



 **RAPORT ERP
PERSPEKTYWY 2022**



Wzorem ubiegłego roku oddajemy do Państwa dyspozycji materiał stanowiący podsumowanie działań kluczowych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w 2021 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 2022.



Zapraszamy również do zapoznania się z opisami wdrożeń, które zostały opublikowane w 2021 r. na łamach naszego serwisu i cieszyły się największą popularnością wśród czytelników.

Patryk Jaworski Redaktor portalu ERP-VIEW.PL

W RAPORCIE:

BPSC	- Michał Górecko, Prezes zarządu
SYMFONIA	- Piotr Ciski, Prezes zarządu
IT.Integro	- Piotr Śledź, Prezes zarządu
STREAMSOFT	- Dariusz Chojnacki, Prezes zarządu
SENTE	- Jakub Czyżkowski, Partner zarządzający
ORACLE	- Paweł Jędrusik, Dyrektor sprzedaży aplikacji w Oracle Polska
SAP	- Thomas Duschek, Prezes i dyrektor zarządzający
proALPHA	- Grzegorz Wikierski, Head of Sales
mindbox	- Piotr Krzysztoporski, Vice Prezes, ERP & Intelligent Processes Practice Director
Unit4 Polska	- Mateusz Łaba, Key Account Manager
Microsoft	- Hanna Kurek, Microsoft Dynamics 365 Business Group Lead
DahliaMatic	- Michał Buda, Prezes zarządu
Exact	- Filip Fludra, Sales Manager Poland
iPCC	- Natasza Rabsztyn-Piekarska, Marketing Manager
Comarch	- Wojciech Borkiewicz, Kierownik ds. rozwiązań Comarch ERP
SONETA	- Jadwiga Wojtaas, Dyrektor Produkcji i Rozwoju
CFI Systemy Informatyczne	- Bartłomiej Lux, Prokurent
Todis Consulting	- Anna Turzańska, Prezes zarządu
L-Systems	- Robert Pawlak, Prezes zarządu
RAMBASE	- Bogusław Skwarna, Country Manager Poland
ABAS	- dr Paweł Kuźdowicz, Członek zarządu
Asseco Business Solutions	- Barbara Skrzecz – Mozdyniewicz, Dyrektor Działu Sprzedaży i Wdrożeń Macrologic ERP
Infor	- Mariusz Siwek, Sales Director Poland
S&T	- Sebastian Bryczkowski, Business Development Manager
ANEGIS	- Krzysztof Langner, Chief sales officer
DSR	- Paweł Daszkiewicz, Dyrektor Realizacji Usług / Services Director
Sygnity Business Solutions	- Nina Korzeniewska, Prezes Zarządu

CASE STUDY - WYRÓŻNIENIE 2021

impuls^{evo}

Masz pełną kontrolę.
Gdziekolwiek jesteś.

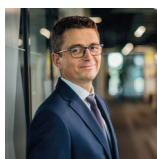
Ekran Startowy



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





Michał Górecko
Prezes BPSC



Nasze cele na 2022 są zbieżne z celami ustalonymi na ubiegły rok. Mamy określone założenia budżetowe i sprzedażowe, które chcielibyśmy zrealizować. Jestem zadowolony z tego, jak poradziłyśmy sobie w ubiegłym roku. Zarówno pod względem operacyjnym, jak i sprzedażowym. Nie tylko utrzymaliśmy stan posiadania, ale w niełatwym okresie pozyskaliśmy kolejnych klientów i podpisaliśmy nowe kontrakty. Plany licencyjne zostały wykonane w 100%. To wszystko sprawiło, że w 2021 dynamika naszego wzrostu była bardzo dobra, dwucyfrowa. Wiadomo, że apetyt zawsze rośnie w miarę jedzenia, dlatego z nadzieją patrzymy na najbliższe 12 miesięcy.

Tym bardziej, że obserwujemy rosnący optymizm wśród przedsiębiorców, a to przekłada się na chęć do inwestowania. Transformacja cyfrowa była jednym z najczęściej używanych słów ostatniej dekady i nadal będzie ważna dla biznesu. Najlepiej o tym świadczą prognozy dla rynku IT. Według najnowszych predykcji instytutu Gartner, wydatki na technologie informatyczne wzrosną w 2022 o 5.1%. Najwięcej środków będzie alokowanych w obszarze oprogramowania dla biznesu. Prognozy globalne pokrywają się z tymi lokalnymi, które są równie optymistyczne. Według firmy PMR, w latach 2021-2026 dynamika wzrostu polskiego sektora technologii informatycznych wyniesie średniorocznie 4,8%, a najszybciej rósł będzie segment oprogramowania. Te predykcje nas cieszą i na pewno będziemy chcieli wykorzystać sprzyjającą koniunkturę i pozyskiwać nowe kontrakty.

Wydatkom na informatykę będzie sprzyjać druga fala cyfrowej transformacji biznesu, zapoczątkowana w 2021 roku. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że inwestując teraz w technologię cyfrowe, w perspektywie średnio- i długoterminowej, przedsiębiorcy nie tylko wypracują sobie lepszą pozycję na rynku, ale także będą mogli skuteczniej konkurować zarówno z lokalnymi, jak i międzynarodowymi rywalami, np. pod kątem kosztów.





A to szczególnie ważne w sektorze produkcyjnym, który potrzebuje innowacji. Przemysł, który odpowiada za ponad 20% PKB, jest szczególnie ważny dla polskich firm IT. Ponad połowa (51,9%) dużych podmiotów prowadzi działalność przemysłową. Nasz kraj jest zapleczem przemysłowym dla całej Europy, jednak, żeby być konkurencyjnym, przedsiębiorstwa przemysłowe muszą być coraz bardziej innowacyjne i technologicznie zaawansowane.

Najważniejszą zmianą, i nie zawężyłbym tego tylko do firm IT, ale szerzej do całego sektora usług, jest zmiana charakteru pracy. W latach 2019 - 2021 występowały trzy różne modele pracy: stacjonarny, w pełni zdalny i hybrydowy. Widzimy to nie tylko na naszym przykładzie, ale także naszych klientów. Coraz więcej firm pracuje w elastyczny sposób, a co za tym idzie, potrzebują one zwinnych narzędzi, pozwalających na łatwe przechodzenie z pracy stacjonarnej na zdalną i na odwrót. W mojej ocenie model hybrydowy zostanie z nami na dłużej i będzie miał znaczący wpływ na rozwój oprogramowania biznesowego. Technologia musi i będzie podążać tym tropem.

Jakość programu to nie tylko jego możliwości technologiczne, ale także funkcjonalność i przyjemność, wynikająca z obcowania z produktem. Przejrzyste dashboards, które można konfigurować, informacje wizualizowane i dostępne natychmiast, niezależnie od lokalizacji, interfejs uwzględniający potrzeby różnych użytkowników, nie tylko na stanowiskach menedżerskich, mobilny dostęp - takie podejście staje się standardem. Będziemy starali się nadal przede wszystkim uwzględniać potrzeby naszych klientów, czyli użytkowników naszych systemów.





Piotr Ciski,
Prezes Zarządu



W 2021 roku w ponad 25 letniej historii Symfonii nastąpiły największe do tej pory zmiany. Po 15 latach w Grupie Sage zmieniliśmy inwestora, przechodząc pod skrzydła Mid Europa Partners. Dzięki temu mogliśmy skupić się tylko na polskim rynku i postawić na intensywny rozwój oprogramowania dedykowanego polskim przedsiębiorcom, ale też uzupełnienie portfolio, by nasz klient miał wszystko czego potrzebuje w jednym miejscu. Niezmiennie naszym odbiorcą jest sektor MŚP. Dlatego niedługo po zmianie właścicielskiej przeprowadziliśmy pierwsze akwizycje – firm Reset2.pl, dostawcy cenionego na rynku systemu kadrowo-płacowego R2płatnik, a także Cloud Planet, producenta oprogramowania chmurowego dla mikro i małych przedsiębiorstw oraz biur rachunkowych. W 2022 nie wykluczamy kolejnych akwizycji.

Mimo tak licznych zmian kolejny rok z rzędu odnotowaliśmy duży wzrost przychodów z czego już 80% jest realizowana w modelu subskrypcyjnym. Sprzedaż do nowego klienta urosła o 21%, co jest najlepszym wynikiem od trzech lat. Naszym zdaniem, rynek oprogramowania w Polsce będzie się rozwijał dalej, bo potrzeby polskiego biznesu są ogromne. Według najnowszego rankingu indeksu gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (DESI) 52% MŚP w Polsce osiągnęło co najmniej podstawowy poziom wskaźnika wykorzystania technologii cyfrowych. Średnia UE to 60%. Biorąc pod uwagę wszystkie kraje Unii, Polska zajmuje dopiero 24. miejsce na 27 badanych krajów, czyli spadliśmy o jedną lokatę w stosunku do poprzedniego zestawienia. Z chmury korzysta 15% firm. To wzrost, jednak zbyt wolny, by dogonić nawet naszych sąsiadów z Czech czy krajów bałtyckich.

W 2021 roku badaliśmy, jak MŚP podchodzi do cyfryzacji, jakie strategię wybiera. 26,5% wdraża kompleksowe rozwiązania, spinające całość procesów biznesowych w firmie. Jednak najwięcej firm, 39%, decyduje się na pojedyncze rozwiązania, które następnie integruje ze sobą. Dlaczego nie decydują się od razu na rozwiązania typu ERP? Między innymi ze względu na czas wdrożenia ale też niechęć pracowników do szerokich zmian. Dlatego my upatrujemy szansy na rozwój rynku w upraszczaniu dostępu do technologii oraz poprawie doświadczeń użytkownika. Mikro i małe firmy mogą tego doświadczyć dzięki korzystaniu z rozwiązań chmurowych – tańszych, prostszych w obsłudze, dostępnych zdalnie. Średnie firmy czy duże wybierają model hybrydowy, gdzie część aplikacji jest w formie chmurowej. My będziemy rozwijać ofertę rozwiązań chmurowych, bo w dłuższej perspektywie właśnie na nie przestawi się większość biznesu.





Oprogramowanie
Symfonia ERP
do zarządzania
całym Twoim biznesem



Dowiedz się więcej na ERPdlafirm.pl



Piotr Śledź,
Prezes Zarządu



2021 był kolejnym rokiem wyzwań zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla całej branży systemów informatycznych. W 2022 będziemy obserwować umocnienie trendów cyfrowej transformacji i rosnącą rolę technologii w świecie biznesu, który wciąż będzie zwiększał popyt na nowoczesne rozwiązania. Dostawcy systemów ERP uważnie badają potrzeby przedsiębiorstw i odpowiadają na nie, wprowadzając nowe modele dostarczania oprogramowania.

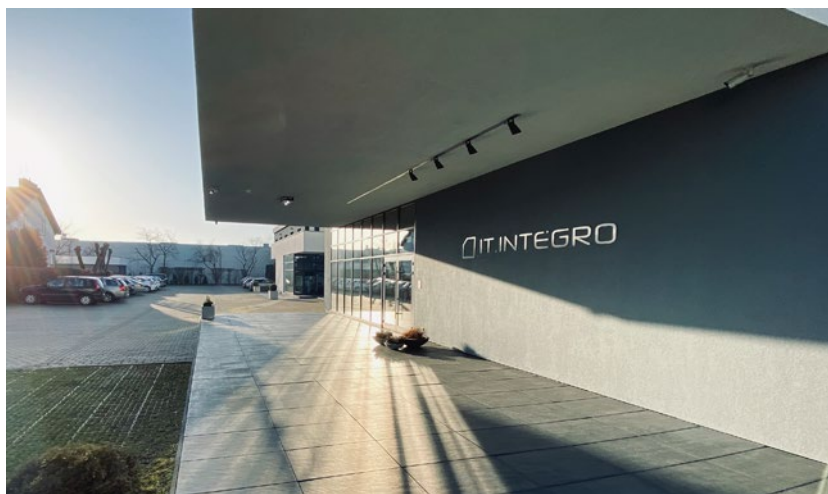
Cykl życia systemów ERP zmienia się w ciągły upgrade

Wciąż na znaczeniu zyskuje chmura obliczeniowa, która wpływa m.in. na szybki rozwój technologii i zwiększenie dostępności rozwiązań, po które sięgają dotychczas przede wszystkim największe organizacje. Dzięki technologii chmurowej zmieniły się modele licencjonowania i dostarczania oprogramowania. Obecnie systemy ERP są dostępne dla firm z różnych branż i o różnej skali działania. Kluczowa zmiana, która obecnie zachodzi, to skrócenie cyklu życia wersji systemów ERP. Przechodząc w tryb ciągłego upgrade'u, przedsiębiorcy redukują koszty oraz ryzyko związane z koniecznością przeprowadzenia obszernych projektów aktualizacji oprogramowania raz na kilka lat. Częste aktualizacje pozwalają im działać stabilnie i w oparciu o zawsze aktualny system.

Dostosowujemy się do zmiany trybu pracy i globalizacji rynków

Co pokazuje wiele badań, pracownicy biurowi bardzo cenią sobie zdalny tryb pracy. My również zauważamy ten trend w IT.integro. Choć model pracy zdalnej ma wiele zalet, to zauważamy też pewne zagrożenia. Zdalna praca znacznie redukuje przepływ wiedzy i budowanie relacji w zespołach. Kształcenie jest dużo trudniejsze i niestety, nie każdy specjalista odnajduje się w tej wirtualnej rzeczywistości. Upowszechnienie pracy zdalnej prowadzi też do globalizacji rynku pracy. Polscy specjaliści coraz częściej otrzymują oferty pracy zdalnej dla firm zagranicznych, co skutkuje rosnącą konkurencją pomiędzy pracodawcami, koniecznością zwiększania wynagrodzeń oraz drożeniem usług IT.

Obecna sytuacja na świecie znacznie wpłynęła też na współpracę IT.integro z klientami. Musieliśmy szybko przestawić się na zmianę trybu pracy i realizacji projektów.





Obsługując firmy z całego świata, delegacje były wpisane w naszą codzienność. Choć po wybuchu pandemii udało nam się szybko wdrożyć nowe kanały komunikacji i zrealizowaliśmy już wdrożenia Dynamics 365 Business Central w zagranicznych firmach całkowicie zdalnie, to zauważamy pewne wyzwania w komunikacji. Uświadamiamy naszych specjalistów oraz klientów, że sukces współpracy zdalnej zależy nie tylko od naszych narzędzi, ale przede wszystkim nastawienia i chęci zespołów do porozumiewania się. Widzimy wiele zalet pracy zdalnej, ale po doświadczeniach z ostatniego roku jesteśmy przekonani, że najbardziej efektywne jest połączenie platform pracy wirtualnej i stacjonarnej.

Z jakimi wyzwaniami musimy się mierzyć w obszarze nowych przepisów prawnych?

W najbliższym okresie głównym wyzwaniem dla nas i naszych polskich klientów będzie zaadaptowanie nowych przepisów prawnych związanych z Nowym Ładem. Dostawcy systemów finansowo-księgowych zmagają się z dostosowywaniem swoich produktów do nowych wymagań w krótkim czasie, co budzi wiele frustracji.

Obecnie pracujemy również nad wymaganiami, które wynikają z wprowadzenia Krajowego Systemu e-Faktur, jednak zauważamy w nim duże zagrożenie dla płynności działań polskich firm. Zarówno my, jak i nasi klienci, zwiększamy zasoby, by odpowiednio odpowiedzieć na te wyzwania. Mamy jednak świadomość utraconych korzyści, które moglibyśmy osiągnąć, wykorzystując te zasoby na rozwój i inwestycje.

Jakie są plany IT.integro na 2022 rok?

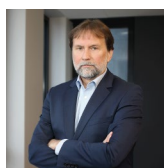
Wyznaczając strategię rozwoju, chcemy wykorzystać potencjał chmury obliczeniowej. Coraz więcej naszych klientów migruje do chmury lub wykorzystuje rozwiązania chmurowe. Przez ostatnie dwa lata, jako jedyna firma w Polsce, stworzyliśmy 7 biznesowych aplikacji chmurowych, dostępnych na platformie Microsoft AppSource. Choć od lat realizujemy projekty wdrożeń systemu ERP dla firm z całego świata, to wykorzystujemy nowe możliwości współprac międzynarodowych, które tworzy dla nas Microsoft.



TWÓJ PARTNER W DRODZE DO
**CYFROWEJ
TRANSFORMACJI
BIZNESU**

30  *lat*

DOŚWIADCZEŃ W BRANŻY
TECHNOLOGICZNEJ
W POLSCE I NA ŚWIECIE



Dariusz Chojnacki,
Prezes Zarządu

Streamsoft

Jeżeli istnieje sposób, by zrobić coś lepiej – znajdź go. Thomas Edison

Dążenie do innowacji, projektowanie coraz bardziej intuicyjnych i wydajnych rozwiązań IT, odpowiadających na wymogi mobilnego biznesu, ale także dostosowanie systemów do dużych zmian legislacyjnych. Ciągły wzrost naszych Klientów oraz rozwój i dalsza ekspansja Streamsoft na rynku ERP. Tak w skrócie upłynął nam rok 2021.

Jeśli chodzi o Streamsoft Prestiż, system ERP dla firm produkcyjnych, handlowych i usługowych z rozbudowanym modułem Zarządzania Produkcją, który użytkuje obecnie ok. 5 tys. firm, intensywnie rozwijaliśmy aplikacje mobilne. Obecnie w skład naszego pakietu rozwiązań wchodzi: aplikacja Panel Managera, CRM DMS mobile, aplikacja Kierownika Produkcji oraz Serwis mobile – ten katalog będzie poszerzany. Rozwiązanie Streamsoft Prestiż ERP mobile realnie odpowiada na potrzeby mobilności: wspiera pracę osób zarządzających, kierowników produkcji, a także managerów i pracowników, gwarantuje dostęp do informacji w czasie rzeczywistym, w dowolnym momencie – niezależnie od miejsca i czasu, umożliwia wygodne wprowadzanie danych z wykorzystaniem smartfona zawsze, kiedy zachodzi potrzeba. Projektując narzędzie skorzystaliśmy z architektury MDA (ang. Model Driven Architecture), co pozwoliło uwzględnić możliwość łatwej rozbudowy w kontekście wymaganym przez konkretnego Klienta. Stale mocno rozwijamy także obszar integracji CAD, MES, nesting – kluczowych dla realnej optymalizacji obszaru produkcji oraz rozwoju Streamsoft Prestiż zgodnie z ideą Przemysłu 4.0. Stawiamy także na zwiększanie otwartości systemu na współpracę z zewnętrznymi dostawcami usług IT za pośrednictwem API REST, co sprawdza się szczególnie w obszarze handlowo-usługowym, gdzie Klienci wykorzystują platformy B2B i B2C czy systemy producenckie do raportowania sprzedaży.

