epicor ERP - zalecany dla firm produkcyjnych o złożonych procesach produkcji został uzupełniony o nowe wizualizacje produkcyjne.

iScala - proponowany dla Klientów, którzy myślą o niedrogim, międzynarodowym systemie, z bogatym obszarem funkcjonalnym związanym z zarządzaniem, serwisem oraz produkcją, został uzupełniony m.in. o funkcjonalność mobilnych zleceń serwisowych.

W marcu 2021 roku odbędzie się światowa premiera IFS CLOUD. Platforma oferować będzie wiele innowacji technologicznych, takich jak: Internet Rzeczy, Sztuczna Inteligencja i Machine Learning. Tak duża aktywność naszych partnerów biznesowych świadczy o dynamicznym rozwoju w branży i dużym zapotrzebowaniu na tego typu usługi na rynku konsumenta. Jako firma wdrożeniowa na bieżąco śledzimy aktualności ofert współpracujących z nami producentów.

Zawsze skupiamy się na odpowiednim dobraniu i dostarczeniu nowoczesnego rozwiązania systemowego, które skutecznie wesprze działalność naszych Klientów.

Pomimo ciężkich czasów na rynku pracy, firmowe perspektywy na rok 2021 przedstawiają się dla nas bardzo optymistycznie. Obecnie jesteśmy w trakcie realizacji dużych i znaczących projektów oraz pozyskiwania nowych zleceń. Koncentrujemy się głównie na usługach związanych z systemami ERP - jesteśmy specjalistami w zakresie wdrożeń systemów IFS Applications, Epicor ERP i iScala. Firma wiąże także duże nadzieje z własnym, nowatorskim produktem - Multi-Robotem. Prace nad projektem postępują każdego dnia, a pracownicy dokładają wszelkich starań, aby jego komercyjna wersja była dostępna na rynku już w przyszłym roku. Jest to obecnie jeden z naszych głównych i najważniejszych projektów wewnętrznych realizowanych w naszej firmie.

Wieloletnie doświadczenie i wysokie kompetencje każdego członka naszego zespołu są zapewnieniem usług na najwyższym poziomie. Świadczy o tym między innymi, obecność firmy na prestiżowej liście 'Diamenty Forbesa 2021'. Dzięki licznym sukcesom znaleźliśmy się na corocznym zestawieniu przedsiębiorstw, które według magazynu Forbes, najszybciej rozwinęły swoją działalność biznesową i znacząco zwiększyły wartość rynkową na przestrzeni ostatnich lat. Jesteśmy dumni z tego wyróżnienia i wdzięczni naszym Klientom za obdarzenie nas zaufaniem. Niezmiennie chcemy pozostawać profesjonalistami w swojej dziedzinie, dlatego zatrudniamy ekspertów, którzy nie boją się wyzwań i zawsze współpracują w oparciu o wzajemny szacunek. Wskutek naszej ciężkiej pracy, samozaparciu i zgranej komunikacji zespołowej, firma rośnie w siłę i sukcesywnie wyrasta na polskiego lidera branży IT.

W przyszłym roku zamierzamy kontynuować budowanie świadomości marki firmy. Dążąc do jak najefektywniejszego rozwoju swojej działalności, dążymy zarazem do nieustannego rozwoju działalności naszych Klientów. Chcemy z dnia na dzień stawać się dla nich jeszcze lepszym partnerem biznesowym, dlatego zawsze oferujemy najlepsze aktualnie rozwiązania systemowe, gwarantujące satysfakcję z lepiej prosperującego biznesu.

Obecny czas pandemii w którym trwamy, nie jest czasem łatwym dla wielu branż, jednak firma L-Systems konsekwentnie umacnia swoją pozycję na rynku. Aktualnie przed nami kolejny rok wyzwań, a z tymi nasz zespół radzi sobie najlepiej.

L-SYSTEMS



Robert Pawlak

Prezes Zarządu,
L-Systems



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

proALPHA na globalnym rynku działa od 25 lat, w Polsce już od ponad 15. Jesteśmy wiodącym dostawcą w obszarze systemów ERP, a ostatnio także w zakresie analizy biznesowej i zarządzania czasem pracy dla przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usług profesjonalnych z ambicją zwiększania pozycji również na rynku polskim. proALPHA z ERP jako cyfrowym kręgosłupem wspiera swoich klientów w ich cyfryzacji. Robiąc to, opiera się z jednej strony na ścisłej współpracy z naszymi partnerami, z drugiej na celowych akwizycjach.

Po rozszerzeniu Grupy w roku 2019 o rozwiązanie tişware oferujące wsparcie w zakresie rozwiązań rejestracji czasu pracy, danych produkcyjnych w tym maszynowych, na początku 2021 portfolio proALPHA zwiększa się o dwie kolejne firmy: Böhme & Weihs, dostawcą rozwiązań do zarządzania jakością oraz curecomp, firmę oferującą rozwiązania do eProcurement i zarządzania relacjami z dostawcami (SRM). Rozwiązania obu firm to duży krok dla naszego portfolio na drodze do zaoferowania naszym klientom prawdziwej platformy innowacji.

Z perspektywy rynku polskiego, rok 2020 mimo trwającego kryzysu wywołanego przez pandemię zakończyliśmy bogatsi w nowe doświadczenia projektowe i podpisane kontrakty z nowymi klientami. Jesteśmy dumni z oferowanego pakietu rozwiązań, który dzięki swojej wyjątkowej funkcjonalności i wygodzie użytkowania cieszy się uznaniem na polskim rynku.

Obserwujemy, że kryzys związany z pandemią wpłynął na przyspieszenie procesu cyfryzacji. Wyniesione doświadczenia z pracy zdalnej zmieniają podejście do wykorzystywanych narzędzi i na stałe wpłyną na formę pracy. Obrabiarek, stanowisk montażowych nie przeniesiemy do domu, ale wiele procesów związanych z obsługą zlecenia już z pewnością.

Główny nurt to obecnie Przemysł 4.0 i Przemysłowy Internet Rzeczy. Jak potwierdza badanie Bitkom, w maju 2020 r. liczba firm, które nadal nie brałyby pod uwagę inteligentnej produkcji, wynosiła zaledwie 1%. Co kluczowe, aż 61% badanych przez PAC MSP oczekuje, że AI będzie główną siłą napędową optymalizacji stosowanych przez nich procesów.

Im bardziej firmy realizują swoje plany dotyczące Przemysłowego Internetu Rzeczy i AI, tym większej ważności nabiera temat danych. 58% firm, z którymi przeprowadzono wywiady w ramach badania PAC, jest przekonanych, że mogą usprawnić procesy poprzez stałe zapewnianie i podnoszenie jakości danych, także tych już zgromadzonych.

Obok rozwoju funkcjonalnego oprogramowania istotną jest również jego „usability”. Nowoczesny interfejs użytkownika to nie tylko efektywność realizacji procesów, ale element wpływający na atrakcyjność miejsca pracy i tym samym utrzymanie doświadczonych pracowników i pozyskiwanie nowych talentów. Wg badań Trovarit Usability jest jednym z 3 wiodących trendów ERP w nadchodzącym roku. proALPHA z planowaną na 2021 rok wersją 8 Next Generation wpisuje się w ten trend.

PROALPHA

Systemy ERP dla produkcji



Paweł Orzeszko

Prezes Zarządu
proALPHA Polska





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Jeśli priorytety Klientów nie są naszymi priorytetami, nie mamy żadnych priorytetów. - Roger Dow

Podejście proklientkie. Jedną z kluczowych dla nas wartości od startu w 1989 r. Właściciele Streamsoft, zasiadając w Zarządzie, po dziś dzień współpracują i stale angażują się w bieżące sprawy. Działamy po partnersku - w strukturach firmy i w kontaktach z otoczeniem rynkowym. Dlaczego okazało się to szczególnie ważne w minionym roku 2020? Bo pozwoliło zapewnić naszym Klientom stabilność i umożliwić dalszy rozwój, mimo zmian rynkowych wymuszonych sytuacją epidemiczną.

Na znaczeniu zyskała m.in. integracja procesów biznesowych firmy w jednym narzędziu pozwalająca zachować spójną kontrolę nad kluczowymi kwestiami. Dlatego, jeśli chodzi o system ERP Streamsoft Prestiż dla firm produkcyjnych, handlowych i usługowych z rozbudowanym modułem Zarządzania Produkcją, który użytkuje obecnie ok. 5 tys. firm, postawiliśmy m.in. na integrację z oprogramowaniem CAD do projektowania 3D oraz dalszy rozwój współpracy z programami MES (panel produkcyjny MES monitorujący postoje, wydajność i efektywność pracy maszyn) oraz CAD/CAM do nesting. Poza gwarancją jednolitości procesów, realną optymalizacją prac na produkcji czy rozsądnym gospodarowaniem surowcem, pozwala to przedsiębiorstwom użytkującym nasz system rozwijać się w idei rewolucji przemysłowej 4.0, która podkreśla m.in. potrzebę tworzenia produktów pod indywidualne potrzeby i wymogi odbiorcy.

Jesteśmy więc realnym wsparciem dla funkcjonowania w modelu rynku skoncentrowanym na kliencie (produkcja jednostkowa, małoseryjna). Jeśli chodzi o system Streamsoft Verto dla e-commerce i retail, który obsługuje procesy u dużych graczy biznesowych, udostępniliśmy m.in. nowoczesną szynę ESB, buforującą i monitorującą całość procesów zachodzących między systemem sprzedaży a magazynowym oraz obsługującą komunikację ze sprzętem i automatyką.

Wymiana danych poprzez szynę wspomaga m.in. nową wersję naszego silnego rozwiązania WMS, które rozwijamy z myślą o wdrożeniach w autonomicznych centrach logistycznych.

Trafną decyzją była również dalsza praca nad high scalability. Dzięki skutecznemu skalowaniu do enterprise, mimo wzmoczonego ruchu i pików sprzedażowych, będących konsekwencją zamknięcia centrów handlowych, zapewniliśmy Klientom niezawodny backoffice. Świadomość stale rosnących potrzeb w zakresie efektywnego porządkowania działań, skłania nas z kolei do prac nad modelowaniem procesów dla handlu nowoczesnego w notacji BPM2.

Oba nasze produkty dynamicznie rozwijają swoje wersje mobilne. Projektujemy coraz więcej w architekturze MDA. Funkcjonalności modułów ERP w aplikacji, Portale i Pulpity Użytkownika, szereg komponentów do tworzenia widoków HTML - to tylko niektóre z opcji rozwijanych w duchu przyjaznego UI. Dostęp do danych nie tylko z zasobów firmowych, ale z poziomu aplikacji mobilnych, desktopowych i webowych - niezależnie od miejsca, w jakim znajdzie się Użytkownik, uznajemy za jeden z priorytetów. Szczególnie w trybie pracy zdalnej, w której większość organizacji działała lub nadal działa. Z tego samego powodu na popularności zyskują także aplikacje rozszerzające, w naszym przypadku np. Panel i Portal Pracownika. Wspomagają one zarządzanie strukturą rozproszonych na home office pracowników: pozwalają rozliczać osoby przebywające na opiece, ustalać grafiki pracy, rejestrować L4 czy wystawiać i odbierać odcinki płacowe. Kolejną kwestią to nastawienie do finansów - rośnie zainteresowanie modelami usługowymi użytkownika systemów: ASP i online. Comiesięczna opłata, w ramach której firma zyskuje dostęp do systemu oraz aktualizacji, w modelu online również do infrastruktury, daje szersze możliwości dopasowania wydatków do potrzeb i kondycji przedsiębiorstwa.

Podsumowując, w minionym roku monitorowaliśmy biznesową rzeczywistość z należytą uwagą. Priorytetem były sygnały od naszych Klientów. To pozwoliło nam odpowiednio reagować. Podobnymi drogowskazami kierujemy się w tym roku, podejmując decyzje o kierunkach rozwoju. Planujemy niezmiennie stawiać przede wszystkim na otwartość i mobilność rozwiązań. Zmierzamy ku kolejnym wyzwaniom bogatsi w naukę, jaką przyniosły nam epidemiczne doświadczenia, ale też z pewnością, że po raz kolejny sprawdziliśmy się nie tylko w roli lidera rozwiązań IT, ale też solidnego i godnego zaufania biznesowego partnera.

Streamsoft



Dariusz Chojnacki

Prezes Zarządu
Streamsoft



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Od kilku lat przekonujemy klientów do cyfrowej transformacji. Do rozmów z roku na rok przyłącza się coraz więcej przedsiębiorstw poszukujących możliwości rozwoju biznesu, jakie stwarzają technologie cyfrowe. W 2020 roku o pomoc w transformacji zwróciły się również te firmy, które zostały zmuszone do szybkiej reorganizacji, cyfryzacji swoich procesów i prowadzenia projektów w środowisku rozproszonym. Nie sposób bowiem nie wspomnieć o wydarzeniach, które stały się katalizatorem gwałtownych zmian i rozwoju. Pandemia przyspieszyła proces digitalizacji wielu obszarów – administracji, finansów, zakupów, sprzedaży, produkcji, logistyki – o kilka lat.

Do inwestycji w usługi chmurowe klienci do niedawna podchodzili z pewną dozą niepewności, zastanawiając się nad ich kosztami, bezpieczeństwem i wydajnością. Dzięki nowym modelom usługowym, w których klient pobiera i płaci za te zasoby, które są mu w danej chwili potrzebne, poszerza się grono użytkowników, którzy mogą korzystać z możliwości cloud computingu. Inwestycje dostawców w infrastrukturę, nowe metody ochrony danych oraz szkolenia i warsztaty (np. firmy Microsoft, która, w ramach planu inwestycyjnego o wartości 1 mld dolarów, wybuduje w Polsce region data center dla Europy Środkowo-Wschodniej, a także uruchomi programy rozwoju umiejętności wykorzystujące światowej klasy technologie i unikalne know-how), zwiększają wydajność usług, dostęp do specjalistów i zapewniają bezpieczeństwo przetwarzanym zasobom. Wdrożenie Dynamics 365 na platformie Azure daje dodatkowo możliwość łączenia systemu ERP z zaawansowaną analizą danych i wykorzystywaniem natywnych usług platformy do rozbudowywania funkcjonalności systemu. W 2021 roku chmura będzie na pewno pojawiać się w kontekście rozwoju biznesu. Gartner przewiduje, że globalne wydatki na chmurę będą o 18,4% większe niż w roku 2020.

