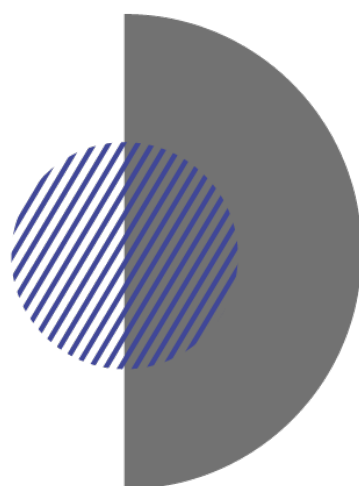




20
23

RAPORT ERP PERSPEKTYWY





Wzorem ubiegłego roku oddajemy do Państwa dyspozycji materiał stanowiący podsumowanie działań kluczowych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w 2022 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 2023.

Zapraszamy również do zapoznania się z opisami wdrożeń, które zostały opublikowane w 2022 r. na łamach naszego serwisu i cieszyły się największą popularnością wśród czytelników.

W RAPORCIE:

BPSC **SYMFONIA**

ANEGIS **IT.Integro** **STREAMSOFT**

ORACLE **ASSECO BUSINESS SOLUTIONS**

SAP **COMARCH**

SENTE **proALPHA Polska** **Rambase Polska** **Abile Consulting** **L-Systems** **Mindbox**

Infor Polska **Soneta** **abas Business Solutions Poland** **CFI Systemy Informatyczne**

- **Michał Górecko**, Prezes Zarządu
- **Tomasz Mamys**, Starszy Kierownik Technicznego Wsparcia Sprzedaży oraz Projektów Wdrożeniowych w Symfonii dla portalu ERP
- **Krzysztof Langner**, Chief Sales Officer
- **Piotr Śledź**, Prezes Zarządu
- **Dariusz Chojnacki**, Prezes Zarządu
- **Paweł Seliga**, Applications Account Executive
- **Dariusz Kuśmierk**, Dyrektor Działu Produkcji Systemów ERP
- **Piotr Ferszka**, Prezes i Dyrektor Zarządzający
- **Wojciech Borkiewicz**, Kierownik ds. Rozwiązań Comarch ERP
- **Jakub Czyżkowski**, Partner Zarządzający
- **Grzegorz Wikierski**, Head of Sales
- **Bogusław Skwarna**, Country Manager
- **Mariusz Gołębiewski**, Wiceprezes
- **Robert Pawlak**, Prezes Zarządu
- **Piotr Krzysztoporski**, Business Management Systems & Autonomous Enterprise Practice Director Vice President
- **Mariusz Siwek**, Channel Director
- **Jadwiga Wojtas**, Dyrektor Produkcji i Rozwoju
- **dr Paweł Kuźdowicz**, Członek Zarządu
- **Bartłomiej Rutkowski**, Sales Manager

CASE STUDY – WYRÓŻNIENIE 2022



Michał Górecko,
Prezes Zarządu,
BPSC

W 2022 roku sytuacja makroekonomiczna zdecydowanie nie była sprzyjająca. Dlatego też w ubiegłym roku na rynku polskim nie byliśmy świadkami nowych i dużych inwestycji w projekty IT. Nie znaczy to, że cyfryzacja wyhamowała. Projekty rozpoczęte i już zabudżetowane trwały nieprzerwanie. Przedsiębiorcy, którzy kilka lat temu pomyśleli o cyfryzacji, mieli okazję zweryfikować wcześniejsze inwestycje. Okazało się, że wdrożone oprogramowanie IT zdało egzamin. Technologia pokazała się i wartość, jaką daje biznesowi.

W naszych prognozach zakładaliśmy taki scenariusz, że rok 2022 może być okresem przejściowym, w którym wiele firm przyjmie postawę: poczekamy i zobaczymy. Nie lubię słowa recesja i nie uważam, żebyśmy w niej byli, to po prostu naturalny cykl ekonomiczny. Dlatego sytuacja w poprzednim roku nas nie zaskoczyła. W biznesie zawsze pojawiają się wyzwania i trzeba stawić im czoła. BPSC bardzo dobrze poradziło sobie w 2022, zarówno pod względem operacyjnym, jak i sprzedażowym. Solidność zawsze się obroni. Dobrze rozwijające się przedsiębiorstwa od tych przeciętnych różnią się tym, że doskonale zdają sobie sprawę ze zmienności koniunktury i tą lepszą wykorzystują do tego, by przygotować się na gorsze czasy, ale gdy przychodzi spowolnienie, nadal trzymają się obranej strategii.

Wydaje mi się, że okres, nazwijmy to trudniejszej koniunktury, nie potrwa zbyt długo i w stosunkowo krótkim czasie powinniśmy spodziewać się znacznego ożywienia – ale oceniam, że jego efekty będą zauważalne najwcześniej w III kwartale 2023 roku. Pierwsza połowa tego roku, będzie raczej badaniem rynku ze strony przedsiębiorców. O popyt na biznesowy software jestem spokojny i sądzę, że będzie on więcej niż zadowalający. To zasługa zbliżającej się kolejnej fali cyfryzacji. To normalne zjawisko, technologia także ma swoje cykle przydatności i po pewnym czasie konieczna jest jej aktualizacja do rozwiązań wyższego rzędu.

Automatyzacja postępuje, model pracy ulega zmianie, a to wymaga ułożenia na nowo procesów – bez sprawnego systemu to misja niemożliwa do zrealizowania. Przedsiębiorcy będą więc zastępować starsze systemy rozwiązaniami bardziej zaawansowanymi. Automatyzacja staje się w wielu obszarach coraz bardziej atrakcyjną alternatywą, a niekiedy i koniecznością. To naturalny proces, który jest związany z podnoszeniem konkurencyjności polskiej gospodarki. Świadome przedsiębiorstwa postrzegają technologię i wydatki na nią jako sposób na przekształcenie swojej działalności oraz zwiększenie innowacyjności i efektywności.



impuls^{evo}

Masz pełną kontrolę.
Gdziekolwiek jesteś.

Ekran Startowy



W biznesie liczy się każda chwila.

I w każdej z nich potrzebujesz pełnej kontroli nad firmą.

BPSC stworzyło narzędzie dla ludzi takich, jak Ty.

Aplikację, która pozwoli Ci być na bieżąco, gdziekolwiek jesteś.

Zyskaj mobilny dostęp do wszystkich potrzebnych narzędzi i informacji.

Podejmuj strategiczne decyzje, nawet kiedy inni się tego nie spodziewają.

Pobierz i przetestuj aplikację





Tomasz Mamys,
Starszy Kierownik Technicznego Wsparcia Sprzedaży oraz
Projektów Wdrożeń w Symfonii dla portalu ERP

Symfonia zamknęła rok 2022 niewątpliwym sukcesem i dużymi zmianami w organizacji. Skoncentrowaliśmy się na poszerzeniu portfolio naszych rozwiązań ERP w obszarze HR, wspierające procesy kadrowe, płacowe, administracyjne i analityczne w przedsiębiorstwach, w tym zwłaszcza w tzw. miękkim HR. Tę nową stronę naszego biznesu chcemy umacniać i rozwijać także w 2023 roku.

Przełomowym momentem było dla nas przyjęcie do Grupy spółki HRtec, która jest autorem platformy Hsys – jednego z najlepszych w Polsce systemów informatycznych, wspierających budowanie i zarządzanie procesami w obszarze HR. To narzędzie pozwala na obsługę takich procesów, jak np. rekrutacje, szkolenia oraz e-learning, wyznaczanie i monitorowanie celów, oceny okresowe czy rozwój pracowników. Obsługa procesów należących do miękkiego HR-u to nowość w obszarach ERP – mamy ambicje na zrobienie z tego jednego z naszych flagowych rozwiązań. Sektor miękkiego HR-u jest jeszcze w znacznym stopniu niezaopiekowany pod względem usprawnień technologicznych, więc daje pole do testów i innowacji. Na pewno zaskoczmy jeszcze polskich przedsiębiorców nowymi rozwiązaniami w tym obszarze.

Oczywiście – nie można zapominać o kwestii KSeF. Od 1 lipca 2024 roku Krajowy System e-Faktur stanie się obligatoryjnym rozwiązaniem dla firm. To ogromna zmiana i wyzwanie dla przedsiębiorców, nakładające obowiązek dostosowania do jednego wzoru elektronicznej faktury ustrukturyzowanej, powodujące konieczność zmian, nie tylko w systemach finansowo-księgowych i związanych z nimi procesach. Symfonia już wdraża u klientów narzędzia i technologie do obsługi KSeFu, by mogli nauczyć się i przystosować do korzystania z nich.

Mówiąc o KSeF, nie sposób też nie wspomnieć o chmurze. Według najnowszych prognoz Gartnera już w 2024 roku rozwiązania oparte o chmurę mają być wykorzystywane przez ponad 60% organizacji na całym świecie w postaci ekosystemu aplikacji i technologii. Polscy przedsiębiorcy, wg badania EY z 2021 roku, w 33% deklarują, że część zasobów umieści w chmurze, ale większość zachowa w formie tradycyjnej, a 23% że mniej więcej po połowie. Dlatego właśnie, wsłuchując się w te opinie, w rozwiązaniach Symfonii dajemy użytkownikom rozwiązania hybrydowe, które łączą tradycję pracy na desktopie, z nowoczesnością przetwarzania danych w chmurze. Choć oczywiście – jeśli firma chce w 100% pracować na Symfonii w chmurze – zapraszamy: znajdzie u nas takie rozwiązanie!

Przewidywania co do rozwoju tego obszaru rynku są bardzo dobre, lepsze niż kiedykolwiek wcześniej. Według badań McKinsey and Company, w Polsce do 2030 r. gospodarka cyfrowa może przynieść dodatkowe 78 mld euro, czyli ponad 360 mld złotych. W sumie gospodarka cyfrowa może być warta prawie 123 mld euro w 2030 r., stanowiąc 9 proc. prognozowanego PKB – to dla nas niewątpliwa szansa.

Warto pamiętać, że cyfrowy wyścig w MŚP przyspiesza i musimy być o krok przed przedsiębiorcą. Musimy wiedzieć, czego polskie firmy będą potrzebowały, jeszcze zanim same tego doświadczą. Rosnące koszty zatrudnienia, wysokie koszty operacyjne, postępujący proces cyfryzacji procesów podatkowych, oczekiwania nowego pokolenia wchodzącego na rynek wymuszają automatyzację procesów i nowe podejście do kapitału ludzkiego: to jedynie kilka zagadnień kształtujących kierunki rozwoju ERP, których to znaczenia nie da się przecenić. Od ubiegłego roku portfolio Symfonii jest pod tym względem kompleksowe – od wsparcia w procesach finansowo – księgowych, w tym wspomniany już KSeF oraz elektroniczny obieg dokumentów i zarządzanie majątkiem trwałym przedsiębiorstw, przez rozwiązania business intelligence, zarządzanie produkcją, procesy handlowe, zarządzanie magazynami, w tym – mobilne, aż po operacyjne procesy kadrowo – płacowe oraz miękkie procesy HR-owe. Mogę obiecać, że w 2023 roku zaskoczmy rynek nowymi produktami i rozwiązaniami.



Oprogramowanie do zarządzania całym Twoim biznesem

Od finansów i księgowości,
poprzez kadry i płace,
wsparcie sprzedaży,
aż po zarządzanie produkcją
i magazynem.



Chcesz wiedzieć więcej?

Wejdź na symfonia.pl/erp





Krzysztof Langner,
Chief Sales Officer,
ANEGIS

2022 rok to czas budowania dojrzałości chmurowej przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy widzą, że w świecie kształtowanym przez wydarzenia niespodziewane, jak pandemia czy wojna w Ukrainie, rozwiązania elastyczne, odporne na zmiany, zdalne, które umożliwiają utrzymywanie kontroli nad procesami, urządzeniami, zespołem niemal z dowolnego miejsca z dostępem do sieci i w dowolnym czasie, są kluczowe dla utrzymania ciągłości operacyjnej firmy. Praca, handel, nawet produkcja stają się hybrydowe. Łączą przestrzeń offline i online. Nie ma odwrotu od cyfrowej transformacji, po którą należy sięgać, a nie z nią walczyć. A chmura jest na polu tej transformacji graczem rozgrywającym.