Natomiast jeśli chodzi o system Streamsoft Verto, który obsługuje procesy w dużych firmach e-commerce i retail, po zebraniu szeregu doświadczeń i analizy zmian jakie przyniosło zarządzanie procesami biznesowymi zgodnie z BPM, zdecydowanie zintensyfikowaliśmy prace nad implementacją tego standardu, tworząc nowy skalowalny silnik procesów BPM 2.0 (ang. Business Process Modeling).





Streamsoft

Poza tym, dostrzegając silny trend hiperautomatyzacji, orientowaliśmy naszą architekturę na makroserwisy i usługi oraz rozwijaliśmy odpowiednie autorskie narzędzia, uwzględniające standard RPA (ang. Robotic Process Automation). Warto wspomnieć tu np. projekt DISEN, który dostarczył silnik skryptowy do definiowania dynamicznych zachowań systemu, uwzględniający m.in. strategię RAD (ang. Rapid Application Development), umożliwiającą szybkie tworzenie i rozbudowę aplikacji. Ponadto kontynuowaliśmy prace nad wytyczonymi w latach ubiegłych strategicznymi kierunkami rozwoju. Poszerzyliśmy m.in. możliwości naszej szyny ESB, m.in. w zakresie redundancji, poprawy skalowalności, a także w zakresie wizualizacji i monitorowania procesów. Kolejną płaszczyzną, nad którą pracowały nasze zespoły developerskie, było dalsze skalowanie systemu w wymiarze wydajności.

W ubiegłym roku dla obu naszych produktów trwały również dynamiczne prace nad dostosowaniem do zmian legislacyjnych, które wprowadził tzw. Polski Ład. Zgodność z normami w zakresie prawno-podatkowym traktujemy zawsze priorytetowo, jako bezsprzecznie kluczowe dla bieżącej pracy przedsiębiorców. Rozwijaliśmy również możliwości Streamsoft HCP (ang. Html Component Page) - naszego narzędzia do interaktywnego tworzenia widoków i stron www, które zasila Portale i Pulpity Użytkownika (sterujące, decyzyjne, operacyjne), umożliwiające korzystanie z danych ERP w przeglądarce - bardzo przyjazne pod kątem UI.

A w roku bieżącym? Kontynuujemy prace nad narzędziami oraz rozwiązaniami do automatyzacji. Nastawiamy się również na dalszy rozwój w zakresie Cloud Native, m.in. poprzez wdrażanie konteneryzacji. Koncentrujemy się więc na otwartości ERP na Klienta i pełnym dostosowaniu wszystkich aspektów zarządzania procesami do jego konkretnych potrzeb. W projektowaniu rozwiązań inspirują nas m.in. idee takie jak Citizen Development, czy programowanie LowCode i NoCode.



Streamsoft **Verto**

System ERP dla e-commerce i retail

- ◆ System gotowy na Big Data i skalowalny
- ◆ Najszerszy zakres integracji fulfillment
- ◆ Nowoczesne zarządzanie magazynem - WMS
- ◆ Skuteczna sprzedaż - POS
- ◆ Klienci, m.in. Grupa CCC w tym eobuwie.pl, R-GOL.com, OPONEO, Lilou



Streamsoft **Prestiz**

System ERP dla handlu i produkcji

- ◆ Lider ERP dla średnich firm
- ◆ Integracja wszystkich procesów biznesowych
- ◆ Rozbudowany moduł Zarządzania Produkcją
- ◆ Integracje MES, CAD, nesting - w standardzie
- ◆ Klienci, m.in. RBB Stal, Biomaxima, Novita, Enika

Streamsoft

www.streamsoft.pl



100% polski kapitał



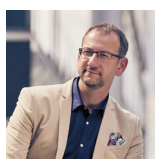
33 lata na rynku IT



5 000 klientów



ponad 200 specjalistów



Jakub Czyżkowski,
Partner Zarządzający



Od dwóch lat rynek zmienia się dynamiczniej niż kiedykolwiek. Transformacja cyfrowa nabrała zawrotnego tempa, a polskie firmy coraz intensywniej wdrażają zmiany w swoich organizacjach. Przeprowadziliśmy w 2021 roku z ramienia Sente i Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu badanie stopnia wdrożenia cyfrowej transformacji w polskich firmach handlowych. Wyniki pokazały nam, że aż 69% firm planuje wdrażać kolejne rozwiązania z zakresu transformacji w ciągu 2 lat. To jasny znak, że 2022 rok będzie stał pod znakiem intensywnej implementacji projektów cyfryzacji.

Kolejne zjawisko, na które uważam, że warto zwrócić uwagę, to coraz większe **problemy z zatrudnieniem**. Nie jest to oczywiście trend, ale na pewno coraz większe wyzwanie, z którym muszą się zmierzyć wszystkie firmy. Można to zrobić na wiele sposobów: poprawiać procesy rekrutacji, aby zatrudnić więcej osób, lepiej zarządzać, aby praca szła efektywniej, zadbać o aspekty miękkie, aby zmniejszyć rotację. To wszystko warto, a nawet trzeba robić. Bez dyskusji. Ale każdy z tych elementów bazuje na ludziach – czyli dokładnie na tym aspekcie, z którym mamy problem i który nas ogranicza.

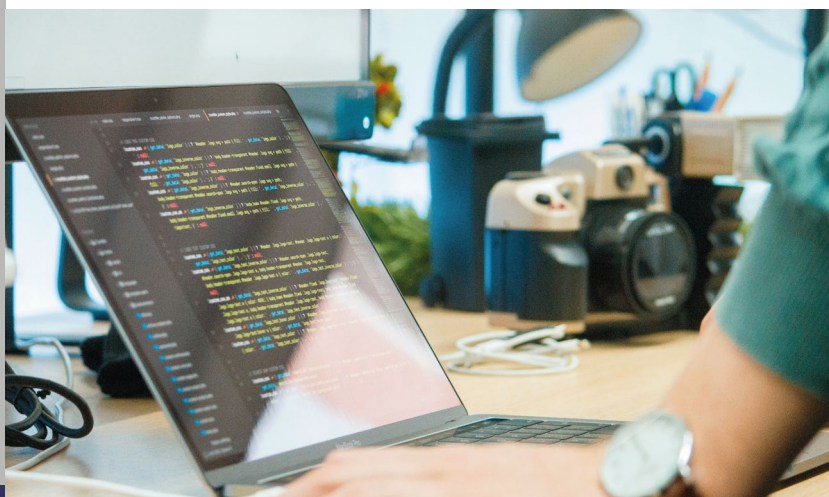
Dlatego trendem, który według mnie będzie wręcz kluczowy w 2022 roku, jest **automatyzacja procesów** za pomocą rozwiązań IT. Czyli wdrażanie takich systemów, dzięki którym będziemy w stanie realizować więcej biznesu, w krótszym czasie i, co najważniejsze w kontekście wyżej wymienionego wyzwania, bez potrzeby zatrudniania dodatkowych pracowników. Czyli zrobimy więcej, bez zwiększania zasobów. Aby takie efekt uzyskać, trzeba wybrać procesy, które za pomocą odpowiednich narzędzi informatycznych będziemy mogli zautomatyzować. To właśnie dostarczenie odpowiednich rozwiązań, w możliwie krótkim czasie, to wyzwanie, z którym będą musieli zmierzyć się dostawcy systemów ERP.





Kolejną ważną tendencją, o której coraz częściej rozmawiamy z naszymi klientami, jest ocena **ekonomicznej opłacalności** wdrożenia nowego systemu. Powiedzmy to jasno: 2022 rok będzie dla wielu branż trudny z powodu szalejącej inflacji, zmian prawnych raczej nie ułatwiających życia przedsiębiorcom i dalszych problemów z niestabilnymi łańcuchami dostaw. W takich okolicznościach wdrożenie nowego systemu lub rozbudowy obecnego musi mieć solidne uargumentowanie w zakresie celów, jakie ma zrealizować oraz zwrotu z inwestycji. Rozmawiając o nowych projektach, staramy się dowiedzieć na tyle dużo, aby jeszcze przed startem prac wdrożeniowych wiedzieć, kiedy i w jakim zakresie implementacja nowego rozwiązania się zwróci. Widzimy, że takie podejście jest bardzo dobrze odbierane przez klientów, ponieważ pozwala im podjąć decyzję na bazie rzeczywistych danych, a nie założeń czy przypuszczeń. To zdecydowanie kierunek, który planujemy rozwijać.

Jak wspominałem wyżej, 2022 rok przynosi również wiele zmian prawnych. **Polski Ład** już wprowadził rewolucję, a to na pewno jeszcze nie koniec niespodzianek w tym obszarze. Nowy sposób naliczania składek zdrowotnych czy ulga dla klasy średniej – to tylko przykładowe modyfikacje, które już musiały zostać obsłużone w systemach ERP. Z uwagi na korygowane na bieżąco luki, nowe rozporządzenia, czy modyfikacje ustawy wprowadzane z dnia na dzień, musimy bacznie obserwować zmiany Polskiego Ładu i błyskawicznie zaimplementować nowe zasady do systemu.





Paweł Jędrusik,
Dyrektor sprzedaży aplikacji w Oracle Polska

ORACLE

Jeśli mówimy o podsumowaniu minionego roku w aspekcie rynku aplikacji biznesowych, to jest oczywiste, że największy wpływ miała tu pandemia COVID-19, która na całym świecie trwale odmieniła pracę, pracowników i biznes. Analitycy rynku zwracają jednak uwagę, że pandemia tylko przyspieszyła trendy, które zostały zapoczątkowane dużo wcześniej – należy do nich na przykład konieczność budowania elastycznych modeli biznesowych umożliwiających łatwe modyfikacje w systemach wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem (ERP/EPM/SCM/PLM/CRM), co pozwala na ich dostosowanie do gwałtownych i nieoczekiwanych zmian rynkowych. Od wielu lat Oracle zachęca organizacje do wdrażania rozwiązań chmurowych, które tę elastyczność (agility) zapewniają w stopniu o wiele większym niż klasyczne systemy on-premise, gdzie adaptacja jest z zasady czasochłonna, kosztowna, a czasem wręcz niemożliwa.

Innym trendem, który został wzmocniony przez pandemię jest konieczność radykalnego przededefiniowania sposobów komunikacji z klientami w kierunku jak największego wykorzystania nowoczesnych, elektronicznych kanałów kontaktu – takich, jak samoobsługa cyfrowa i mobilna, czat, wideoczat i komunikatory. Mówiąc wprost: klienci coraz bardziej uważają te sposoby komunikacji za najbardziej dla nich naturalne i ich sprawne działanie ma decydujący wpływ na to, czy będą chcieli korzystać z produktów lub usług danej marki. I tu także ujawniają się zalety chmurowych rozwiązań klasy CX (Customer Experience), które pozwalają zapewnić klientowi spersonalizowaną, ujednoczoną obsługę, za pośrednictwem dowolnego kanału i tym samym poprawiają jego doświadczenia z marką.

Pandemia COVID-19 miała także ogromny wpływ na działanie łańcuchów dostaw – wiele z nich zostało zaburzonych, czy wręcz przerwanych, przez co firmy miały ogromne trudności w realizacji procesów logistycznych, sprzedażowych czy też produkcyjnych. Szczególnie było to dotkliwe dla organizacji działających w strategii just-in-time. Z tych powodów duża część przedsiębiorstw była zmuszona do przekonfigurowania procesów, aby się przystosować do nowej sytuacji. Można powiedzieć, że pandemia dobitnie pokazała, dlaczego tak ogromne znaczenie w łańcuchu dostaw ma kompleksowy wgląd w jego przebieg na każdym z etapów, a także możliwość szybkiej analizy wszelkich zmian z nim związanych.





ORACLE

Jednym z głównych problemów, z którymi miały do czynienia firmy, był brak widoczności całego procesu – przy czym chodzi nie tylko o wgląd w to, gdzie znajdują się produkty czy artykuły, lecz także w partnerów i interesariuszy, od których zależy prawidłowe funkcjonowanie łańcuchów. Wyzwaniem w nowym roku jest, zatem adaptacja procesów logistycznych i produkcyjnych do sytuacji, w której mamy do czynienia z niedoborem i niepewnością dostaw oraz takie ich przekształcenie, aby były elastyczne, odporne i inteligentne. Taka transformacja będzie wymagać widoczności wielu warstw, często na nieznanym wcześniej poziomie szczegółowości. Konieczne będzie wdrażanie w tym celu nowych innowacji – firmy będą musiały włączyć w swój łańcuch dostaw technologie takie jak Internet Rzeczy, wielkie zbiory danych (big data), blockchain i automatyzacja.

Kolejny obszar zarządzania przedsiębiorstwem, który przeszedł znaczne zmiany w ubiegłym roku, to procesy HCM (Human Capital Management). I tu także zauważamy ogromny wpływ pandemii, która tak naprawdę doprowadziła do radykalnego przemodelowania całego rynku pracy. Najważniejszy przejaw tych zmian, to oczywiście gremialne przejście do modelu pracy zdalnej, ale przekształceniu uległy też inne procesy: zarządzanie talentami, rekrutacja, czy on-boarding. Oracle wychodząc naprzeciw nowym potrzebom pracowników i liderów HR wprowadził narzędzia pakietu Employee Care Package, które płynnie prowadzą pracowników przez szereg kluczowych kroków wspierających ich bezpieczeństwo i ułatwiają im powrót do biurowej rutyny oraz wspierają ich na wszystkich etapach kariery, takich jak szkolenia, znalezienie mentora, powrót do pracy, a także bezpieczne podróżowanie. Nowe narzędzia wspierają także liderów działów kadr w zaspokajaniu nowych potrzeb personelu, ponieważ umożliwiają im wyjście poza standardowe kadrowe przepływy pracy i tworzenie spersonalizowanych porad „krok po kroku” – niezależnie od tego, czy ma ono charakter osobisty, zawodowy, operacyjny czy administracyjny. Szefowie działów kadr mogą także wykorzystać narzędzia Oracle Fusion HCM Analytics, aby analizować dane zarejestrowane w innych systemach i na tej podstawie wyznaczać kluczowe wskaźniki związane z bezpieczeństwem personelu, takie jak odsetek przetestowanych lub zaszczepionych pracowników, rozkład personelu na poszczególne biura, a w przypadku przedsiębiorstw globalnych – postępy odnotowywane przez różne regiony.





Thomas Duschek,
Prezes i dyrektor zarządzający



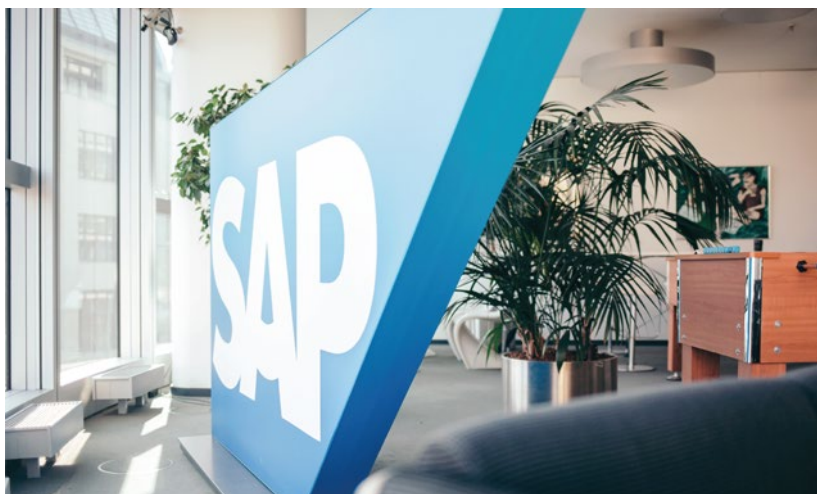
Początek roku 2022, szczególnie w Polsce, pokazuje, że kwestie transformacji energetycznej i transformacji cyfrowej są bardziej krytyczne niż kiedykolwiek wcześniej. Wkrótce wejdziemy w trzeci rok pandemii i myślę, że już teraz doskonale widać, że najbardziej odporne firmy to te, które wykorzystały technologię do transformacji swoich procesów biznesowych.

Według badań przeprowadzonych na zlecenie SAP, wśród polskich firm o wysokim poziomie transformacji cyfrowej, mniej niż połowa (45%) odnotowała spadek sprzedaży w związku z pandemią. Natomiast wśród firm o niskim poziomie cyfryzacji aż 73% odnotowało negatywny wpływ na sprzedaż. W świetle tych danych trudno się dziwić, że aż 70% firm w Polsce już posiada lub planuje zakup oprogramowania dla przedsiębiorstw w najbliższych miesiącach.

Rok 2021 był dla SAP czasem dynamicznych zmian. Rok temu zaprezentowaliśmy naszą nową strategię chmurową i kluczową ofertę - RISE with SAP. Ostatnie miesiące pokazały, że nasza strategia wyraźnie się sprawdza. Klienci w Polsce i na świecie wybierają SAP do swojej transformacji biznesowej w chmurze. Odnotowujemy rekordową adopcję naszych aplikacji chmurowych i naszej biznesowej platformy technologicznej.

W efekcie globalna sprzedaż chmury SAP wzrosła o 20% rok do roku. SAP ma obecnie ponad 237 milionów użytkowników swoich rozwiązań w chmurze na całym świecie. Nasze portfolio chmurowe składa się z ponad 100 rozwiązań dla wszystkich linii biznesowych. Klienci mogą również wybierać spośród różnych opcji infrastruktury: wykorzystać naszą współpracę z partnerami (Google, Microsoft, Amazon) lub uruchomić swoje aplikacje w chmurze SAP Cloud.