W 2020 roku realizowaliśmy wdrożenia Microsoft Dynamics 365 właśnie w modelu chmurowym, ponieważ jego skalowalność i adaptacyjność w tej opcji okazały się kluczowe w momencie, w którym należało dostosować zużycie zasobów do zmieniających się gwałtownie potrzeb lub kontrolować procesy oraz podejmować decyzje zdalnie, w rozproszonym zespole.

Elastyczność Dynamics 365 przejawia się między innymi w możliwości integracji z zewnętrznymi rozwiązaniami np. platformami e-commerce, systemami automatyki magazynowej, z której skorzystali nasi klienci rozwijający sprzedaż online. W minionym roku wśród naszych klientów szczególnym zainteresowaniem cieszyły się rozwiązania e-commerce połączone z zaawansowanymi rozwiązaniami Backoffice. Rozwiązania tego typu umożliwiły klientom przetrwanie poprzez wzrost sprzedaży e-commerce oraz uporządkowanie dodatkowego biznesu.

Zespół konsultantów i programistów ANEGIS opracował moduły do automatyzacji procesów alokacji i rozliczania kosztów produkcji oraz rozwiązanie OPAA będące szyną danych do Dynamics 365. Rozwinęliśmy również możliwości modułu predictive maintenance, który w integracji z opracowywanymi przez nasz dział R&D rozwiązaniami IoT umożliwia przejście z konserwacji reaktywnej na predykcyjną i redukcję zastoju na liniach produkcyjnych i kosztów utrzymania urządzeń. Warto wspomnieć, że w 2020 roku ANEGIS zwiększył obroty i zyski - o ok. 1/3. Obecnie w naszych szeregach jest ponad 90 specjalistów w zakresie rozwiązań Microsoft. Rozpoczęliśmy inwestycje w dział Azure.

W 2021 roku kontynuujemy strategię rozwoju, skupiając się na rozwiązaniach Dynamics 365 oraz Microsoft Azure. Rynek ERP kieruje się w stronę elastycznych systemów i narzędzi, które można wdrożyć szybko i wydajnie kosztowo. Rozwiązań personalizowanych, wertykalnych, które uderzają celnie w sedno problemu konkretnej organizacji, zbudowanych na bazie analiz procesów i danych dla niej właściwych, i takich, dla których nie trzeba stawiać rozbudowanej infrastruktury lokalnie. Taka personalizacja daje pole do popisu nam – w obszarze łączenia sztucznej inteligencji, elementów internetu rzeczy, rozszerzonej rzeczywistości z systemem ERP i codziennymi procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwach.



Krzysztof Langner

Chief Sales Officer
ANEGIS



Gold
Microsoft Partner

PRZYGOTUJ SIĘ DO PRZEMYSŁU 4.0 WDRAŻAJĄC NAJNOWSZE ROZWIĄZANIA FIRMY MICROSOFT



MES



ERP



ETO



BI



MR



IoT

ANEGIS Sp. z o.o.

Renaissance Business Centre

ul. Świętego Mikołaja 7

50-125 Wrocław

Telefon: **+48 71 881 0563**

Email: **info@anegis.com**

Strona www: **https://anegis.com**



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Przyszłość branży ERP to sporo dobrych informacji dla odbiorców końcowych tych rozwiązań. Z naszej perspektywy rysuje się kilka kluczowych trendów w kontekście przyszłości branży i rozwiązań ERP.

Pełne przeniesienie do chmury

W niedalekiej przeszłości rozwiązania ERP były dostępne tylko on-premise co skutkowało wysokimi kosztami uruchomienia, utrzymania i aktualizacji. W ostatnich latach, rozwiązania ERP w chmurze zyskały na popularności, co umożliwiło ich większą dostępność zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwiązania oparte na chmurze są łatwiejsze i tańsze we wdrożeniu, a także łatwiej personalizowane, co pozwala klientom mieć ściślejszą kontrolę nad budżetem.

Krótsze czasy wdrożenia

To jedna z najważniejszych konsekwencji budowania systemów ERP w oparciu o chmurę, szczególnie w sytuacji dużych wyzwań rynkowych z jakimi mamy obecnie i będziemy mieli w najbliższym czasie do czynienia. Kilkunastomiesięczne procesy wdrożeniowe skracane są obecnie do kilku miesięcy, a nawet ośmiu tygodni, jak w przypadku naszego rozwiązania RamBase Cloud ERP.

Data-on-the-go

Masowe korzystanie z możliwości pracy zdalnej udowodniło, że z sukcesem i bardzo efektywnie można prowadzić wiele form działalności produkcyjnej korzystając z możliwości rozwiązań chmurowych. Dostosowane do takiego systemu pracy rozwiązania ERP to przyszłość branży dostępna już dziś.

Większa skalowalność - ERP jako SaaS

Wraz ze wspomnianą możliwością zarządzania zasobami i procesami firmy z dowolnego miejsca na świecie z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań klasy ERP nadchodzą jednocześnie możliwości optymalizacji kosztu jego użytkowania. To dzięki możliwości korzystania z takich rozwiązań dostarczanych w formie skalowalnej, bo uzależnionej od liczby użytkowników w określonym czasie, usługi.

ERP fundamentem cyfrowej transformacji

Stale mówimy o Przemśle 4.0. Nieodłącznymi elementami są w tym przypadku zaawansowana analityka, IoT i AI. Systemy ERP pozwalające na stały dostęp do pełnego zasobu wiedzy organizacji będą więc postrzegane jako fundament cyfrowej transformacji i w taki sposób w coraz większym stopniu traktowane.

Dalszy wzrost rynku ERP

To konkluzja bazująca na wymienionych wyżej przewidywaniach, ale również danych z rynku. Według raportu Gartnera tempo przyjmowania aplikacji ERP będzie dalej rosnąć w najbliższych latach, a do 2022 roku rynek ERP ma być wart 44 miliardy dolarów, pomimo wydarzeń minionego roku, które silnie odcisnęły piętno na działalności wielu branż m.in. produkcyjnej. Z przeprowadzonego niedawno przez nasz brytyjski oddział RamBase badania na grupie ponad 40 firm specjalizujących się w budowie łodzi podwodnych wynika, że jednym z największych wyzwań dla ich zarządów było wypracowanie sprawnego mechanizmu wdrażania szybkich zmian w swojej działalności biznesowej. Nowoczesne systemy ERP usprawniają te procesy, więc paradoksalnie obecna i spodziewana w tym roku zmienność i niepewność rynku może potwierdzać tezę stawianą przez Gartnera.

RAMBASE®



Jakub Polkowski

Channel Executive
RamBase Polska





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

2020 rok należał do najbardziej nieprzewidywalnych i zaskakujących w całej historii DahliaMatic. Musieliśmy mierzyć się z zupełnie nowymi wyzwaniami oraz sprawnie i efektywnie dopasowywać się do zmieniających się warunków. Niepewność na rynku sprawiła, że trudno było snuć plany rozwoju, a cała nasza uwaga skupiła się na realizacji bieżących projektów i dostarczeniu usług najwyższej jakości naszym Klientom w nowych okolicznościach.

Rynek IT a pandemia

Trudno podejmować się podsumowania roku 2020 bez podkreślenia, że czynnikiem, który najmocniej kształtował sytuację na rynku była pandemia COVID-19. Wszystkie pozostałe procesy, czy też obserwowane od lat trendy zostały przysłonięte niepewnością, nowymi regulacjami, koniecznością szybkiej adaptacji do zupełnie nowej rzeczywistości, w której przyszło nam obecnie żyć. W zależności od obszaru działania mogliśmy zaobserwować różne efekty tego zjawiska. Oczywiście dla wielu branż narzucone ograniczenia powodujące wstrzymanie działalności przynoszą katastrofalne skutki i hamują rozwój. Są jednak obszary gospodarki, które chcąc funkcjonować w nowych warunkach poszukiwały systemowego wsparcia. Zauważyliśmy duże zainteresowanie produktami ułatwiającymi pracę zdalną (np. systemy elektronicznego obiegu dokumentów, komunikatory etc) oraz systemami wspierającymi obsługę procesów wynikających z najnowszych aktów prawnych (np. wypłaty środków z tarcz antykrzysowych). Ogromny ruch zauważalny był również w firmach kurierskich, które chcąc zachować sprawność działania musiały na bieżąco usprawniać swoje systemy.

Brak długoterminowej strategii oraz strach przed nieznanym doprowadziły do ogromnego niepokoju na rynku, który skutecznie blokuje realizację nowych, dużych przedsięwzięć szczególnie w firmach średniej wielkości. To nie jest odpowiedni moment na rewolucyjne zmiany, a Klienci szukają raczej mniejszych rozwiązań lub możliwości upgrade'u posiadanych systemów.

Dużym wyzwaniem okazał się również sam home office. Z perspektywy pracodawcy uznaję go raczej za zjawisko negatywne w długim okresie, utrudniające komunikację i destrukcyjnie wpływające na relacje międzyludzkie. Z perspektywy dostawcy produktów informatycznych jest to bez wątpienia utrudnienie w prowadzeniu procesów sprzedażowych oraz późniejszej pracy zespołów wdrożeniowych w fazie analizy, testów, czy podczas uruchomienia systemu.

Zrealizowane plany

Jednym z celów jakie stawialiśmy sobie na początku 2020 roku był rozwój nowych produktów w naszym portfelu – IFS Applications 10 oraz Softlab ERP by Asseco. Rok później mogę z dumą powiedzieć, że jesteśmy na etapie uruchomienia obydwu systemów u naszych Klientów, a projekty pomimo dużych utrudnień komunikacyjnych udało się zakończyć. Zawdzięczamy to zarówno naszym zespołom, jak i współpracy i wyrozumiałości Klientów.

Na bazie zainteresowania zdalnym zarządzaniem przedsiębiorstwem rozwinęliśmy nasz Elektroniczny Obieg Dokumentów, który do tej pory był produktem wspierającym systemy ERP a teraz stał się samodzielnym systemem gotowym do uruchomienia u Klientów.

Praca zespołowa

Obserwując trudności wynikające z ograniczonej komunikacji między współpracownikami zdecydowaliśmy się skupić na usprawnieniu tej komunikacji oraz wsparciu szczególnie młodych członków naszego Zespołu na początku ich drogi w DahliaMatic. Staramy się zapewnić warunki do rozmów i wymiany wiedzy przez szereg nowych programów pracowniczych, a także rozwiązania systemowe. Udostępniłmy biuro dla wszystkich, którzy preferują pracę w warunkach biurowych lub nie mają warunków do pracy z domu. Pandemia brutalnie wskazała obszary, nad którymi powinniśmy pracować. Obserwacje z ostatnich miesięcy traktujemy jako lekcję, którą planujemy odrobić w nadchodzącym roku.

DAHLLIA  MATIC



Michał Buda

Prezes Zarządu
DahliaMatic Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Cele na 2021 – stabilizacja i rozwój

Pomimo trudnego roku 2020, w 2021 wchodzimy z nadzieją i motywacją. Udało nam się pozyskać nowe przedsięwzięcia, które pozwolą nam w budować pozycję dostawcy nowych produktów w naszym portfelu, czyli IFS Applications 10 i Softlab ERP by Asseco, jak również utrzymać lub poprawić naszą pozycję w obszarach tradycyjnych.

W obszarze naszych flagowych produktów SAP, Oracle, czy Microsoft Dynamics nadchodzący rok to okres stabilizacji i kontynuacji dużych projektów rozpoczętych w poprzednich latach. Nie spoczywamy jednak na laurach i nieustannie poszukujemy nowych wyzwań również w zakresie tych rozwiązań.

Z całą pewnością naszym priorytetem będzie promocja Elektronicznego Obiegu Dokumentów, który jako narzędzie zaawansowane technologicznie (między innymi dzięki zastosowaniu techniki OCR i innych z zakresu sztucznej inteligencji) może w dużym stopniu usprawnić działanie organizacji, które pozostaną w zdalnym trybie pracy.

Nawiązaliśmy również współpracę partnerską z SAS Institute i UiPath. Obie te organizacje są bardzo poważnymi graczami w swoich specjalizacjach SAS Institute w obszarze narzędzi i platform analityczno-raportowych, a UiPath w obszarze zintegrowanych platform wspierających automatyzację procesów. Są to obszary, w których planujemy się krok po kroku rozwijać, tak by w niedalekiej przyszłości stanowiły one istotne uzupełnienie naszej oferty.

DAHLIA MATIC



Michał Buda

Prezes Zarządu
DahliaMatic Sp. z o.o.

**KIEDY STOISZ PRZED WYBOREM,
SPOŚRÓD WIELU DOSTĘPNYCH
ROZWIĄZAŃ...**



RAPORT ERP
ERP-VIEW.PL 2020



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Nie ulega wątpliwości, że w 2020 roku, na działalność producentów ERP i oprogramowania biznesowego, podobnie jak i na cały rynek, największy wpływ miała panująca pandemia. Szczególnie na początku, wywołała wiele niepewności i firmy przede wszystkim musiały skupić się na zapewnieniu ciągłości biznesowej w niesprzyjających warunkach. Jednak konieczność przejścia na pracę zdalną, spowodowała również, że niektóre przedsiębiorstwa zaczęły zauważać korzyści wynikające ze scyfryzowania procesów biznesowych. Dostrzegli, że wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów czy wszelkich narzędzi poprawiających efektywność komunikacji między pracownikami i zarządzania organizacją, nie tylko umożliwia, ale również optymalizuje pracę w trybie home office. Stąd po początkowym, bardzo ostrożnym pod kątem nowych inwestycji podejściu, firmy zaczęły wracać do planów dalszej cyfryzacji i automatyzacji, a co za tym idzie – wprowadzania systemów, które je umożliwiają.