Większość klientów, z którymi mieliśmy przyjemność pracować w ubiegłym roku, wkroczyła już na ścieżkę transformacji cyfrowej, zdecydowana rozwijać swój system ERP w chmurze o moduły obejmujące kolejne obszary działalności – logistyka, serwis, e-commerce. Model on-premises przestał być modelem wiodącym wdrożeń; nie jest już nawet modelem, który pojawia się w zapytaniach klientów. Dzięki temu, że chmura obliczeniowa daje szerokie możliwości w zakresie licencjonowania zasobów, np. w modelu PaaS, IaaS czy SaaS, klienci decydują się na zastępowanie swojego natywnego środowiska rozwiązaniami, za które płacą tylko wtedy, gdy z nich korzystają. Obok wdrożeń flagowych aplikacji ERP z rodziny Microsoft Dynamics 365, klienci byli mocno skoncentrowani na poprawie procesów CRM-owych. Wdrożenia Sales, Customer Service i Marketing, które stanowią kompleksową platformę do budowania relacji z klientem, są potwierdzeniem wiodącej w biznesie strategii koncentracji na kliencie, którego potrzeby, preferencje stoją w centrum zainteresowania sprzedawcy.

Jako rozszerzenie standardowych możliwości systemu ERP i CRM Dynamics 365 klienci wybierali proste, ale funkcjonalne rozwiązania budowane z wykorzystaniem opcji low code i no code. Rozwijaliśmy środowisko Power Platform, tworząc dla klientów kustomizowane aplikacje, odpowiadające na unikalne potrzeby ich biznesów. Uzupełnialiśmy systemy o Power BI, narzędzie do zaawansowanej analityki biznesowej. Power BI jest liderem wśród platform analitycznych – to wartość dodana w postaci raportów, wizualizacji i prognoz, które pomagają w podejmowaniu trafnych i optymalnych decyzji biznesowych.

Nie sposób nie wspomnieć o technologiach takich jak uczenie maszynowe czy rzeczywistość mieszana. Wykorzystujemy Azure Machine Learning do budowania modeli, które następnie integrowane są z sieciami IoT, implementowane w aplikacjach do prognozowania popytu czy kontroli jakości produkcji. Konserwacją predykcją oparta na algorytmach uczenia maszynowego wspiera przedsiębiorców w redukowaniu przestoju na liniach produkcyjnych.

Eksplorujemy technologię mixed reality, aby realizować u klientów unikalne scenariusze wykorzystania urządzenia Microsoft HoloLens 2. Okulary, które łączą wielowymiarową rzeczywistość z interaktywnymi, holograficznymi obrazami wpisanymi w otoczenie użytkownika, dają niesamowite możliwości w zakresie wdrożeń nowych urządzeń do produkcji, zdalnego serwisu, szkoleń pracowników czy prezentacji produktów i usług u klienta. Organizujemy warsztaty HoloLens 2, podczas których tłumaczymy, jak działa technologia, prezentujemy jej możliwości i uczymy użytkowników korzystania z HoloLens 2 w faktycznych sytuacjach biznesowych.

Bezpieczeństwo i dostępność usług będą kluczowymi zagadnieniami eksplorowanymi w tym roku. Niestabilność rynku spowodowana zakłóceniami w łańcuchu dostaw, rosnące koszty produkcji i zagrożenia cyfrowe nadal kierują przedsiębiorców w stronę rozwiązań odpornych na zagrożenia i autonomicznych, niezależnych od czasu i miejsca. Personalizacja w IT i hiperautomatyzacja to kolejne tematy, które wzbudzają zainteresowanie klientów. Dzięki rozwiązaniom kustomizowanym i automatyzacji w każdym obszarze firmy pracownicy mogą rozwijać się w wybranych kierunkach i skupiać na zadaniach, które wymagają ludzkiej myśli analitycznej, ale też empatii, zwłaszcza w kontakcie z klientem. Dużą rolę odegra tu sztuczna inteligencja. Widzimy, że narzędzia wykorzystujące algorytmy AI, nawet te udostępnione publicznie przez OpenAI, stają się coraz sprawniejsze i coraz lepiej imitują pracę człowieka. W jakim stopniu będą wsparciem dla biznesu? Czy wróżą jego niepokornomy rozwój? Przyszłość to pytanie otwarte.

Pobierz już dziś!

PRZEWODNIK PO SYSTEMIE ERP W DYNAMICS 365



<https://przewodniki.anegis.com/erp>





Piotr Śledź,
Prezes Zarządu,
IT.Integro

Patrząc z perspektywy całego rynku IT, zapotrzebowanie na digitalizację nie wyhamowuje, a trend ten pozostaje wzrostowy. Jednak światowa gospodarka znajduje się obecnie w fazie post-pandemicznej inflacji i wkracza w okres perturbacji, a może nawet recesji. Wpływ tych zjawisk na branżę IT jest już widoczny w decyzjach globalnych graczy, którzy zwalniają istotne części swojej kadry.

Z drugiej strony, pojawienie się nowych technologii, takich jak ChatGPT, daje nam nadzieję na szerokie wykorzystanie sztucznej inteligencji i jej pozytywny wpływ na branżę IT w przyszłości. Mimo że trzeba jeszcze poczekać na efekty, rynek jest bardzo dynamiczny i z pewnością zmiany na nim wpłyną także na przyszłość rynku ERP.

Optymizm w świecie Microsoft Dynamics 365 Business Central

Jako partner firmy Microsoft, widzimy przyszłość branży IT w jasnych barwach. Nasze projekty oparte na systemie Microsoft Dynamics 365 Business Central – który jest nowoczesnym i dojrzałym produktem – cieszą się coraz większym zainteresowaniem, stając się coraz ciekawszymi oraz większymi.

Pozytywny nastrój w świecie Business Central odczuwalny był także na największej dotychczasowej konferencji partnerskiej Microsoft – Directions EMEA, która odbyła się w Hamburgu, w listopadzie 2022 r. Wzięto w niej udział ponad 3000 uczestników z 1500 firm partnerskich, gdzie entuzjastycznie przyjęto plany rozwoju produktu i wyniki jego sprzedaży na całym świecie.

Microsoft Dynamics 365 Business Central jest bestsellerem w rodzinie Microsoft Dynamics 365. Na bieżąco jest on uatrakcyjniany przez partnerów, którzy systematycznie zasilają platformę AppSource o nowe aplikacje rozbudowujące możliwości systemu ERP.

Technologia wraz z szybko i wydajną chmurą, dobrze integrują Business Central ze środowiskiem One Microsoft, usprawniając projekty, usuwając bariery, a także ułatwiając naszym klientom podejmowanie decyzji.

Inwestujemy w przyszłość dzięki ciągłemu rozwojowi naszych aplikacji

Z perspektywy IT.integro, rok 2023, jak i kolejne lata wydają się obiecującymi. Jako firma, która już od ponad 30 lat jest obecna na rynku, intensywnie inwestujemy w tworzone przez nas aplikacje i stale je rozwijamy. Widzimy także rosnący trend wzrostu sprzedaży naszych rozwiązań przez partnerów na rynku globalnym, co sugeruje, że czekają nas intensywne miesiące.

Nasza firma, która działa na rynku od ponad trzech dekad, skupia się na rozwijaniu młodych talentów w dziedzinie programowania i stawia sobie ambitne cele. Wprowadzenie pracy zdalnej i hybrydowej organizacji pracy zmieniło nasz sposób komunikacji z klientami i stanowi nowe wyzwanie dla naszej działalności zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz firmy.

Globalne i branżowe wyzwania, ale także pozytywne perspektywy na rynku IT

Podsumowując, w 2023 roku liczymy na silny wzrost sprzedaży usług i oprogramowania, z przewagą wersji subskrypcyjnej. Będziemy także musieli stawić czoła wyzwaniom związanym z Krajowym Systemem e-Faktur (KSeF) i innymi globalnymi oraz branżowymi wyzwaniami. Wierzymy, że będzie to rok pełen wyzwań, ale także pełen sukcesów. Możemy być pewni, że sporo się będzie działo.



Dostawca czołowego na świecie systemu Microsoft Dynamics 365 Business Central i certyfikowanych aplikacji biznesowych

31 lat doświadczenia | **230+** specjalistów | **12** autorskich aplikacji dla firm



Dariusz Chojnacki,
Prezes Zarządu,
Streamsoft

Gotowość jest duszą biznesu. – Lord Chesterfield

Dynamiczna reakcja na kolejne zmiany rynku IT zapewniła wzrosty naszym Klientom i rozwój Streamsoft w 2022 roku. Notowaliśmy m.in. zwiększone potrzeby w zakresie kompleksowej informatyzacji firm, hiperautomatyzacji i robotyzacji procesów oraz dalszy rozwój trendu mobilności.

Dla Streamsoft Prestiż, systemu ERP który użytkuje obecnie ok. 5 tys. firm z branży produkcji, handlu oraz usług, zaprojektowaliśmy m.in. funkcjonalność Zarządzanie Projektami. Objęła ona możliwość intuicyjnego graficznego budowania wzorców projektu, prowadzenie na tej podstawie kalkulacji budżetu (wg definiowalnych kryteriów) oraz jego sprawne rozliczenie. Założeniem było uwzględnienie podejścia projektowego stosowanego w różnych typach produkcji oraz integracja tego obszaru z rozbudowanym modułem Zarządzania Produkcją i Handlowo-Magazynowym.

Dążąc do tworzenia rozwiązań odpowiadających na trendy ery Przemysłu 4.0 w praktyce firm produkcyjnych, stworzyliśmy również nową metodę harmonogramowania szczegółowego, uwzględniającą tzw. „wąskie gardła” w procesie produkcji. Umożliwiamy takie ułożenie kolejki zleceń, które bierze pod uwagę dostępność najbardziej krytycznych zasobów w pracy danego przedsiębiorstwa. Podobna idea towarzyszyła decyzji o ściślejszym powiązaniu funkcjonalności systemu z zakresu produkcji i logistyki, co pozwoliło jeszcze pełniej zespolić oraz zoptymalizować współpracę tych obszarów, m.in. połączyć planowanie zakupów z obszarem APS (ang. Advanced Planning and Scheduling).

Znaczącej przebudowie, która gwarantuje kompleksowość pracy firmom korzystającym z naszego rozwiązania, podlegał także moduł Serwis. W nowej odsłonie pozwala sprawnie rejestrować, prowadzić oraz rozliczać złożone wielopozycyjne zlecenia serwisowe wymagające rozliczenia materiałów z różnych magazynów - również z wykorzystaniem aplikacji mobilnej.

Streamsoft Verto oferuje z kolei nowoczesne, dynamiczne i wydajne zaplecze backoffice dla firm e-commerce i retail. System był rozwijany w wytyczonych kierunkach, zgodnie z takimi założeniami, jak hiperautomatyzacja i robotyzacja procesów (ang. Robotic Process Automation), a także ideami wysokiej elastyczności rozwoju systemu, takimi jak NoCode, LowCode czy skalowania poprzez architekturę Cloud Native.

W celu zwiększenia adaptacji do zgodności z tymi standardami, prowadziliśmy zaawansowane prace nad całym zestawem autorskich narzędzi deweloperskich. Działaliśmy w ramach takich projektów, jak: DISEN 2.0 - rozwój silnika skryptowego do definiowania dynamicznych zachowań systemu, zgodnie ze strategią RAD (ang. Rapid Application Development), zakładającą szybkie tworzenie i rozbudowę aplikacji, czy BPM 2.0 (ang. Business Process Modeling) - pozwalającą na elastyczne modelowanie procesów biznesowych, łącznie z ich wykonywaniem z pełnym monitorowaniem przebiegu w wysoko wydajnym silniku.

Dla narzędzia HCP, z obszaru RAD dla interfejsów www., zapewniliśmy nowe komponenty i poprawę wydajności w celu sprawnego zarządzania pracą w ramach tworzenia webowych pulpitów. Rozwój natywnej współpracy z chmurą zachodził z kolei głównie poprzez usprawnienia w zakresie konteneryzacji.