Według raportu McKinsey, do 2030 roku chmura może wygenerować dla polskich firm wartość dodaną równą 4% PKB. Polskie firmy dostrzegają potencjał chmury obliczeniowej i coraz częściej sięgają po nią jako podstawę procesów transformacji biznesowej. Chmura jest podstawą do unowocześniania i usprawniania procesów - ujednolicania infrastruktury IT, integrowania różnych systemów, optymalizowania procesów. Jak prognozuje McKinsey, sama modernizacja może wygenerować 5 mld euro dodatkowej wartości do 2030 roku.





The SAP logo, consisting of the letters 'SAP' in white on a blue trapezoidal background.

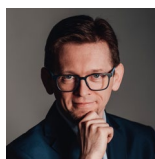
Chmura to dziś nie tylko optymalizacja i źródło odporności biznesowej, ale podstawa realizacji misji każdej organizacji. Jest fundamentem najwyższych standardów etycznych i zrównoważonego rozwoju. Dlatego SAP wprowadził portfolio narzędzi chmurowych ułatwiających zarządzanie procesami zrównoważonego rozwoju i raportowanie ESG.

Naszym najnowszym rozwiązaniem w tym portfolio jest SAP Sustainability Control Tower, które pomaga firmom zbierać dane w czasie rzeczywistym, porządkować je, a następnie raportować za pomocą jasnych, ustandaryzowanych metryk. Z naszego punktu widzenia dążenie do dekarbonizacji wymaga od firm szybkiego wdrożenia inteligentnych, opartych na chmurze rozwiązań.

Z punktu widzenia polskich firm szczególnie istotne jest przeanalizowanie całego łańcucha wartości pod kątem emisji dwutlenku węgla, gdyż Polska jest najbardziej uzależnionym od węgla krajem w Europie. Aż 76% energii elektrycznej zużywanej w Polsce pochodzi ze spalania tego surowca. Biorąc pod uwagę, że wiele globalnych firm już teraz wymaga od swoich partnerów biznesowych i dostawców szczegółowych raportów dotyczących ich wpływu na środowisko, wprowadzenie odpowiednich rozwiązań automatyzujących i optymalizujących zbieranie danych jest po prostu niezbędne.

Coraz więcej polskich firm doskonale zdaje sobie sprawę z potencjału i ogromu możliwości, jakie niesie ze sobą chmura. Jestem przekonany, że w 2022 roku będziemy obserwować znaczący wzrost adopcji chmury wśród polskich firm, szczególnie z sektora MŚP. Polska jest gotowa na przejście do chmury, a wraz z nią SAP.





Grzegorz Wikierski,
Head of Sales

PRO α ALPHA

Jako międzynarodowy dostawca systemu klasy ERP, mieliśmy kilka możliwych do wyboru ścieżek dalszego rozwoju, takich jak poszerzenie oferty o produkty dla nowych branż czy intensywny rozwój w krajach, w których do tej pory nie byliśmy obecni. Biorąc jednak pod uwagę naszą historię i dziedzictwo, postanowiliśmy pójść ścieżką dalszej bardzo wąskiej specjalizacji proALPHA jako dostawcy dedykowanego dla firm produkcyjnych.

Jednym z elementów tej strategii jest akwizycja spółek, które uzupełniają ofertę proALPHA o funkcje niezbędne w firmach produkcyjnych, a niedostępne dla systemów ERP. Są to między innymi rozwiązania MES, QM czy e-Procurement. Wszystkie oferowane pod jednym szyldem: ERP+.

Kolejnym elementem jest dążenie do modelu, w którym będziemy mogli oferować usługi w oparciu o model hybrydowy (on-premise i cloud) w zależności od potrzeb klienta. Już dzisiaj możemy dostarczyć produkt oparty o miesięczną subskrypcję, wykorzystujący w pełni webowy interfejs użytkownika.

W przyszłości będziemy produkty jeszcze bardziej dostosowane do urządzeń mobilnych i możliwe do zintegrowania poprzez standardowe, znane w branży interfejsy. W niedalekiej przyszłości chcemy być dostawcą pierwszego wyboru nie tylko jeżeli chodzi o system ERP, ale wszelkie zagadnienia związane z cyfryzacją przedsiębiorstwa.

Dla proALPHA Polska miniony rok był również niezwykle istotny ze względu na rozwój. Pośród wielu projektów wewnętrznych, bodaj najbardziej ambitnym jest uruchomienie centrum serwisowego, z którego już dziś świadczymy usługi dla np. dla klientów ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, a niedługo będziemy świadczyć takie usługi dla klientów z całego globu w formie 24/7.





PRO α ALPHA

Miniony rok był oczywiście czymś więcej niż tylko pracą nad nową strategią i rozwojem. Po rozpoczęciu pandemii (luty/marzec 2020) wiele firm wstrzymało procesy inwestycyjne. W szczególności projekty IT były typowane jako najprostsze do zatrzymania - krytyczne było utrzymanie płynności finansowej, załogi, utrzymanie łańcuchów dostaw, a nie informatyzacja. Konieczność pracy zdalnej pozwoliło jednak na wzrost świadomości co do konieczności inwestowania w cyfryzację stanowiska pracy, czego systemy ERP są kluczowym składnikiem.

W 2021 roku obserwowaliśmy powrót po procesów decyzyjnych i odmrożenie inwestycji w obszarze IT. Można powiedzieć, że COVID uświadomił wielu decydom, że inwestycje w IT są niezbędne. Sami pozyskaliśmy m.in. największy kontrakt w historii proALPHA Polska, wielu naszych klientów zdecydowało się również na uruchomienie projektów update, aby móc korzystać z aktualnych technologii. Dzisiaj widzimy, że cyfryzacja stała się bardzo istotna i firmy które inwestowały w nią wcześniej, były dużo lepiej przygotowane do problemów powstałych w związku z pandemią.

Na nadchodzący rok patrzymy z dużą dozą optymizmu. Mamy znakomity zgrany zespół i coraz więcej pomysłów na rozwój, a jednocześnie bardzo duże wsparcie ze strony Grupy proALPHA. Chętnie zaprosimy każdą firmę produkcyjną, aby współuczestniczyły w tej przygodzie.

Doskonałe mistrzostwo

dzięki przemysłanej pracy.





Piotr Krzysztoporski,
Vice Prezes, ERP & Intelligent
Processes Practice Director



Rok 2021 był z oczywistych względów kontynuacją trendów jakie miały swój początek w roku 2020. Praca naszego działu wdrożeń ERP niemal w 100% odbywała się zdalnie. Oczywiście od wielu lat coraz więcej zadań w ramach obsługi systemów ERP realizowaliśmy łącząc się z serwerami klientów z naszego biura, ale w 2021 mieliśmy przykład, że całe wdrożenie – łącznie z analizą, przygotowaniem prototypu, szkoleniami i testami odbyło się zdalnie. Projekt realizowaliśmy na Litwie z udziałem konsultantów z Polski, Rumunii i Indii. To w ciekawy sposób pokazuje jak zmienia się możliwość dostarczania rozwiązań – nie musimy być olbrzymią korporacją z biurami w wielu krajach, żeby móc realizować złożone projekty w skali całego globu. Przy okazji, to co opisuję od strony dostawcy, oczywiście również zauważają klienci.

Coraz więcej firm szuka rozwiązań chmurowych, które pozwalają na szybkie wdrożenie, dają się użytkować z dowolnych platform, bo działają w oparciu o przeglądarki, a jednocześnie nie wymagają własnych inwestycji w sprzęt i bezpieczeństwo. Wraz z architekturą dostosowaną do chmury zmieniają się także elementy związane z integracją systemów. Rozwiązania chmurowe oferują dziś dobrze opisane REST API i dzięki uproszczeniu budowania interfejsów, coraz więcej klientów myśląc o wdrożeniu ERP, niekoniecznie szuka rozwiązania wszystkich swoich wymagań w ramach jednego systemu, ale bierze pod uwagę, że ERP będzie stanowił tylko główny trzon rozwiązania, ale do niego będą dołączone osobne rozwiązania wyspecjalizowane w wąskich dziedzinach – np. zarządzania magazynem wysokiego składu, czy też systemy optymalizujące produkcję. Oprócz interfejsów, które w oczywisty sposób zmniejszają nakład ludzkiej pracy, nasi klienci kładą nacisk na automatyzację swoich procesów, czy to wykorzystując funkcjonalność Epicor Kinetic, czy też zewnętrzne oprogramowanie klasy RPA. Proces, który w dużej mierze wykonują roboty software'owe, a ludzie tylko nadzorują jego przebieg jest mniej podatny na turbulencje wywołane pandemią – np. chorobę członków zespołu. Automatyzacja zapewnia szybszy przebieg procesu, większą kontrolę i zapewnia jakość – tym kierujemy się we wdrożeniach i nasi klienci szybko odnoszą korzyści biznesowe – przewiduję, że taki trend będzie nasilał się w roku 2022.





UNIT4
Teta

Mateusz Łaba,
Key Account Manager



W 2021 w Teta ERP udostępniliśmy szereg zmian przepisowych związanych z JPK_VAT, aktualizacją kodów CN i stawek VAT, zmiany w weryfikacji „białej listy”. Oprócz zmian przepisowych pracowaliśmy nad optymalizacją procesów oraz ergonomią aplikacji. Duże zmiany nastąpiły w zakresie obiegu dokumentów zakupowych: zamówienia oraz faktury. Powstały nowe moduły dostępne w mikroserwisach: wnioski i faktury zakupowe, czy nasze najnowsze rozwiązanie Teta Workforce Management.

Aplikacja Teta ERP zintegrowana jest z globalnymi systemami Grupy Unit4: Financial Planning&Analysis oraz Talent Management – te dwa systemy są uzupełnieniem i wzbogaceniem oferty dla naszych Klientów, które umożliwiają kompleksową obsługę procesów, korzystając z globalnych doświadczeń.

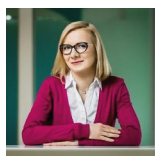
W module HR, jako części całego pakietu Teta ERP wprowadziliśmy dużo usprawnień. Przede wszystkim w aplikacji Teta Mobile Edition (Teta ME) możliwość samoobsługi dla pracowników i menedżerów w każdym z zakresów: wnioskowania, akceptacji, weryfikacji i raportowania.

Z perspektywy HR niewątpliwie największym wyzwaniem 2021 były dla nas zmiany podatkowe, wprowadzone przez Nowy Ład. Ustawa została opublikowana pod koniec października, a już 10 grudnia 2021 roku nasi klienci mogli skorzystać z automatyzacji w tym zakresie. Każdego miesiąca oprogramowanie Teta HR nalicza setki tysięcy pasków płacowych w firmach, które zatrudniają tysiące pracowników, niejednokrotnie na podstawie różnych rodzajów umów oraz w strukturach wielofirmowych. Wiemy, jak kluczowym procesem dla każdej organizacji jest naliczanie wynagrodzeń, dlatego naszym priorytetem pod koniec roku było zapewnienie sprawnego i prawidłowego procesu płacowego.

Już od początku roku widzimy zwiększone zainteresowanie rozwiązaniami marki Unit4 Teta. Obecna sytuacja uświadomiła wielu firmom konieczność posiadania doświadczonego i elastycznego dostawcy rozwiązania IT, który ma wiedzę i zasoby do odpowiedniego reagowania na tak rozległe i dynamiczne zmiany regulacji. Cieszymy się, że możemy być takim dostawcą dla naszych Klientów i również w 2022 chcemy zapewnić naszym użytkownikom to poczucie bezpieczeństwa, że aplikacje marki Unit4 Teta są gotowe na dynamiczne zmiany przepisów.

Jednocześnie zauważamy wzrost znaczenia rozwiązań wspierających efektywność biznesu, dlatego naszym priorytetem jest również wsparcie menedżerów w prawidłowym oraz zoptymalizowanym planowaniu prac zespołów, co ma swoje odzwierciedlenie w planach rozwojowych obszaru Workforce Management. Automatyzacja planowania w kontekście poprawności z przepisami, ale również uwzględnienie indywidualnych uprawnień i preferencji pracowników, to elementy, które niewątpliwie usprawnią pracę kierowników zespołów.

Wszystkie działania, które podejmowaliśmy w roku 2021 i będziemy kontynuować w 2022, będą skupiały się na optymalizacji procesów, standaryzacji, rozwiązaniach chmurowych (SaaS) oraz tam, gdzie to możliwe, przeniesieniu obsługi „papierowej” na obiegi elektroniczne, a więc digitalizacji procesów.



Hanna Kurek,
Microsoft Dynamics 365 Business Group Lead



W minionym roku klienci poszukiwali rozwiązań, które poza zestawem typowych dla systemu ERP funkcjonalności, oferowały przede wszystkim, elastyczność, skalowalność oraz intuicyjność. System ERP to część szerszego kontekstu zarówno na poziomie architektury informatycznej, jak i w wymiarze procesowym. Na znaczeniu zyskały możliwości adopcyjne i czas niezbędny na uruchomienie nowego systemu. W rozmowach z klientami wybrzmiewała potrzeba, by system ERP pozwalał na szybkie modyfikacje i dostosowania, które w dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się świecie będą nieuniknione.

Platforma Microsoft Dynamics 365 to zestaw narzędzi oferujących przedsiębiorstwom niezależnie od branży holistyczne podejście do optymalizacji procesów produkcyjnych, logistycznych, finansowych, obsługowych, sprzedażowych i marketingowych. Dzięki rozbudowanym funkcjom analitycznym i predykcyjnym system wspiera decydentów w podejmowaniu decyzji oferując im sugestie, rekomendacje i udostępniając szereg informacji proaktywnie.

Dodatkowo otwartość systemu pozwala na szybką integrację z istniejącymi systemami i doskonałe zbieranie, analizowanie i wykorzystywanie danych. Adopcję platformy wspiera natywne połączenie z platformą do współpracy Microsoft ModernWorkplace 365. Ważnym aspektem są również mechanizmy bezpieczeństwa i kontroli dostępu do systemu na bardzo granularnym poziomie, co w obecnym - często zdalnym modelu pracy - ma ogromne znaczenie.

Microsoft Power Platform zapewnia szeroki wachlarz możliwości szybkiego tworzenia intuicyjnych narzędzi wspierających pracowników w ich codziennych obowiązkach bez dociążania systemów głównych. Dzięki temu niezwykle łatwo można tworzyć, zmieniać i rozwijać narzędzia wspierające cyfrową transformację organizacji. W ostatnim czasie wiele przedsiębiorstw decyduje się na wykorzystanie narzędzi takich jak Microsoft Power Automate do robotyzacji procesów.

Microsoft dba o to, by w obszarze aplikacji biznesowych zachowywać synergiię wszystkich usług, tak by klient mógł czerpać korzyści z już dokonanych inwestycji w narzędzia i usługi Microsoft Cloud.





Dołącz do liderów cyfrowej zmiany
i zobacz, w jaki sposób technologia
wzmacnia organizacje i wspiera
rozwój każdego człowieka.

Microsoft Envision Poland

23 marca 2022 r.

Zarejestruj się na aka.ms/MicrosoftEnvisionPoland



Michał Buda,
Prezes Zarządu

DAHLIA MATIC
FOCUS ON CUSTOMER VALUE

Pandemia COVID-19 zrewolucjonizowała rynek i przyspieszyła transformację cyfrową w wielu przedsiębiorstwach. Po nieplanowanych wyzwaniach i początkowej niepewności tego, jaki przyjmie on kształt w 2021 roku nadszedł czas na stabilizację i wypracowanie best practise funkcjonowania w nowej, post pandemicznej rzeczywistości. Firmy, bogatsze o nowe doświadczenia powracają do planowania i realizacji celów długofalowych. Rynek rozumiał, że dobrze i sprawnie przeprowadzona digitalizacja przedsiębiorstwa daje bezpieczeństwo funkcjonowania w nowych realiach. Na rynku ERP dostawcy powracają do zawieszonych przez pandemię planów zastosowania rozwiązań chmurowych. I to temu zagadnieniu najwięcej uwagi będzie poświęcone w 2022r.

Rynek post pandemiczny

Potrąfimy już nie tylko funkcjonować w nowych realiach, ale i dostosować je do oczekiwań rynku. Innymi słowy, na nowo nauczyliśmy się współpracować w zmienionym świecie. Przez ostatni rok wypracowaliśmy nowe strategie komunikacji. Zmiany spowodowane licznymi lock downami wymusiły na firmach zdefiniowanie na nowo reguł działania nie tylko wewnątrz organizacji, ale i również z partnerami biznesowymi. Spotkania offline przekształciły się w online, co z kolei utrudniło przepływ informacji oraz jasne i klarowne komunikowanie potrzeb organizacji. W 2021 nauczyliśmy się je formułować i we właściwy sposób przekazywać odbiorcom. Dzięki temu wyeliminowaliśmy nieefektywności komunikacyjne, a dostarczane rozwiązania odzwierciedlały lepiej potrzeby Klientów.

W 2022 roku dostawcy ERP powracają do planów przed pandemicznych. Jednym z głównych trendów, który obserwujemy wśród praktycznie wszystkich graczy na rynku ERP jest przeniesienie swoich rozwiązań do chmury. Organizacje wciąż poszukują najlepszych sposobów na to, aby uruchomić swoje oprogramowanie w wersjach chmurowych. Dostawcy rozwiązań klasy ERP poszukują najlepszej dla nich drogi transformacji. Część koncentruje się na wdrożeniu chmury technologicznej/infrastrukturalnej, z kolei pozostali gracze rynkowi decydują się na rozwiązania funkcjonalne/aplikacyjne. Każdy z nich podchodzi do tematu w indywidualny sposób, nie jesteśmy w stanie zauważyć dominującego podejścia w tej kwestii. W przypadku polskiego rynku transformacja do chmury nie jest jeszcze mocno zauważana.





DAHLIA MATIC

FOCUS ON CUSTOMER VALUE

W DahliaMatic przyglądamy mu się ze szczególną uwagą, by docelowo zdefiniować nasze miejsce w tym obszarze.