Ważną zmianą w tym roku okazała się konieczność przejścia nie tylko na pracę z domu, ale również przeprowadzanie zdalnych wdrożeń oprogramowania IT. Wymagało to zmian w podejściu zarówno dostawców systemów, jak i klientów. Nawet w tych firmach, gdzie do tej pory byłoby to niemożliwe ze względu na polityki bezpieczeństwa, dostosowywano wewnętrzne regulacje do obecnej sytuacji. Co więcej, zdalne wdrożenia często nie tylko przebiegają szybciej, ale również pozwalają na zmniejszenie kosztów. Rok 2020 w jeszcze większym stopniu niż dotychczas, pokazał, jak ważna jest elastyczność i zdolność do szybkiej adaptacji w zmieniających się warunkach rynkowych.

To ważna lekcja, zarówno dla klientów, jak i dostawców oprogramowania. Z naszej perspektywy, ważnym aspektem jest coraz częściej stosowana metodologia agile, która pozwala lepiej dopasowywać funkcjonalności systemów do potrzeb klienta.

Ma ona szczególne znaczenie we wdrożeniach zdalnych, gdzie pogłębione analizy oparte o bezpośrednie spotkania z klientem, są znacznie utrudnione. Wielu dostawców stosowało to podejście już od jakiegoś czasu, jednak obecna sytuacja sprawi, że będzie ono się coraz bardziej popularyzowało.

Choć o rosnącym znaczeniu chmury we wdrożeniach systemów ERP czy ogólnie oprogramowania biznesowego mówi się już od dawna, jest to kolejny trend, który dodatkowo zyska na znaczeniu. Przeniesienie odpowiedzialności za zapewnienie ciągłości usług czy odpowiedniej infrastruktury na dostawcę, ułatwia zarządzanie w przypadku pracy z domu. Popularnością cieszą się również modele subskrypcyjne, które dają dużą elastyczność, obniżają początkowy koszt inwestycji i pozwalają łatwiej kontrolować wydatki.

Zgodnie z branżowymi raportami, wiele firm nie wróci już do pracy z biur. Wydaje się więc, że trendy, które się ukształtowały lub wzmocniły w tym roku, pozostaną z nami na dłużej i będą wpływały na rynek również w kolejnych latach.

=exact



Filip Fludra

Sales Manager
Exact Software Poland



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Technologia najlepszą odpowiedzią na zmiany

Jeszcze długo przed pandemią zwracano uwagę na to, że innowacyjne rozwiązania są korzystne dla pracowników i uodparniają na zawirowania gospodarcze. Jednak dopiero sytuacja kryzysowa przyspieszyła proces zmian w tym obszarze. Nie oznacza to jednak, że etap cyfryzacji można uznać za zakończony. Raporty PWC, Deloitte, Eurofound, a także innych firm i instytucji doradczych wyraźnie wskazują na potrzebę dalszych inwestycji w digitalizację i automatyzację procesów, na różnych płaszczyznach funkcjonowania firmy.

Jak inwestować w nowe rozwiązania

Szukając optymalnych narzędzi warto zwrócić uwagę na doświadczenie dostawcy i jakość implementacji jego rozwiązań. Dobrze wybrać firmę, która jest jednocześnie producentem software'u do obsługi określonych procesów, oraz która potrafi patrzeć perspektywnie i wyznaczać trendy. Taką firmą jest Unit4 Polska, dostawca oprogramowania Teta. Była ona inicjatorem i członkiem Grupy Roboczej PPK, która wypracowała standard wymiany danych PPK na linii pracodawca – instytucja finansowa. Format pliku, który trafia do agenta transferowego, a który proponowało Unit4 Polska jest powszechnie wykorzystywany przez firmy, nawet te korzystające z innych systemów. Unit4 Polska może się też pochwalić unikatowymi działaniami w zakresie digitalizacji HR. Oprogramowanie TETA pozwala na cyfrowe podpisywanie dokumentów, prowadzenie akt osobowych w formie e-teczki, czy w pełni cyfrowy proces przeglądu wynagrodzeń pozwalający na weryfikację zarobków pracowników względem standardów rynkowych lub regulacji firmy. W roku 2020 Unit4 Polska poszła krok dalej i we współpracy z Asseco, jako pierwsza w Polsce wprowadziła w swoim systemie podpis kwalifikowany dla każdego pracownika – taki jaki do tej pory wykorzystywano głównie na linii pracodawca – państwo. Wdrożenie tego rozwiązania pozwala na składanie wniosków i podpisywanie dokumentów umów za pośrednictwem urządzeń mobilnych i całkowitą rezygnację z obiegu dokumentów papierowych.

Z kolei w odpowiedzi na potrzebę implementacji na polskim rynku rozwiązań do planowania i rozliczania czasu pracy Unit4 Polska jako jedyny z głównych dostawców systemów HR, zaproponował dedykowane tym czynnościom narzędzie zgodne z polskimi przepisami – time and attendance. Narzędzie to opiera się na ponad 30 walidacjach przepisowych, które sprawdzają, czy czas pracy jest zgodny z wyjątkowo skomplikowanymi, polskimi przepisami, zarówno podczas planowania jak i rozliczania czasu pracy.

Działać szybko i skutecznie

Poza procesami przygotowywanymi w długim okresie czasu, ważne jest też to w jaki sposób firmy reagują na bieżące zmiany na rynku. Wprowadzanie funkcjonalności wynikających z nowych regulacji to każdorazowo bardzo pracochłonny proces, a precyzja i tempo wdrażania jest kluczowa z perspektywy Klienta. W trakcie pandemii Unit4 Polska udostępnił dla swoich Klientów rozwiązania wspierające firmy w weryfikacji rachunków bankowych, na które dokonywane są płatności, poprzez nowy serwis White list, narzędzia do elektronicznej ewidencji pracy zdalnej oraz dodatkowych świadczeń ZUS związanych z opieką nad dziećmi w czasie zamknięcia szkół, czy nowe pakiety naliczania zasiłków oraz ich wyrównań w związku z obniżeniami norm pracy. System Teta komunikuje się z instytucjami państwowymi zgodnie z obowiązującymi standardami technologicznymi i prawnymi, oraz co roku aktualizuje elementy związane z interfejsami: z zakładem ubezpieczeń społecznych co do rozliczenia składek ZUS, z platformą ePUAP w zakresie zwolnień chorobowych, z 20 instytucjami finansowymi realizującymi na rynku konkurencyjne świadczenia w obszarze PPK, z ministerstwem Finansów w obszarze rozliczania podatków PIT i VAT i CIT, z Głównym Urzędem Statystycznym oraz PFRON w zakresie rozliczeń osób niepełnosprawnych. Nalicza też zasiłki chorobowe refundowane przez ZUS wg interpretacji ZUS i umożliwia digitalizację akt osobowych zgodnie z polskimi przepisami w sprawie digitalizacji dokumentacji pracowniczej w tym eksport metadanych do plików o określonej w przepisach strukturze. Do ostatnio wprowadzonych zmian należą też zwolnienie podatkowe dla osób do 26 roku życia (26 minus), zmiany dokumentów PIT, indywidualny rachunek podatkowy, założenia tarczy antykryzysowej i zmiana etatu i wynagrodzenia.

UNIT4
Teta



Mateusz Łaba

Account Manager
Unit4 Polska



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Zeszły rok: 2020 na długo pozostanie w pamięci nas wszystkich. Wiele bolesnych zdarzeń, niepokojów, wręcz tragedii dotknęło bardzo wiele osób. Z perspektywy przedsiębiorstw produkcyjnych był to niesamowity rok wyzwań – wyzwań jednak bardzo różnych. Niektóre przedsiębiorstwa walczyły o przetrwanie przy utracie dostępu do rynku zbytu swoich wyrobów, inne by nie załamała się działalność z powodu braku pracowników (zwolnienia lekarskie, nieobecności z powodu opieki, odpływ zagranicznych pracowników), kolejne w walce o utrzymanie płynności finansowej, a wreszcie niektóre z zagospodarowaniem radykalnego wzrostu zapotrzebowania na ich produkty lub wykorzystaniem szansy na wprowadzenie nowych wyrobów.

Zanim doszło do wybuchu pandemii rysowały się dwa wyraźne trendy zachowań naszych klientów. Pierwszym trendem było uzyskanie jakościowej zmiany poprzez punktową inicjatywę – przełamanie jakiegos pojedynczego ograniczenia. I ten trend stał się wiodącym w minionym roku. W dobie epidemii zarządy firm często uświadamiały się boleśnie np. jak mocno zależą przy układaniu harmonogramu produkcji od wiedzy pojedynczych ludzi lub jak pracochłonne jest przebudowywanie harmonogramu (który wcześniej był zamrażany na dwa tygodnie) w trybie awarii z powodu braku dostawy surowców lub komponentów albo niedostępności pracowników. Takie sprzężenia były mocnym impulsem, by wdrożyć w przedsiębiorstwie oprogramowanie, które pozwoli przełamać wybuchłe ograniczenia. Konsultanci firmy DSR prowadzili się szereg projektów związanych w wdrożeniem narzędzi do harmonogramowania produkcji klasy APS 4FACTORY (na bazie Siemens Opcenter APS), lepszym zarządzaniem przestrzenią magazynową WMS 4FACTORY (na bazie QAD Warehousing), zminimalizowaniem awaryjności parku maszynowego przez poprawę procesów utrzymania ruchu EAM 4FACTORY, przyspieszeniu przepływu informacji o postępie produkcji i pojawiających się zakłóceniach poprzez rejestrowanie zdarzeń przez operatorów lub bezpośrednio z maszyn na hali produkcyjnej SFC 4FACTORY z IOT 4FACTORY. Ważnym aspektem tych projektów była integracja z działającym w przedsiębiorstwie ERP-em albo w pełnej integracji albo przez dedykowaną szynę danych działającą w trybie on-line.

BWśród punktowych inicjatyw widoczne były również bardzo mocno działania związane ze zmianą architektury dostępu do systemów. Wymóg pracy zdalnej dla wielu pracowników przyniósł konieczność przebudowy sposobu logowania, korzystanie z interfejsów mobilnych etc. Nawet najbardziej restrykcyjnie pod tym względem przedsiębiorstwa zmuszone były zrewidować swoje procedury, oczywiście wciąż zapewniając bezpieczeństwo przetwarzanych w firmie danych.

Drugim z trendów, który rysował się przed rozpoczęciem roku 2020 było w sektorze średnich i dużych firm przejście na wyższą, nowocześniejszą wersję ERP-a, która potrafi odpowiedzieć na wysokie wymagania adaptacyjne w szybko zmieniającej się przestrzeni biznesowej (bezpieczeństwo architektury z jednoczesną otwartością na wymianę danych przez API z innymi wyspecjalizowanymi systemami, zapewniona zgodność ze zmieniającymi się wymogami przepisów, wysoka i intuicyjna ergonomia obsługi programu, pozwalająca łatwo wdrażać do obowiązków coraz częściej zmieniających się użytkowników, narzędzia analityczne umożliwiające zapanowanie nad ogromem danych). W pierwszej połowie roku 2020 w tym obszarze nastąpiło wyraźne ograniczenie aktywności – firmy wstrzymywały się z decyzjami lub zawieszały projekty. Jednak w drugim półroczu trend stał się znów bardzo widoczny, a dla nowo otwieranych zakładów z międzynarodowych koncernów i dla firm start-up'owych naturalnym stało się zainteresowanie pełnym wdrożeniem systemu ERP 4FACTORY w chmurze (na bazie QAD Adaptive ERP) wzbogaconego o uruchomione funkcje harmonogramowania produkcji i dostępem do wyspecjalizowanym narzędzi wspierających rewolucję przemysłową 4.0 z pakietu DSR 4FACTORY.

Perspektywy na rok 2021 są niezwykle interesujące. Mimo wszystkich problemów związanych z pandemią, wydaje się, że duża część zakładów produkcyjnych w Polsce ma szansę na wzrost biznesu, a to przekłada się bardzo mocno na zainteresowanie wdrożeniem oprogramowania, które będzie ten wzrost wspierało. Oba omówione trendy zachowań firm będą więc kontynuowane. Przeprowadzone zmiany w architekturze w zakresie bezpieczeństwa wskazują, że dominującym rozwiązaniem będzie umiejscowienie całości oprogramowania w chmurze – po wielu latach niepewności większość firm zaczyna uznawać to za rozwiązanie bezpieczne.



**PAWEŁ
DASZKIEWICZ**

Dyrektor ds. Realizacji
Usług /Services Director
DSR S.A.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Todis Consulting to działająca od 15 lat niezależna polska firma konsultingowa specjalizująca się we wdrożeniach i wspieraniu zintegrowanych rozwiązań informatycznych. Systemy Epicor ERP oraz Epicor iScala dedykowane są dla firm produkcyjnych i dystrybucyjnych, Deltek Maconomy wraz z oprogramowaniem Workbook odpowiadają na potrzeby firm z sektora usług profesjonalnych, zaś system M-Files DMS to profesjonalne narzędzie do zarządzania dokumentacją. Nasza firma specjalizuje się nie tylko we wdrożeniach gotowych systemów, ale także tworzy własne rozwiązania, modyfikacje bądź dodatki do istniejących systemów w odpowiedzi na zróżnicowane potrzeby klientów. Zatrudniamy bardzo wysoko wykwalifikowanych konsultantów z wieloletnim doświadczeniem w zakresie wdrożeń systemów IT. Rok 2020 był rokiem sprawdzianu dla wielu instytucji, firm i przedsiębiorców. Ogólnoswiatowa pandemia wymusiła zmiany w sposobie funkcjonowania, reorganizację pracy oraz inne spojrzenie na własną działalność.