Streamsoft



Dariusz Chojnacki,
Prezes Zarządu,
Streamsoft

Powstał także szereg nowych funkcjonalności systemu, m.in. wizualizacja przestrzeni magazynu dla rozwiązania WMS (ang. Warehouse Management Software), nowoczesny system OMS (ang. Order Management System) z webowym interfejsem oraz wspomagający zarządzanie transportem TMS (ang. Transportation Management System). Stale kładziemy również nacisk na sprawną integrację systemów, szczególnie istotną dla dużej skali biznesów e-commerce, poprzez poszerzenie możliwości szyny ESB.

Uwzględniając wygodę oraz intuicyjność pracy, jakie oferuje mobilność, dla obu naszych systemów ERP intensywnie rozwijaliśmy portfolio aplikacji, z których można korzystać na smartfonie. Podobnie jeśli chodzi o portale webowe, które gwarantują użytkownikom przystępną pracę z naszymi rozwiązaniami. Interfejsy mobilne są dla nas ważnym kierunkiem rozwoju, dlatego wciąż rozbudowujemy autorskie narzędzie klasy Low Code - do szybkiego tworzenia aplikacji mobilnych. Oczywiście cały czas trwają również prace przygotowujące systemy na integrację z platformą KSeF, w celu zapewnienia zgodności z przepisami i stabilności pracy.

W roku 2023 z całą pewnością pozostaniemy czujni na sygnały zarówno płynące z rynku, jak i od naszych Klientów. To właśnie gotowość do ich uważnego słuchania oraz umiejętność przekładania potrzeb na konkretne rozwiązania IT, decyduje o naszej wysokiej pozycji na rynku systemów ERP. Co to oznacza w praktyce? Poza dalszą pracą nad mobilnością, na pewno inspirują nas idee związane z rozwojem AI (ang. Artificial Intelligence) oraz wykorzystaniem jego możliwości w procesie zautomatyzowanego rozwoju oprogramowania dla biznesu.





ORACLE



Paweł Seliga,
Applications Account Executive,
Oracle

Rok 2022 to przede wszystkim pandemia i jej skutki oraz wojna na Ukrainie. Oba te czynniki spowodowały, że zostały pozrywane dotychczasowe łańcuchy dostaw i firmy stanęły wobec konieczności ich przebudowania. Do tego należy doliczyć wzrastające koszty transportu i materiałów. Wyzwaniem stało się już nie tylko uzyskanie konkurencyjności poprzez obniżenie kosztów, ale wręcz zapewnienie dostaw i utrzymanie ciągłości produkcji. Bardzo wyraźnie wpłynęło to na rynek aplikacji wspomagających zarządzanie. Zainteresowanie digitalizacją i automatyzacją procesów związanych z zarządzaniem łańcuchem dostaw to jeden z podstawowych trendów jaki zauważyliśmy w ubiegłym roku.

Poprzez wdrożenie rozwiązań do planowania łańcucha dostaw, czy zarządzania transportem, firmy chciały uwolnić zasoby, tak aby pracownicy działów logistycznych mogli skupić się na szukaniu optymalnych rozwiązań zamiast na codziennych, żmudnych i powtarzalnych czynnościach, które można zautomatyzować.

Inwestycje w cyfryzację i automatyzację mają zapewnić elastyczność i możliwość szybkiego reagowania na bardzo dynamicznie zmieniające się obecnie warunki rynkowe. Jest to z pewnością cały czas nr 1 jeżeli chodzi o priorytety firm, który nie tylko jest czynnikiem zwiększającym konkurencyjność ale wręcz warunkiem koniecznym utrzymania się na rynku.

Pomimo zmieniającego się nieco trendu na rynku pracy, nadal ważnym czynnikiem rozwoju firm jest zarządzanie kapitałem ludzkim. Ma to przełożenie na zainteresowanie rozwiązaniami klasy HCM. Oracle, jako lider w tym obszarze, dostarcza rozwiązania, które płynnie prowadzą pracowników na wszystkich etapach kariery w firmie, takich jak onboarding, poszerzanie wiedzy i szkolenia, procesy ocen czy rozwój kariery. Nowe narzędzia wspierają także liderów działów kadr w zaspokajaniu potrzeb personelu, umożliwiając im wyjście poza standardowe kadrowe przepływy pracy i tworzenie spersonalizowanych porad „krok po kroku” – niezależnie od tego, czy potrzeby te mają charakter osobisty, zawodowy, operacyjny czy administracyjny.

Równocześnie 2022 rok to czas, kiedy firmy coraz rzadziej chcą brać na siebie utrzymanie aplikacji oraz budowanie i utrzymanie infrastruktury informatycznej dedykowanej tym aplikacjom. Stąd stale rosnące zainteresowanie rozwiązaniami chmurowymi, które pozwalają przedsiębiorstwom skupić się przede wszystkim na swoim biznesie. Oracle jest w tym zakresie liderem, dostarczając swoim klientom rozwiązania chmurowe, aktualizowane w cyklach kwartalnych. Aktualizacje zawierają oczywiście różnego rodzaju poprawki i usprawnienia, ale przede wszystkim – nowe funkcjonalności. Taki cykl rozwoju aplikacji jest praktycznie niemożliwy w aplikacjach on-premises, gdzie bardzo często upgrade jest projektem porównywalnym z nowym wdrożeniem.

W naszej ocenie trendy, które uwidoczniły się w poprzednim roku, będą kontynuowane i wzmacniane w roku 2023. Czynniki, które będą wpływały na działania firm, a pośrednio – na rynek aplikacji wspomagających zarządzanie – to głównie niepewność związana z utrzymującą się wysoką inflacją, zagrożenie spowolnieniem gospodarczym oraz trwająca wojna. Oczekujemy, że firmy będą szukały dalszego wsparcia w systemach informatycznych, aby móc efektywnie działać w tym niepewnym i zmieniającym się otoczeniu. Oczekujemy także dalszego ukierunkowania na aplikacje chmurowe i budowę rozwiązań w oparciu o najlepsze w danym obszarze, dostępne na rynku aplikacje



Dariusz Kuśmierk,
Dyrektor Działu Produkcji Systemów ERP
w Asseco Business Solutions S.A.

Za nami kolejny rok, który postawił przed biznesem wiele wyzwań. Wymienię tylko niektóre: wojnę w Ukrainie, inflację, kolejne zmiany prawne, bariery technologiczne czy presję konkurencyjną. Za pośrednictwem naszych systemów, ramię w ramię z naszymi klientami mierzyliśmy się z tymi wyzwaniami. Ujmując naszą filozofię działania w jednym zdaniu: robiliśmy i robimy wszystko, by produkty i usługi Asseco Business Solutions umożliwiły firmom rozwój bez ograniczeń.

Nasze systemy: Softlab ERP, Macrologic ERP oraz Wapro ERP różnią się historią, technologią czy grupami docelowych użytkowników, ale mają wspólny cel. Wspólna strategię zaprezentowaliśmy na konferencji Asseco ERP Vision Day 2022, która stała się wyjątkowym podsumowaniem lat naszej pracy i pokazem wizji rozwoju.

Prowadź swój biznes gdziekolwiek jesteś z inteligentnym systemem ERP oraz digitalizacją procesów. Te słowa nie są wrytą w kamieniu obietnicą, ale faktyczną propozycją usuwania ograniczeń rozwoju biznesu, na którą składają się trzy elementy strategii. Konsekwentnie realizujemy ją w naszych systemach ERP oferując konkretne rozwiązania.

Anywhere, czyli wolność i dostępność

Nie tylko miniony rok dobitnie pokazał, że możliwość działania niezależnie od miejsca, czasu czy urzędzenia jest w biznesie niezbędna. Użytkownicy naszych systemów zawsze pod ręką mają nie tylko dane, ale także pełną funkcjonalność systemu ERP oraz mechanizmy wsparcia komunikacji i współpracy. Może się wydawać, że to prosta koncepcja, ale dostępność wersji HTML, powiadomienia, raportowanie i prognozy mają niezwykle szerokie zastosowanie i wpływ na procesy biznesowe.

Genius, czyli inteligentne systemy ERP

Sztuczna inteligencja w biznesie ma sens tylko wtedy, gdy jej zastosowanie przekłada się na zmianę rzeczywistości biznesowej. Z tego powodu nieustannie szukamy obszarów, gdzie AI może faktycznie wspierać biznes. Nasze systemy ERP zyskują ten szczególnie wymiar np. dzięki wprowadzeniu Asystenta użytkownika, który odpowiada, uczy się i podpowiada; dzięki adaptacji systemu do stylu pracy, elastycznej automatyzacji czynności powtarzalnych czy inteligentnym analizom z elementami predykcji, które jeszcze lepiej pomagają podejmować decyzje biznesowe.

Paperless, czyli digitalizacja procesów

Nie ma obecnie podnoszenia efektywności biznesu bez cyfryzacji. Nasze produkty i usługi prowadzą ją w dwóch obszarach – relacji wewnętrznych, jak komunikacji i obsługi pracowników oraz relacji zewnętrznych, jak wymiany dokumentów z kontrahentami i urzędami. Elektroniczny obieg dokumentów staje się prawdziwym must have – nie tylko ze względu na korzyści jakie ze sobą niesie, ale także pojawianie się kolejnych ustawowych obowiązków elektronicznych takich jak KSeF. Cyfryzacja to nowa automatyzacja.

Nasze podsumowanie 2022 i poprzednich lat, zebrane w trzy filary: Anywhere, Genius i Paperless to jednocześnie nasz kurs na rozwój. Oprócz tego dostrzegamy i adresujemy potrzeby firm operujących w kanale e-Commerce, którym do prawdziwego rozwoju niezbędna jest pełna obsługa ERP dla e-Commerce. Cały czas czuwamy także nad obsługą zmian prawnych, takich jak wspomniany, wkrótce obowiązkowy KSeF, już teraz automatyczny i w zasadzie „bezoobsługowy” dla naszych klientów.



Piotr Ferszka,
Prezes i Dyrektor Zarządzający,
SAP Polska

Rok 2022 był pełen wyzwań. Wpływ pandemii COVID-19, agresja Rosji na Ukrainę, nieustające problemy z łańcuchami dostaw, kryzys energetyczny, inflacja i wzrost stóp procentowych – to tylko kilka czynników, które powodowały rosnącą niepewność zarówno wśród przedsiębiorców jak i konsumentów. Jest jednak kilka elementów, które pozwalają mi optymistycznie patrzeć w przyszłość. Wydarzenia ostatnich lat sprawiły, że firmy odważniej decydują się na inwestycje w IT i rozumieją, że tego typu projekty potrafią łagodzić niekorzystne uwarunkowania rynkowe oraz mogą być akceleratorem do wzrostu. Widzimy, że wiele z nich zaczęło przygotowywać się na zdarzenia nieprzewidywalne – to sprawiło, że koniunktura w ostatnich latach była dobra, nadal taka jest i prawdopodobnie, pomimo widma recesji czy spowolnienia, wciąż będzie korzystana dla sektora IT w 2023 roku.

Jesteśmy w przeddzień ogromnej transformacji cyfrowej i energetycznej. W Krajowym Planie Odbudowy, który wydaje się, że w roku wyborczym w końcu zacznie być realizowany, są przewidziane ogromne środki na dwa obszary, które będą miały wpływ na działalność SAP i całej branży w najbliższych latach. Około 21 proc. funduszy jest przeznaczona na transformację cyfrową. Drugim elementem, który jest wpisany w KPO i zakładam, że będzie jednym z kół napędowych naszego biznesu na kolejne lata, jest zielona transformacja, na którą ma trafić około 43 proc. pieniędzy. Beneficjentami tych środków będą nie tylko sektory energetyczny i wydobywczy, ale wszystkie przedsiębiorstwa, których celem jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych i odpadów. To historyczny moment. Po raz pierwszy, prawie dwie trzecie funduszy unijnych, które trafią do Polski, będzie przeznaczona na działania innowacyjne i wspierające transformację gospodarki.