Osiągnięcia DahliaMatic w 2021

W 2021 wystabilizowaliśmy działalność w obszarze Softlab ERP by Asseco. Jest on samodzielnie funkcjonującym rozwiązaniem posiadającym w swoim portfolio 7 Klientów w tym 6 pozyskanych w tym roku. Obecnie realizujemy dwa duże projekty wdrożeniowe, z których jeden jest w etapie końcowym. Flagowe rozwiązania DahliaMatic, a więc SAP, Oracle i Microsoft Dynamics funkcjonują stabilnie. W ubiegłym roku w tych obszarach większość prac związana była z projektami utrzymaniowymi i dostosowaniu rozwiązań do pojawiających się zmian prawnych, ale oczywiście były też nowe przedsięwzięcia.

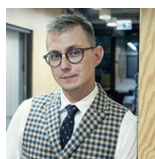
W obszarze SAP dodatkowo udało nam się pozyskać nowe kontrakty, których celem jest na wdrożenie lub reimplementacja systemu. Sukcesem zakończyła się reorganizacja obszaru Microsoft Dynamics. Na swoim koncie mamy także zakończony projekt migracyjny klienta do Microsoft Dynamics D365 w wersji chmurowej. W obszarze Oracle EBS nowością była duża skala projektów, w których wspieraliśmy międzynarodowe korporacje w globalnych projektach. Realizowaliśmy również duże projekty upgradowe. Zintensyfikowaliśmy działania związane z Elektronicznym Obiegiem Dokumentów (EOD), który z sukcesem wdrożyliśmy u naszych Klientów. 2021 to również czas, w którym rozpoczęliśmy prace nad nową odstoną wizerunku DahliaMatic.

Plany i cele na 2022

Jeśli chodzi o obszary tradycyjne mamy dla nich sprecyzowane operacyjne cele i plany działań. To co najciekawsze to działania w nowych obszarach. Aktywności te często polegać będą na weryfikacji czy warto w ten obszar inwestować, ale czasami na pewno pójdziemy krok dalej i rozpoczniemy aktywne działania rynkowe. Pomysłów mamy sporo.

Jednym z celów na najbliższe 365 dni jest wypracowanie strategii na funkcjonowanie w świecie chmurowym. Równolegle skupimy się na projektach migracji SAP do wersji S/4HANA tym samym umożliwiając naszym klientom korzystanie z najnowszych wersji tego oprogramowania. W kolejnych krokach planujemy wydzielenie zespołu produktowego EOD od zespołu wdrożeniowego oraz dalsze skalowanie i zwiększenie aktywności biznesowych pozwalających ugruntować pozycję tego rozwiązania na rynku. Na krótkiej liście projektów umieściliśmy również zbadanie zasadności uzupełnienia oferty DahliaMatic o rozwiązanie ERP typu open source. Po dłuższej przerwie wracamy do rozważań nad akwizycjami spółek komplementarnych, które pozwolą na rozszerzenie naszego portfolio. Planujemy rozbudowanie relacji partnerskich poprzez poszerzenie współpracy z VMware oraz Camunda.

Planów mamy dużo, a w trakcie roku pojawią się pewnie nowe.



Filip Fludra,
Sales Manager Poland

=exact

Za nami pierwszy rok, w którym w pełni poruszaliśmy się w nowej rzeczywistości. Praca hybrydowa, obostrzenia, zdalne spotkania z klientami, zdalne spotkania wewnątrz firmy. Miniony rok pokazał jak ważnym jest posiadanie w firmie jednego centralnego narzędzia, które dawałoby kompleksowy obraz wszystkiego, co dzieje się w firmie w sposób prosty, czytelny i uporządkowany.

Dane pochodzące z systemów ERP dostępne dla wszystkich

Ta nowa sytuacja uświadomiła wielu firmom jak ważne jest zapewnienie swoim pracownikom jak najszerszego dostępu do danych pochodzących z systemów ERP. Tylko wiedza i dane tam zgromadzone, dostępne w jak najszerszym zakresie dla pracowników, pozwalają im efektywnie obsługiwać klientów, podejmować właściwe decyzje biznesowe i zachowywać orientację w ogólnej sytuacji. Niestety bardzo często okazuje się, że zapewnienie dostępu do systemu ERP wszystkim pracownikom stanowi nie lada wyzwanie dla budżetu firmy. Okazuje się również, że systemy ERP są bardzo dobre w porządkowaniu tzw. twardych procesów – takich jak procesy księgowo-finansowe, sprzedażowe, organizacji planowania produkcji itp. Niestety nie radzą sobie najlepiej ze wsparciem pracowników w organizacji przebiegu pracy, przekazywania różnego rodzaju zadań ich archiwizacji i zapewnienia wglądu 360° wokół tego co dzieje się w firmie.

Rozwiązania low code / no code

Rok 2021 pokazał jasno, że dzisiaj potrzebne są narzędzia, które będzie można szybko, prosto i względnie tanio uruchomić. Nikt nie oczekuje wielomiesięcznego procesu wdrożenia systemu, kodowania i szeroko zakrojonych prac programistycznych. Wspomniana wyżej charakterystyka narzędzi low-code powoduje, że dzisiejsze systemy do obsługi miękkich procesów w firmie (przeciwieństwo tych twardych, które najczęściej zaszyte są w systemach ERP) wdraża się szybko, bardzo elastycznie i przy znacznie mniejszych budżetach niż tradycyjne systemy ERP. Konsultanci wdrażający oprogramowanie często przekazują swoją wiedzę i doświadczenie pracownikom klienta, tzw. administratorom biznesowym wewnątrz organizacji. Powstają tzw. centra kompetencji, w których administratorzy biznesowi przejmują w dużym stopniu ciężar wdrożenia.





=exact

Jako że najlepiej znają oni potrzeby oraz rozumieją procesy wewnętrzne organizacji, projekty wdrożeniowe realizowane zgodnie z tą filozofią zyskują dużą elastyczność oraz tempo prowadzenia prac.

Automatyzacja

Oczywiście samo wdrożenie procesów miękkich w firmie takich jak obieg faktur, wniosków zakupowych, wniosków o decyzję biznesową, obsługi zgłoszeń serwisowych, reklamacji, spotkań, zarządzania wydatkami pracowniczymi itp. jest istotny i pozwala uzyskać jedno miejsce tzw. cyfrowego przedsiębiorstwa. Niezwykle ważna jest jednak automatyzacja wszelkich możliwych do zautomatyzowania procesów. Dzisiaj nie chodzi o to, aby pracownik klikał po systemie i wykonywał w nim powtarzalne, „topatologiczne” czynności. Nowoczesne systemy wspierające procesy miękkie (tzw. BPM) muszą mieć możliwość wprowadzania reguł biznesowych, intuicyjnych integracji ze specjalistycznymi systemami wykorzystywanymi w firmie oraz prezentacji wszelkich koniecznych danych bezpośrednio z systemów ERP dla użytkownika.

Chmura

Dzisiaj nie jest ważne na jakim sprzęcie pracujemy, z jakiego miejsca – dane i systemy mają być dostępne zawsze i wszędzie. Klienci chcą skupiać się w pełni na swojej głównej działalności przynoszącej im zysk, a nie na utrzymaniu i administrowaniu narzędzi informatycznych. Większość zapytań jakie dostajemy jest zorientowana na korzystanie z systemu z wykorzystaniem naszych usług chmurowych oraz z zapewnieniem pełnej administracji IT.

Rok 2022 zdecydowanie będzie rokiem dalszej cyfryzacji i transformacji polskich firm. Niezwykle ważnym będzie zapewnienie pracownikom elastycznych narzędzi, które pozwolą im pracować efektywnie w rozproszonych „domowych biurach”. Przed firmami obecnymi na polskim rynku zdecydowanie pojawia się mnóstwo szans biznesowych, ale wiele zależy od tego jak podejść one do tematu cyfrowej transformacji tworząc strategię swojego rozwoju.





Natasza Rabsztyn-Piekarska,
Marketing Manager



Ciągłe problemy logistyczne, restrykcje związane z pandemią, podwyżki cen surowców, presja zrównoważonej produkcji i niskoemisyjności, wymaganie innowacyjności produktowych, zwyczajny popytu, gwałtowne zmiany zachowań zakupowych konsumentów – to przykłady wyzwań, z którymi mierzą się producenci już od prawie dwóch lat w świecie ogarniętym pandemią. Wyzwania te z pewnością będą prowadziły do redefiniowania działalności biznesu w kolejnych latach.

Bez współpracy w ramach globalnych łańcuchów dostaw oraz bez przejrzystości na poziomie całego przedsiębiorstwa, wprowadzenie zmian i adaptacja do rynkowych trendów wydają się niemożliwe. Co zatem może ułatwić modernizację, dzięki której dotrzemy tempa zmieniającym się potrzebom klientów w najbliższych latach? W raporcie „2022 manufacturing industry outlook” Deloitte wskazuje, że kluczowymi czynnikami dla wytwórców są: przyspieszenie inwestycji w transformację cyfrową, przebudowanie łańcucha dostaw w kierunku jego większej elastyczności, strategię rozwiązujące problem niedoboru pracowników, cyberbezpieczeństwo oraz inwestowanie w zaawansowany zrównoważony rozwój.

Istotnym elementem właściwie wszystkich tych czynników są nowoczesne systemy zarządcze. W tym obszarze firmy produkcyjne na świecie skłaniają się obecnie ku wdrażaniu wyspecjalizowanych aplikacji branżowych, które zazwyczaj są dostarczane w chmurze w celu zapewnienia szybszego wdrożenia, elastyczności, dostępności i bezpieczeństwa, a także redukcji całkowitego kosztu posiadania.

Podążając za tymi trendami i za strategią naszego partnera – firmy Infor (producenta systemów zarządczych) w 2022 roku zamierzamy skupiać się na branżowych, prekonfigurowanych rozwiązaniach Infor CloudSuites przeznaczonych dla poszczególnych sektorów przemysłu (spożywczego, modowego, dystrybucyjnego, chemicznego, meblowego oraz serwisu i wynajmu maszyn i urządzeń).





Pakiety te zawierają nie tylko system ERP, ale też zintegrowane ze sobą i oparte na tej samej logice aplikacje wspomagające zarządzanie cyklem życia produktu, łańcuchem dostaw, relacjami z dostawcami i klientami i prognozowaniem popytu, a także analitykę biznesową, obsługę magazynów i wiele innych obszarów. Ponadto, skonfigurowane procesy oparte na rolach zapewniają, że firma może korzystać z doświadczeń Infor zebranych w tysiącach wdrożeń w danej branży i zaszytych w funkcjonalności poszczególnego pakietu dla tego sektora gospodarki.

Technologia ta może pomóc wyprzedzić konkurencję, zapewniając, między innymi:

możliwość obsługi wysoce spersonalizowanych produktów, a także szybkiego wprowadzania innowacji produktowych,

wsparcie zrównoważonej produkcji – dzięki np. szczegółowej specyfikacji składników i ich kraju pochodzenia, zebraniu danych z każdego etapu produkcji i wysyłki (np. informacji o zgodności każdego poddostawcy z normami ekologicznymi, czy o możliwościach zredukowania śladu węglowego przy wysyłce), a także udostępnieniu tych danych konsumentom (na co oni coraz częściej nalegają).

wsparcie bezpieczeństwa żywności – możliwość łatwego zidentyfikowania wadliwego produktu czy partii i wycofania go/ jej w szybkim czasie, zapewnienie zgodności etykiet produktu ze stanem faktycznym oraz pełnej specyfikacji składników,

możliwość dodawania usług wcześniej nieplanowanych – np. firma odzieżowa może zechcieć wprowadzić usługi naprawiania, odsprzedaży czy recyklingu swoich produktów. Mając takie funkcjonalności wbudowane w standardowy system nie musi ona stosować kosztownych i czasochłonnych modyfikacji,

przejrzystość operacji dzięki skonsolidowanemu wglądowi w całe przedsiębiorstwo, co umożliwia szybkie reagowanie na zmiany w łańcuchu dostaw i prowadzi m.in. do redukcji opóźnień i kosztów transportu,

optymalizację zarządzania zdolnościami produkcyjnymi – np. dzięki uporządkowaniu procesów planowania produkcji i zapotrzebowania materiałowego.





Wojciech Borkiewicz,
Kierownik ds. rozwiązań Comarch ERP

COMARCH

Rozwój systemów klasy ERP i tworzenie kolejnych funkcjonalności to dobre informacje dla odbiorców końcowych tych rozwiązań. Producenci IT coraz częściej implementują nowoczesne technologie w swoich produktach, a przedsiębiorcy chętnie po nie sięgają, ponieważ widzą korzyści, jakie przynoszą w kontekście zarządzania poszczególnymi obszarami działalności firmy. Trendem, z którego przedsiębiorcy korzystają jest automatyzacja procesów biznesowych.

Z powodzeniem jest wdrażana na kolejnych poziomach funkcjonowania firmy, przejmując coraz więcej zmundnych oraz powtarzalnych czynności wykonywanych wcześniej przez ludzi. Sprawdza się w działach finansowo-księgowych oraz handlowych, gdzie przykładowo, przy użyciu technologii optycznego rozpoznawania znaków (optical character recognition, OCR) odczytywane są dane znajdujące się na dokumentach i automatycznie wprowadzane do systemów informatycznych. Zautomatyzowanych jest również wiele wyliczeń z obszaru kadrowo-płacowego czy też obieg dokumentów w firmie. Dzięki możliwości integracji oprogramowania ERP z bankowością internetową niektóre operacje na rachunku bankowym, jak np. polecenie przelewu, są zautomatyzowane i można wykonywać bezpośrednio z systemu ERP. Z kolei w komunikacji działów HR z pracownikami automatyzacja pozwala na uporządkowanie spraw związanych chociażby z urlopami, szkoleniami, planowaniem pracy czy też posiadanymi certyfikatami. Specjaliści ds. kadr nie muszą każdorazowo odpowiadać na pojedyncze prośby pracowników, ponieważ wiele informacji dostępnych jest z poziomu aplikacji HRM. Coraz więcej procesów jest automatyzowanych w obszarze logistyki i magazynowania. Jednak branżą, w której dynamicznie rośnie zainteresowanie systemami ERP jest produkcja.

Należy podkreślić, że procesy związane

z produkcją są często skomplikowane i wielopoziomowe, a ich odzwierciedlenie w systemie wymaga dużego nakładu pracy zarówno po stronie firmy, jak i dostawcy IT. Technologie są już tak zaawansowane, że pozwalają na automatyzację nie tylko obsługi samej produkcji, ale również usprawniają procesy okołoprodukcyjne, jak choćby zapewnienie na czas dostępności surowców czy półproduktów lub też, w odpowiednim momencie, dostarczenie informacji o ich braku. Obecność automatyzacji w tak wielu obszarach działalności firm pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów i sprawniejsze zarządzanie umiejętnościami pracowników.





COMARCH

Automatyzacja pracy nie byłaby możliwa bez rozwoju narzędzi sztucznej inteligencji. Te technologie są mocno rozwijane w obszarach, gdzie systemy informatyczne mogą zarekomendować użytkownikowi najlepsze rozwiązanie. Już teraz algorytmy sztucznej inteligencji potrafią w czasie rzeczywistym analizować olbrzymie ilości danych i na ich podstawie pomagają m.in. optymalizować procesy związane z wykorzystaniem miejsc magazynowych, pozwalają przewidywać trendy zakupowe i potrzeby klientów oraz „podpowiadają”, kiedy i jak należy zatowarować sklep. Systemy są również w stanie zweryfikować wiarygodność finansową klientów i na jej podstawie ustalić rekomendować odpowiedni, bezpieczny poziom kredytu kupieckiego.

Kolejnym trendem, który możemy zaobserwować, jest rosnąca świadomość informatyczna polskich przedsiębiorców. Transformacja gospodarcza w Polsce, w tym wprowadzanie nowych technologii do biznesu, rozpoczęła się ponad 30 lat temu. Firmy podejmują już decyzje nie tylko o wdrażaniu programów informatycznych, ale zaczynają je wymieniać na bardziej zaawansowane. Możemy powiedzieć, że w przedsiębiorcy wchodzi na ścieżkę standaryzacji, czyli oczekują od systemów klasy ERP, że będą komplementarne. Firmy nie chcą stale rozbudowywać narzędzi informatycznych, z których korzystają, ponieważ są to bardzo kosztowne prace, a programy mają też swoje ograniczenia technologiczne. Dlatego przedsiębiorcy coraz częściej szukają rozwiązań informatycznych, które możliwie najwięcej oczekiwanych funkcjonalności będą miały w standardzie, a ich rozwój będzie zagwarantowany wraz z przygotowaniem aktualizacji oprogramowania. Systemy Comarch ERP są rozwijane na podstawie wieloletniego doświadczenia oraz kilkudziesięciu tysięcy wdrożeń zrealizowanych w przedsiębiorstwach z niemal każdej branży. Bliska współpraca z klientami również pozwala nam na dostosowywanie programów do potrzeb rynku. Dlatego jesteśmy w stanie często wyprzedzać oczekiwania przedsiębiorców i oferować im funkcjonalności, których nie planowali wdrożyć, a po analizie biznesowej okazuje się, że jeszcze bardziej usprawnią zarządzanie organizacją. Niemal standardem jest już uruchomienie razem z systemem ERP aplikacji do raportowania klasy business intelligence (BI) czy też narzędzia do elektronicznego obiegu dokumentów (DMS). Z doświadczenia wiemy, że budowa komplementarnego środowiska informatycznego przynosi zyski.

Zjawiskiem, który od kilku lat ma duży wpływ na digitalizację przedsiębiorstw,





jest postępująca cyfryzacja komunikacji z organami administracji skarbowej. Ustawodawca wprowadza kolejne przepisy, które zastępują formę papierową i umożliwiają wymianę dokumentów elektronicznie.

Wywiązanie się z tych obowiązków wymaga, nawet od tych najmniejszych firm, korzystania z rozwiązań IT. Tych zmian jest bardzo dużo, m.in. wprowadzenie pakietu rozwiązań podatkowych w ramach Polskiego Ładu, uruchomienie Krajowego Systemu e-Faktur, z którego korzystanie początkowo jest dobrowolne, ale od 2023 roku ma być obowiązkowe czy też rozszerzenie sprawozdawczości o księgi rachunkowe w JPK. Przedsiębiorcy nie zawsze wiedzą o pojawieniu się nowego obowiązku prawnego, a systemy informatyczne muszą być aktualizowane. Świadomość przedsiębiorców, że programy ERP są dostosowywane na bieżąco do przepisów buduje zaufanie do producentów systemów finansowo-księgowych i klasy ERP.