Związane było to przede wszystkim z koniecznością pracy zdalnej, co często utrudniało tradycyjny obieg dokumentów papierowych. Nasza firma całkowicie przeszła na tryb zdalny, wszystkie procesy wewnątrz firmy zostały zautomatyzowane i prowadzone są wyłącznie online, wprowadziliśmy elektroniczny obieg dokumentów - faktur zakupu, sprzedaży, umów. Ta procedura pozwoliła nam zachować dotychczasową jakość pracy i nie utrudniła w żaden sposób rozwoju działalności, wręcz przeciwnie, odnotowaliśmy znaczący wzrost w porównaniu z poprzednimi latami, co zostało zauważone m.in. przez magazyn Forbes, który uhonorował nas prestiżowym wyróżnieniem – jesteśmy jednym z Diamentów edycji 2020. Miniony rok był obfity w nowe kontrakty i jako kolejny z rzędu potwierdził utrzymanie się zwykłego trendu w naszej firmie (wzrost sprzedaży o kilkanaście procent). Todis może obecnie pochwalić się współpracą z ponad 100 klientami w Polsce oraz 39 krajach na świecie.

W ubiegłym roku uczestniczyliśmy w wielu międzynarodowych projektach, zarówno w obszarach systemów Epicor, iScala, jak i Maconomy. Prowadziliśmy prace dla takich firm jak między innymi: Alfa Laval, Biesterfeld, Deltares, Diaverum, Electrolux, Egis, Figures Kancelaria Rachunkowa, ILF, Publicis, Radisson, Sulzer, Voestalpine, hotele Radisson czy Ogilvy&Mather. Todis rozszerzył również zakres działania i jest Partnerem firmy Deltek nie tylko w Polsce, ale również w Czechach.

W 2020 firma zyskała szereg nowych klientów, takich jak między innymi TPA, Keylane, czy spółki Vivus. Wiele naszych projektów związanych było z migracjami do nowych wersji oferowanych systemów. Wynikało to między innymi z pojawienia się bardzo istotnych dla klientów zmian w systemach Maconomy oraz Epicor iScala. Sporo wdrażaliśmy również nowych modułów i procesów usprawniających działania biznesowe. Obecnie, w związku z panującą na świecie sytuacją, obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania firm całkowitą automatyzacją pracy w organizacji. Wydaje się to być jednym ze skuteczniejszych sposobów na osiągnięcie stabilności oraz rozwój przedsiębiorstw.

Oferowane przez nas solidne systemy informatyczne są elastyczne oraz w pełni przystosowane do aktualnych potrzeb, także tych procesowanych online. Pozwalają one w pełni zautomatyzować działania poprzez wdrożenie m.in. modułu do elektronicznego obiegu dokumentów (faktury zakupu, sprzedaży, oferty, umowy, korespondencja, itp.) dostępnego z każdego miejsca poprzez każdą przeglądarkę internetową. Także wykorzystanie wszelkich urządzeń mobilnych obsługiwanych przez system usprawnia procesy w całej organizacji – menedżerowie i pracownicy mają bezpośredni dostęp do projektów, harmonogramów i planów w każdym miejscu i w każdej chwili. Wiele narzędzi posiada inteligentny moduł rozpoznawania treści (ICR – Intelligent Character Recognition), co w pełni pozwala ograniczyć ręczne prowadzenie danych. Wreszcie rozwiązanie obsługujące wszelkie transakcje biznesowe online – łączące w sobie funkcjonalności ERP oraz eCommerce, zawiera niezbędne elementy potrzebne do świadczenia kompleksowych usług dla wszystkich partnerów handlowych.

Większość naszych klientów na 2021 rok stawia sobie za cel automatyzację i poprawę efektywności organizacji. Firmy rosną, a nie są w stanie bardzo zwiększać zatrudnienia. Prowadzimy bardzo dużo projektów związanych właśnie z poprawą efektywności i automatyzacją działań. Wdrażamy interfejs bankowy, elektroniczne faktury, automatyzujemy przesyłanie dokumentów pomiędzy firmami (zamówienia, faktury, EDI). Implementujemy narzędzia do planowania zasobów, obiegu dokumentów czy platformy B2B służące do składania zamówień i wymiany informacji pomiędzy firmami. Częste zmiany w dziedzinie podatków (JPK) wymuszają większą automatyzację procesów w firmie. To wszystko powoduje, że perspektywy na kolejny rok szykują się bardzo obiecująco. Firma Todis planuje dalsze wzrosty we wszystkich obszarach swojego działania, planując zwiększenie sprzedaży w zakresie zarówno wiodących produktów, czyli systemów Epicor, iScala, Maconomy, Workbook i M-Files, jak i konsultingu.



Anna Turzańska

Prezes Zarządu
Todis Consulting



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

abas Business Solutions Poland, wchodzący w skład globalnej Grupy abas, jednego z czołowych światowych dostawców oprogramowania klasy ERP, w Polsce swoje oddziały ma w Zielonej Górze i Katowicach. Firma oferuje elastyczne rozwiązania klasy ERP dla przedsiębiorstw średniej wielkości, które często są liderami w swoich branżach. Firma, która powstała 41 lat temu, dziś tworzy rozwiązania ERP, które w skali globalnej wykorzystywane są przez ponad 120 000 użytkowników, wspierane są przez sieć liczącą ok. 40 partnerów Grupy abas oraz ich doświadczenie wyniesione z blisko 4000 projektów.

2020 rokiem poruszenia cyfrowego

Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy transformacji uległo podejście do działań operacyjnych, zarządzania przedsiębiorstwem, komunikacji, możliwości rynkowych i sposobu rozwoju. Obserwowaliśmy jak firmy w różnym stopniu dostosowywały się do zmieniających się potrzeb, widoczny był wzrost poziomu świadomości potrzeby cyfryzacji. Adaptacja firm do nagłych zmian, transformacja nie tylko stylu pracy, ale szeroko pojętego krajobrazu społecznego i biznesowego oraz konieczność umacniania kompetencji cyfrowych, w tym za pomocą systemu ERP, były hasłem przewodnim minionych miesięcy.

Przedsiębiorcy ukierunkowani na rozwój, zdają sobie sprawę, że po niepewnym 2020 roku, w 2021 nastąpi ożywienie aktywności gospodarczej, stąd już teraz przygotowują się do inwestycji w oprogramowania klasy ERP zapewniające usprawnienie kluczowych procesów w firmie.

Mowa tu o automatyzacji procesów, możliwości monitoringu procesów w czasie rzeczywistym, analizie rentowności na różnych poziomach, analizie wydajności produkcji utrzymanie odpowiedniego poziomu zapasów, wykrywanie wąskich gardeł, unikanie przestojów i w końcu – dostęp do danych, które umożliwią podjęcie decyzji opartych na faktach.

2021- maksymalne ukierunkowanie na klienta

Najbliższe miesiące dla Grupy abas oznaczają będą kontynuację wdrażania serii strategicznych inicjatyw produktowych, skupionych na rozszerzeniu oferty firmy, utworzeniu większego ekosystemu produktów wokół podstawowej oferty rozwiązań ERP i dostarczeniu rozwiązań jeszcze lepiej skrojonych na miarę oczekiwań klientów.

Wyróżnikiem systemu abas ERP od zawsze jest jego elastyczność. Jest ona doceniana nie tylko przez szerokie grono klientów, będących liderami w swoich branżach (Hidden Champions), ale także różne kapituły konkursowe. I tak, w uznaniu za stworzenie wyjątkowo elastycznych modułów systemu abas ERP unowocześniających i usprawniających sektor przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce firma otrzymała nagrodę 'Symbol Innowacji 2020'. Ponadto, firma abas Business Solutions Poland otrzymała poczwórne wyróżnienie od Instytutu Europejskiego Biznesu (IEB), otrzymując tytuł Geparda Biznesu 2020, Brylantu Polskiej Gospodarki 2020, Efektywnej Firma 2020 i Mocnej Firmy Godna Zaufania 2020.

abas ERP



dr Paweł Kuźdowicz

Członek Zarządu
abas Business Solutions
Poland Sp. z o. o.

**KIEDY STOISZ PRZED WYBOREM,
SPOŚRÓD WIELU DOSTĘPNYCH
ROZWIĄZAŃ...**



RAPORT ERP
ERP-VIEW.PL 2020



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Zakłócenia mające miejsce w 2020 roku spowodowały, że przedsiębiorcy, oprócz radzenia sobie z bieżącymi problemami, zauważyli także konieczność przygotowania swoich firm na przyszłość tak szybko, jak to tylko możliwe. Na przykład w branży produkcji spożywczej – dla której nasza firma (iPCC) oferuje rozwiązania Infor do zarządzania procesami biznesowymi – ważniejszymi czynnikami, które mogą umożliwić zdobycie przewagi rynkowej będą w najbliższej przyszłości: przyspieszenie wprowadzania produktów na rynek, zwiększenie jakości i bezpieczeństwa żywności oraz odporności łańcucha dostaw, jak również tworzenie modeli wielokanałowych. Najnowsza branżowa technologia, taka jak np. aplikacje Infor, wspiera rozwój firm w tym kierunku.

W szczególności wydaje się, że czeka nas jeszcze bardziej intensywny rozwój aplikacji chmurowych, gdyż są one sposobem na uzyskanie sprawności i elastyczności, a także pełnej rejestracji danych z urządzeń IoT i rozszerzonego łańcucha dostaw. Chmura pomaga zwiększyć sprawność operacyjną i zapewnić większą odporność w warunkach niepewności gospodarczej, która prawdopodobnie utrzyma się jeszcze przez kilka lat.

2020 rok pokazał też duże zmiany popytu w wielu branżach, a dostawa produktów do domu zyskała olbrzymią popularność. Klienci przyzwyczaili się do zakupów przez Internet i nie wydaje się, by nawyki te miały się zmienić po ustaniu pandemii. Wprowadzając wielokanałową obsługę firmy są bardziej odporne na wahania rynkowe i mogą zwiększyć swój udział w rynku.

Coraz większego znaczenia nabiera też kwestia jakości i bezpieczeństwa produktów – szczególnie w branży spożywczej. Śledzenie partii czy pojedynczych wyrobów w łańcuchu dostaw jest konieczne by móc je, w razie potrzeby, wycofać ze sprzedaży – i jest to jeden z największych finansowych czynników ryzyka. Koszt wycofania jest bardzo wysoki, obejmuje wiele działań, jak np. przekazanie informacji o wycofaniu w całym łańcuchu dostaw, fizyczne wycofanie produktu, przeprowadzenie śledzenia oraz wdrożenie działań naprawczych. Wiele firm opiera się dalej w tym zakresie na danych przechowywanych w odizolowanych systemach, co utrudnia, wydłuża i naraża na błędy realizację wycofania. Patrząc na trendy w branży spożywczej, wydaje się, że w 2021 roku producenci będą szukali cyfrowego rozwiązania, które zapewni możliwość natychmiastowego identyfikowania produktów i analizowania źródłowej przyczyny problemu.



Natasza Rabsztyń-Piekarska

Marketing Manager
iPCC Sp. z o.o.

CYFRYZACJA BRANŻY SPOŻYWCZEJ

Firma BioMar – producent ekologicznych pasz dla zwierząt wodnych – zamierza kierować cyfrową transformacją poprzez ciągle inwestowanie w najnowocześniejsze technologie, wykorzystując platformę Infor CloudSuite Food&Beverage jako podstawę do realizacji ambitnej strategii cyfrowej na lata 2020–2023, zakładającej całkowite przejście na rozwiązania cyfrowe i mobilne.

LABs456

infor

iPCC



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 był dla itelligence rokiem zmian na wielu płaszczyznach. Przebudowaliśmy zespoły i wzmocniliśmy kompetencje, zweryfikowaliśmy strategię marketingu i sprzedaży, rozszerzyliśmy dialog z pracownikami i naszym otoczeniem. Zmiany, które miały dać nam korzyści w dłuższej perspektywie, przyniosły rezultaty o wiele szybciej. Sprawniejsze działanie, lepsza współpraca i jednocześnie uważne słuchanie potrzeb z mocnym nastawieniem na bycie długofalowym partnerem dla naszych klientów, sprawiły, że zrealizowaliśmy nasze cele biznesowe. Mamy poczucie satysfakcji zarówno z tego, w jaki sposób jako zespół sprościliśmy wyzwaniom związanym z pandemią, jak i z wyniku finansowego, z jakim zamykamy ten rok.

Jeszcze przed okresem pandemii wiele firm wkroczyło na ścieżkę digitalizacji, ale ostatnie miesiące nadały jej nowe, zaskakujące tempo. Mimo trudności, z którymi mierzyło się i nadal mierzy, wiele przedsiębiorstw, zaobserwowaliśmy przyspieszenie cyfrowej transformacji. Dla firm takich jak nasza to szansa, ale również wyzwanie, aby w nowej rzeczywistości nasze usługi i oferta odpowiadały aktualnym potrzebom klientów. Z jednej strony realizujemy projekty związane z usprawnianiem określonych procesów np. dzięki naszym autorskim rozwiązaniom wzbogacającym system SAP można w krótkim czasie zautomatyzować i zdigitalizować obieg faktur i innych dokumentów. W czasach częściowej lub całkowicie zdalnej pracy to usprawnienie pożądane bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. Obserwujemy wyraźny trend, aby zredukować w tym zakresie pracę manualną, skracając czas obiegu faktur oraz zapewniając uproszczony i jednolity proces ich zatwierdzania.

Z drugiej strony prowadzimy kompleksowe projekty wdrożeniowe systemu ERP nowej generacji - SAP S/4HANA. Jesteśmy tu w ścisłej czołówce na polskim i jako grupa na światowym rynku jeżeli chodzi o ilość zakończonych projektów.