Rok 2023 jest dla SAP ważny także z powodu zbliżającego się terminu zakończenia wsparcia dla starszych wersji naszego oprogramowania ERP. Mamy ogromną bazę klientów wykorzystujących rozwiązania SAP – tzw. install base. Wiele z tych wdrożeń zrealizowanych było kilka czy nawet kilkanaście lat temu. Dla dużej części z nich wsparcie kończy się w 2027. Dlatego wspólnie z klientami rozmawiamy o projektach transformacyjnych. Przy kilkuset tego typu klientach, wśród których są największe polskie przedsiębiorstwa i instytucje, to duże wyzwanie. Do tego potrzebni są ludzie i wiedza. Przy obecnej liczbie konsultantów w ekosystemie SAP już wiemy, że będzie to zadanie ambitne.

Ograniczony dostęp do ekspertów w obszarze nowych technologii na rynku to wyzwanie, które wielu liderów przyprawia o przysłowiowy ból głowy. Mówiąc wprost, popyt na rozwiązania cyfrowe jest większy niż możliwości wydajnościowe programistów i konsultantów do ich dostarczenia. Analizy pokazują, że w Polsce brakuje nawet 200 000 specjalistów IT, a dane Polskiego Instytutu Ekonomicznego wskazują, że aż 20% polskich firm IT często musiało odmawiać realizacji projektu z powodu braku wystarczającej liczby specjalistów. Wszyscy o tym styszeliśmy i wielu mówiło, że „trzeba coś z tym zrobić”. W SAP Polska i w gronie naszych partnerów jednak nie tylko o tym mówimy, ale też i aktywnie działamy, żeby zniwelować lukę w kompetencjach IT w Polsce.

Rozwój puli talentów to jeden z trzech strategicznych obszarów dla SAP Polska na najbliższe lata – pozostałe dwa to inwestycje w innowacje oraz rozwój portfolio rozwiązań wspierających budowanie bardziej zrównoważonych strategii biznesowych. Jednakże, zespół to największy zasób każdej organizacji. Bez odpowiednich talentów na pokładzie, bez odpowiednich umiejętności po stronie partnerów oraz odpowiednich kompetencji w zespołach naszych klientów, nie da się zrealizować kluczowych inwestycji. Dlatego też mocno wspieramy i angażujemy się w takie inicjatywy jak tworzenie nowych kierunków studiów w obszarze rozwiązań SAP, czy też wspieranie młodych ludzi ze szkół średnich. W tym zakresie doskonałym przykładem są nowe kierunki studiów na AGH, czy też wsparcie młodzieży w ramach programu Hack Heroes.



COMARCH



Wojciech Borkiewicz,
Kierownik ds. Rozwiązań
Comarch ERP

Tematem, który od wielu lat ściśle wiąże się z informatyzacją przedsiębiorstw, a nawet stał się stałym elementem w zarządzaniu firmą, jest cyfryzacja komunikacji z organami administracji skarbowej. Ustawodawca regularnie digitalizuje kolejne obszary wymiany dokumentów między uczestnikami rynku, a dostawcy systemów finansowo-księgowych dostosowują swoje rozwiązania do nowych przepisów, żeby przedsiębiorcy mogli rozwijać środowiska informatyczne zgodnie obowiązującymi wymogami prawa. Za nami kilka dużych zmian w tym zakresie: program zmian podatkowych Polski Ład czy też ESEF czyli Jednolity Europejski Format Raportowania (ang. European Single Electronic Format), ale największa dopiero się zaczyna – Krajowy System e-Faktur. Obowiązek korzystania z rządowej platformy służącej do wystawiania, otrzymywania oraz przechowywania faktur ustrukturyzowanych obejmie wszystkich przedsiębiorców od 1 stycznia 2024 roku. Dlatego najbliższe miesiące będą czasem wyjątkowej pracy zarówno dla firm, jak i producentów systemów IT. Już w zeszłym roku otrzymywaliśmy wiele zapytań o dostępność obsługi obowiązku KSeF przez nasze systemy, a od kilku miesięcy to zainteresowanie rośnie. Rozwiązania Comarch ERP są już gotowe na wymianę danych z Krajowym Systemem e-Faktur.

Rozwój elektronicznej komunikacji z instytucjami administracji publicznej doskonale wpisuje się w szerszy trend, który od lat determinuje rozwój systemów klasy ERP i z pewnością zdominuje 2023 rok. Jest nim automatyzacja procesów biznesowych. Użytkownicy oczekują od programów informatycznych zdolności obsługi coraz to większej liczby czynności, które są wykonywane przez ludzi. Standardem w systemach klasy ERP staje się narzędzie do modelowania procesów, którego rolą jest ustalenie pewnych ścieżek postępowania z dokumentami. To za jego pomocą możemy zdefiniować czynności, jakie automatycznie może wykonać system; przykładowo, po zatwierdzeniu dokumentu WZ, program wystawia fakturę VAT albo też przekierowuje zamówienie do konkretnego pracownika czy też księgować dokumenty zgodnie z ustalonym harmonogramem. Technologia automatyzacji powtarzalnych procesów biznesowych wykorzystuje również algorytmy komputerowe, czyli Robotic Process Automation - roboty symulujące pracę człowieka. Oznacza to, że szereg czynności wykonywanych przez użytkownika systemu przejmują automaty, odciążając tym samym operatora. Coraz częściej narzędzia informatyczne są wyposażone w sztuczną inteligencję, której rolą jest symulowanie ludzkiej inteligencji. W systemach Comarch ERP są już dostępne m.in. funkcjonalności ustalania kredytu kupieckiego dla konkretnego kontrahenta czy też zliczania artykułów znajdujących się na półkach sklepowych na podstawie wykonanego zdjęcia przez przedstawicieli handlowych. Algorytmy AI obsługują również systemy rekomendacyjne dla e-commerce oraz prognozowanie stanów magazynowych, ale i technologię OCR. Przedsiębiorcy widzą wymierne korzyści, jakie daje automatyzacja procesów: oszczędność czasu, minimalizacja pomyłek, redukcja kosztów. Jednak najważniejszą jest możliwość delegowania pracowników do zadań, przy których ludzka wiedza jest niezbędna.



COMARCH



Wojciech Borkiewicz,
Kierownik ds. Rozwiązań
Comarch ERP

Kolejną cechą systemów ERP, na którą coraz częściej zwracają uwagę przedsiębiorcy, jest ich intuicyjność oraz poziom user experience. Na rynek pracy wkraczają przedstawiciele pokolenia Z, dla których nowe technologie stanowią środowisko naturalne i każdą wątpliwość sprawdzają w Internecie. Oprogramowania muszą spełniać ich oczekiwania i dostarczać jak najwięcej narzędzi niezbędnych do wykonywania obowiązków służbowych, bez względu na branżę, w której działa przedsiębiorstwo. Czytelny i prosty w obsłudze system to również odpowiedź na charakterystykę obecnego rynku pracy. Młodzi ludzie są bardziej otwarci na zmianę pracy, dlatego rotacja wśród pracowników jest większa. Aby utrzymać tempo pracy firmy, nowozatrudnione osoby muszą zostać szybko wdrożone w zakres obowiązków i zapoznać się z programem, z którego będą korzystać. Dobrze zaprojektowany system pozwala znacząco skrócić szkolenie nowego pracownika na danym stanowisku, a intuicyjny interfejs oraz automatyzacja wielu czynności „prowadzi” użytkownika przez kolejne procesy.

Zmiana pokoleniowa oraz wejście na rynek osób z pokolenia Z przekłada się na budowanie ekologicznej świadomości przedsiębiorstw; potencjalni pracownicy interesują się społecznym zaangażowaniem firmy oraz działaniami proekologicznymi, a właściciele firm zaczynają się zastanawiać, jakie kroki mogą podjąć, aby organizacja była jak najbardziej przyjazna środowisku. Często chcą, aby pomogły im w tym systemy informatyczne, „szukając” oszczędności w zużyciu energii czy zmniejszeniu ilości produkowanych odpadów. Ważne też, aby w dalszej kolejności systemy potrafiły takie dane raportować. Obserwując, jak duże znaczenie dla współczesnej społeczności biznesowej mają kwestie ekologii i środowiska naturalnego, z czasem coraz więcej podmiotów będzie zobligowanych do tworzenia sprawozdań ESG, dotyczących zagadnień Środowiskowych (Environmental), Społecznych (Social) i Ładu Korporacyjnego (Corporate Governance). Ten rodzaj raportów niefinansowych będzie wymagał danych gromadzonych i analizowanych przez systemy klasy ERP oraz BI. Dlatego można zaryzykować, że w najbliższym czasie ten temat będzie adresowany zarówno przez przedsiębiorców, jak i producentów IT.





Jakub Czyżkowski
Partner Zarządzający w Sente

W niezliczonych podsumowaniach 2022 roku omówiono już najważniejsze wydarzenia z każdej możliwej strony. Ja skupię się na wnioskach. Po raz kolejny przekonaliśmy się, że do „zawalenia się świata” potrzeba czegoś więcej. Życie i biznes toczą się dalej, a kolejne „czarne łabędzie” nie zdołały tego zmienić. Miały oczywiście wpływ na to, jak działamy i podejmujemy decyzje – ostrożniej, wolniej, dostosowując się do coraz to nowych okoliczności. Takiego podejścia skutecznie nauczyła nas przecież już pandemia. W konsekwencji powyższego mierzymy się jednak ze spowolnieniem gospodarczym.

Co zatem przyniesie nam 2023 rok?

Przede wszystkim rewizję tego, jak efektywnie działają nasze biznesy, w jaki sposób wykorzystujemy zasoby, na co wydajemy pieniądze. Dobre czasy i sprzyjająca koniunktura nie przykryją już słabości i niedociągnięć, które latami pozostawały niezauważone. Pierwsze efekty tej tendencji już są widoczne – np. globalne spółki technologiczne redukują średnio 5% zatrudnienia, które jak się okazuje, nie wnosilo wartości biznesowej. Spowolnienie to bardzo dobry czas na optymalizację działania przedsiębiorstw – jest na to w końcu więcej przestrzeni i można działać na spokojnie.

Dlatego też 2023 rok będzie czasem inwestycji w rozwiązania informatyczne cyfryzujące procesy, zwiększające efektywność i wydajność pracy. Tak, wdrożenie nowego systemu to wydatek, a wydatki w kryzysie się ogranicza. Jeśli jednak implementacja nowego narzędzia jest uzasadniona biznesowo i ekonomicznie, a dostawca jest w stanie obliczyć i uargumentować relatywnie szybki zwrot z inwestycji, to nic nie stoi na przeszkodzie, aby realizować takie przedsięwzięcia mimo recesji. Każdy kolejny miesiąc, w którym działamy nieefektywnie, to marnowanie pieniędzy, które w kryzysie będzie się o wiele trudniej zarabiać.

Jeśli mimo wyraźnej potrzeby optymalizacji, zabraknie gotówki na inwestycje, to z pomocą przyjdzie nowa perspektywa unijna. Niesie ona za sobą sporo środków, a kolejne programy mają być ogłoszone jeszcze w pierwszym kwartale. To szansa, ale i wyzwanie – jako przedsiębiorcy musimy znaleźć czas i sposób na bieżące monitorowanie, jakie programy są dostępne, na jakiego rodzaju projekty można pozyskać środki, jakie są kryteria kwalifikacyjne.

Powyższe wyzwanie jest dużo mniej obciążające, jeśli prowadząc biznes, otaczamy się zaufanymi partnerami biznesowymi. Współpracujemy z firmą doradcą, która pomoże nam odnaleźć się w skomplikowanych regulaminach kolejnych programów dotacyjnych. Korzystamy z usług dostawcy rozwiązań ERP, na którego terminowość i rzetelność możemy zawsze liczyć. To wydaje się banalne, ale tak podstawowa wartość, jak zaufanie w biznesie jest nieocenione w trudnych, pełnych przeciwności czasach. To nie jest moment na eksperymenty, nie ma przestrzeni na „przepalanie kasy”. Jako przedsiębiorcy możemy przewyciężyć wiele, pokonać każdą przeszkodę pojawiającą się na naszej drodze, lecz potrzebujemy, aby w naszej biznesowej podróży towarzyszyli nam sprawdzeni i wiarygodni partnerzy. Czego Państwu i sobie życzę.