Gwarancją zgodności z obowiązującymi przepisami prawnymi daje korzystanie z programu w wersji cloud. Po usługi chmurowe przedsiębiorcy z roku na rok sięgają coraz chętniej i ten trend zapewne się utrzyma. Oprócz korzyści w postaci możliwości pracy z dowolnej lokalizacji, nawet na systemach dostępnych na urządzenia mobilne typu tablety czy smartfony, backupu i bezpieczeństwa danych oraz mniejszych kosztów związanych z instalacją infrastruktury IT, chmura umożliwiła wielu przedsiębiorstwom organizację pracy w modelu zdalnym. Dostęp do aplikacji udostępnionych w chmurze zapewnił ciągłość funkcjonowania firm w dobie pandemii koronawirusa.

Pandemiczna rzeczywistość bardzo mocno wpłynęła również na branżę handlową. Wraz z kolejnymi wprowadzanymi ograniczeniami sanitarnymi, firmy handlowe szukały nowych rynków oraz kanałów sprzedaży, dlatego zdecydowały się na przeniesienie swojej sprzedaży do sieci. Mimo, że aktualnie centra handlowe oraz sklepy detaliczne są otwarte, to preferencje zakupowe klientów zmieniły się i mają oni coraz to większe wymagania co do zakupów w Internecie. Dlatego firmy mocno rozwijają oprogramowania e-commerce, ponieważ sklep internetowy nie może już być tylko platformą, która pozwala jedynie na prezentację produktów, składanie zamówień, realizację płatności oraz przygotowanie wysyłki. System musi umożliwić każdemu biznesowi prowadzenie wielokanałowej sprzedaży zarówno we własnym sklepie internetowym, jak i na popularnych platformach marketplace. Nawet po otwarciu handlu stacjonarnego trend wzrostowy w e-commerce utrzymuje się, a na „internetowym targowisku” pojawiają się firmy, które wcześniej tego nie planowały np. marki luksusowe czy firmy produkcyjne. Warto podkreślić, że handel w internecie ma dużo mniejszy wpływ na środowisko naturalne niż handel stacjonarny. To również utwierdza nas w przekonaniach, że e-commerce zostanie z nami na dłużej, a z systemów do jego obsługi będzie korzystać jeszcze więcej firm.



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**



Jadwiga Wojtas,
Dyrektor Produkcji i Rozwoju

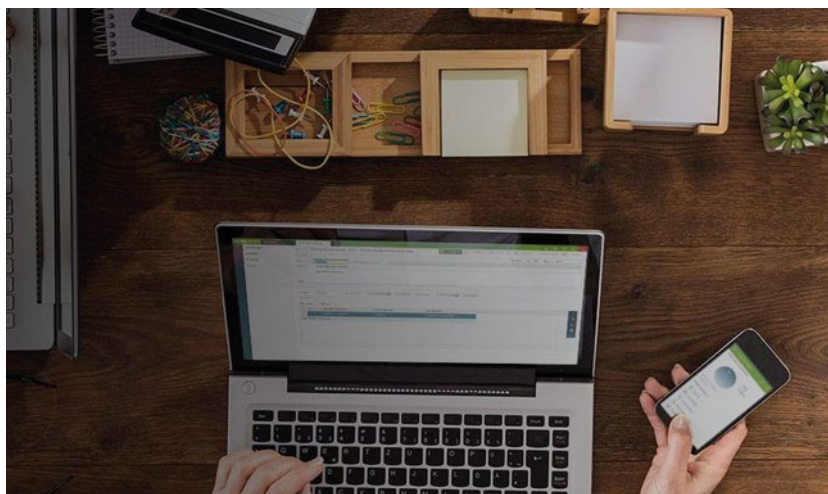
enova365
dla biznesu

Przejście na zdalny model pracy tylko podkreśliło potrzebę posiadania dostępu do kluczowych danych firmy przez cały czas i z dowolnego miejsca. Chmura jest naturalnym środowiskiem do tego typu funkcjonowania organizacji pracy. Wiemy, że jest wiele firm na rynku, które do tej pory nie miały technicznej możliwości przekonać się do chmury, w kontekście korzystania z systemu ERP. Obecnie, kiedy samo oprogramowanie nie jest tanie, a alternatywa w postaci miesięcznego abonamentu daje możliwość wejścia każdej firmie w nowoczesne narzędzia, chmura znacząco obniża próg procesu modernizacji firmowego IT.

Z myślą o nowym pokoleniu użytkowników wchodzących na rynek pracy, chcemy, aby pracownicy naszych klientów mieli mobilny dostęp do danych w czasie rzeczywistym, jak i wgląd we wszystkie ważne przepływy pracy. To już nie opcja, nie „gadżet” marketingowy naszego ERP-a, ale zmiana wpływająca na sprawność i produktywność poprzez zwiększenie współpracy między rozproszonymi pracownikami.

Zawansowana analiza danych, czyli jak pomóc prowadzić efektywnie analizę danych, informacji wprowadzanych danych do systemu ERP. Mówiąc wprost, chodzi o przejście do bezarkuszowego i sprawnego, konfekcjonowania danych, dostarczanie ich wprost w samym ERP, do poszczególnych grup użytkowników. Z bankiem raportów ad hoc, z analizami predykcyjnymi, tak aby operator systemu był należycie wspierany przez dane w swoich decyzjach.

Kolejnym modnym trendem, nad którym prowadzimy prace jest uzyskanie zwinności systemu, w zakresie prostszego dostosowania systemu po wdrożeniu, aby nie wymagało to bezpośrednio zaangażowania programistów, których już dzisiaj nie ma wystarczająco dużo na rynku. Chcemy wykorzystać do tego technologię typu low-code i no-code, które pozwalają nawet mniej kompetentnym technicznie pracownikom zoptymalizować rozwiązania ERP-a. Prowadzimy prace nad rozwiązaniem z konfigurowalnymi i przyjaznymi dla użytkownika pulpitemi nawigacyjnymi oraz interfejsami, docelowo wykorzystującymi sztuczną inteligencję.





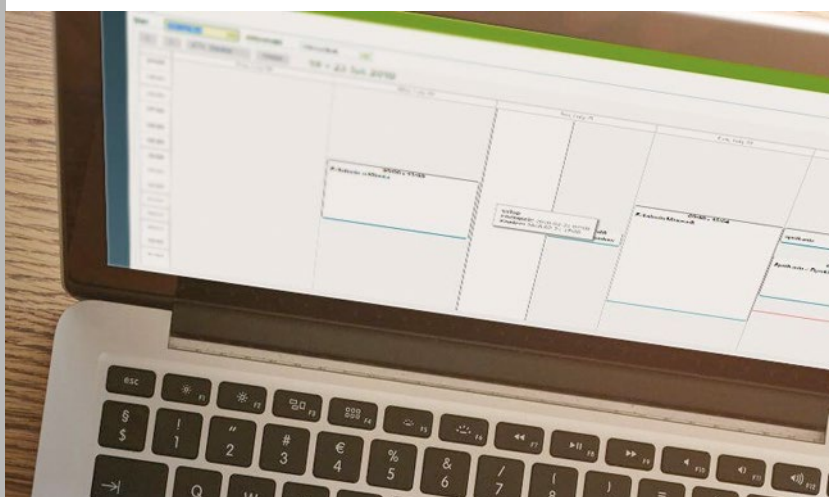
enova365
dla biznesu

Widać, że ten rok dla naszej firmy i naszych klientów jest zdominowany przez dostosowywanie się do zmieniających się warunków, w szczególności do zmian w prawie gospodarczym w Polsce. Intensywność zmian mocno nasiliła się, nawet można powiedzieć, że się przeskalała, a my, jako dostawca, niezmiennie na bieżąco publikujemy wersje zgodne z przepisami.

Równie silnym nurtem, jak zgodność legislacyjna ERP, w którym rozwijamy przez ostatnie dwa lata nasze rozwiązania, to możliwość hybrydowej pracy, niezależnie od lokalizacji. Nowy moduł Praca Hybrydowa enova365 pozwala pracownikom komunikować się ze sobą, planować zadania, ewidencjonować postęp realizacji oraz raportować na bieżąco. Wszystko osadzone w kontekście funkcjonalności systemu, ze starannością o ergonomię i wygodę dla klienta.

W systemie pojawił się moduł Produkcja oraz Konsola Produkcyjna: powiązanie produkcji z modułem handlowo-magazynowym. Umożliwia szybką kalkulację kosztu wytworzenia danego towaru oraz definiowanie technologii z wykorzystaniem operacji wzorcowych. To była długo wyczekiwana funkcjonalność przez klientów enova365, która rozszerza ofertę systemu.

Hiperautomatyzacja, czyli patrzenie na system ERP jako układ scalony. To podejście ułatwia i wpływa na cyfrowe zarządzanie zasobami firmy. Dzięki osadzeniu wewnątrz systemu ERP funkcjonalności Workflow, DMS, uzyskaliśmy rozwiązanie, w którym narysowanie procesów w firmie staje się prostsze - można te procesy modernizować i modelować, dostosowując je do aktualnej sytuacji w organizacji. Automatyzacja procesów w firmie to wymierna korzyść dla każdej firmy, bo można zarobić więcej, robiąc mniej.





Bartłomiej Lux,
Prokurent w CFI Systemy Informatyczne Sp. z o.o.



Przez wiele lat systemy klasy ERP rozwijały się dość wolno. Producenci skupiali się na rozwoju funkcjonalności oraz na dostarczaniu modułów, które obejmowały kolejne obszary biznesowe przedsiębiorstwa.

Tak było, ale już tak nie jest. Świat coraz szybciej pędzi do przodu i nie widać na horyzoncie, żeby zwolnił. Pojawiają się nowe technologie, które są użyteczne dla nas i są szybko absorbowane przez odbiorców. Pandemia spowodowała zmianę modelu pracy dla dużej części nas – digitalizację procesów, przejście do pracy w świecie on-line stał się faktem oraz naszą codziennością. Szacuje się, że około 50% pracowników jednak nie wróci do biur i będzie pracować w trybie hybrydowym. Jest 30 technologii, które będą miały wpływ na nasze życie, pracę, otoczenie oraz firmy, które tworzymy lub w nich pracujemy – to sporo.

W VENDO.ERP® będziemy skupiali się na kilku z nich w roku 2023 oraz w kolejnych latach:

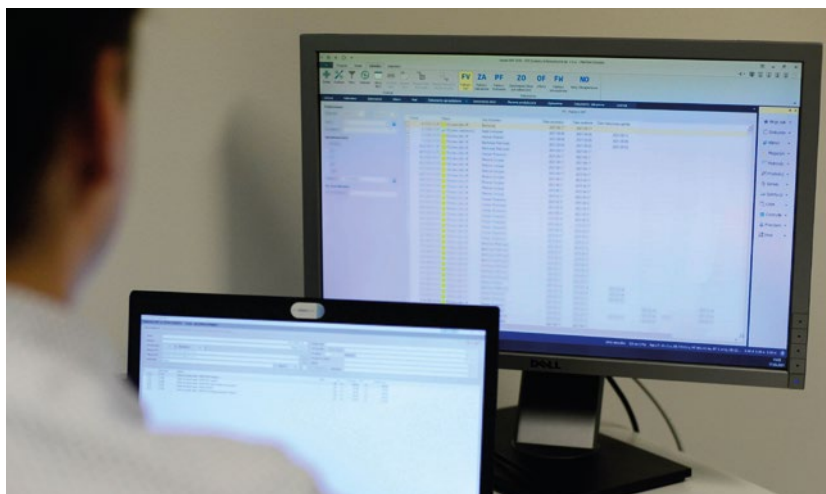
1. Automatyzacja procesów

Jest olbrzymi potencjał poprawy efektywności działania organizacji, procesów poprzez ich automatyzację oraz digitalizację. Czy można zautomatyzować proces obsługi zamówienia sprzedaży, żeby pierwsza interakcja człowieka z zamówieniem odbyła się na etapie pakowania na magazynie? Tak! Budujemy i tworzymy dobre praktyki automatyzacji procesów biznesowych.

2. Chmura

Jest już z nami od dawna, lecz w Polsce nie cieszyła się do tej pory dużą popularnością. To już się zmienia i widzimy, że zainteresowanie chmurą z sektora firm MSP jest coraz większe. Jest kilka czynników które mają na to wpływ:

- Mniejsza dostępność serwerów, długi czas oczekiwania na realizację zamówień.
- Coraz większa mobilność aplikacji – w tym systemów ERP, Świadomość bezpieczeństwa dostępu do danych i aplikacji. Korzystając z chmury w zasadzie nie musimy o tym myśleć. W przypadku zarządzania własnym serwerem zapominamy o bezpieczeństwie a coraz częściej firmy z sektora MSP są atakowane, dane są wykradane a firmy są szantażowane okupem.





VENDO.ERP®

- Prostsze i tańsze zarządzanie, skalowanie zasobów, coraz więcej usług w chmurze, z których możemy skorzystać.

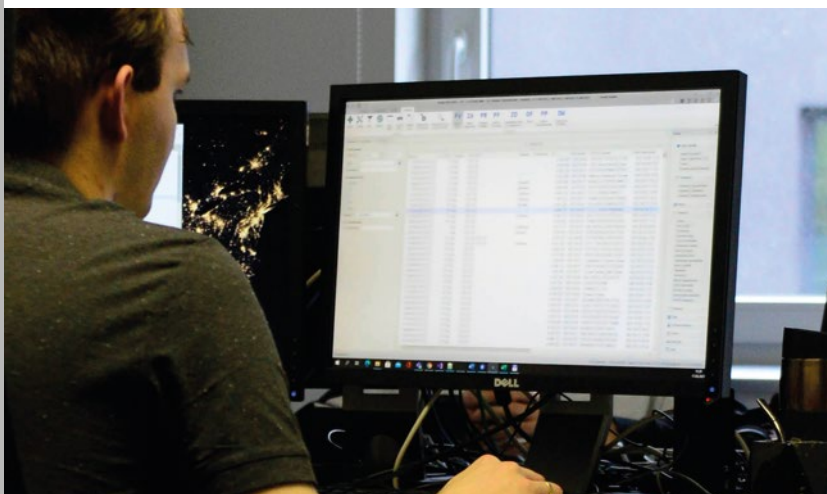
3. Mobilne ERP

Jesteśmy uzależnieni od telefonów, tabletów. Przyzwyczailiśmy się do informacji natychmiastowej, do komunikacji on-line. To już nasze nowe środowisko życia i systemy ERP również muszą podążać za oczekiwaniami użytkowników. Wielu producentów ERP tworzy dedykowane aplikacje mobilne, które wspomagają proces związany z obsługą klienta, serwisu czy HR. Według mnie ten kierunek nie jest optymalny, ponieważ jest on po prostu drogi, zarówno dla producenta, jak i dla klienta. Ostatnie dwa lata intensywnie pracowaliśmy nad implementacją technologii, która da VENDO.ERP® pełną mobilność niezależnie od systemu operacyjnego, przeglądarki. Sukcesywnie udostępniamy kolejne obszary biznesowe on-line Klientom i chcemy zakończyć proces przejścia na całkowicie mobilne VENDO.ERP® dostępne z przeglądarki internetowej w ciągu najbliższego roku.

4. Sztuczna inteligencja oraz maszynowe uczenie w ERP

Olbrzymi potencjał tej technologii nie jest jeszcze doceniany przez naszą branżę. VENDO.ERP® jako pierwsza firma na świecie wykorzystata machine learning w zakresie optymalizacji harmonogramowania produkcji (VENDO.ALIICE). Obecnie w 3 kwartale tego roku zaoferujemy rynkowi kolejne rozwiązanie oparte o AI oraz ML, które będzie wspomagało bezpieczeństwo pracy, poprawę flow na produkcji, skrócenie czasu wprowadzenia nowego wyrobu i wiele innych aspektów ważnych w firmach produkcyjnych.

Dzisiaj ekosystem VENDO.ERP® to łatwość integracji z bankami, urządzeniami IoT, platformami e-commerce, kurierami, dostawcami, odbiorcami, systemami CAD/CAM, szafami narzędziowymi, regałami automatycznymi i wieloma innymi platformami, urządzeniami, które wykorzystują klienci w swoich organizacjach. Cały czas rozwijamy nasz ekosystem, ponieważ dzięki niemu nasi klienci oszczędzają czas, skracają łańcuch dostaw i stają się bardziej konkurencyjni. Bezpośrednia integracja to konieczność rozwiązań klasy ERP.



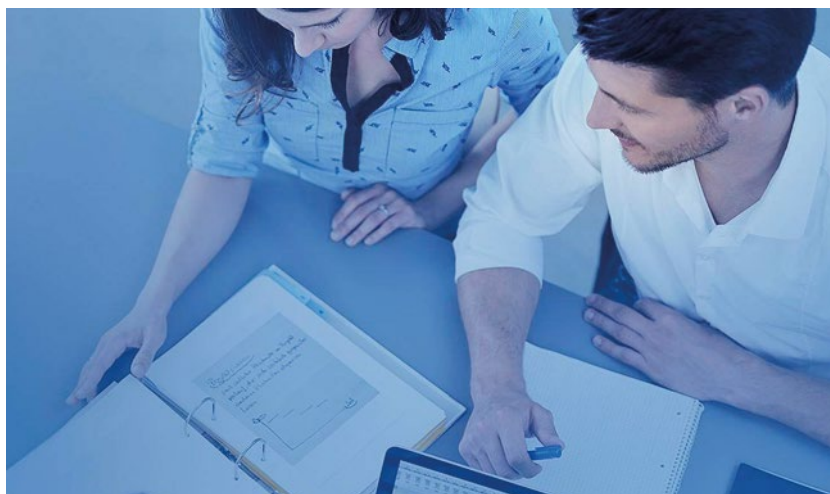


Anna Turzańska,
Prezes Zarządu



Todis Consulting to działająca od 17 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 rozwiązań w odpowiedzi na zróżnicowane potrzeby klientów. Zatrudniamy bardzo wysoko wykwalifikowanych konsultantów z wieloletnim doświadczeniem w zakresie wdrożeń systemów IT. Rok 2021 był kolejnym rokiem sprawdzianu dla wielu instytucji, firm i przedsiębiorców. Ogólnoświatowa pandemia wymusiła zmiany w sposobie funkcjonowania, reorganizację pracy oraz inne spojrzenie na własną działalność. Praca zdalna na dobre zagościła już w naszej rzeczywistości, a wdrożenie rozwiązań automatyzujących przepływ informacji w firmach stało się koniecznością. Kluczowa staje się sprawa wymiany informacji oraz dostępu do bieżących danych z dowolnego miejsca i o dowolnej porze. Widzimy znaczący wzrost zainteresowania i narastającą potrzebę uporządkowania procesów firmowych, zaś szczególną popularnością cieszą się rozwiązania chmurowe.