Przekonaliśmy się, że ogromną część tych prac można przeprowadzać zdalnie bez utraty jakości, oszczędzając czas i zwiększając bezpieczeństwo pracowników. Nie byłoby to możliwe bez zaangażowanego zespołu, kultury współpracy i zaufania, które wypracowaliśmy przez lata. Ważną zmianą, wskazującą w jakim kierunku chcemy rozwijać odpowiedzialnie nasz biznes, było powołanie eksperckiego zespołu architektów skoncentrowanego na kompleksowym doradztwie i wsparciu klientów w zakresie innowacji, przede wszystkim oferowanego przez nas wdrożenia systemu SAP S/4HANA, tak aby spełniał aktualne oczekiwania klienta oraz zapewniał możliwość rozwoju i rozbudowy w przyszłości. W tym obszarze, dla lidera rynku branży chemicznej prowadzimy obecnie złożony projekt modelowego wdrożenia architektury IT w oparciu o najnowszą wersję systemu SAP w nowopowstającym zakładzie produkcyjnym, o którym możemy powiedzieć, że w pełni realizuje założenia koncepcji fabryki przyszłości.

W roku 2021 będziemy zmieniać się nadal. Chcemy jeszcze więcej czerpać z portfolio naszych globalnych innowacji i doświadczeń oraz bycia częścią NTT DATA, jednego z globalnych liderów rynku ICT. Przed nami kolejne milowe kroki w rozwoju naszego biznesu w Polsce, które otworzą przed nami i przed naszymi klientami nowe szanse. Pracujemy też nad nowościami w naszej ofercie. Otoczenie, w którym świadczymy nasze usługi i które kreuje naszą ofertę, nie pozwoli się nam się zatrzymać. To będzie rok, który zweryfikuje nas, a także naszą konkurencję, w tym jak szybko jesteśmy w stanie zaadaptować nowe technologie i zmienić je w wartość dla klientów. Niedawno ogłoszona przez SAP nowa oferta RISE with SAP czyli wszystko to, czego klient potrzebuje, aby uprościć proces transformacji, w jednym pakiecie, strategiczne aliance SAP z dostawcami chmury publicznej jak Microsoft, AWS, IBM, których jesteśmy partnerem czy SAP z NTT DATA, dają nam ogromne możliwości odpowiadania na niemal każdą potrzebę naszych klientów, niezależnie od tego gdzie i jaki biznes prowadzą. Jestem przekonany, że je wykorzystamy.

itelligence NTT DATA Business Solutions



Kamil Wołkowiński

Dyrektor Sprzedaży
itelligence Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Systemy IT według eq system – jakie wybrać w 2021?

Pandemia i zmieniające się warunki biznesowe potwierdziły jedynie to, co było wiadome od dawna – narzędzia IT, w tym systemy klasy ERP, wymagają dopracowania i uzupełnienia, by mogły skutecznie wspierać procesy planowania w przedsiębiorstwach. Coraz więcej organizacji szuka więc rozwiązań, które nie tylko obsłużą wszystkie procesy w firmie, ale też uwzględnią ich ograniczenia. Jako eksperci w tej dziedzinie zauważyliśmy wzrost zainteresowania naszymi systemami, szczególnie tymi, które usprawniają obszar zarządzania produkcją oraz zarządzania personelem. Dlaczego to na nie pada wybór?

Zarządzanie produkcją – system APS, MES, MOM

W przypadku obszaru zarządzania produkcją zauważamy, że firmy coraz szybciej reagują na zmiany. Po części dlatego, że wymusza to na nich dynamiczna sytuacja, po części – bo dostrzegają, jak ważna w działaniu przedsiębiorstwa jest elastyczność. Coraz częściej słyszymy, że system ERP już nie wystarczy, że potrzebne są specjalistyczne rozwiązania, które uzupełnią jego funkcjonalności. Najwyższe pozycje w rankingach zajmują systemy dające możliwość parametryzacji i dostosowania do potrzeb klienta oraz zintegrowania ich z innymi systemami. Już nie tylko ERP jest źródłem wiedzy o stanie produkcji. Całe obszary (i zarządzanie nimi) przekazywane są do programów wspomagających, np. MES, WMS, APS, CMMS, TPM, PLM, HRM, PMS itd.

Czy ta tendencja uzupełnienia systemów ERP się utrzyma? Naszym zdaniem tak. Korzyści z takiego rozwiązania są widoczne chociażby w firmie Sohbi Craft Poland, gdzie wdrożenie standardu eq sterowania produkcją oraz wdrożenie systemu APS Asprova przełożyło się na zwiększenie efektywności przedsiębiorstwa, przy minimalnych modyfikacjach w systemie ERP.

Taka strategia niesie za sobą wiele innych korzyści:

- możliwość wyboru najlepszego dostawcy z danego obszaru,
- wysokie możliwości adaptacyjne rozwiązań opartych o parametryzację,
- sukcesywne budowanie systemu informatyzacji firmy,
- elastyczność doboru rozwiązań.

Podstawową obawą przy implementacji takich rozwiązań jest: proces integracyjny, dbanie o spójność danych, powielanie informacji i zarządzanie odpowiedzialnością i serwisem. Jednak w dobie wymiany protokołów, systemów komunikacji, śledzenia czasów reakcji i możliwości oddziaływania na dostawców to raczej obawy z przeszłości.

Zarządzanie personelem – wyzwanie pracy zdalnej

W zakresie zarządzania personelem rok 2020 był rokiem bardzo szybko postępującej cyfryzacji. Konieczność przejścia na pracę zdalną pokazała, jakim ułatwieniem dla firm i pracowników są systemy do zarządzania pracownikami. Niezwykle istotne dla płynnego funkcjonowania przedsiębiorstwa okazały się też narzędzia do elektronicznego obiegu dokumentów, umożliwiające prowadzenie dokumentacji pracowniczej w wersji elektronicznej, elektroniczne wysyłanie wniosków urlopowych, dokumentów i zaświadczeń, a także elektroniczne rozliczanie czasu pracy i zadań.

Ubiegły rok pokazał nam również, że narzędzia umożliwiające pracę zdalną pomagały kierownikom średniego szczebla w zarządzaniu operacyjnym.

eq system – sukcesy i rozwój mimo pandemii

Dzięki elastycznemu podejściu, które propagujemy także wśród naszych klientów, w 2020 roku udało nam się zanotować wzrost obrotów i zysk. Dodatkowo, pomimo panującej przez chwilę recesji na rynku pracy, eq system ciągle poszukiwało i poszukuje nowych pracowników.

Rok 2021 zapowiada się jako ciąg dalszy wyzwań dla przedsiębiorstw. Procesy informatyzacji i digitalizacji będą postępować. Nikt nie wie, kiedy (i czy w ogóle) wrócimy do standardów sprzed pandemii, ale widzimy wśród polskich firm ogromną determinację w adaptowaniu się do nowych okoliczności i dalszego usprawniania swoich procesów biznesowych.

W eq system, poza realizacją bieżących i nowych projektów, pracujemy nad doskonaleniem naszych rozwiązań, wykorzystując do tego najnowocześniejsze dostępne technologie i bazując na wykwalifikowanym i doświadczonym personelu. Nasz dział badawczo-rozwojowy intensywnie pracuje nad projektem SIX, który, przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego, zrewolucjonizuje rynek systemów IT.



Michał Lach

Prezes Zarządu
eq system Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rozwiązania chmurowe sposobem na zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego

Ubiegły rok dla większości przedsiębiorstw był niespodzianką. Zmiany zachodzą nie tylko na najbardziej widocznym poziomie zastąpienia tradycyjnych kanałów komunikacji biznesowej, bardziej nowoczesnymi obudowanymi nowymi technologiami. Transformacja cyfrowa zaczyna wnikać w polskie firmy dużo głębiej. Polityki utrzymania ciągłości pracy i plany awaryjne w wielu firmach musiały zostać zrewidowane i do dziś podlegają gruntowym przekształceniom. Przedsiębiorstwa w przyspieszonym trybie zdały sobie sprawę, że nie ma już odwrotu przed digitalizacją obiegu dokumentów i zbierania danych, które dotychczas były rozproszone i których do tej pory nie dało się zebrać w jednym miejscu.

Efektywne zastąpienie dotychczasowych sposobów wymiany informacji w firmie i tradycyjnych obiegu dokumentów, procesami pozwalającymi na ograniczenie bezpośredniego, fizycznego kontaktu, wygenerowało zapotrzebowanie na szybkie wprowadzanie nowych narzędzi informatycznych. Poza zagadnieniem wyboru samego oprogramowania, dla wielu firm ważniejsza stała się kwestia jego szybkiego dostarczenia i uruchomienia. Dotychczasowe modele wdrażania i finansowania rozwiązań klasy ERP w polskich firmach, polegały na długotrwałych działaniach analitycznych, porównywaniu i ocenianiu poszczególnych funkcjonalności każdego z dostępnych na rynku rozwiązań.

Trudno odmówić zasadności takim działaniom w sytuacji nabywania oprogramowania na własność i związanej z tym rozbudową infrastruktury serwerowej i sieciowej, a także koniecznością pozyskania nowych kompetencji przez służby IT oraz przez właścicieli procesów biznesowych. Wybuch pandemii i dążenie do szybkiego ograniczenia bezpośrednich kontaktów pracowników sprawiły, iż różne formy pracy zdalnej znalazły większe poparcie i akceptację przez Zarządy polskich przedsiębiorstw. Takie podejście w naturalny sposób przekierowuje uwagę decydentów z dotychczas rozważanych rozwiązań informatycznych na gotowe usługi chmurowe. Jednocześnie zarządy dostrzegły, że wybór takiej ścieżki informatyzacji w zasadzie pozwala wyeliminować ryzyko inwestycyjne.

Z perspektywy firmy takiej jak S&T, która oferuje pełen zakres usług IT – od konsultingu technicznego, przez budowę infrastruktury, aż wdrożenie i utrzymanie nowoczesnych systemów informatycznych, coraz częściej zauważamy, że decydenci dostrzegli realny potencjał rozwiązań chmurowych. Firmy dochodzą do wniosku, że czas i środki poświęcane na dotychczasowe analizy i pracę z firmami doradczymi mającymi zapewnić optymalny wybór oprogramowania „na lata” mogą skierować na zwinne uruchomienie wybranego procesu lub grupy procesów w oprogramowaniu dostępnym w modelu SaaS

Firmy dużo chętniej zwracają się w kierunku gotowych i sprawdzonych platform dostępnych w formie usług w chmurze obliczeniowej.

Zarządy z którymi rozmawiamy dużo chętniej, niż jeszcze rok temu, analizują dostępność usług SaaS. Poszukują rozwiązań, które będą mogły w sposób bezpieczny uruchomić bez konieczności angażowania własnych zasobów IT. Przedsiębiorstwa dostrzegają nowe możliwości wykorzystania i elastycznego adaptowania do własnych potrzeb gotowych branżowych wzorców procesów. Z punktu widzenia zarządów wybór rozwiązania w modelu SaaS obarczony jest dużo mniejszym ryzykiem inwestycyjnym. Firma ponosi jedynie koszty opłat subskrypcyjnych i otrzymuje bezpośredni dostęp do gotowego, działającego oprogramowania, wyposażonego w modele referencyjne, przygotowanego do bezpośredniego i szybkiego użycia w organizacji. Nowoczesne platformy chmurowe zapewniają możliwość wykonania niezbędnych adaptacji procesów do specyficznych potrzeb, które co istotne mogą zostać wykonywane w czasie kilkunastu godzin, a ich efektem jest proces odpowiadający bieżącym potrzebom organizacji. W taki sposób dostarczane są obecnie zarówno rozwiązania światowej klasy, takie jak SAP, Infor czy IBM.

Rozwiązaniom chmurowym ERP coraz chętniej przyglądają się zarówno niewielkie firmy jak również duże organizacje, a kluczowymi argumentami za wyborem takiego modelu oprogramowania są w mojej opinii minimalizacja ryzyka inwestycyjnego i krótki czas potrzebny na uruchomienie gotowego rozwiązania.

s&t



**Radosław
Zacharewicz**

Enterprise Solution
Architect,
S&T w Polsce



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rynek klientów docelowych ERP ODL został w roku 2020 szczególnie dotkliwie zaatakowany przez pandemię COVID -19. Sieci handlowe operujące w galeriach objęte dwukrotnym kilkumiesięcznym lock-downem koncentrowały się na krótkoterminowej strategii przetrwania oraz planowaniu działań, które będą właściwą odpowiedzią na nową rzeczywistość. E-commerce znalazł się naturalnie w czołówce tej listy. W pierwszych tygodniach pandemii odnotowano ogromne wzrosty liczby zamówień w zakupach internetowych. Z biegiem czasu większość przedsiębiorców z branży retail zdała sobie sprawę, że preferencja na rzecz e-handlu nie odwróci się znacząco. Nawet jeśli pandemia zostanie opanowana, konsumenci oprócz wygody kupowania będą poszukiwali większego bezpieczeństwa. Nie będą już jednak przychylnie patrzyli na wydłużony czas realizacji zamówień i braki w magazynie produktu, który był prezentowany w sklepie jako dostępny. Nowe źródła wydajności E-commerce stały się zatem koniecznością.

Nasza uwaga skupiła się w roku 2020 na rozwijaniu spektrum narzędzi służących optymalizacji procesów logistycznych i zwiększaniu jakości obsługi klienta sklepów internetowych.

Integracja ERP ODL z systemami firm kurierskich pozwala na automatyzację procesu wysyłek czyli znaczącą oszczędność czasu realizacji jednego zamówienia, w wyniku którego wydajność dzienna liczby zamówień może się zwielokrotnić. Lista dedykowanych wtyczek do systemów kurierskich powiększyła się w r. 2020 i obecnie oferujemy je dla UPS, DPD, DHL, Inpost – kurier i Paczkomaty. Poza samą wysyłką paczek system ODL posiada także możliwość generowania etykiet zwrotnych.

Poprawa wydajności pracy magazynu to kolejny obszar pozwalający na zwiększenie dziennej liczby realizowanych wysyłek. Aplikacja Mobilny Magazynier czyli oprogramowanie instalowane na mobilnych kolektorach danych pozwala zautomatyzować pracę magazynierów. W 2020 r. przygotowaliśmy nowe funkcje aplikacji. Na etapie zbierania towarów w magazynie w zależności od gabarytów, ilości pozycji, wielkości magazynu można zastosować różne podejścia optymalizujące, na przykład równoległą kompletację kilku zamówień przez jednego magazyniera.