Grzegorz Wikierski,
Head of Sales,
proALPHA Polska

Podsumowanie roku 2022 w proALPHA należy zacząć od jednego, niezwykle istotnego wydarzenia. Jednak zanim przejdę do konkretów, pozwolę sobie na pewne przemyślenie.

Pokolenie Y, zwane również Millenialsami, to zgodnie z definicją przedstawioną w portalu Wikipedia, osoby urodzone pomiędzy 1980 a 2000 rokiem. Wśród wielu cech charakterystycznych przypisywanych temu pokoleniu jest kilka niezwykle istotnych. Przykładowo wiemy, że przedstawiciele pokolenia Y „aktywnie i w każdej dziedzinie życia korzystają z technologii i mediów cyfrowych”, „żyją w globalnej wiosce”, dzięki dostępowi do Internetu mają znajomości na całym świecie” i „są świetnie przygotowani do pracy w realiach wolnego rynku i globalizacji”. Dlaczego wspominam o tej grupie wiekowej? Ponieważ proALPHA w 2022 roku skończyła 30 lat! Oznacza to nie mniej, nie więcej, jak to, że również do zacnego grona Millenialsów się zalicza, a powyżej wymienione cechy jak najbardziej do nas pasują! Rok 30. urodzin proALPHA to oczywiście nie tylko okazja do świętowania, to również doskonały czas do podsumowania i tworzenia nowych planów, o których w dużym skrócie chciałbym opowiedzieć.

Zacznijmy jednak od tego, co nas spotkało w roku 2022. Bez wątpienia dla wszystkich ogromnym wstrząsem były wydarzenia w Ukrainie, inflacja i zagrożenie związane z widmem bardzo wysokich kosztów energii. Odczuliśmy to jako dostawca systemu ERP – wielu klientów przesunęło projekty na późniejszy termin w obawie przed nowymi inwestycjami. Z drugiej jednak strony, część naszych partnerów biznesowych przyspieszyła informatyzację, widząc w niej duży potencjał do optymalizacji kosztów – i to hasło było chyba najczęściej używanym terminem w roku 2022.

Oczywiście optymalizacja kosztów i system ERP, to hasła bardzo często pojawiające się obok siebie w jednym zdaniu, zarówno w opracowaniach marketingowych, jak i materiałach naukowych. Dlatego nie będę ponownie o tym pisać. Warto jednak spojrzeć na temat z nieco innej perspektywy. Co, jako dostawca systemu ERP, możemy jeszcze zrobić, aby pomóc naszym klientom? Otóż proALPHA stawia na dostarczanie dużo szerszego spektrum oprogramowania niż tylko ERP. Od kilku lat wzbogacamy nasze portfolio o kolejne marki systemów informatycznych, niezbędnych w firmach produkcyjnych, tak aby móc odpowiedzieć na wszystkie potrzeby klientów. Filozofią tą nazwaliśmy ERP+.

W kontekście optymalizacji kosztów w 2022 roku rozwiązaniem najczęściej wymienianym był ENIT-oprogramowanie do optymalizacji zużycia energii i zarządzania emisją CO2. ENIT jest w naszej grupie od roku i wniósł niezwykle dużą wartość dla naszych klientów, ponieważ łatwy i intuicyjny sposób pozwala zapanować nad wszelkimi źródłami energii i znaleźć miejsca potencjalnych oszczędności. Zwrot z takiej inwestycji, w dobie wysokich kosztów energii, jest niezwykle szybki.

Wierzymy, że dzięki ERP+ możemy sprostać niemalże wszystkim wymaganiom naszych klientów, a co za tym idzie, dostarczyć wysoką jakość usług i produktów przy zachowaniu optymalnych kosztów.



PRO α LPHA



Grzegorz Wikierski,
Head of Sales,
proALPHA Polska

W roku 2023 planujemy dalej rozwijać portfolio ERP+. To jednak nie wszystkie nowości, jakie czekają na naszych partnerów biznesowych. W tym roku jeszcze bardziej skupimy się na rozwiązaniach cloud. Już dzisiaj zapewniamy klientom szereg korzyści dzięki migracji do chmury, jednak naszą ambicją jest możliwość dostarczania rozwiązań idealnie dopasowanych do potrzeb kontrahentów, niezależnie od tego, czy jest to instalacja on-premise, cloud czy SaaS, zachowując przy tym dużą elastyczność i bezproblemowy model wykonywania aktualizacji systemu. W tym celu między innymi uprościliśmy nasz model licencjonowania i stworzyliśmy branżowe pakiety skrojone na każdą wielkość organizacji.

W obszarze naszej działalności musimy również wspomnieć o kilku nowych projektach międzynarodowych, w których jako proALPHA Polska bierzemy udział od 2022 roku. Co ważne, są to projekty wychodzące poza tak bardzo dla nas naturalny teren DACH. Występujemy w nich zarówno w roli podmiotu wspierającego, jak i wiodącego dostawcy. Już dzisiaj wiem, że w roku 2023 takich przedsięwzięć będzie jeszcze więcej!

Bez wątpienia rok 2023 dla proALPHA w Polsce będzie okresem bardzo wyętej pracy. Czekają nas sporo startów produktywnych projektów u naszych klientów – w Polsce i za granicą. Jednak perspektywa ta w ogóle nas nie przeraża – wręcz zachęca do jeszcze bardziej efektywnego i ambitnego działania. Wszystkim naszym klientom dziękuję za dotychczasowe zaufanie, jakim nas obdarzyli, a potencjalnych kontrahentów zapraszam do kontaktu.



Naszą przyszłością jest ERP+

Grupa proALPHA

Corporate
Planning 

tisoware EMPOLIS


SKILL SOFTWARE

eni+


BÖHME & WEIHS

 InfoZoom
Klick. Überblick.

 **curecomp**

Poznaj nas lepiej!



www.proALPHA.com



Bogusław Skwarna,
Country Manager,
Rambase Polska

W 2022 roku, Rambase w istotny sposób umocnił pozycję na polskim rynku nadal inwestując w jego rozwój. Znacząco powiększyliśmy zespół handlowy jak również działu rozwoju, dla którego utworzyliśmy oddział.

KOSZTY i dostępność energii

Dla większości naszych klientów ciągłość dostaw energii jest warunkiem koniecznym do realizacji zadań produkcyjnych. W tym kontekście system ERP musi zapewnić możliwość systematycznego nadzoru nad kosztami produkcji i reagowanie na ich ponadnormatywne odchylenia. Nie bez znaczenia jest też koszt energii elektrycznej niezbędnej do funkcjonowania serwerów i infrastruktury IT w przedsiębiorstwie. Cyfryzacja procesów i szybka adaptacja technologii IoT w przedsiębiorstwach będą koniecznością dla minimalizowania kosztów produkcji. Te wymagania muszą być w pełni wspierane przez system ERP.

BUDOWANIE odpornych łańcuchów dostaw i ich cyfryzacja

Minione lata jednoznacznie wskazały producentom konieczność ponownego zdefiniowania dostawców, rozwiązań operacyjnych i logistycznych. Większość producentów jest już zmuszona i nadal będzie do zmiany strategii zaopatrzeniowych z „dokładnie na czas” na model „na wszelki wypadek”. Bez systemu ERP, cechującego się wystarczającą elastycznością i dokładnego zarządzania procesami zakupów sprostanie tej zmianie będzie niezwykle trudne.

BEZPIECZEŃSTWO DANYCH i cyberbezpieczeństwo

W minionych dwóch latach sektor przemysłowy był najbardziej atakowaną branżą notując 20% wzrost cyberataków mających na celu wymuszenie okupu. W skali globalnej liczba ataków zwiększyła się trzykrotnie. Zapewnienie bezpieczeństwa danych przechowywanych na zasobach własnych przedsiębiorstwa będzie wymagało bardzo profesjonalnej kadry i kosztownych inwestycji w zaawansowane środki bezpieczeństwa cybernetycznego. Nie można również wykluczyć ryzyka utraty danych na skutek impulsów elektromagnetycznych będących skutkiem wojny przy polskiej granicy. Rozwiązania chmurowe, takie jak Rambase, eliminują problem zagrożenia danych użytkowników.





RAMBASE



Bogusław Skwarna,
Country Manager,
Rambase Polska

EKOLOGIA produkcyjna

Rynek europejski znajduje się pod bardzo silnym wpływem regulacji jak również presji konsumentów dotyczących redukcji śladu węglowego i ekologiczności produktów. Cyfryzacja procesów produkcyjnych umożliwia wypracowanie ekologicznych praktyk branżowych w każdym obszarze działalności przedsiębiorstwa. Bezcenną cechą systemu ERP jest generowanie danych analitycznych, które zapewnią podejmowanie najlepszych decyzji odnośnie optymalnego procesu wytwarzania produktów z pełnym uwzględnieniem kontekstu ekologicznego.

ŚRODOWISKO pracy

Minione trzy lata drastycznie zmieniły rynek pracy i oczekiwania pracowników. Mobilność w pracy i możliwość jej wykonywania z dowolnego miejsca stały się standardem, który często decyduje o gotowości do kontynuacji czy też podjęcia pracy w danym przedsiębiorstwie. Sztuczna inteligencja staje się narzędziem powszechnym i dostępnym. Generacja wchodząca na rynek oczekuje pracy w środowiskach, które nadążają za zmianami i zapewniają możliwość ciągłego rozwoju. Dotyczy to w szczególności systemów ERP jako głównego narzędzia spinającego operacje i procesy w firmie. Rozwiązanie chmurowe, takie jak Rambase, idealnie spełniają te oczekiwania.

PODSUMOWANIE

Czynniki wyżej omówione wymuszają na przedsiębiorcach przewartościowanie dotychczasowych strategii, planów rozwoju i odpowiednich dla nich procesów. Zmiany wprowadzane w przedsiębiorstwach wymagają właściwie dobranego systemu, który zapewni możliwość ciągłego śledzenia, zbierania i analizy. Inwestowanie w czasach spowolnienia może zapewnić przewagę na konkurencyjnym rynku.





Mariusz Gołębiewski,
Wiceprezes,
Abile Consulting

Producenci monolitycznych systemów ERP modernizują swoją ofertę, by sprostać wyzwaniom stawianym im przez rynek. Ekspansja systemów ERP w modelu chmurowym, większe zaangażowanie aplikacji mobilnych oraz elastyczna konfiguracja w oparciu o specjalistyczne moduły i no-code/low-code. Te trzy kierunki zmian realizować będą dostawcy ERP w 2023 roku według ekspertów Abile Consulting.

Przyspieszenie cyfrowej transformacji, wzmocnienie łańcuchów dostaw i większa uwaga poświęcana zrównoważonemu rozwojowi determinują kierunki zmian monolitycznych do tej pory systemów ERP. Obserwujemy zwiększone zainteresowanie chmurą, jako warunkiem koniecznym szybszego i tańszego wdrażania oprogramowania klasy ERP w firmach. Troska o stabilność łańcuchów dostaw, zwiększenie mobilności pracowników oraz lepsze zarządzanie zasobami sprzyjają rozwijaniu się aplikacji mobilnych umożliwiających podejmowanie skutecznych działań biznesowych w oparciu o dane z ERP. Rynek liczy też na uelastycznienie dostępnych rozwiązań. Możliwość większej personalizacji oprogramowania dzięki, po pierwsze specjalistycznym modułom, po drugie aplikacjom tworzonym przez działy IT dzięki no-code/low-code. Na obronie takich kierunków przez producentów ERP liczymy w rozpoczętym niedawno 2023 roku.

Chmura efektywności. Model cloud computing będzie nadal dominował dyskusję o niezbędnych kierunkach rozwoju oprogramowania ERP. Radykalne obniżenie kosztów związane z większą dostępnością systemu oraz jego szybsza adaptacja, nadal zachęcać będzie producentów ERP do sprzedaży licencji w chmurze. Wyzwaniami okazać się może zapewnienie bezpieczeństwa danych, na co niejednokrotnie zwracali uwagę klienci wybierający głównych dostawców ERP, aktywnych na rynku cloud computing.