Todis już dziś oferuje rozwiązania w chmurze dla swoich klientów. Oprócz dotychczas proponowanych systemów, wprowadziliśmy do naszej oferty nowe rozwiązania, takie jak Workbook dla Agencji Reklamowych oraz Rambase dla firm produkcyjnych. Workbook jest systemem oferowanym przez naszego wieloletniego partnera - firmę Deltek, natomiast Rambase to zupełnie nowy rozdział w Todisie. Umowa partnerska na sprzedaż oprogramowania została podpisana pod koniec 2021 roku i w najbliższym czasie ruszamy z intensywną kampanią promującą ten właśnie produkt - unikatowe, chmurowe, zwinne i szybkie do wdrożenia rozwiązanie dla firm produkcyjnych. Miniony rok był obfity w nowe kontrakty. Todis może obecnie pochwalić się współpracą z ponad 120 klientami w Polsce oraz prawie w 50 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, Backer, Biesterfeld, Deltares, Diaverum, Egis, Figures Kancelaria Rachunkowa, ILF, NTT, Ogilvy & Mather, Publicis, Radisson, Sigma Connectivity, Sulzer, TPA. Todis jest również Partnerem firmy Deltek nie tylko w Polsce, ale również w Czechach. Oprócz nowych wdrożeń szereg 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. Naszą zupełnie nową autorską aplikacją jest Todis DocFlow – zarządzające elektronicznym obiegiem faktur. 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 2022 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. W 2022 szykuje się kolejna rewolucja związana z obowiązkiem elektronicznego wysyłania faktur od 01.01.2023. To oznacza dla firm nie tylko wdrożenie odpowiednich rozwiązań informatycznych, ale także ogromnych zmian organizacyjnych. Todis już dziś szykuje się na to wyzwanie tak, aby w trzecim kwartale móc wystartować z projektem dla chętnych firm. 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 Rambase, jak i konsultingu.



Robert Pawlak,
Prezes Zarządu

L-SYSTEMS

W roku 2021 wiele przedsiębiorstw musiało sprostać następstwom wynikającym z nałożonych w 2020 roku obostrzeń. Po okresie, w którym wszyscy byliśmy zmuszeni przejść na zdalny tryb pracy, w minionym roku powróciliśmy do modelu hybrydowego. Nasi pracownicy z łatwością odnajdują się w każdej formie komunikacji – zarówno w roku 2020, jak i roku ubiegłym nie zwolniliśmy tempa i utrzymaliśmy wysoki poziom zysku i obrotów. Udało nam się zrealizować wiele projektów wdrożeniowych oraz kontynuować rozwój autorskiej idei Multi – Robota, czyli opartego o koncepcję agentów innowacyjnego systemu do zarządzania produkcją. Realizowany we współpracy z Polską Akademią Nauk projekt jest obecnie w zaawansowanej fazie prac i przewidujemy, że jego komercyjna wersja będzie dostępna na rynku już pod koniec bieżącego roku.

Pod koniec roku 2021 zawarliśmy umowę partnerską z firmą Soneta, w ramach której pozyskaliśmy prawo do sprzedaży i wdrażania systemu enova365. Dzięki temu udało nam się poszerzyć ofertę L-Systems o sprawdzone i silnie reprezentowane na polskim rynku oprogramowanie obsługujące obszar płacowy. Ponadto nawiązaliśmy również współpracę z firmą Oracle, jedną z największych firm branży IT na świecie. Zoptymalizowane pod Oracle systemy w połączeniu z Chmurą Oracle zapewniają nam i naszym Klientom maksymalizację bezpieczeństwa i wydajności środowisk. Rozwiązanie, dla którego przygotowaliśmy środowisko Chmury Oracle to oferowany przez nas pakiet IFS Applications – jeden z wiodących systemów ERP dla firm o rozbudowanych procesach biznesowych.

W marcu 2021 roku odbyła się światowa premiera IFS Cloud. Nowoczesna platforma wniosła wiele technologicznych innowacji, w tym m.in.: Internet Rzeczy, Machine Learning, czy Sztuczną inteligencję. Będąc jedną z wiodących polskich firm wdrożeniowych na bieżąco śledzimy wydarzenia oraz trendy na rynku systemów ERP, skupiając się na tym, aby zawsze proponować naszym Klientom najlepsze rozwiązania, dzięki którym będą mogli zbudować przewagę konkurencyjną. W październiku minionego roku zostaliśmy jednym z głównych partnerów wydarzenia IFS Connect Cloud Day 2021. Podczas tego wydarzenia dzieliliśmy się z naszymi klientami spostrzeżeniami, wnioskami i prognozami odnośnie możliwości automatyzacji procesów biznesowych z wykorzystaniem systemu IFS Cloud.





L-SYSTEMS

Naszym priorytetem jest, aby proponowane przez nas rozwiązania skutecznie wspierały działalności biznesowe naszych Klientów. W ofercie L-Systems znajdują się nowoczesne i sprawdzone oprogramowania, które w minionym roku zostały ponownie zaktualizowane i wzbogacone o nowe usprawnienia:

- IFS – IFS Cloud
- Epicor ERP – Epicor Kinetic
- iScala – iScala 3.5

Obecnie nasza firma zajmuje się realizacją dużych projektów wdrożeniowych i pozyskiwaniem nowych Klientów. Pod koniec roku 2021 rozpoczęliśmy działania marketingowe w Wielkiej Brytanii, które planujemy kontynuować w bieżącym roku. Koncentrujemy się przede wszystkim na usługach związanych z systemami ERP – jesteśmy zespołem wykwalifikowanych ekspertów w zakresie wdrożeń oprogramowania IFS, Epicor ERP oraz iScala. Ponadto dokładamy starań, aby nasz własny, nowatorski produkt Multi – Robot był dostępny na rynku w sprzedaży jeszcze w tym roku.

L-Systems zapewnia usługi na najwyższym poziomie. Każdy członek naszego zespołu jest specjalistą w swojej dziedzinie z wieloletnim doświadczeniem i bogatą wiedzą merytoryczną. Dzięki licznym sukcesom udało nam się znaleźć na prestiżowej liście 'Diamenty Forbesa 2021'. Bardzo cieszy nas to wyróżnienie, które świadczy o zaufaniu, jakim od lat obdarzają nas nasi Klienci.





Bogusław Skwarna,
Country Manager Poland

RAMBASE

Rozwój branży ERP w minionym roku przyspieszył. Rok 2021 upłynął pod znakiem pandemii z wszystkimi jej konsekwencjami.

Jest jasne, że i w kontekście systemów ERP świat już nigdy nie wróci do pierwotnego kształtu. Wyzwania związane z dostosowaniem pracy zdalnej, zarządzaniem niestabilnymi łańcuchami dostaw, czy wielokrotnie zmieniającymi się w krótkim czasie cenami surowców przestaną być w 2022 roku nazywane wyzwaniami, a staną się elementarną funkcjonalnością systemów ERP. Dodatkowym wyzwaniem dla producentów systemów ERP w 2022 będzie optymalne wpisanie ich funkcjonalności w trend Przemysłowego Internetu Rzeczy.

ERP muszą być w pełni gotowe na system pracy zdalnej

W miarę jak firmy adaptowały się do nowych sposobów pracy, pojawiało się wiele kluczowych wyzwań, z którymi należało się zmierzyć. Na przykład pojawiło się pytanie, jak dzielić się informacjami i współpracować między pracownikami wykonującymi swoje obowiązki poza siedzibą firmy?

Nie jest zaskoczeniem, że im bardziej firma polega na procesach manualnych, rozproszonych systemach i wiedzy ludzi, tym bardziej problematyczne staje się sprostanie takim wyzwaniom. Bez odpowiednich narzędzi firmom trudno jest reagować na nieoczekiwane zdarzenia. Dostosowanie się do nowych sposobów pracy może być kosztowne i nieefektywne, a w niektórych przypadkach może zagrozić ciągłości działania firmy.

Tradycyjne systemy ERP dostarczane w modelu on-premise (instalowane w środowisku informatycznym firmy) w wielu przypadkach nie są w stanie sprostać wyzwaniom pracy „w terenie”. Rok 2022 będzie zatem w sposób naturalny sprzyjał nowoczesnym ERP, dla których praca zdalna ich użytkowników nie stanowi problemu. RamBase Cloud ERP od ponad dekady dostarczamy wyłącznie jako rozwiązanie chmurowe. Jest to tzw. „czysta” chmura - pełna funkcjonalność, dostępna z każdego miejsca z użyciem komputera wyposażonego jedynie w przeglądarkę internetową. Można więc powiedzieć, że na wyzwania 2022 roku byliśmy przygotowani już od ponad 10 lat.





dr Paweł Kuźdowicz,
Członek zarządu



Zmienne potrzebny, niezmienny cel

Oprogramowanie klasy ERP ma za zadanie pomóc firmom zapewnić optymalne funkcjonowanie na wielu płaszczyznach. Oznacza to m.in. zoptymalizowanie procesów biznesowych klienta tak, aby mógł oszczędzić czas, pieniądze, miał wsparcie w określeniu rentowności projektów oraz utrzymywaniu przewagi konkurencyjnej, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. Ta kwestia pozostaje niezmienna.

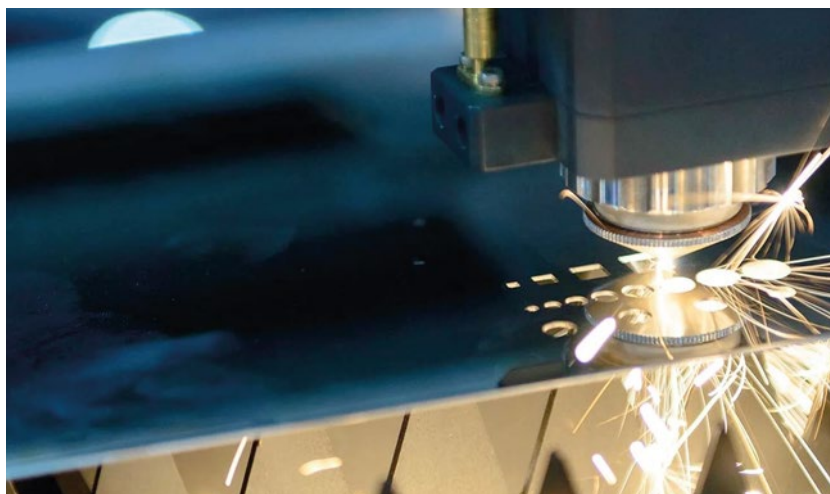
Natomiast to co ulega dynamicznej przemianie to potrzeby firm, na kształtowanie których wpływa szereg czynników zarówno wewnętrznych (np. zasoby ludzkie, park maszynowy, poziom świadomości potrzeby cyfryzacji), jak i zewnętrznych (ceny energii, inflacja, ryzyko zakłóceń w łańcuchu dostaw, zmieniające się przepisy prawne).

Dlatego by oprogramowanie ERP z powodzeniem mogło spełniać swój podstawowy cel, powinno zostać zaprojektowane i dopasowane do danej firmy na miarę na jej aktualnych i przyszłych potrzeb. Taka zależność, wyznaczająca de facto kierunek rozwoju, narzuca z kolei potrzebę by oprogramowanie ERP stale ewaluowało.

Potrzeby rynku kompasem dla rozwoju ERP

Od systemu ERP oczekuje się maksymalnej otwartości i możliwości integracji, łatwej aktualizacji i dużej elastyczności, solidnej platformy systemowej oraz gwarantowanego bezpieczeństwa danych i procesów.

Ponad to, na przestrzeni ostatnich dwóch lat pandemia nie tylko pobudziła cyfrową transformację, ale także położyła większy nacisk na wdrażanie oprogramowania ERP odznaczającego się cechami typowymi dla platformy niskokodowej (Low-Code). Chodzi tutaj o możliwość łatwego, samodzielnego i szybkiego dostosowania systemu do indywidualnych potrzeb firmy w celu zmniejszenia ilości pracy wykonywanej ręcznie, uniknięcia błędów we wprowadzaniu danych i zwiększenia wydajność procesów. Zastosowanie tych narzędzi ma pozwolić na szybsze udostępnianie niezbędnych funkcji i obniżenie kosztów informatycznych.





Badania firmy Gartner wykazały, że do 2023 r. ponad 50% przedsiębiorstw średniej i dużej wielkości wprowadzi platformę aplikacji typu Low-Code jako część swojej strategii IT.

W parze z narzędziami typu Low-Code musi też iść bezpieczeństwo, dlatego skupiamy się na tworzeniu i rozwijaniu architektury naszego oprogramowania, pozwalającej na nowatorskie połączenie pozornie przeciwstawnych aspektów, czyli standaryzacji i indywidualizacji. Umożliwia to naszym klientom szybkie skorzystanie z udoskonaleń i przeprowadzenie prostej aktualizacji bez konieczności pracochłonnej migracji, ponieważ wprowadzone przez nich indywidualne modyfikacje zostają zachowane. Technologie zastosowane w systemie abas ERP zapewniają duże bezpieczeństwo danych i procesów, a zarazem dają pełne możliwości rozwoju. Unikatową cechą tego oprogramowania jest znakomite połączenie elastyczności i łatwej aktualizacji, dzięki którym system ERP można dostosować nie tylko do aktualnych potrzeb, lecz także do przyszłych wyzwań. Rozwiązanie abas ERP odznacza się dużą otwartością i zapewnia optymalne wsparcie w trakcie systematycznej optymalizacji i cyfryzacji procesów oraz wdrażania nowych modeli biznesowych.

Elastyczność + niezawodność

Oprogramowanie abas ERP jest obecnie używane przez ok. 4000 przedsiębiorstw średniej wielkości z branży produkcyjnej. 93% klientów korzysta z naszych produktów od wielu lat. Unikatowe cechy naszej oferty, a zwłaszcza duża elastyczność (nagrodzona Symbolem Innowacji 2020) połączona z łatwą modernizacją, są cenione przez naszych klientów od samego początku, co potwierdzają badania rynku prowadzone m.in. przez firmę Trovarit. Jesteśmy z tego dumni, ponieważ właśnie w tym celu powstał abas ERP. Mamy pewność, że spełniamy naszą najważniejszą obietnicę, czyli zapewniamy bezpieczeństwo, a to szczególnie ważna kwestia w dynamicznym środowisku cyfryzacji.





Barbara Skrzecz – Mozdyniewicz,
Dyrektor Działu Sprzedaży i Wdrożeń Macrologic ERP

ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS

Gdybym miała opisać 2021 rok w Asseco Business Solutions jednym słowem, powiedziałabym: cyfryzacja.

Praca stacjonarna w biurze, zdalna z domu zawsze była ważna zarówno dla firm jak i pracowników. Pandemia trend ten zdecydowanie nasiliła. W nowoczesnym przedsiębiorstwie najważniejsza jest dostępność, niekoniecznie powiązana z obecnością w biurze. Możliwa jest dzięki dostępowi do Internetu i niezbędnych zasobów firmowych w postaci zdigitalizowanej, dlatego klienci, już nie tylko ze względu na pandemię, poszukiwali oprogramowania, które umożliwia pracę zdalną i hybrydową.

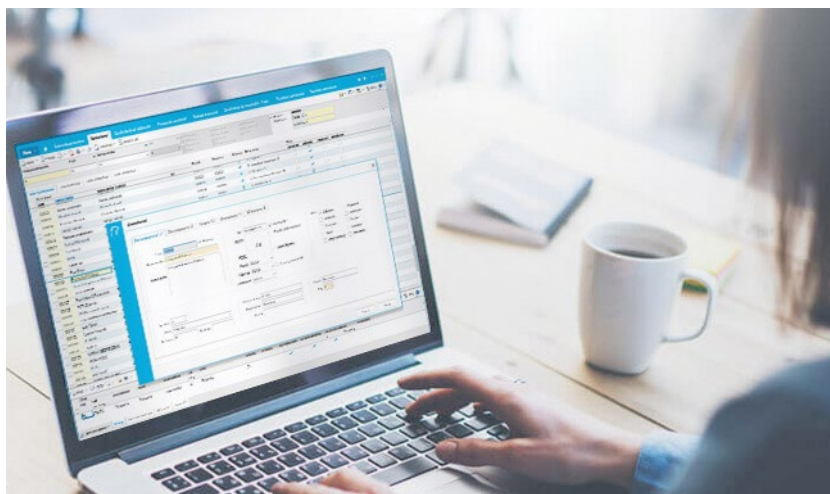
W 2021 klienci stawiali na oprogramowanie ERP od Asseco w modelu SaaS, pozostawiając nam kwestię infrastruktury i opieki IT. Wielu z nich uzupełniło też rozwiązania o obiegi informacji, faktur czy wniosków. Wszystko #paperless: zamień papier na informację w systemie i miej do niej dostęp wszędzie i w każdej chwili.

Warto wspomnieć o dynamicznym rozwoju branży e-commerce. Mnóstwo przedsiębiorców dostrzega w kanałach sprzedaży online szansę na rozwój i wykorzystuje ją, stosując nasze nowoczesne rozwiązania B2B, B2C i B2M oraz dedykowaną e-commerce obsługę w systemach ERP.

Rok zakończyliśmy oczywiście przygotowaniem naszych klientów do zmieniających się przepisów prawa takich jak Polski Ład czy KSeF. Nie mam wątpliwości, że zmiany prawne będą jednym ze znaczących wyzwań, które czekają na producentów ERP oraz polskich przedsiębiorców w 2022 roku.