Od wielu już lat klienci ODL mają całkowitą dowolność wyboru platformy e-commerce, ponieważ oferujemy także Web API, czyli uniwersalne narzędzie do integracji dowolnego sklepu WWW z systemem ERP ODL. Ze względu na to, że system ERP ODL pozwala na nieograniczoną rozbudowę parametrów opisujących zarówno dokument jak i jego pozycje, najnowsza wersja API obsługuje również wszystkie te niestandardowe, wynikające ze specyfikacji pracy klienta parametry. Wszelkie parametry zamówienia ze sklepu www mogą zostać zarejestrowane w dokumentach systemu ERP, które następnie w postaci pliku PDF są gotowe do pobrania przez klienta, wysyłki przez sklep www, lub wysyłki bezpośrednio z systemu. W efekcie na przykład personalizowana poprzez grawerkę biżuteria będzie w dokumencie zamówienia i dokumencie sprzedaży prezentowana z konkretną treścią grawerki.

Plany rozwojowe na rok 2021 obejmują integracje z kolejnymi firmami kurierskimi oraz pośrednikami usług kurierskich a także obsługę nowych urządzeń dedykowanych dla pracowników magazynu.

make IT better
ODL



Mirka Achinger

Prezes Zarządu
ODL Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

HEUTHES z optymizmem patrzy na 2021 rok

Rok 2020 był trudny dla wszystkich, ale jednocześnie bardzo owocny dla firmy HEUTHES. Pomimo pracy zdalnej, a więc w izolacji, w roku 2020 udało nam się zrealizować plany i założenia w obszarze rozwiązań naszego systemu ISOF-ERP. Przyszło nam działać w trudnych czasach, ale jednocześnie zdarzyło się wiele rzeczy pozytywnych. I tak: została opracowana nowa wersja technologii BIFILAR CLIENT-WEB-SERVER (BCWS) w zakresie, który umożliwia generowanie i certyfikowanie kluczy kryptograficznych do pracy z systemem ISOF na platformie macOS. Podążając za nowymi przepisami firma HEUTHES wdrożyła w systemie ISOF rozwiązania na potrzeby tzw. białej listy podatników KAS. Biała lista umożliwia sprawdzenie czy kontrahent jest czynnym podatnikiem VAT, czy kontrahentowi odmówiono rejestracji, wykreślono go z rejestru lub przywrócono zarejestrowanie jako podatnika VAT. Sukcesywnie wprowadzana jest rosyjska wersja językowa systemu ISOF. Jest to już czwarty język, po polskim, angielskim i niemieckim, w którym dostępny jest ISOF. Przygotowanie dowolnych odmian językowych jest możliwe dzięki wykorzystaniu technologii HDB oraz własnych rozwiązań firmy. Wdrożona została nowa metoda generowania i odnawiania certyfikatów do systemu ISOF z dowolnej przeglądarki.

Zaletą nowego rozwiązania jest możliwość obsługi procesów związanych z certyfikatami bezpieczeństwa, w wielu różnych przeglądarkach na platformie Windows 7/10, Linux i macOS rekomendowanych przez HEUTHES do pracy z systemem ISOF. Prowadzone były prace nad udostępnieniem użytkownikom Mobilnego Portalu Serwisowego w ISOF. Wprowadzono nowy format podpisu cyfrowego XAdES do systemu ISOF, który ułatwia pracę kontrahentom i użytkownikom. Żeby usprawnić pracę z systemem ISOF na smartfonach i tabletach, HEUTHES rozbudował aplikację Mobilny ISOF o współpracę z trybem pracy Samsung DEX. Umożliwia ona przełączenie się z pracy na smartfonie/tablecie z obsługą ekranu dotykowego na pracę z oknami przy pomocy myszki i klawiatury, jak w PC. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom oraz chcąc ułatwić Klientom obsługę sprzedaży, firma HEUTHES uprościła sposób integracji serwisu Allegro z systemem ISOF-ERP. Proces podpinania kont Allegro jest teraz przejrzysty i wszystkie operacje wykonuje się dużo łatwiej. Prowadzone były intensywne prace nad rozbudową możliwości druku etykiet w systemie ISOF. Firma HEUTHES, rozbudowując swój system ISOF, stworzyła moduł zaawansowanej obsługi formularzy (CRM Formularze), który w połączeniu z szablonami

tworzonymi w edytorze LibreOffice, daje ogromne możliwości przy tworzeniu nawet najbardziej złożonych etykiet z kodami kreskowymi i złożoną grafiką. Szczególnie obecnie, podczas pandemii, znacznie wzrosła ilość transakcji bezgotówkowych. W związku z tym firma HEUTHES rozbudowała system ISOF tak, aby komunikował się z terminalami płatniczymi. Jest to możliwe dzięki modułowi ISOF-BIFILAR.

Nasze plany na rok 2021 to kontynuacja prac nad rozwiązaniami wdrożonymi w roku 2020. Będą prowadzone kolejne prace nad BIFILAR CLIENT-WEB-SERVER w kierunku kompatybilności z cyfrowym dowodem osobistym, za pomocą którego można podpisywać elektronicznie dokumenty podpisem urzędowym i kwalifikowanym. Będą trwały prace nad rozwojem modułu Logistyki magazynowej. Moduł Magazyn zostanie rozbudowany o przechowywanie dokumentów i zintegrowany z DMS gdzie znajdują się skany oryginałów. Będzie rozwijana integracja dokumentacji magazynowej z Blockchain w celu jej lepszego zabezpieczenia. System ISOF-START zostanie rozbudowany tak, żeby można było z niego korzystać na smartfonach i tabletach, a jego odmiana ISOF-eSTART uzyska dostęp do wszystkich możliwości integracji z E-Commerce. Nastąpi dalsza integracja systemu ISOF z serwerem telekonferencyjnym, będą wprowadzone „szybkie” telekonferencje z pracownikami i klientami poprzez moduł CRM, przez okno RCP i zintegrowane z Portalem Serwisowym.

Technologia VIMI zostanie zintegrowana z portalem Serwisowym, dzięki czemu przy jednokrotnym logowaniu będzie można dokonywać zgłoszenia serwisowego z dowolnego modułu. W planach jest kontynuacja przebudowy systemu certyfikacji aby umożliwić jak najłatwiejszą obsługę Klientom. Firma będzie dalej prowadziła prace nad rozwojem terminala danych online umożliwiającego uruchomienie systemu ISOF na Androidzie. Dalej będą dodawane kolejne funkcje, np. integracja DMS i kodu kreskowego. Zostaną połączone sprzęgi do GUS i KAS tak aby jednym kliknięciem móc sprawdzić dane Klienta. Udostępniona będzie pełna wersja systemu ISOF w języku rosyjskim. Trwa praca w laboratorium HEUTHES nad HDB wersja 6, która z powodu pandemii została wstrzymana, ale w obecnym roku prawdopodobnie ujrzy ona światło dzienne. Oprócz tego, w związku ze wzrostem liczby klientów, unowocześniony zostanie sprzęt w Data Center HEUTHES.

Wszystkie innowacje to efekt wychodzenia naprzeciw potrzebom, a także oczekiwaniom naszych Klientów. Staramy się realizować to co nam zgłaszają i nieustająco wsłuchujemy się w ich odpowiedzi.



Wojciech Grzybek

Prezes Zarządu
HEUTHES sp. z o.o



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Rok 2020 chyba wszystkim twórcom systemów ERP upłynął pod znakiem dostosowywania ich do zmieniających się nieustannie norm prawnych. Zmian było wyjątkowo dużo – wprowadzono tzw. białą listę podatników VAT, ulgę na złe długi w podatku dochodowym czy zerowy PIT dla pracowników do 26 roku życia. Pandemia koronawirusa wywołała dodatkowy chaos w postaci niekiedy kilkukrotnych przesunięć terminów wejścia w życie takich obowiązków, jak nowe struktury JPK_V7M i JPK_V7K, oznaczenia towarów i usług (oznaczenia GTU) dla plików JPK, matryca stawek VAT czy klasyfikacje PKWiU i CN. Wprowadzane przez rząd kolejne tarcze antykryzysowe wymusiły nowe rozwiązania, jak choćby konieczność wypłaty dofinansowań do wynagrodzeń czy zwolnienie ze składek ZUS.

Cały ten przepisowy chaos na pewno istotnie dezorganizował pracę przedsiębiorstw, ale w znacznej mierze wpłynął także na nasze plany. Mimo tych nieprzewidzianych trudności udało nam się jednak zrealizować w 2020 roku ciekawe projekty. Przede wszystkim uruchomiliśmy tzw. portal dla firm. Usługa ta wspiera komunikację między pracownikiem, a księgowością firmy. Jest wygodnym i szybkim sposobem dostarczania dokumentów, m.in. faktur za paliwo do samochodów służbowych czy faktur za zakupy realizowane przez pracowników. Wystarczy zrobić skan lub zdjęcie i dokument jest transferowany do centralnego systemu ERP, a po drodze chmurowe algorytmy sztucznej inteligencji InsAI zajmują się rozpoznaniem jego treści tak, aby wczytanie i księgowanie odbyło się w sposób całkowicie zautomatyzowany.

Plany rozwoju Navireo ERP w roku 2021 są bardzo ambitne. We wspomnianym portalu dla firm planujemy dodać funkcje pozwalające zarządzać obiegiem dokumentów w przedsiębiorstwie. Oznacza to, że poza obecnymi dziś mechanizmami przesyłania i rozpoznawania treści dokumentów, będzie można także na przykład uzyskać akceptację przełożonego dla realizacji określonego wydatku czy dodać opis uszczegółowiający na potrzeby księgowości. Dziś, w dobie powszechnej pracy zdalnej, wydaje się to funkcja niezbędna. Będziemy też doskonalić InsAI w zakresie rozpoznawania treści transferowanych dokumentów, a także mechanizmów automatycznego księgowania. Pracujemy również nad zaoferowaniem naszym klientom całkowicie nowych możliwości komunikacji z systemami bankowymi na bazie mechanizmów, które pojawiły się w związku z unijną dyrektywą PSD-2. System Navireo ERP od dawna posiada wszystkie funkcje związane z bankowością elektroniczną, ale np. mechanizmy online'owej

wymiany danych były – ze względu na koszty – wykorzystywane głównie przez większe przedsiębiorstwa. Obecnie jednak, dzięki dyrektywie PSD-2, banki są obowiązane udostępniać zewnętrznym podmiotom informacje o operacjach na rachunkach bankowych (AIS - Account Information Service) całkowicie za darmo. Dzięki temu będziemy mogli zastąpić dotychczas powszechnie stosowane mechanizmy offline'owe, jak na przykład plik MT-940, całkowicie zautomatyzowanym online'owym wczytywaniem do Navireo ERP list operacji bankowych. Co więcej, dane ze wszystkich banków będą dostarczone w sposób ustandaryzowany, dzięki czemu konfiguracja takiej współpracy będzie dużo łatwiejsza.

Pilnie przyglądamy się projektowanym przepisom o fakturach ustrukturyzowanych. Jeszcze w I kw. 2021 r. MF planuje wprowadzić możliwość ich wystawiania i otrzymywania za pośrednictwem Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF). Upatrujemy w tym szansy na zautomatyzowanie wymiany dokumentów między przedsiębiorstwami. Uniwersalna, wspólna dla wszystkich struktura dokumentu elektronicznego pozwoli na dużo lepszą niż obecnie automatyzację procesów fakturowania i księgowania transakcji handlowych dokonywanych między firmami.

Na pewno dalej będziemy inwestować w rozwój obsługi e-commerce w Navireo ERP – pandemia przecież bardzo mocno zdynamizowała sprzedaż odbywającą się tymi kanałami. Mam tu na myśli nasze moduły obsługujące sprzedaż internetową i aukcyjną. W związku z zahamowaniem pracy sklepów stacjonarnych prawdziwy boom przeżywa również sprzedaż wysyłkowa. Badania pokazują, że podczas pandemii w 2020 roku aż 67% Polaków skorzystało z usług firm kurierskich. Myślmy więc o wprowadzeniu ścisłej integracji z systemami firm kurierskich – dotychczas takie integracje z naszymi systemami były realizowane przez firmy zewnętrzne. W obszarze obsługi sprzedaży na pewno będziemy też kontynuować prace nad dalszym rozwojem wsparcia dla nowoczesnych form płatności.

Ostatnim elementem, o którym chciałbym wspomnieć, a który także jest bardzo ściśle powiązany z digitalizacją wszelkich procesów obsługi handlu, są urządzenia fiskalne w postaci oprogramowania. Opublikowane niedawno przepisy dopuszczają, na razie tylko dla wybranych branż, używanie tzw. kas wirtualnych. Otwiera to zupełnie nowe możliwości, ponieważ obecnie proces obsługi transakcji od jej zdefiniowania w aplikacji POS, poprzez płatność elektroniczną, aż po rejestrację na transakcji drukarce fiskalnej, może być zrealizowany w całości na telefonie sprzedawcy.

InsERT



Jacek Parzonka

Zastępca dyrektora ds. rozwoju oprogramowania InsERT S.A.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

NAJPOPULARNIEJSZE WDROŻENIA 2020

Inter Cars rozwija się w chmurze Microsoft wprowadzając pionierskie rozwiązania

Inter Cars SA, drugi co do wielkości dystrybutor części samochodowych na rynku europejskim i ósmy na świecie, z obrotami na poziomie ok. 10 mld PLN rocznie i niemal 30 proc. udziałem w rynku, konsekwentnie realizuje strategię migracji do modelu chmury w kolejnych obszarach. Kluczowy system biznesowy SAP Hybris został przeniesiony do Microsoft Azure. To pierwsza tego typu migracja w Polsce.



Na przestrzeni lat z małej, rodzinnej firmy urosliśmy do rozmiarów dużego, złożonego przedsiębiorstwa i wciąż widzimy potencjał na przynajmniej kilkukrotne zwiększenie wzrostu dzięki kontynuowaniu transformacji cyfrowej do chmury. – mówi Robert Kucharczyk, CIO Inter Cars SA.