Mobile przybliży dane. Systemy ERP w coraz większym stopniu będą zapewniać dostęp do danych w czasie rzeczywistym na urządzeniach mobilnych. Zapewnienie lepszego, skuteczniej zorganizowanego i stabilnego łańcucha dostaw wymusi na producentach ERP głębsze wykorzystanie technologii mobile, dla zapewnienia szybszego przepływu informacji. Ma to też związek z wyzwaniami zrównoważonego rozwoju, troską o zasoby oraz zmianą modelu świadczenia pracy przez użytkowników systemów ERP.

Czas na otwarte ERP. Większa elastyczność systemów ERP to ważny postulat stawiany od lat przez użytkowników. Pierwszym ze sposobów jego realizacji będzie pojawianie się modułów dedykowanych pojedynczym branżom, a niekiedy pojedynczym procesom biznesowym. Większa konfigurowalność ERP wpłynie na wydajność, koszty i szybkość wdrożenia. Drugim kierunkiem, który obrać mogą producenci chcący otworzyć ERP, będzie dostarczenie platform no-code/low-code do sprawnej adaptacji rozwiązań przez działy IT lub kontraktorów. Już dziś rozwijany jest projekt SAP Build, który z powodzeniem upowszechni wysokospecjalistyczne moduły przygotowywane przez pojedyncze firmy do własnego użytku.

Spodziewamy się systematycznego rozwoju ERP pod kątem adaptacji monolitycznych rozwiązań do bardziej elastycznych, otwartych platform. Dostawcy muszą uwolnić potencjał drzemący w firmach-klientach, które swym zaangażowaniem mogą przyczynić się do rozwoju flagowych systemów ERP dostępnych na globalnym rynku



L-SYSTEMS

Robert Pawlak,
Prezes Zarządu,
L-Systems Sp. z o.o.



Rok 2022 był dla L-Systems czasem nowych wyzwań i wielu sukcesów. Każdy początek nowego roku rozpoczynamy od przygotowania coraz ambitniejszych planów dotyczących rozwoju naszej firmy – jesteśmy niezmiernie dumni z faktu, że wszystkie nasze cele i założenia zostały w minionym roku osiągnięte. Dzięki ciężkiej pracy udało nam się zrealizować rekordową liczbę projektów wdrożeniowych, uzyskując tym samym założony poziom zysku i obrotów. Ponadto kontynuowaliśmy rozwój autorskiego projektu Multi-Robota, czyli opartego o działanie agentów innowacyjnego systemu do zarządzania procesami produkcyjnymi. Zakończenie projektu planowane jest na koniec sierpnia tego roku. W tym czasie rozwiązanie zostanie pilotażowo wdrożone w przedsiębiorstwie produkcyjnym, z którym stosowana umowa została już podpisana.

Naszym priorytetem jest, aby proponowane przez nas rozwiązania, jak najlepiej wspierały działalności biznesowe firm, które decydują się nam zaufać. Dlatego nasza oferta przedstawia nowoczesne i kompleksowe systemy, które co roku są wzbogacane o nowe funkcjonalności i technologie:

- IFS Cloud
- Epicor Kinetic
- iScala 2022.

W czerwcu 2022 roku w Łodzi odbyła się konferencja IFS Connect. Jako partner wydarzenia mieliśmy okazję porozmawiać o współpracy i wsparciu technologicznym oferowanych przez nas rozwiązaniach IFS Cloud oraz o obecnych trendach rynkowych i perspektywach rozwoju systemu. Na jednym z paneli mieliśmy okazję wraz z jednym z naszych Klientów, firmą Dekpol S.A, zaprezentować jak system klasy ERP (IFS) wspiera działalność firm z branży generalnego wykonawstwa i budownictwa inwestycyjnego. W trakcie panelu omówiliśmy korzyści jakie uzyskało przedsiębiorstwo z wdrożenia systemu IFS, a menadżer projektu opowiedział o planach rozbudowy systemu na kolejne podmioty grupy Dekpol.

Niezmiernie wysokie kompetencje i wieloletnie doświadczenie każdego z naszych pracowników są gwarancją usług na najwyższym poziomie. Dzięki zeszłorocznym sukcesom, a także z myślą o roku 2023, udało nam się powiększyć zespół L-Systems o kolejnych współpracowników którzy nie boją się wyzwań i dzielą się naszym systemem wartości, czyli przede wszystkim pracą w oparciu o wzajemny szacunek. Jako profesjonalści w swojej dziedzinie podejmujemy się realizacji skomplikowanych rozwiązań integracyjnych związanych z wdrożeniami systemów ERP. Podejmowane przez nas zadania, determinacja w ich realizacji oraz sprawna komunikacja pomimo rozproszonej struktury sprawiają, że rośniemy w siłę i pozostajemy jednym z liderów branży IT w Polsce.

Obecnie jesteśmy w trakcie realizacji kolejnych ważnych projektów. Na bieżąco pozyskujemy nowe zlecenia i konsekwentnie zmierzamy do zakończenia prac nad naszym własnym, nowatorskim produktem Multi-Robota. L-Systems nieustannie dąży do coraz większego rozwoju. W przyszłym roku zamierzamy kontynuować budowanie świadomości naszej marki i jeszcze lepszych relacji z Klientami, którym zawsze zapewniamy najlepsze dostępne na rynku rozwiązanie, gwarantujące satysfakcję ze współpracy z L-Systems.



Piotr Krzysztoporski,
Business Management Systems & Autonomous Enterprise Practice Director
Vice President,
Mindbox

W roku 2022 w obrębie naszego działu ERP koncentrowaliśmy się na rozszerzeniu naszej działalności w kolejnych krajach, poszerzeniu oferty o nowe rozwiązania wokół systemów ERP oraz wzmocnieniu sprzedaży w modelu chmurowym. W każdym z tych aspektów w naszej opinii osiągnęliśmy sukces - udało nam się pozyskać kolejnych klientów na Litwie oraz podpisać umowę na duży projekt, który realizujemy z klientem ze Stanów Zjednoczonych, a także zrealizować projekty, w których klienci korzystają z Epicor Kinetic w formule SaaS. Wprowadziliśmy do naszego portfolio oprogramowanie Epicor CPQ - narzędzie służące do automatyzacji procesu ofertowania opartego o możliwość konfiguracji produktu. Wiąźemy z nim duże nadzieje - patrząc też na pierwsze reakcje naszych klientów - widać, że jest duże zapotrzebowanie na rynku na systemy wspomagające sprzedaż i produkcję na zamówienie.

Trend, który obserwujemy od dłuższego czasu nadal się umacnia - firmy produkcyjne zamiast produkować duże wolumeny takich samych wyrobów, przestawiają się na krótkie serie wysoko dostosowanych produktów zamawianych zgodnie z indywidualnymi potrzebami odbiorców. Warto wspomnieć, że widzimy wyzwania po stronie klientów dotyczące możliwości pozyskiwania nowych pracowników, w związku z tym kolejne obszary przedsiębiorstw poddawane są automatyzacji. Nieważne jakich technologii użyjemy, czy będą to interfejsy pomiędzy systemami, czy wdrażanie kolejnych modułów ERP, czy np. użytkowanie robotów software'owych - intensywnie w organizacjach naszych klientów dyskutujemy i rozwijamy koncepcję automatyzacji procesów. Przy wyborze konkretnego narzędzia namawiamy klientów, żeby tak projektować proces, żeby jak najbardziej ograniczyć udział człowieka i przenieść go z poziomu wykonawcy, do poziomu nadzorca.

W roku 2023 spodziewamy się zwiększenia sprzedaży w modelu chmurowym - w zapytaniach ofertowych było to już widoczne od jakiegoś czasu, ale klienci w Polsce częściej wybierali model zakupu licencji i instalacji na własnych bądź hostowanych serwerach. Ostatnie miesiące poprzedniego roku pokazały jednak, że ten trend zaczyna się zmieniać. Patrząc na nasze rozpoczęte procesy sprzedażowe spodziewamy się także, odblokowania tych projektów, które klienci wstrzymali ze względu na niestabilną sytuację na wchodzie Europy. Firmy, które bądź miały własne fabryki na Ukrainie bądź miały tam swoich liczących się kontrahentów, z oczywistych względów wstrzymały podejmowanie decyzji związanych z inwestycjami, ale wydaje się, że tu przedsiębiorstwa dokonały zmian w swoich modelach biznesowych i znów będą się koncentrowały na usprawnieniu swoich systemów informatycznych.

Z perspektywy rynku krajowego ten rok z pewnością będzie się koncentrował na wdrożeniach rozwiązań dotyczących KSeF. Platforma jest już dostępna dla firm od ponad roku, ale obowiązek jej użytkowania wchodzi w życie 1 stycznia 2024. Większość firm odwleką prace nad tym aspektem, czekając na kwestie regulacji ustawowych, a także na to żeby Ministerstwo Finansów ustabilizowało platformę - teraz najwyższy czas planować prace, tak żeby być gotowym do startu.

Mariusz Siwek,
Channel Director,
Infor Polska



Żyjemy w czasach, w których trzeba być gotowym na wszystko. Ubiegły rok jest tego, niestety, najlepszym przykładem. Przedsiębiorstwa wciąż jeszcze dotkliwie odczuwały skutki pandemii, gdy na horyzoncie pojawił się kolejny „czarny łabędź”, czyli inwazja Rosji na Ukrainę. Dla wielu firm w tej części Europy spowodowane tym długofalowe implikacje okazały się być co najmniej równie trudne, jeśli nie trudniejsze, co wyzwania powodowane przez pandemię. Ponowne zakłócenia łańcuchów dostaw w połączeniu z rosnącymi cenami energii, presją płacową i problemami ze znalezieniem pracowników odcisnęły piętno na działalności firm z wielu branż.

W efekcie przedsiębiorstwa funkcjonują dziś w trybie dużej niepewności. Wpływa to na sposób, w jaki rozwijają swoje zasoby, w tym oprogramowanie biznesowe. W Infor stoimy na stanowisku, że wymagające czasy potrzebują nowych, w pełni cyfrowych, inteligentnych rozwiązań. I dokładnie takie oferujemy naszym klientom, dostarczając nie odosobnione systemy, ale kompletne pakiety chmurowe dostępne w ramach platform aplikacyjnych dla przedsiębiorstw (EAP). Dzięki temu wszystkie kluczowe rozwiązania są zintegrowane z systemem bazowym, który jest również otwarty na bezpieczną integrację z dodatkowymi aplikacjami, także firm trzecich. Wszystko to pozwala jeszcze efektywniej wykorzystać zalety chmury multi-tenant i zupełnie zmienia sposób wdrażania i korzystania z oprogramowania biznesowego.

To ważne, bo gdy zmiana staje się nową normą firmy nie mogą pozwolić sobie na wielomiesięczne wdrożenia rozwiązań, których zazwyczaj potrzebują tu i teraz. Zastosowanie zaawansowanych platform EAP daje im niezbędny komfort i spokój funkcjonowania ponieważ wszelkie rozszerzenia, integracje i adaptacje nowych technologii są dostępne i odbywają się w chmurze. Kluczowe rozwiązania, jak systemy SCM, PLM czy MES są gotowe do współpracy z systemem SaaS ERP i ich uruchomienie odbywa się za pomocą kilku kliknięć. W przypadku rozwiązań Infor dostępnych w chmurze multi-tenant dużą rolę odgrywają też takie czynniki, jak ich wysoka dostępność czy zastosowanie technologii sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego i narzędzi do analizy predykcyjnej jako standardowych elementów oprogramowania. Wszystko to sprawia, że możliwości praktycznego wykorzystania systemów oferowanych w modelu SaaS są znacznie większe niż tradycyjnych rozwiązań tego typu. Umożliwia to rozwijanie kultury prowadzenia biznesu w oparciu o dane i podejmowania decyzji na podstawie aktualnych i pełnych informacji, z korzyścią dla efektywności działania całej firmy. Oprogramowanie ERP w chmurze jest też zwykle prostsze i bardziej intuicyjne w obsłudze od systemów starszego typu i przypomina pod tym względem „cywilne” aplikacje, co doceniają zarówno młodszy jak i bardziej doświadczony pracownicy.