2022 rok w Asseco Business Solutions w jednym słowie? Cyfryzacja!

Naszym zdaniem paperless, a więc cyfryzacja procesów biznesowych już jest i w dalszym ciągu będzie ważnym trendem oraz doskonałą okazją do ich automatyzacji. Przykładowo, obsługując KSeF i e-faktury, warto zadbać o pełny elektroniczny obieg dokumentów sprzedaży.





ASSECO

BUSINESS SOLUTIONS

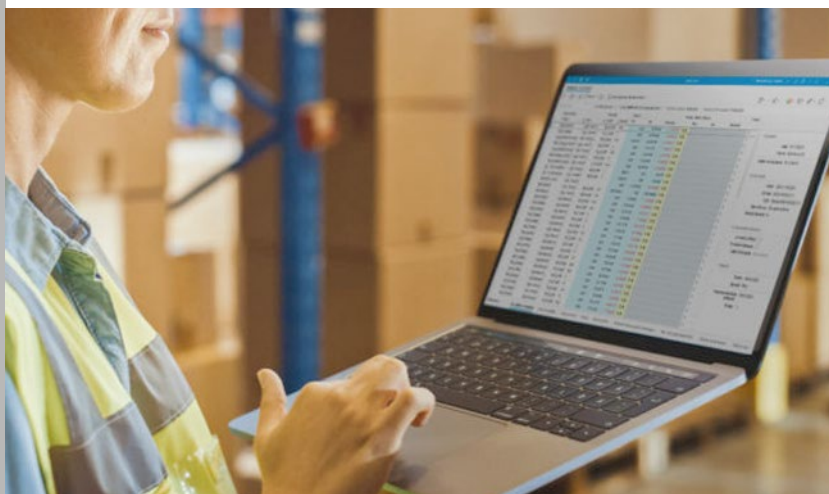
Innym aktualnym i ważnym zadaniem dla przedsiębiorców jest udrożnienie komunikacji wewnątrz organizacji w związku z różnymi modelami pracy. Koniecznością jest już mobilna obsługa spraw pracowniczych i elektroniczny obieg dokumentów HR. Wychodząc tym oraz podobnym potrzebom dostarczamy firmom rozwiązania, które umożliwiają realizację procesów bez przystawowego papieru, działając w duchu paperless.

Naszym priorytetem jest bezpieczne i wygodne korzystanie z systemów ERP od Asseco, zgodnie z charakterem pracy użytkowników. Z tego powodu pracujemy nad pełną dostępnością oprogramowania w wersji HTML, uniwersalnej dla komputerów, tabletów i smartfonów. Przykładamy przy tym dużą wagę do UX: użyteczności, wygody i atrakcyjnego wyglądu interfejsów.

Branża IT nigdy nie stoi w miejscu. Uważamy, że wszelkie automatyzacje przynoszą konkretne efekty biznesowe, dlatego implementujemy elementy AI, takie jak podpowiedzi, mechanizmy adaptacyjne czy interfejs konwersacyjny, który w sposób naturalny ułatwia pracę w systemie i pozyskiwanie informacji.

Podsumowując, nowoczesny system ERP w 2022 roku to według nas:

- narzędzie automatyzacji procesów i wykorzystanie elektronicznej formy informacji (paperless!)
- inteligentny system, który ułatwia pracę użytkownikowi, służy podpowiedziami i wykonuje część powtarzalnych zadań za użytkownika,
- dostęp do firmy w każdym miejscu, czasie i na różnych urządzeniach
- nowoczesny interfejs, dopasowujący się do indywidualnego użytkownika





Mariusz Siwek,
Sales Director Poland



Strategicznym kierunkiem rozwoju Infor jest specjalizowane branżowo oprogramowanie biznesowe oferowane w modelu SaaS (ang. Software as a Service - oprogramowanie jako usługa). Koncentrujemy się na dostarczaniu naszym klientom kompletnych systemów dostosowanych do potrzeb poszczególnych gałęzi przemysłu. Dostępne są w chmurze multi-tenant, będącej ważną, branżową innowacją. Ponieważ oferujemy kompletne pakiety, nasz system ERP wraz ze wszystkimi zintegrowanymi aplikacjami dedykowanymi dla danego sektora znajdują się w jednym, centralnie zarządzanym środowisku chmurowym (dostarczonym przez Amazon Web Services - AWS). Dzięki temu system pozostaje zawsze aktualny, a nowe funkcjonalności są regularnie dodawane do centralnego środowiska. Eliminuje to potrzebę drogich, długotrwałych „upgradów” oprogramowania, pozwalając jego użytkownikom uwolnić część zasobów i skoncentrować się na rozwoju prowadzonej działalności. Z drugiej strony, dzięki platformie Infor OS, która płynnie łączy usługi w celu zapewnienia solidnych ram technologicznych, nasi klienci mogą bezpiecznie integrować się z oprogramowaniem i aplikacjami innych firm, jeśli zajdzie taka potrzeba.

Rozwiązania chmurowe stanowią w naszej ocenie przyszłość oprogramowania biznesowego. Pozwalają firmom stawić czoła rosnącej liczbie wyzwań związanych z funkcjonowaniem w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu. Konieczność lepszej kontroli biznesu w obliczu licznych zakłóceń, zwiększenie szybkości i precyzji reakcji na zmiany, poprawa elastyczności i przejrzystości łańcuchów dostaw, usprawnienie procesu podejmowania decyzji, to tylko niektóre z nich. Dlatego też, choć obaw związanych z korzystaniem z rozwiązań chmurowych czy transferem zasobów do chmury wciąż nie brakuje, liczne korzyści - jak olbrzymia elastyczność, skalowalność, inteligencja, analityka czy bezpieczeństwo chmurowych platform ERP - przechylają szalę na ich stronę.

Polska stanowi ważny rynek w strategii rozwoju Infor w regionie CEE. Chcemy, aby już w 2023 roku region Europy Centralnej i Wschodniej był motorem wzrostu działalności Infor w Europie, zwłaszcza w kluczowych dla nas branżach, jak produkcja żywności i napojów oraz produkcja przemysłowa.

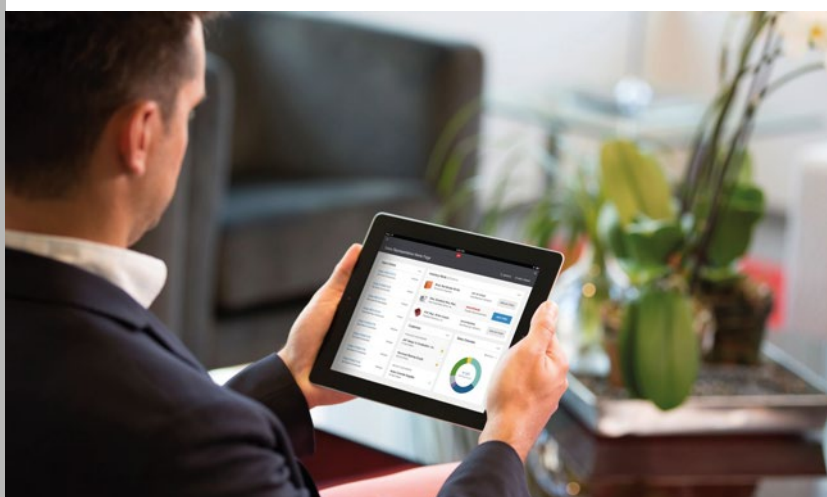




infor

W związku z planami rozwojowymi w tych obszarach, już od roku koncentrujemy się na budowie sprawnego ekosystemu, wzmocnieniu zespołu sprzedażowego, zacieśnieniu współpracy z partnerami i klientami oraz edukacji obecnych i potencjalnych użytkowników naszych rozwiązań. Wszystko to przynosi efekty – stopniowy wzrost zainteresowania oprogramowaniem biznesowym w chmurze obserwujemy również w Polsce. W coraz bardziej cyfrowej rzeczywistości jest ono jednym z ważniejszych elementów, dzięki którym rodzime przedsiębiorstwa mogą utrzymywać przewagę konkurencyjną na lokalnym rynku i budować swoją pozycję w globalnej skali.

Dużo energii poświęcamy też rozwojowi wrocławskiego Center of Excellence Infor. Systematycznie zatrudniamy nowych pracowników, tworzymy zespoły odpowiedzialne między innymi za rozwój produktów Infor oraz wsparcie lokalnych i globalnych klientów. We Wrocławiu powstaje część najbardziej innowacyjnych rozwiązań znanych z flagowych rozwiązań Infor LN czy CloudSuite. Do naszych obowiązków należy też rozwój narzędzi Business Intelligence Infor Birst® oraz platformy sztucznej inteligencji Infor Coleman™. To o tyle istotne, że rozwiązania ERP ewoluują w kierunku nowoczesnych platform aplikacji korporacyjnych (EAP). Z kolei potrzeba efektywnego podejmowania trafnych decyzji biznesowych sprawia, że architektura „data fabric”, narzędzia inteligencji biznesowej, sztuczna inteligencja/uczenie maszynowe oraz wrażenia użytkownika (ang. user experience), aby mogły stać się naprawdę użyteczne, muszą zostać połączone w jednym, kompletnym rozwiązaniu. Warto też wziąć pod uwagę, że użytkownicy końcowi coraz chętniej korzystają z cyfrowych asystentów, których funkcjonalności nieustannie rosną, dzięki czemu wspomagają realizację i automatyzację licznych zadań. Współtworząc te i inne innowacje Infor, nasz wrocławski zespół staje się integralną częścią cyfrowej transformacji kolejnych firm.





Sebastian Bryczkowski,
Business Development Manager



Ostatnie dwa lata niewątpliwie mamy do czynienia z cyfryzacyjnym boomem. Widać go na poziomie globalnym, a prognozy rynkowe pokazują, że transformacja cyfrowa firm będzie jeszcze nabierać tempa: analitycy firmy Statista przewidują, że w przyszłym roku wydatki na transformację cyfrową na całym świecie wyniosą 1,78 biliona dolarów. W 2023 r. będzie to już 2,3 biliona.

W naszym regionie, w przeciwieństwie do rynku amerykańskiego, otwartość na wdrożenie systemów ERP w modelu subskrypcyjnym jest na relatywnie niskim poziomie. Polskie firmy nadal postrzegają ten model przez pryzmat potrzeb i oczekiwań technicznych i infrastrukturalnych, a przecież modele IaaS lub SaaS oznaczają skrócenie czasu uruchomienia rozwiązania, możliwość skorzystania z branżowych modeli funkcjonalnych, ograniczenie niezbędnych zasobów osobowych i dostęp do zawsze aktualnych wersji oprogramowania. Dzięki temu mamy możliwość bardzo sprawnego i elastycznego dostosowania się do dynamicznych zmian i nowych trendów czy standardów rynkowych, takich jak np. internet rzeczy w przemyśle produkcyjnym.

W Polsce podejście firm do wyboru modelu wdrożeń nowych systemów ERP cechuje po prostu pragmatyzm – to pewna stała, którą obserwujemy na rodzimym rynku w ogóle, choć szczególnie dobrze widoczna jest wśród firm zajmujących się produkcją. Z obserwacji S&T wynika, że polskie firmy coraz chętniej sięgają po usługi IT dostępne w chmurze, ale wciąż mają przed nią obawy – głównie w zakresie bezpieczeństwa informatycznego, oraz w obszarze możliwości raportowania i dostępu do bieżących danych produkcyjnych. Zbadani przez nas reprezentanci firm produkcyjnych coraz częściej zauważają jednak korzyści płynące z wdrożenia rozwiązań chmurowych: dla blisko jednej trzeciej z nich najważniejszą jest brak konieczności inwestowania w zakup i utrzymanie infrastruktury sprzętowo-serwerowej oferowany przez modele SaaS.



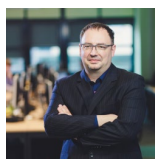


s&t

Gdy w 2021 roku badaliśmy firmy produkcyjne pod tym kątem, okazało się, że najwięcej z nich (42 proc.) w wyborze modelu wdrożenia nowych narzędzi informatycznych kieruje się rachunkiem ekonomicznym, czyli ogólną ekonomiką wdrożenia oraz warunkami handlowymi. Ale możemy również potwierdzić, że wśród firm produkcyjnych zaufanie do własnej infrastruktury jest większe, niż do chmury – tę pierwszą do wdrożenia nowych rozwiązań wybiera jedna trzecia firm. Na chmurę decyduje się zaledwie 10 proc. badanych przez nas firm, choć w grupie największych przedsiębiorstw odsetek ten wynosi już blisko 30 proc. Po części wynika to ze specyfiki sektora produkcyjnego, w którym ogromna ilość generowanych danych i priorytetowość zachowania ciągłości procesów produkcyjnych przemawiają za tym, by kluczowych procesów nie wyprowadzać poza firmę, a po części z tradycji, dlatego, że takie rozwiązania od wielu lat skutecznie działały.

Z analiz S&T wynika, że nawet kiedy przedsiębiorstwo nie zamierza dokonywać od razu głębokiej transformacji cyfrowej, to możliwe jest wykorzystanie systemów ERP w modelach hybrydowych i zapewne właśnie w tę stronę pójdą polskie przedsiębiorstwa. Bazując na rozwiązaniach lokalnych (on-premises) w jednych procesach, w innych skorzystają one z chmury, aby zapewnić sobie dostęp do nowoczesnych narzędzi – w obszarach sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego, czy analizy danych.





Krzysztof Langner,
Chief sales officer



W 2021 roku, ze względu na trwającą pandemię, wiele firm kontynuowało proces cyfryzacji swoich modeli zarządzania zasobami i relacjami z klientami. Przedsiębiorstwa, których działalność umożliwiła pracę w trybie zdalnym czy hybrydowym w takich trybach pozostało. Klienci zadomowili się w usługach online. Wymusiło to na sektorze handlowym inwestycje w narzędzia wspomagające obsługę klienta w kanałach elektronicznych. W tak zmiennych warunkach coraz więcej przedsiębiorców zaczęło się kierować w stronę narzędzi sztucznej inteligencji. Podobnie jak przedsiębiorstwa, również dostawcy IT musieli wzbogacić swoją ofertę o narzędzia i usługi, które ułatwiałyby przedsiębiorcom mierzenie się z wyzwaniami pandemii. Elastyczność i sztuczna inteligencja – to dwa hasła, które przewijały się przez oczekiwania klientów i atrybuty proponowanych przez ANEGIS rozwiązań.

Ubiegły rok przyniósł ANEGIS nowe projekty, ale też zakończenie kilku wdrożeń w sektorze produkcyjnym, handlowym i reklamowym. Nasi klienci potrzebowali nowatorskich, skalowanych rozwiązań, które będą rozwijać się wraz z ich biznesami. Dlatego zdecydowali się na Dynamics 365 w modelu chmurowym. Wybór rozwiązania Microsoft był podyktowany wygodą, bezpieczeństwem i łatwością dopasowania, jakie stwarza ten model utrzymania infrastruktury IT (w zestawieniu systemów ERP w chmurze z czerwca 2021, opracowanym przez firmę badawczą Gartner, Microsoft Dynamics 365 znalazł się w grupie liderów). Możliwość szybszego dopasowania się do zmian rynkowych oraz wyprzedzenia konkurencji poprzez lepszy wgląd w procesy oraz zaawansowane analizy i raportowanie były na szczycie list wymagań każdego z naszych klientów. Wdrożenie Power BI – uznawanej za najbardziej zaawansowaną wśród platform business intelligence (w ostatnim zestawieniu Gartnera z 2021 roku na pozycji niekwestionowanego lidera) – dostarczyło naszemu klientowi narzędzi do przetwarzania danych, generowania raportów i ich wizualnej eksploracji.

2021 rok to też ukierunkowanie na relacje z klientami. ANEGIS rozszerzył zespół architektów rozwiązań customer engagement, który skupił się na modelowaniu narzędzi CRM z Dynamics 365 pod potrzeby klientów wymuszone przez zmiany w łańcuchu dostaw i skupienie na e-commerce.





Paweł Daszkiewicz,
Dyrektor Realizacji Usług / Services Director



Rok 2021 przyniósł w ramach trwającej epidemii COVID -19 zestaw nowych wyzwań. Gdy w 2020r przeważające były kwestie związane z brakiem pracowników (kwarantanny, chorobowe, lock-down), niepewnym i trudno przewidywalnym rynkiem zbytu oraz walką o utrzymanie płynności finansowej, to w minionym roku dominujące stały się zagadnienia z przerwaniem lub przebudową dotychczasowych łańcuchów dostaw, niedoborem wielu surowców i komponentów (ze sztandarowym przykładem półprzewodników) oraz bardzo gwałtownie zmieniającymi się cenami ich zakupu. Kluczowym stała się również wysoka zdolność dostosowawcza do zmieniających się warunków biznesowych i narzucanych ograniczeń.

Z perspektywy przedstawionych powyżej wyzwań prawdziwym trendem wśród przedsiębiorstw produkcyjnych stały się projekty optymalizujące obsługę łańcucha dostaw, zaawansowane harmonogramowanie produkcji, obsługę stanów magazynowych z poprawą ich rotacji, aktywności pozwalające zminimalizować produkcję w toku oraz bardzo precyzyjnie zaplanowane inwestycje zapewniające bezproblemową produkcję. W zależności od aktualnego stanu oprogramowania używanego przez przedsiębiorstwo albo były to projekty powiązane z upgrade'm lub wdrożeniem całej nowej wersji DSR 4FACTORY, albo chirurgicznie precyzyjne wdrożenia konkretnego modułu.

Zainteresowanie tego typu projektami nie słabnie i w 2022r na pewno wśród najczęściej realizowanych będą: wdrożenie narzędzi do harmonogramowania produkcji APS 4FACTORY (na bazie Siemens Opcenter APS), lepsze zarządzanie przestrzenią magazynową WMS 4FACTORY (na bazie QAD Warehousing), zminimalizowanie 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 MES 4FACTORY. Dla firmy DSR ważne jest, że zainteresowanie tymi projektami jest również duże wśród dotychczasowych klientów DSR, jak i nowych przedsiębiorstw produkcyjnych, które mogą wdrożyć rozwiązanie ERP 4FACTORY, albo też używać innego wcześniej wdrożonego ERP-a (DSR zapewnia integrację przez dedykowaną szynę danych ESB 4FACTORY działającą w trybie on-line).