Inter Cars SA wykorzystuje Microsoft Dynamics CRM Cloud Platform do komunikacji z ponad 1000 warsztatów oraz 250 biurami handlowymi w całej Europie. Praca w takim modelu nie jest już ograniczona do jednego urzędnika i lokalizacji, ale pozwala na swobodną współpracę z osobami pracującymi na różnych urządzeniach, aplikacjach, dokumentach czy w innych miejscach.

Microsoft jest naszym zaufanym partnerem od wielu lat. Dlatego naturalne jest, że poszukując nowych rozwiązań i eksplorując nowe technologie, zdecydowaliśmy się skorzystać z usług tego globalnego dostawcy. – podkreśla Tomasz Skórski, Digital Products Development and Architecture Manager, HQ Digital Transformation Department, Inter Cars.

Model chmury wpływa na kreowanie nowych rozwiązań wzbogacających ofertę i eliminujących trudności związane z zarządzaniem bazą produktów, ich dystrybucją i sprzedażą. W celu minimalizacji ograniczeń spółka wprowadziła wersję cyfrową katalogu części. Zastosowanie chmury Microsoft Azure pozwoliło zbudować katalog 3,5 miliona części motoryzacyjnych online, z którego każdego dnia korzysta już ponad 35 tys. klientów firmy w warsztatach na kilkunastu rynkach europejskich. Chmura zapewnia również możliwość bieżącej aktualizacji danych dotyczących listy pojazdów i dostępu do nowości, aktualnych cen magazynowych czy cen hurtowych.

Aby pozostać konkurencyjnymi, firmy adaptują kolejne systemy opierające się na zaawansowanych mechanizmach analitycznych, łączących wiedzę i dane płynące z wielu równolegle połączonych źródeł. Mogą je dzięki temu swobodnie wykorzystywać do podejmowania optymalnych decyzji biznesowych w czasie rzeczywistym. Ta sama technologia może być z powodzeniem wykorzystywana do rozwiązywania kluczowych wyzwań, np. w jaki sposób lepiej angażować klientów, wspierać pracowników, optymalizować modele operacyjne czy przekształcać ofertę produktową.

Kolejny, śmiały krok w chmurę

Najnowszym pionierskim etapem transformacji Inter Cars w oparciu o Microsoft Azure jest migracja kluczowego systemu biznesowego, jakim jest środowisko e-commerce SAP Hybris do chmury. To pierwsza taka migracja w Polsce.

Istotnym elementem migracji było zachowanie ciągłości sprzedaży. Udało się nam to wykonać w 100% a nasi klienci nie odczuli tej zmiany. Śmiało możemy powiedzieć, że był to najszybciej poprowadzony projekt w Inter Cars, który zaczął się de facto tydzień przed maksymalną granicą czasu na jego przeprowadzenie – mówi Katarzyna Wojczak, IT Competence Centre Manager w spółce Inter Cars SA.





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Wdrożenie tego rozwiązania sprawiło, że pracownicy Inter Cars osiągnęli pełną samodzielność dzięki dostępowi do wszystkiego, czego potrzebują w zarządzaniu aplikacjami biznesowymi prosto z chmury.

Wcześniejsze doświadczenia w obszarze prac nad zmianami pokazywały, że konieczność zaangażowania wielu osób przekładała się na długi czas realizacji, dzisiaj krytyczne dla biznesu zmiany można zrealizować nawet w ciągu zaledwie 15 minut, co jest jedną z przewag obranej drogi rozwoju przedsiębiorstwa.

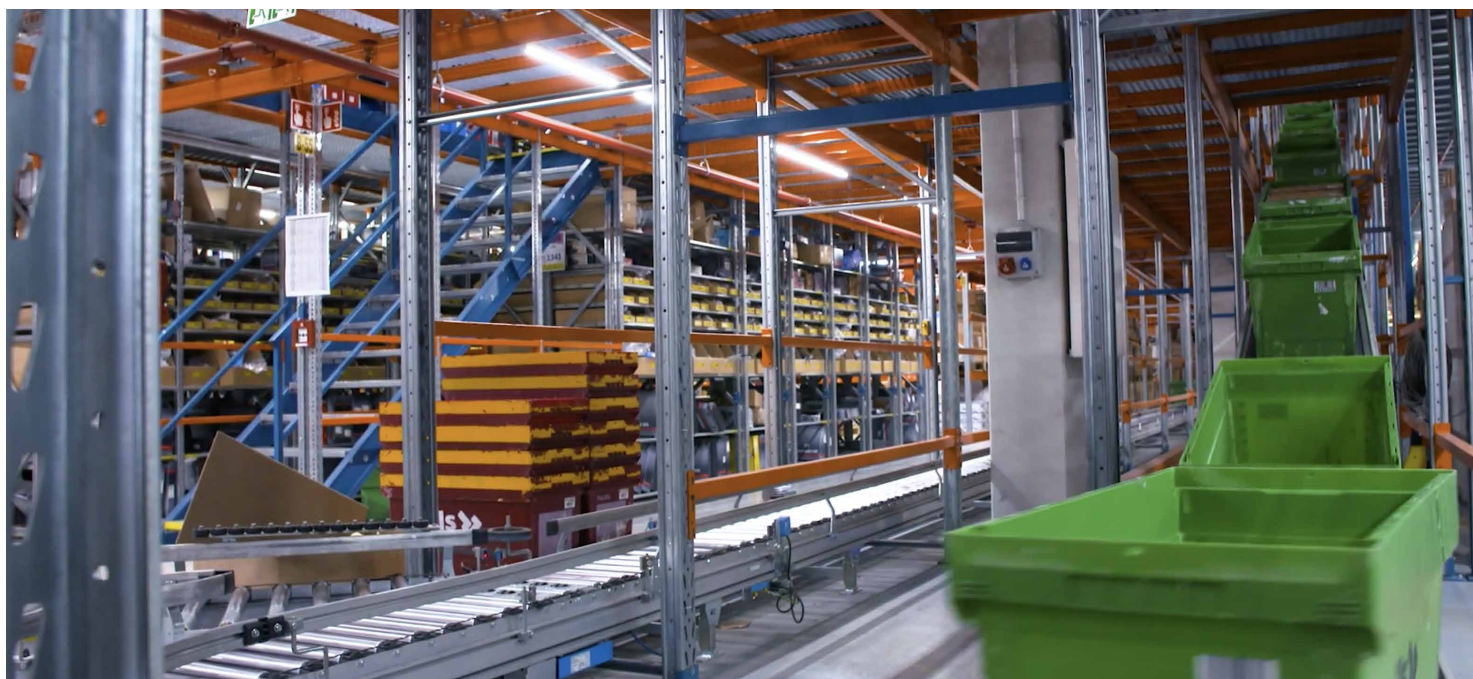
Sami zbudowaliśmy własną infrastrukturę. Element po elemencie dopasowując idealnie do tego, czego oczekiwaliśmy i wymagaliśmy od tej platformy jednocześnie utrzymując transparentność kosztów ponoszonych na tę infrastrukturę. – dodaje Katarzyna Wojczak.

Postępujący rozwój cyfrowego handlu i tej części firmy spowodował potrzebę zwiększenia dostępności mocy obliczeniowej niezbędnej dla zachowania prawidłowego działania firmy.

Decyzja o zmianie była również podyktowana transformacją wewnątrz organizacji i nowym rodzajem pracy poszczególnych zespołów, a także potrzebami wdrażania błyskawicznych zmian, bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów „produkcyjnych”.

Microsoft Azure jest zbiorem puzzli, z których możemy układać dowolną architekturę IT, wymaganą do wdrożenia. Dla Inter Cars istotne były środowiska baz danych, systemy aplikacyjne, które będą automatycznie skalowane – podsumowuje Jacek Zadrozny, Azure Business Architect w Microsoft. Oczywiście nie możemy zapominać o kwestii nadrzędnej, jaką jest bezpieczeństwo.

Inter Cars założył, że w 3 lata zoptymalizuje konsumpcję chmury. W wyniku współpracy obu zespołów udało się to osiągnąć na poziomie 20%, obniżając rzeczywiste zużycie poniżej poziomu bazowego. W trakcie wdrożenia została także przeprojektowana architektura systemu, m.in. w zakresie logowania, monitoringu wydajności czy warstwy bazodanowej. Za zmiany odpowiadał zespół inżynierów Microsoft.





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Lider branży opakowań kosmetycznych zmierza w stronę zrównoważonego rozwoju z SAP S/4HANA



Szybkość działania, zaawansowane technologie i dostęp do danych – to czynniki, które znacznie wspierają przedsiębiorstwa we wdrażanie strategii zrównoważonego rozwoju. Jeden z liderów produkcji opakowań kosmetycznych – Quadpack, przy wsparciu technologicznych rozwiązań od SAP produkuje lepiej, efektywniej i z większą korzyścią dla środowiska.

W Unii Europejskiej każdego roku produkujemy ok. 60 mln ton plastiku, co stanowi ok. 18 proc. wartości globalnej. Aktualnie jedynie ok. 30 proc. sztucznych opakowań poddawana jest recyklingowi. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, w ciągu najbliższej dekady ponad 55 proc. generowanych tworzyw sztucznych powinno być ponownie wykorzystywane. Jednak wciąż te działania mogą być niewystarczające, by uchronić planetę przed degradacją, bo tylko w Europie w skali roku generuje się 26 mln ton odpadów z tworzyw sztucznych. Jak szacuje Komisja Europejska straty finansowe wynikające z zanieczyszczenia środowiska plastikiem mogą sięgać do 105 mld EUR rocznie.

Coraz większe sankcje związane z zanieczyszczeniem planety lub zwiększające się potrzeby na sprostanie normom ekologicznym, popychają przemysł do poszukiwania zamiennych surowców do wytworzenia eko-opakowań. Alternatyw dla plastikowych słoiczków jest coraz więcej – trzcina cukrowa, wodorosty, krowie odpady lub bambus, to zaledwie część wdrażanych coraz szerzej tworzyw do produkcji opakowań produkowanych stosowanych m.in. przez Quadpack.

O ile jeszcze chwilę temu liczyły się przede wszystkim wyróżniające się etykiety, nietypowe kształty butelek, funkcjonalność, czy też trwałość opakowań, tak dziś klienci na całym świecie coraz większą wagę przywiązują do tworzyw, z których zostały one wykonane i ich wpływu na środowisko. Wzrastająca świadomość społeczna generuje wzrost eko-trendów, obligują producentów do wdrożenia strategii zrównoważonego rozwoju.

Quadpack to producent opakowań kosmetycznych, specjalizujący się w tworzeniu zarówno standardowych, jaki i niestandardowych produktów, odpowiadających na potrzeby klientów na całym świecie. W perspektywie niespełna 20 lat wkroczył na 10 światowych rynków jednocześnie wprowadzając restrykcyjną politykę środowiskową. Mając na uwadze dynamikę rynkowych zmian, trendy i oczekiwania klientów oraz ryzyko środowiskowe, Quadpack podejmuje odważne kroki w stronę przyszłości, które mają za zadanie wspierać i usprawniać procesy dążące do zrównoważonego rozwoju. Marka realizuje długoterminowy projekt Quadpack Connect, w którym przy wsparciu zaawansowanych technologii dąży do maksymalnego połączenia wydajności z elastycznością. Zresztą nowoczesne rozwiązania technologiczne w historii firmy odegrały także kluczową rolę podczas globalnej ekspansji. Dziś Quadpack decyduje się na odważną strategię cyfrowej transformacji, do której zaprosił SAP.

Wraz z rozwojem przedsiębiorstwa pojawiają się nowe wyzwania wynikające z konieczności standaryzacji procesów, danych czy systemów. Elastyczność i skalowalność są niezbędne, dlatego wybraliśmy SAP jako naszą platformę technologiczną już na początku podróży. Naszym celem jest przekształcenie obecnego ekosystemu Quadpack w jedną globalną platformę wspierającą nas w miarę rozwoju działalności. - Monica Garza, Head of Business Technology w Quadpack

Elementem spajającym firmę jest platforma S/4HANA, której celem jest skoncentrowanie wszystkich informacji Quadpack w jednej bazie danych. Firma zapowiada wprowadzenie w swoje struktury także rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, uczeniu maszynowym, czy też IoT, dla których podstawą również będzie S/4HANA.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Cyfrowa ewolucja w szczytnym celu

Celem wprowadzanej ewolucji jest przede wszystkim usprawnienie działań i przepływu informacji w obrębie całej rozproszonej organizacji, zwiększenie efektywności i szybkości reakcji oraz dokładniejsze obserwowanie trendów. Szef działu technologii biznesowych Quadpack, Monica Garza podkreśla, że rozwój cyfrowy firmy zwiększy również satysfakcję klientów oraz spotęguje zaangażowanie pracowników. Nie bez znaczenia pozostają także względy ekologiczne.

Dzięki sprawnie działającemu systemowi w czasie rzeczywistym, dokładnym analizom eksperci Quadpack będą mogli znacznie szybciej podejmować odpowiednie decyzje, sprawniej wprowadzać nowoczesne rozwiązania na rynek opakowań kosmetycznych i w ten sposób przyczynić się do mniejszej destrukcji planety, co jest obecnie szczególnie ważne. Sprawny przepływ informacji także skutecznie przyspieszy prace nad innowacyjnymi rozwiązaniami technicznymi, które mogą zrewolucjonizować rynek opakowań.

Spójność, innowacje i personalizacja

W ramach współpracy, Quadpack wykorzystuje SAP S/4HANA Cloud, SAP C/4HANA, SAP Cloud Analytics i SAP Cloud Platform, dzięki czemu cała organizacja może korzystać z jednej spójnej bazy danych w czasie rzeczywistym.

Rozwiązanie chmurowe, z którego korzystamy zapewnia nam potrzebną skalowalność i promuje innowacyjne podejście. Dzięki temu, że SAP zapewnia kwartalne aktualizacje oprogramowania możemy być w centrum rozwoju technologii, takich jak uczenie maszynowe, AI, czy zaawansowane analizy - Monica Garza, Head of Business Technology w Quadpack.