Polska stanowi ważny rynek w strategii rozwoju Infor w Europie Środkowo-Wschodniej. Rodzimy przemysł w dużej mierze opiera się na firmach z kluczowych dla nas branż – produkcji żywności i napojów, motoryzacyjnej oraz produkcji przemysłowej. Ten rok poświęcimy więc na jeszcze większe zainteresowanie biznesu naszymi chmurowymi rozwiązaniami. Dlatego koncentrujemy się na rozbudowie sieci klientów i partnerów oraz zacieśnieniu współpracy z obecnymi, a także na istotnym zwiększeniu udziału rozwiązań SaaS w koszyku sprzedaży w Polsce. Nie zapominamy również o wrocławskim Center of Excellence, które odpowiada za globalną obsługę procesów, produktów i klientów firmy oraz pracuje nad zwiększeniem efektywności flagowych produktów Infor. Nieustannie rozwijamy nasz zespół ekspertów, którym oferujemy nowe możliwości rozwoju kariery i ciągłego podnoszenia kompetencji zawodowych.



Jadwiga Wojtas,
Dyrektor Produkcji i Rozwoju,
Soneta

Prawie wszyscy zastanawiamy się, jaki będzie ten rozpoczęty rok? Rozważania swoje ograniczę do branży IT, a w szczególności do IT wspierającej polski biznes.

Postęp informatyczny to rodzaj „walca”, który prze do przodu niezależnie od turbulencji, które napotyka na drodze. Przez to informatyka jest odczytywana przez jednych jako katalizator do działań czy koło zamachowe rozwoju, a przez innych jako rodzaj pewnej inwestycji, która w czasach turbulencji – a w takich obecnie żyjemy – da wsparcie i pomoże przetrwać niepewny okres. Wszystko zależy od tego, jaką strategię dana firma wybierze. Chińska mądrość mówi, że „Gdy wieją wichry zmian, jedni budują mury, inni budują wiatraki”.

Na co zwrócić uwagę w tym roku w IT? Na pewno na rozwiązania, które zwiększają bezpieczeństwo informacji w sieci. Szczególnie jeżeli chodzi o e-commerce oraz bankowość. Rozwój samych narzędzi w cybersecurity, ale także aplikacji i systemów do wspierania biznesu, które w tym zakresie będą istotnie zaopatrzone.

W nurcie bezpieczeństwa dojdzie do szerszych zastosowań rozwiązań cloud w biznesie. Szczególną rolę tutaj odegra ekonomia rozwiązań. Firmy, które ponoszą koszty na własną infrastrukturę oraz coraz większe nakłady na jej zabezpieczenie, będą sięgać chętniej po rozwiązania rozliczane na zasadzie zużycia (SAAS/PAAS).

Popularniejsze staną się również rozwiązania, oferujące optymalizację, związaną z cloud managementem. Na rynku usług chmurowych wyspecjalizowali się w tym zakresie światowi dostawcy Microsoft, AWS, Google, którzy przez swoją pozycję mogą wydawać się zbyt „niedostępni”. Są również krajowi cloud providerzy, którzy świadczą usługi na dobrym poziomie i mają teraz dużą szansę na rozwój. Warto zwrócić uwagę na kompleksowość dostarczanych przez nich usług cloud.

Skoro jesteśmy przy chmurze – między innymi dzięki niej w roku 2023 nastąpi wysyp aplikacji mobilnych dla biznesu, opartych na technologii Android/iOS czy na Flutterze/.Net MAUI. Nowa generacja przedsiębiorców i użytkowników aplikacji biznesowych pociągnie znacząco świat rozwiązań biznesowych w nowoczesne aplikacje webowe, które łączą się ze sobą w jeden ekosystem. Wszystko z automatyzacją wymiany informacji – ale i z nowoczesnym i estetycznym interfejsem, częściowo już zaprojektowanym przez sztuczną inteligencję, która pomaga UX designerom sprofilować preferencje poszczególnych grup użytkowników.

Trend IT, który umocni się wśród rozwiązań klasy ERP, to automatyzacja, obsługa procesów, standaryzacja formatów wymiany danych. Przed nami cyfryzacja na skalę, jakiej do tej pory w biznesie nie było. Impulsem do tej zmiany będzie ustawowo zaplanowana na lata 2024-2025 platforma KSeF, czyli Krajowy System e-Faktur, służący do wystawiania i otrzymywania faktur drogą elektroniczną.

Branża informatyczna w roku 2023 będzie działać na pełnych obrotach. Na ile wpisze się w potrzeby przedsiębiorców? Na ile polski biznes wykorzysta szanse jakie niesie świat IT? Zobaczymy już niebawem. Firma Soneta dostawca na polski rynek rozwiązań klasy ERP: enova365 – standard, oraz TRIVA – premium, w roku 2023 dostarczy wersje zgodne z przepisami prawa gospodarczego, technologicznie zmodernizowane pod NET6, oraz z nowymi wersjami modułów: Projekty i budżetowanie, a także Produkcja.



dr Paweł Kuźdowicz,
Członek Zarządu,
abas Business Solutions Poland

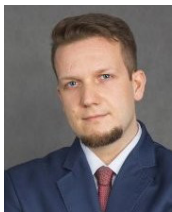
Aktualne ograniczenia w dostępie do zasobów, w połączeniu z rosnącymi cenami nośników energii, inflacją i niestabilnością w łańcuchu dostaw stanowią poważne wyzwanie dla przedsiębiorców implikując konieczność stałej optymalizacji procesów wytwórczych, a nierzadko zmianę całych modeli biznesowych. Stojąc w obliczu tak dynamicznego rynku istotne okazują się: możliwość bycia elastycznym i otwartość na innowacje. Dlaczego? Ponieważ proaktywne podejście do potencjalnych wyzwań pomaga po pierwsze ograniczyć ryzyko niepowodzeń związanych z procesem wytwórczym, po drugie umożliwia szybką analizę i adaptację do nowych warunków rynkowych i w konsekwencji pozwala na utrzymanie konkurencyjności. Ostatni rok był tego dowodem i właśnie dlatego, firmy produkcyjne inwestują w takie systemy ERP, które dopasują się do ich potrzeb umożliwiając usprawnienie procesu podejmowania decyzji oraz szybką adaptację do nagłych zmian.

W 2022 r. obserwowaliśmy rosnące zapotrzebowanie na automatyzację i optymalizację procesów produkcyjnych. Zwiększył się też nacisk na rozwiązania odznaczające się cechami typowymi dla platformy niskokodowej (Low-Code). Odpowiedzieliśmy na to szeregiem produktów, które posiadają intuicyjny interfejs użytkownika oraz integrują technologię sztucznej inteligencji (AI) w celu zapewnienia inteligentnych, opartych na danych spostrzeżeń. Opracowaliśmy oraz stale rozwijamy narzędzia, dzięki którym nasi klienci mogą samodzielnie i bez dużego nakładu pracy dopasować system abas ERP do swoich indywidualnych potrzeb - od wizualizacji własnych procesów biznesowych i elastycznego projektowania formularzy za pomocą kreatora ekranów przez realizację najróżniejszych połączeń po dopasowanie aplikacji mobilnych do bieżących potrzeb przedsiębiorstwa. Zastosowanie tych narzędzi pozwala szybciej udostępnić niezbędne funkcje, obniżyć koszty informatyczne, uniknąć błędów we wprowadzaniu danych i zwiększa wydajność procesów, co jest niezmiernie istotne szczególnie teraz - w czasach wzmożonej pracy zdalnej.

Podsumowując, koncentrujemy uwagę na tym by wykorzystać potencjał najnowszych technologii i rozwijać nasze produkty tak by zapewnić automatyzację planowania, realizacji i kontroli procesów, co przekłada się na: skracanie cykli produkcyjnych, zwiększenie ich wydajności i obniżenie kosztów.

Poza pracami nad rozwojem produktów, w 2022 zostaliśmy wyróżnieni przez Instytut Europejskiego Biznesu (IEB) w XIV edycji Konkursu Brylanty Polskiej Gospodarki 2021 i XIV edycji Konkursu Efektywna Firma 2021. Wzięliśmy również udział w dwóch ważnych wydarzeniach branżowych. Pierwsze to Międzynarodowe Targi Technologii dla Odlewnictwa METAL w Kielcach, podczas których w ramach konferencji poprowadziliśmy panel dyskusyjny na temat możliwości jakie daje abas ERP, którego gościem specjalnym był Dyrektor Produkcji w Odlewniach Polskich. Natomiast w grudniu podczas Dnia Odlewnika w Krakowie, corocznego wydarzenia organizowanego przez Stowarzyszenie Techniczne Odlewników Polskich, jako lider w dziedzinie cyfryzacji przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce, poprowadziliśmy prelekcję pt. „Cyfryzacja procesów produkcyjnych w odlewniach z wykorzystaniem systemu ERP i sztucznej inteligencji”, gdzie w roli Gościa Specjalnego wystąpił dr hab. inż. Paweł Malinowski prof. AGH Wydziału Odlewnictwa.

Oba wydarzenia były bardzo udane, nawiązaliśmy nowe kontakty i otrzymaliśmy wiele pozytywnych opinii od ich uczestników. Cieszymy się, że możemy dzielić się naszą wiedzą i doświadczeniem w dziedzinie usprawniania procesów produkcyjnych z coraz szerszą społecznością. Ogólnie rzecz biorąc, jesteśmy podekscytowani przyszłością rynku ERP i rolą, jaką abas może odegrać w pomaganiu firmom w osiągnięciu ich sukcesów. Wierzymy, że integracja technologii i ludzkiej wiedzy jest kluczem do uwolnienia pełnego potencjału świata biznesu. Jesteśmy mocno zaangażowani w dalsze wprowadzanie innowacji i przesuwanie granic tego, co jest możliwe.



Bartłomiej Rutkowski,
Sales Manager,
CFI Systemy Informatyczne – VENDO.ERP®

Miniony rok był szczególnie dla większości przedsiębiorców. Z jednej strony zaczął się dość optymistycznie – wszyscy planowaliśmy działania po wyjściu z okresu pandemii, z drugiej zaś strony, w krótkim czasie rozpętała się wojna. Inflacja zaczęła galopować i ponownie rozpoczął się czas niepewności. Plany i zakładane strategie trzeba było szybko zweryfikować. Na szczęście rok 2022 dla wielu branż, w tym IT, nie okazał się wcale złym rokiem. A dla niektórych firm, wręcz przeciwnie, był to dobry rok.

Przyjęta przez nas strategia działania i sprzyjające warunki w branżach, z którymi współpracujemy zaowocowały wieloma nowymi projektami i znaczącym rozwojem sprzedaży rozwiązań zarówno dla nowych jak i naszych obecnych klientów. Jednym z istotnych elementów naszych działań w ub. roku było również zwiększenie przychodów stałych (maintenance), poprzez ich waloryzację – urealnienie względem zmieniającego się rynku. Tu też wykonaliśmy ogromną pracę, która przełożyła się na wynik. Rok 2022 był dla nas dobrym rokiem – pokazał nam również, że możemy konkurować z największymi dostawcami systemów ERP na naszym (polskim) rynku, dzięki czemu mogliśmy zrealizować z sukcesem projekty z naprawdę dużymi przedsiębiorstwami.

Rok 2022 zakończyliśmy wynikiem powyżej wstępnych oczekiwań i zanotowaliśmy wzrost r/r blisko 30%. To imponujący wynik, który bardzo nas cieszy. Oczywiście jest, że nie byłoby to wszystko możliwe do osiągnięcia bez tak zaangażowanego, wspaniałego i doskonale zgranego, uzupełniającego się wzajemnie zespołu firmy CFI Systemy Informatyczne.

Rok 2023 jest rokiem kolejnych wyzwań. Jako firma, mamy kolejne ambitne plany i nie spoczywamy na laurach. Minione lata i dotychczasowe osiągnięcia utwierdzają nas tylko w przekonaniu, że z takim zespołem osiągniemy po prostu „wszystko”.

Aktualne trendy dotyczące systemów klasy ERP również potwierdzają, iż obrany przez nas kierunek rozwoju naszych narzędzi jest słuszny i z pełną odpowiedzialnością mogę stwierdzić, że Vendo.ERP® jest gotowe na nadchodzący rok.