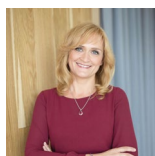


Kontynuowanym trendem jest, że dla nowo otwieranych zakładów produkcyjnych międzynarodowych koncernów, jak i dla firm start-up'owych nie ma półśrodków i realizowane jest pełne wdrożenie systemu ERP 4FACTORY w chmurze (na bazie QAD Adaptive ERP) wzbogacone o uruchomione funkcje harmonogramowania produkcji APS 4FACTORY i dostęp do pozostałych wyspecjalizowanym narzędzi wspierających rewolucję przemysłową 4.0 z pakietu DSR 4FACTORY. Firmy chcą mieć wdrożony pełen pakiet skutecznych narzędzi od samego początku rozpoczynanej działalności biznesowej.

Warto też podkreślić, że począwszy od 2022 r. pakiet DSR 4FACTORY wzbogacony jest o dodatkowe narzędzie AI 4FACTORY, które zostało wytworzone w ramach projektu PMSA (Production Management Smart Advisor) współfinansowanego z Funduszy Europejskich „Inteligentny Rozwój”. AI 4FACTORY jest narzędziem inteligentnej rekomendacji zmian w procesach produkcyjnych w celu ich optymalizacji, wykorzystującym techniki kognitywne. Nowa metoda rekomendacji pozwala na szeroki udział pracowników w podejmowaniu decyzji dotyczących sposobu działania, pozwalającego na ciągłą optymalizację procesu produkcyjnego.

Opracowane narzędzie z jednej strony umożliwia pracownikom produkcyjnym (w tym operatorom maszyn) podejmowanie decyzji związanych z ich obszarem działania, a z drugiej strony umożliwia kadrze kierowniczej na weryfikację adekwatności i skuteczności decyzji optymalizacyjnych. Istotnym elementem narzędzia jest możliwość prognozowania zatrzymań maszyn wraz ze wskazaniem czasu i prawdopodobieństwa ich wystąpienia. Pozwala to na prowadzenie działań prewencyjnych zapobiegających niepożądanym postojom maszyn. Rozwiązanie to, w pełni współpracując z człowiekiem, wpisuje się w koncepcję Przemysłu 5.0, w którym to człowiek i maszyna pracują w pełnej synergii. Rozwiązanie nastawione jest na zwiększenie efektywności w obszarach jakości produktu, wykorzystania parku maszynowego i tempa produkcji.





Nina Korzeniewska,
Prezes Zarządu

Sygnity Business Solutions

Najbliższy rok 2022 wydaje się zapowiadać kontynuację masowych trendów zapoczątkowanych w czasie Pandemii. Transformacja cyfrowa w tych latach znacznie przyspieszyła, a wymagania naszych Klientów stały się coraz większe. Spodziewamy się, że będzie to kolejny rok intensywnych inwestycji, aby nasze produkty i usługi spełniały oczekiwania rynkowe w zakresie możliwości **stosowania rozwiązań w chmurze, automatyzacji i digitalizacji procesów oraz zastosowania coraz większej ilości e-usług**. Wiele funkcjonalności jest już realizowanych przez nasze aplikacje mobilne, rozbudowujemy i rozszerzamy zakres obsługiwanych e-usług. Wspieramy też naszych Klientów, aby mogli być EKO. Obserwujemy wzrost zainteresowania rozwiązaniami SIGNTHIS, które umożliwia eliminowanie dokumentacji papierowej i wykorzystywanie elektronicznych podpisów (paperless) oraz system BOOKingPLACE do rezerwacji różnego rodzaju zasobów.

System ERP Quatra MAX w ostatnim czasie jest doceniany i dostrzegany przez coraz większą ilość Klientów. Ostatnie dwa lata były bardzo istotne z punktu widzenia zrealizowanych wdrożeń oraz rozwoju produktu. Pozyskaliśmy nowych Klientów zarówno z sektora bankowego, sektora wydobywczego, leśnego, lotniczego oraz z sektora public. Nasze rozwiązania wspierały usprawnienie procesów finansowo-księgowych, budżetowych, logistycznych, projektowych jak również procesów kadro-płacowych. **W grudniu 2021 ukończyliśmy ostatni etap wdrożenia modułów kadrowo-płacowych oraz portalu pracownika w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa dla 11 tysięcy pracowników.** Było to przedsięwzięcie w całości zrealizowane w okresie pandemii w wyniku, którego Klient uzyskał zautomatyzowanie i usprawnienie wielu procesów, a dodatkowo wprowadzenie modułu e-teczki, czyli elektronicznej dokumentacji pracowniczej umożliwiającej ograniczenie prowadzenia dokumentacji papierowej.





Sygnity Business Solutions

Całkowicie zdalne realizowanie projektów wdrożeniowych (dotyczące wszystkich systemów z portfolio Spółki a w szczególności Systemu ERP Quatra MAX) było możliwe dzięki wytwarzaniu i kustomizacji oprogramowania pod potrzeby Klientów realizowanego w reżimach jakościowych (m.in. w oparciu o posiadane przez spółkę certyfikaty ISO) z jednej strony, z drugiej zaś poprzez wykorzystanie wypracowanej i sprawdzonej, w setkach zrealizowanych przez Sygnity Business Solutions S.A. projektów, własnej metodyki wdrażania rozwiązań IT.

Aktualna sytuacja pozwala przypuszczać, że 2022 rok zapowiada się co najmniej tak dobrze jak poprzedni. Zrealizowane całkowicie zdalnie projekty wdrożenia nowych systemów u naszych Klientów w 2021 roku potwierdzają przygotowanie spółki do takich działań, ale także pokazują, że zespoły wdrożeniowe mogą wykonywać więcej prac u Klientów niż w ubiegłych latach. To z kolei pozwala Sygnity Business Solutions S.A. planować nawet pewien wzrost przychodów ze zrealizowanych projektów u nowych Klientów w 2022 roku mimo wciąż obowiązujących ograniczeń pandemicznych.

- Potężnym atutem firmy jest jej zespół oraz Klienci. Wszystko, co zostało dotychczas zrealizowane, możliwe było dzięki determinacji zespołu oraz zaufaniu, jakim każdorazowo obdarzali nas Klienci. W kolejnych latach będziemy kontynuować przyjętą strategię oraz dodatkowo, zintensyfikujemy działania w zakresie budowy rozwiązań wspierających automatyzację procesów oraz dedykowanych rozwiązań w technologiach Cloud - podkreśla Nina Korzeniewska, prezes Sygnity Business Solutions.





CASE STUDY - WYRÓŻNIENIE 2021:

Wdrożenie we francuskiej firmie handlowo-dystrybucyjnej Bernard

IT.integro zakończyło kolejne wdrożenie dla zagranicznego klienta. System Dynamics 365 Business Central zastąpił wykorzystywane wcześniej oprogramowanie SAP i został wzbogacony o ponad 130 rozszerzeń odpowiadających na specyficzne potrzeby francuskiej firmy. Projekt został zrealizowany w wyjątkowo krótkim czasie, a jednymi z pierwszych efektów, jakie zauważył klient są już: większa elastyczność zarządzania procesami, redukcja czasu szkoleń użytkowników oraz poprawa ergonomii pracy.

Bernard

Wdrożenie systemu ERP zrealizowane przez zespół IT.integro odbyło się we francuskiej firmie handlowo-dystrybucyjnej – Bernard. Została ona założona w latach 70. XX wieku, w miejscowości Bondues na północy Francji. Spółka działa na rynku francuskim oraz belgijskim, funkcjonując w ramach dwóch filii – Bernard France SAS oraz Bernard Belgium SRL. Oferta firmy koncentruje się na produktach z obszaru higieny, czystości oraz bezpieczeństwa, gwarantując największą rozpiętość asortymentu na obu rynkach. W ofercie można znaleźć obecnie blisko 20 000 produktów.

Bernard działa w sektorze „business-to-business”, dostarczając swoje wyroby przedsiębiorstwom i organizacjom praktycznie każdej wielkości. Małym, średnim oraz dużym firmom, instytucjom publicznym, fundacjom i jednoosobowym działalnościami gospodarczym. Spółka zatrudnia 140 pracowników w ramach oddziału francuskiego i belgijskiego oraz posiada ok. 50 000 aktywnych nabywców. Bernard od 2019 roku stanowi część Raja Group, czyli największego dystrybutora opakowań, materiałów eksploatacyjnych i wyposażenia dla firm w Europie.

Wyzwanie postawione przed IT.integro

Marka aż do listopada 2019 działała pod szyldem grupy Staples Europe. Wraz ze zmianą właściciela na Raja Group, nastąpiła decyzja o zmianie dotychczasowego systemu do zarządzania. Postanowiono o migracji z wcześniej wykorzystywanego oprogramowania SAP do Microsoft Dynamics 365 Business Central, który jest obecnie stosowany również w innych podmiotach przynależących do Raja Group. Jedno z podstawowych wyzwań projektu stanowił czas, bowiem w związku z własnymi zobowiązaniami, firmie zależało na finalizacji wdrożenia w okresie krótszym niż 12 miesięcy. Jednocześnie, projekt zakładał migrację ogromnej ilości danych pomiędzy systemami.





Jakie rozwiązania zostały zastosowane?

W firmie Bernard wprowadzono system Microsoft Dynamics 365 Business Central w obszarze sprzedaży, zakupów, obsługi magazynu, finansów oraz księgowości. Wyróżnikiem projektu było wdrożenie blisko 130 rozszerzeń standardowej funkcjonalności oraz to, że był on przeprowadzany na nowej technologii języka programowania AL. Zaimplementowano również autorskie aplikacje dodane, dostarczane przez IT.integro – Advanced Intercompany, Master Data Management System i Electronic Banking.

Realizacja projektu

W ramach projektu obsługiwane były obie filie firmy – Bernard France SAS i Bernard Belgium SRL. Dynamics 365 Business Central wdrożono łącznie dla 133 użytkowników. Zmiana systemu wymagała przy tym migracji bardzo dużej ilości danych. Finalnie do systemu przeniesiono m.in. 800 000 kontaktów, 350 000 nabywców oraz 40 000 kartotek zapasów. W związku z wysokimi wymaganiami migracyjnymi klientowi zależało również na tym, aby nowe oprogramowanie bazowało na tych samych funkcjonalnościach, co wykorzystywany we wcześniejszych latach SAP, co udało się zrealizować.

Dedykowane rozszerzenia

Wdrożenie systemu ERP dla Bernard opierało się w bardzo dużej mierze na customizacji. Aby jak najlepiej dostosować standard systemu do procesów biznesowych firmy, IT.integro zaimplementowało ponad 130 rozszerzeń. W tym zarówno pomniejszych, jak i rozbudowanych modułów dodatkowych wspierających automatyzację pracy. Moduły te, ze względu na handlowy profil spółki, skupiały się przede wszystkim na obszarze sprzedaży. Wśród kluczowych rozszerzeń warto wskazać m.in.:

- Sales Order Controls (Kontrolę Zamówień Sprzedaży)
- Email Sending Management (Zarządzanie Wysyłką Maili)
- Backorders & Reservations Management (Zarządzanie Zaległymi Zamówieniami i Rezerwacjami)
- Complaint Management (Zarządzanie Reklamacjami)
- Sales & Purchase Terms Calculation Management (Zarządzanie Obliczeniami Warunków Sprzedaży i Zakupu)
- Reminders Automation (Automatyzację Przypomnień)

Ze względu na skalę zastosowanych personalizacji, wdrożenie systemu ERP realizowane we francuskiej spółce stanowiło największy, jak do tej pory, projekt dostarczony w nowej technologii AL, który wymagał zastosowania tak znaczącej liczby rozszerzeń skrojonych pod potrzeby klienta. W celu obsługi przepływów pracy pomiędzy Dynamics 365 Business Central a innymi, już użytkowymi w firmie systemami, wprowadzono także ponad 10 interfejsów. Przystosowały one oprogramowanie ERP do współpracy z rozwiązaniami przewoźników, magazynu, sklepu internetowego oraz kontrahentów.

Moduły dodatkowe dla Dynamics 365 Business Central

Zespół wdrożeniowy zastosował również 3 certyfikowane przez Microsoft aplikacje biznesowe opracowane przez IT.integro:



CASE STUDY - WYRÓŻNIENIE 2021:

Wdrożenie we francuskiej firmie handlowo-dystrybucyjnej Bernard

Advanced Intercompany

Advanced Intercompany służy synchronizacji i automatyzacji transakcji wysyłki dokumentów sprzedaży oraz zakupu w czasie rzeczywistym. Początek synchronizacji dokumentów zaczyna się w chwili zwolnienia nowego zamówienia, które jest później w sposób automatyczny przesyłane do firmy partnerskiej. Tam czeka na weryfikację w zakresie zgodności dat dostawy, ilości czy cen. Po akceptacji tworzony jest docelowy dokument, natomiast potwierdzenie przyjęcia zamówienia przekazywane jest z powrotem do zamawiającego. Rozszerzenie pozwala też na bieżący monitoring stanu realizacji każdej transakcji międzyoddziałowej wraz z rozliczaniem oraz na automatyczne księgowanie faktur. Aplikacja Advanced Intercompany została w tym projekcie wdrożeniowym również szeroko rozbudowana dla klienta. Koordynuje ona przepływ zamówień sprzedaży, które wprowadzane w belgijskiej filii przesyłane są w ramach modułu do filii francuskiej, jako jedynej posiadającej fizyczny magazyn.

Master Data Management System

Master Data Management System to aplikacja, która została wykorzystana do synchronizacji, integracji i zarządzania danymi pomiędzy Bernard Belgium SRL i Bernard France SAS.

Electronic Banking

Electronic Banking obsługuje wymianę danych między systemem Dynamics 365 Business Central a bankami klienta.

Wyjątkowy przebieg projektu

Projekt zrealizował wszystkie fazy ujęte w metodyce Microsoft Dynamics Sure Step, porządkującej jego przebieg. Ze względu na wyznaczony na początku krótki czas, jaki miało zająć wdrożenie systemu ERP, etapy nie zostały jednak przeprowadzone zgodnie z klasyczną chronologią. Jednoczesna realizacja poszczególnych faz pozwoliła na oszczędność czasu i finalizację inwestycji w pożądanym przez klienta okresie.

W trakcie jednego z początkowych etapów, a więc 3-miesięcznej analizy, rozpoczęliśmy projektowanie i tworzenie rozwiązań. Umożliwiło to klientowi szybsze poznanie i samodzielne testowanie funkcjonalności oraz bieżącą ocenę, na podstawie której opracowywane były niezbędne modyfikacje.





Przeprowadzono kilka faz migracji danych (migracji testowych). Każda z nich ukazywała ewentualne braki, które były sukcesywnie eliminowane. Fazy testowe zostały zrealizowane z na tyle dużym nakładem pracy, że na dzień uruchomienia systemu - 1 listopada 2020 - migracja danych do Dynamics 365 Business Central była wykonana w pełnym wymiarze, bez konieczności dokonywania późniejszych importów.

W ramach projektu zrealizowane zostały również 2 etapy testów akceptacyjnych, pozwalające na zastosowanie ewentualnych poprawek końcowych.

„Firma IT.integro okazała się być bardzo kompetentna, dostępna w kontakcie, zaangażowana w projekt, a do tego bardzo elastyczna. Projekt musieliśmy zrealizować w bardzo krótkim czasie. Udało nam się współpracować blisko jako zespół, więc mówi to wiele. Wiem, że czekają nas jeszcze pewne poprawki, ale udało nam się osiągnąć zamierzony cel” - Benoit Braeckeveldt, General Manager w firmie Bernard

Co warto zaznaczyć, międzynarodowy projekt wdrożenia systemu w Bernardzie realizowany był w dobie pandemii COVID-19. Kilka miesięcy prac przebiegało wyłącznie w formie spotkań on-line, co nie przeszkodziło jednak w sukcesie implementacji.

Jakie korzyści zauważył klient?

Zdaniem klienta, oprogramowanie Dynamics 365 Business Central lepiej odpowiada firmie o ich liczbie użytkowników niż stosowane wcześniej oprogramowanie. Dzięki dodatkowym rozwiązaniom udało się podnieść elastyczność zarządzania procesami we wszystkich działach. Klient zauważył poprawę ergonomii systemu oraz skrócenie czasu poświęcanego na szkolenia pracowników. Odnotowano poprawę produktywności w obsłudze klienta, co wynika ze sprawniejszego przepływu bieżących informacji - dział obsługi klienta nie musi już przetaczać się między wieloma pulpitemi w celu dotarcia do zaktualizowanych danych zgromadzonych w jednym miejscu. Skróceniu uległ także czas poświęcany na wprowadzanie zamówień.





**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. Św. Mikołaja 7
50-125 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.aassecobs.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

DahliaMatic Sp. z o.o.

ul. Daimlera 2
02-460 Warszawa
tel. 22 574 84 84
www.dahliamatic.pl

DSR S.A.

ul. Legnicka 55F
54-203 Wrocław
tel. 71 889 05 60
www.dsr.com.pl

Exact Software Poland Sp. z o.o.

ul. Krzemowa 1
62-002 Złotniki
tel. 61 858 06 00
www.exact.com/pl/

INFOR (POLSKA) Sp. z o. o.

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

iPCC Sp. z o. o.

ul. Wał Miedzeszyński 608
03-994 Warszawa
tel. 22 740 44 44
www.i-pcc.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

Microsoft Sp. z o. o.

Al. Jerozolimskie 195a
02-222 Warszawa
tel. 22-594 1000
www.microsoft.com/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. Jarosława 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

Soneta Sp. z o.o.

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

Streamsoft Sp. z o.o.

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

Sygnity Business Solutions S.A..

al. Dąbrowskiego 12
65-021 Zielona Góra
tel. 68 416 25 00
www.sygnitybs.pl

Todios Consulting Sp. z o.o. S.k.

ul. Kaniowska 100
01-529 Warszawa
tel. 22 839 22 39
www.todis.pl

Unit4 Polska Sp. z o.o.

ul. Powstańców Śląskich 7A
53-332 Wrocław
tel. 71 323 40 00
www.unit4.com/pl/