Quadpack także dostrzega konieczność większej elastyczności – personalizacji produktów, której oczekują klienci. Wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych umożliwi firmie sprawne sprostanie potrzebom rynku na szeroką skalę.

Nasi klienci coraz częściej wymagają bardziej produktów, a czas wprowadzenia produktu na rynek odgrywa kluczową rolę. Mając to na uwadze inwestujemy w Przemysł 4.0, aby tworzyć zautomatyzowane i uproszczone procesy, które zwiększają nasze możliwości produkcyjne. Zapewni to nam możliwość szybkiego dostosowania się do oczekiwań klientów - Monica Garza, Head of Business Technology w Quadpack.

Patrząc w przyszłość

Quadpack ma ambitne plany na przyszłość – zamierza rozszerzyć biznes poprzez fuzje i przejęcia, mając nadzieję, że wykorzystywane przez nich rozwiązania technologiczne pozwolą tworzyć nowe modele biznesowe, zwiększając poziom satysfakcji klientów i bardziej efektywną pracę coraz bardziej zaangażowanych pracowników.

Bez względu na to, dokąd doprowadzi nas przyszłość, ważnym dla nas jest, abyśmy nadal przyjmowali wartości naszej małej-dużej firmy. Chcemy nieustannie dbać o naszą kadre, o środowisko naturalne i sposób mądry oraz zrównoważony prowadzić naszą działalność - Monica Garza, Head of Business Technology w Quadpack

Inteligentne narzędzia takie jak SAP Analytics Cloud, czy SAP Cloud Platform umożliwiają dostrzegać firmom to, co dla nich istotne. Dzięki temu w odpowiednim czasie można podejmować świadomie decyzje rzutujące na nie tylko pozycję organizacji, ale na decyzje zakupowe, czy też środowisko naturalne. Dokładna analiza, sprawny przepływ danych, czy chociażby scentralizowana baza danych lub zautomatyzowanie mechanicznych czynności, pozwalają dziś firmom skupić się na tym, co naprawdę ważne.





RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZYGOTOWUJĄC SIĘ DO WYBORU SYSTEMU ERP W 2021

Każdy kolejny rok to kolejne rozpoczynane projekty wdrożeniowe, ale także i kolejne zakończone wdrożenia systemów informatycznych (system). Warto podkreślić, że zakończone wdrożenie nie zawsze oznacza zrealizowany planowany zakres wdrożenia (31% projektów tak się kończy). Zakończony wdrożenie to także bardzo często przerwane wdrożenie (19% projektów) [Henry Portman, Review Standish Group – CHAOS 2020: Beyond Infinity, Henny Portman's Blog - On Portfolio, Programme and Project Management, 06.01. 2021]. Uważam, że te przerwane projekty powinny być podstawowym wyznacznikiem planowania kolejnych projektów.

Najczęściej, jako główne powody porażek projektów wdrożeniowych, podaje się brak zainteresowania ze strony sponsora oraz źle określone wymagania. Kluczem jednak wydaje się to ostatnie. Słownik Języka Polskiego tak definiuje to pojęcie: wymagani - warunek lub zespół warunków, którym ktoś lub coś musi odpowiadać. Pojęcie warunek zaś jako: (we wnioskowaniu implikacyjnym) stan rzeczy, który musi zajść, aby mógł zaistnieć inny stan rzeczy. Innymi słowy można powiedzieć, że wymagania to zdania określające co się powinno stać, aby stać mogło się coś.

I teraz kluczowe pytanie: pisząc o źle określonych wymaganiach, mamy na myśli wymagania wobec narzędzia (system), czy wymagania wobec organizacji? Poprawnym wymaganiem jest "System powinien wystawiać faktury VAT", czy może "Nasza organizacja powinna podnieść efektywność i jakość wystawiania faktur sprzedaży"? Pojęcie POWINNA jest tylko rekomendacją, więc nie jest to warunek! Warunek brzmi raczej "Nasza organizacja MUSI podnieść efektywność i jakość wystawiania faktur sprzedaży", oczywiście o ile ktoś wcześniej uznał, że od tego coś zależy.

Wymieniono pojęcia system i organizacja. Oznacza to, że mamy wymagania wobec organizacji i wymagania wobec systemu. To są dwa różne zestawy wymagań. Oznacza to, że tak na prawdę mamy dwa projekty: analiza wymagań biznesowych kończąca się Specyfikacją Wymagań Biznesowych, oraz Analiza Wymagań Wobec Rozwiązania kończąca się Specyfikacją Wymagań Wobec Rozwiązania. Na końcu pojawia się Rozwiązanie. Jest nim tu nasz system. Kluczowe pytanie: kto ma zaprojektować rozwiązanie?

ZWINNA ORGANIZACJA

Kto powinien być agile czyli zwinny, i co to znaczy? Podstawowe znaczenie słowa zwinny (s.j.p.) to: wykonujący szybkie, zręczne ruchy. Jeżeli użyć tego słowa wobec podmiotów na rynku to można się domyślać, że chodzi o zachowania podmiotów rynkowych.

Andrzej Olak w podsumowaniu swojej publikacji [Organizacja zwinna - wyznaczniki oraz kierunki strategii prowadzące do zwinności przedsiębiorstwa, E-mentor nr 1 (68) / 2017] pisze: "Zwinność można określić jako zdolność organizacji do szybkiej odpowiedzi na zmiany zachodzące w środowisku biznesowym oraz do proaktywnych działań prowadzących do wykorzystania okazji płynących z rynku. Analiza literatury naukowej uprawnia do sformułowania następujących wniosków:

- badacze piszą o różnych wyznacznikach zwinnej organizacji, jednak każde z tych ujęć akcentuje takie atrybuty organizacji, jak szybkość i elastyczność,
- naukowcy są zgodni, że przedstawione przez nich wyznaczniki zwinności powinny pozostawać we wzajemnym sprzężeniu,
- tylko wszystkie razem zintegrowane składowe prowadzą do zwinności,
- nie można mówić o zwinności bez nawiązywania relacji międzyorganizacyjnych przez przedsiębiorstwo."

Jednym zdaniem: zwinna organizacja to taka, która potrafi natychmiast reagować na zmiany otoczenia rynkowego. Pojawia się kolejne pytanie: co tu znaczy natychmiast? Jeszcze kilka lat temu dyrektorzy finansowi moich klientów mówili, że na rynek reagują w kolejnych budżetach, czyli w cyklu rocznym. Następnie, że korygują budżety w cyklu kwartalnym. Niedawno jeden z klientów zażądał produktu (oprogramowanie dla nowej usługi) w trzy tygodnie! (udało się). System w trzy tygodnie?



**Jarosław
Żeliński**

IT-Consulting.pl



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

W 2012 roku pisałem: "Podstawowym błędem, moim zdaniem, jest traktowanie zakupu lub wytworzenia oprogramowania planowanego na „długie używanie” jako projektu programistycznego. To nie projekt, to program! Projektem jest wytworzenie pierwotnej wersji, potem projektami są kolejno wprowadzane nowe funkcjonalności lub zmiany. Całość to program." [Jarosław Żeliński, „Znaczenie ma nie wielkość projektu, a cykl jego życia...”, 5 marca 2012]. Cóż to znaczy? To znaczy, że system nie może ograniczać zwinności organizacji. To w konsekwencji oznacza, że system powinien pozwalać na wprowadzanie do niego zmian w terminach rzędu pojedynczych miesięcy!

Cztery lata temu pisałem: "Rynek zmienia się szybko, więc nie ma sensu szczegółowe projektowanie czegośkolwiek z uwagi na czas jaki zajmie takie projektowanie i ryzyko, że taki projekt stanie się szybko nieaktualny. Nikt rozsądny nie namawia dzisiaj do czegoś o wdzięcznej nazwie „waterfall”. Co więc zrobić? Dla dużych projektów tworzymy architekturę, opisujemy mechanizmy działania, politykę rozbudowy i opis cyklu życia. Czyli to co pozwoli rozwijać rozwiązanie metodą iteracyjno-przystosową, w razie potrzeby pozwoli na przeprojektowanie, ale jako całość nadal będzie spójne, nie będzie wymagało wymiany całości gdy zmienią się warunki na rynku." [Jarosław Żeliński, „Wymagania umarły. Rozwiązaniem jest cykl życia produktu,” 13 stycznia 2017.]. Tak więc problemem, jest rozwiązanie (tu system) i jego architektura. Kluczową cechą musi być możliwość wprowadzania zmian, czyli także rozbudowy, w ciągu pojedynczych tygodni.

KOSZTY CZYLI CO I JAK CIAĆ

Oprogramowanie ma trzy podstawowe składniki kosztowe:

1. środowisko, czyli platforma sprzętowo-systemowa: niezbędne licencje i ich utrzymanie
2. bieżące koszty pracy ludzkiej związanej z administracją platformy
3. koszty pracy związanej z rozbudową funkcjonalności.

Oprogramowanie jako konkretne aplikacje, to albo tak zwane produkty seryjne "z półki" (ang. commercial off the shelf, COF) albo dedykowane, czyli wytworzone dla konkretnej organizacji w celu rozwiązania określonego problemu (spełnienia określonych wymagań).

Jak zapewne czytelnik nie raz słyszał, ceny oprogramowania COF są "niskie" z powodu efektu skali (masowa produkcja). Słowo niskie świadomie umieściłem w cudzysłowie, gdyż wielu producentów oprogramowanie stosuje metody wyceny oparta na "success fee" czyli "udziału w korzyściach" (ceny na rynku usług to materiał na osobny artykuł). Tu ograniczymy się jedynie do faktu, że koszty wytworzenia i rozwoju oprogramowania COF rozkładają się na wszystkich jego użytkowników (z reguły są ich są co najmniej setki), koszty wytworzenia dedykowanego oprogramowania ponosi w całości jeden zamawiający.

Jakie wnioski płyną z powyższego? Ideałem jest sytuacja, w której wymagania spełni dostępne na rynku oprogramowanie. Jednak dorobkiem wielu firm jest własny, wypracowany mechanizm funkcjonowania, dający przewagę nad konkurencją, a to (rozwiązanie spełniające wymagania)

Mamy więc sytuację, w której:

1. otoczenie rynkowe zmienia się nawet w cyklach kwartalnych,
2. w tak krótkim okresie możliwe jest opracowanie jednej, tak zwanej usługi aplikacyjnej lub zmiana istniejącej,
3. im większa, realizująca więcej usług, aplikacja tym więcej czasu i pracy wymaga wprowadzanie do niej zmian (czyli koszt modyfikacji oprogramowania jest proporcjonalny do jego wielkości).



**Jarosław
Żeliński**

IT-Consulting.pl



RAPORT ERP PERSPEKTYWY 2021

Wnioski co do kosztów nasuwają się takie:

1. jeżeli to tylko możliwe, należy unikać jakichkolwiek dedykowanych rozwiązań,
2. żadne wdrożenie nie powinno trwać dłużej niż rok, ideałem jest kwartał (to jest możliwe),
3. krótkie wdrożenia to mały ich zakres, należy więc wdrażać małe zestawy dziedzinowych funkcji (usług aplikacyjnych),
4. duże systemy, czyli obejmujące znaczne obszary organizacji, należy planować jako wieloetapowe projekty (programy), wtedy jednak należy opracować strategię informatyzacji całości organizacji, standaryzację informacji i tak zwaną "architekturę wysokiego poziomu", takie wdrożenia powinny się jednak mieścić w okresie 3 lat.

Warto tu zwrócić uwagę na to, że audyt kończący się listą wymagań biznesowych to kwartał. Opracowanie projektu technicznego rozwiązania to praktycznie zawsze w ok. 20% dedykowane rozwiązanie, łączna pracochłonność to też kwartał. Te okresy nie wynikają jednak z wielości organizacji. Te kwartalne okresy to dopasowanie się do zmian na rynku. Innymi słowy zakładamy np. kwartał na analizę biznesową, a dopiero w drugiej kolejności dostosowujemy jej szczegółowość tak, by był to tylko kwartał.

Czy to wodospadowe podejście? Nie, to jest podejście iteracyjno-przyrostowe. Poprzedzanie zaś każdego etapu implementacji projektowaniem, chroni przed znacznie kosztowniejszym prototypowaniem (koszty pracy zespołu developerskiego są wyższe niż koszt pracy jednego projektanta).

Kolejne pytanie: monolityczny system ode jednego dostawcy, wdrażany etapami, czy dziedzinowe dedykowane podsystemy kupowane i ich integracja? Wdrożenia kompleksowe (znaczna część organizacji) trwają znacznie ponad rok, a jak wspomniano na początku, najdłuższym okresem względnej stabilności planów jest rok budżetowy.

Patrząc na opis sytuacji we Wprowadzeniu, opis warunków funkcjonowania organizacji Zwinnej oraz na Koszty, wniosek nasuwa się dość oczywisty: należy dzielić duże projekty na mniejsze. W znakomitej większości przypadków rok budżetowy to zbyt krótko. W efekcie pytanie nie brzmi, czy dzielić, ale jak dzielić zakres projektu. Przypominam, że wymagania to warunki, a te się zmieniają, więc w świetle tego napisano, nie mamy możliwości spisania specyfikacji wymagań na duże projekt. Co nam pozostaje? Skupić się na strategii i uznać, że to jednak cykl życia systemu jest kluczem, a nie jego - niemożliwa do opracowania - dokładna specyfikacja. Każda zła decyzja to dodatkowy koszt. Co możemy więc zrobić? Odkładać decyzje na "ostatni moment". Jaki więc system wybrać? Taki, który na to pozwala. Bo to co opisałem to także wymaganie: system powinien pozwalać na etapowe wdrożenie bez narzucania z góry kolejności wdrożenia poszczególnych modułów oraz bez obowiązku wdrożenia wszystkich, planowanych na początku projektu modułów.



**Jarosław
Żeliński**

IT-Consulting.pl