Ale prawda jest taka, że jako zarządzający mierzymy siły na zamiary, szukamy możliwości i rozwiązań, analizujemy i wyciągamy wnioski.

Mamy w planach dalszy rozwój sprzedaży, rozwiązań i projektów wspierających w rozwoju naszych obecnych klientów oraz pozyskanie z rynku kolejnych nowych projektów.. Będziemy pracować nad dalszym doskonaleniem procesu realizacji projektów i wzrostem jakości świadczonych usług realizując przyjęte przez nas założenia filozofii Kaizen. Nieustająco usprawniamy naszą organizację w każdym możliwym aspekcie jej działalności. Dynamicznie rozwijamy system VENDO.ERP® w kierunku Industry 4.0, w tym w obszarze sztucznej inteligencji i maszynowego uczenia (AI i ML) oraz maksymalnej optymalizacji procesów naszych klientów skupiając się przy tym również na automatyzacjach, integracjach, obszarach e-commerce, nowoczesnych kanałach sprzedaży.



Sprawna obsługa logistyczna dzięki automatyzacji procesów w systemie ERP

Ostatnie dwa lata to ogromny wzrost rynku e-commerce – o ile jeszcze w 2019 r. zaledwie 16% przedsiębiorców zbadanych przez Polski Instytut Ekonomiczny zamierzało rozwijać się w tym obszarze, a 13% deklaruowało inwestycje w nowe technologie w produkcji lub usługach, to po roku 2020 nastąpiły tutaj przełomowe zmiany.

Prognozy na rok 2020 mówiły o wzroście polskiego rynku e-commerce o mniej więcej 15%, w rzeczywistości był jednak on znacznie większy, bo sięgnął aż 40%.

Pandemiczne lockdowny, okresowe zamknięcia gospodarki czy poszczególnych branż, zmusiły klientów do zakupów w internecie. Efektem jest znaczny wzrost konkurencji na rynku online. Jak podaje PwC, w 2020 r. zarejestrowano w Polsce niemal 12 tys. nowych sklepów internetowych i na początku 2021 r. łączna liczba e-sklepów wynosiła ok. 44,5 tys. (skok o 21,5% w stosunku do początku 2020 r.). Nic dziwnego zatem, że w ogromnym stopniu wzrosło zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi logistyczne, magazynowe i wysyłkowe.

Coraz silniejsza konkurencja na rynku e-commerce powoduje, że firmy chcące odnieść tutaj sukces muszą zintensyfikować swoje działania nakierowane na dotarcie do odpowiednich grup odbiorców, zadbać o wysoką jakość sprzedawanych towarów, a także zapewnić klientowi jak najlepsze doświadczenia podczas całego procesu zakupowego, żeby podtrzymać jego lojalność wobec marki i chęć dokonania zakupów w przyszłości. W takiej sytuacji nic dziwnego, że gwałtownie wzrosło zapotrzebowanie na usługi platform kurierskich, takich jak chociażby GlobKurier.pl. Samo prowadzenie sklepu internetowego nie wystarcza – konieczny jest dobór partnera logistycznego, który jest w stanie zagwarantować sprawne zarządzanie całym łańcuchem logistycznym, zapewniając sprawną, szybką wysyłkę towaru i pełną kontrolę nad tym procesem.

Ale aby móc zapewnić klientom z branży e-commerce wysoki poziom usług, takie firmy muszą posiadać dostęp do odpowiednich narzędzi usprawniających transport i codzienne dostarczanie tysięcy przesyłek do odbiorców końcowych (zarówno indywidualnych, jak i biznesowych).

Automatyzacja jest szczególnie ważna dla procesów związanych z wystawianiem różnego typu faktur, paragonów, czy korekt. Proces musi być optymalny czasowo. Ważna jest także kwestia obsługi różnych stawek, w tym podatkowych, w zależności od kierunków danych przesyłek. Cały proces jest powiązany z systemem bankowym, w tym z dynamicznym nadawaniem kont dla klientów. – mówi Mateusz Pycia, CEO spółki Grupa Znatury, do której należy platforma GlobKurier.pl.

GlobKurier.pl to międzynarodowa platforma transportowa, która od 2010 roku oferuje poprzez swój portal najlepszą i najtańszą opcję transportu przesyłki zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych. Zapewnia dostawy przesyłek do 192 krajów świata współpracując z grupą 50 firm kurierskich. Każdego dnia tysiące ładunków są odbierane i dostarczane przy udziale Globkurier.pl.

Każdy kto nada przesyłkę z Globkurier.pl korzysta z preferencyjnych warunków, które firma wynegocjowała z takimi przewoźnikami jak np. DPD, DHL, Fedex czy UPS.



Platforma posiada dostęp do transportu drogowego, morskiego oraz lotniczego. Agreguje oferty i zgodnie z określonymi preferencjami przedstawia najkorzystniejszą usługę. Ponadto GlobKurier umożliwia integrację z platformami Allegro, eBay oraz 30 platformami e-commerce, dzięki czemu umożliwia całkowitą automatyzację procesów logistycznych klienta.

W każdej godzinie w samej Polsce jest nadawane około 200 000 paczek, a przychody Spółki rosną corocznie o 80%. Firma zatrudnia 50 osób, posiada też pod marką GlobBox około 1000 punktów nadania i odbioru. Dziennie wykonywanych jest kilka tysięcy operacji finansowych.

Wraz z rozbudową działalności, napływem coraz większej ilości zleceń, GlobKurier potrzebował rozwiązania wspierającego automatyzację operacji logistycznych. Dlatego firma Gemini opracowała dodatkowe funkcjonalności w systemie Symfonia ERP umożliwiające bieżącą komunikację i wymianę danych pomiędzy kluczowymi systemami dla spółki. Chodziło przede wszystkim o automatyzację, niezawodność i dużą przepustowość operacji.

Po udanej rozbudowie systemu Symfonia ERP, narzędzie wykonuje nie tylko analizę związaną z rozliczeniem rentowności sprzedaży. System wspomaga automatyzację wielu innych procesów, takich jak wystawianie dokumentów handlowych, rozliczanie płatności, generowanie dynamicznych paylinków do płatności, obsługę zwrotów, obsługę pobrań, automatyczną blokadę, monity, windykację, raportowanie rentowności, analizy sprzedaży, analizy zakupów pod kontem rodzajów kosztów, wykonanie budżetów, integrację z system księgowym, rozliczanie płatności online, płatności prepaid, powiadomianie o zdarzeniach awaryjnych oraz rejestr wszystkich operacji w dzienniku zdarzeń.

Dzięki inwestycji w Symfonia ERP, przestaliśmy przejmować się operacyjnymi sprawami, a mogliśmy skupić się na rozwoju kluczowej funkcjonalności naszego biznesu, czyli platformy do zamawiania i nadawania przesyłek krajowych i zagranicznych. – mówi Agnieszka Wieczorek CFO GlobKurier.pl.

E-commerce korzysta na współpracy z wiarygodnym partnerem

Największą korzyść ze współpracy z GlobKurierem odczuwają firmy nowe, wchodzące na rynek, czy to jest sklep internetowy, czy hurtownia. Każda z nich ma oczekiwania na start odnośnie dobrych warunków logistycznych, które chce spełniać wobec swoich klientów, np. dysponować paczkomatami, oferować doręczenia kurierskie czy usługę Poczty Polskiej. Wszystkie te opcje wraz z pełną automatyzacją procesów oferuje im GlobKurier.



Bardzo istotne jest też zarządzanie płatnościami, szczególnie jeżeli chodzi o zwracanie klientom pieniędzy za tak zwane pobrania. To rozbudowany proces, który w systemie musi brać pod uwagę wiele zmiennych – które płatności powinny wrócić do klientów na podstawie danych zwrotnych od przewoźników, czyli które pieniądze zostały rzeczywiście pobrane oraz opcje jaką sobie klient wybrał, czyli po ilu dniach te pieniądze powinny do niego wrócić, i w zależności od tego jak sobie klient wybierze, to taką, kwotę płaci dodatkowo, itd. Jeżeli pojawi się sygnał, że przewoźnik pobrał pieniądze, minął okres wskazany przez klienta, to wtedy pojawiają się zobowiązania o odpowiednim terminie i są automatycznie wysyłane do systemu bankowego jako polecenia płatności.

Osiągnięty poziom automatyzacji jest tu bardzo wysoki, człowiek zajmuje się tylko obsługą wyjątków.

Obsługa całego procesu przez Symfonia ERP nie tylko odciąża GlobKurier od wystawiania dokumentów handlowych, ale też od martwienia się o ich zgodność z przepisami prawa czy poprawność wystawiania JPK albo o eksport do programu księgowego, itd. – mówi Tomasz Kasprowicz, współwłaściciel firmy Gemini.

Firma uwolniła wewnętrzny dział IT od utrzymywania własnego systemu fakturowego – funkcjonalność ta jest całkowicie obsługiwana i aktualizowana w Symfonia ERP. Znacząco poprawiła się skuteczność w wystawianiu dokumentów, ich uporządkowanie i analityka.

Optymistyczna przyszłość dzięki ERP

Spółka optymistycznie patrzy w przyszłość i widzi swój rozwój przede wszystkim w działaniach poza granicami Polski. Spółka spodziewa się znacznego wzrostu ilości przesyłek międzynarodowych.

Obsługa klientów zagranicznych to nie tylko kwestia języka. Wyzwaniem są rozliczenia finansowe – kwestia waluty oraz różne stawki podatkowe stosowane w różnych krajach. Aktualnie w Symfonia ERP, po adaptacji przez Gemini, możliwe jest wprowadzanie specyficznych danych dla operacji bez udziału informatyków.

**abas Business Solutions Poland Sp. z o.o.**

Al. W. Roździeńskiego 188c
40-203 Katowice
tel. 32 797 63 90
www.abas-poland.com

Anegis Sp. z o.o.

ul. Powstańców Śląskich 17
53-335 Wrocław
tel. 71 881 05 63
www.anegis.com/pl/

Asseco Business Solutions S.A.

ul. Konrada Wallenroda 4c
20-607 Lublin
tel. 81 535 30 00
www.assecobs.pl

**Biuro Projektowania Systemów
Cyfrowych Sp. z o.o.**

aleja Roździeńskiego 188H
40-203 Katowice
tel. 32 349 35 00
www.bpsc.com.pl

Comarch S.A.

al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków
tel. 12 64 61 000
www.comarch.pl

CFI Systemy Informatyczne Sp. z o.o.

ul. Piotra Trębacza 18B
31-436 Kraków
tel. 12 432 30 90
www.cfi.pl

INFOR (POLSKA) Sp. z o. o.

ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego 69 50-019
Wrocław
tel. 71 306 09 91
www.infor.com/pl

IT.integro sp. z o.o.

ul. Ząbkowicka
12 60-166 Poznań
tel. 61 861 43 51
www.it.integro.pl

L-Systems Sp. z o. o.

ul. Obornicka 330
60-689 Poznań
tel. 67 349 11 09
www.L-Systems.pl

Mindbox S.A.

HUBHUB Nowogrodzka Square aleje Jerozolimskie 93
02-001 Warszawa
tel. 508 428 497
www.mindbox.pl

proALPHA Polska Sp. z o.o.

ul. Gen. Jarostawa Dąbrowskiego 1
65-021 Zielona Góra
tel. 68 329 90 24
www.proalpha.pl

Rambase Polska

ul. Cypryjska 2A 02-761 Warszawa
tel. 781 580 474 www.rambase.com/pl

SAP Polska Sp. z o.o.

ul. Wołoska 5
02-675 Warszawa
tel. 22 541 66 06 www.sap.pl



SENTE S.A.

ul. Legnicka 51-53
54-203 Wrocław
tel. 71 78 47 900
www.sente.pl

Streamsoft Sp. z o.o.

al. Wojska Polskiego 11
65-077 Zielona Góra
tel. 68 45 66 900
www.streamsoft.pl

Soneta Sp. z o.o.

ul. J. Kustronia 44A
30-432 Kraków
tel. 12 349 28 00
www.soneta.pl

Symfonia Sp. z o.o.

al. Jerozolimskie 132
02-305 Warszawa
tel. 22 455 56 00
www.symfonia.pl