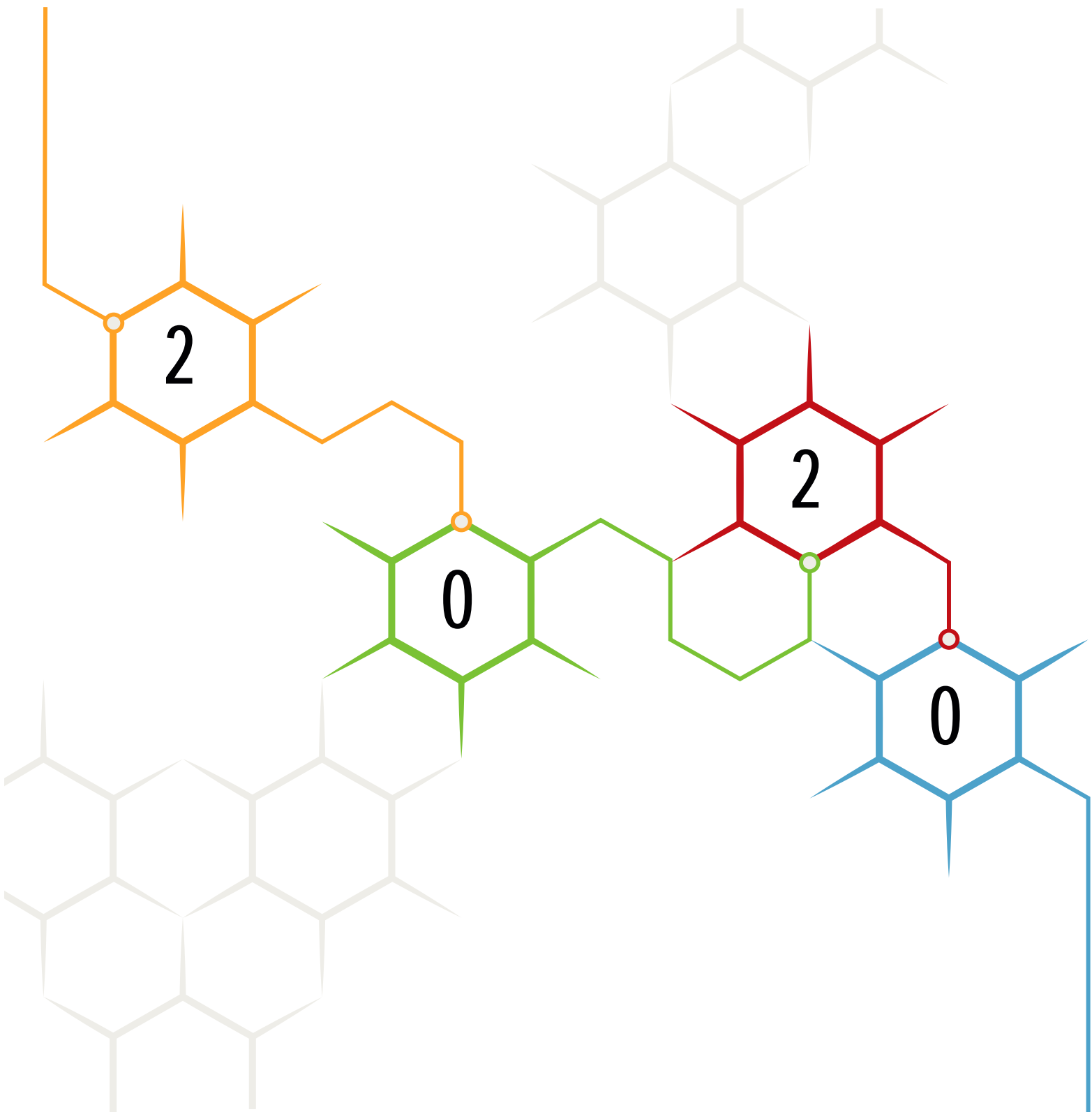


RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Poznaj Liderów Produkcji Made in Poland!

Polska firma wyposaża sale
operacyjne przyszłości

Szwedzkie łodzie podwodne
zaopatrzone w polskie komponenty

Polskie pojazdy elektryczne
podbijają Skandynawię

www.LiderzyMadeInPoland.pl



RAPORT ERP PERSPEKTYWY

Wzorem ubiegłego roku oddajemy do Państwa dyspozycji materiał stanowiący podsumowanie działań kluczowych dostawców rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w 2019 r. oraz prezentację kierunków rozwoju oferowanych systemów ERP.

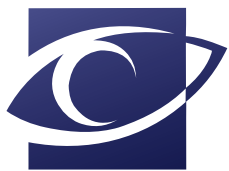
Mamy nadzieję, iż zaprezentowane wypowiedzi kluczowych dostawców będą dodatkowym argumentem przy wyborze partnera w działaniach zmierzających do optymalizacji i podniesienia efektywności posiadanych zasobów IT w roku 2020.

Zapraszamy również do zapoznania się z opisami wdrożeń, które zostały opublikowane w 2019 r. na łamach naszego serwisu i cieszyły się największą popularnością wśród czytelników.

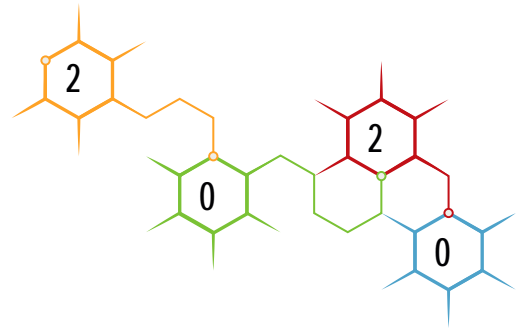


Patryk Jaworski Redaktor portalu **ERP-VIEW.PL**





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rynek ERP w naszym kraju rozwija się w kilkuprocentowym tempie. Niektóre branże z digitalizacją radzą sobie lepiej niż inne, ale ogólnie inwestycje w zaawansowane IT zmierzają w dobrym kierunku. Warto podkreślić, że coraz chętniej robią to firmy średniej wielkości, a to one są kołem zamachowym gospodarki. To dobry prognostyk na przyszłość będący wypadkową wielu czynników. Między innymi edukacji prowadzonej przez dostawców zaawansowanych rozwiązań IT.

Warto też zauważyć, że kadra kierownicza w rodzimych przedsiębiorstwach zaczęła dostrzegać, jak duże korzyści daje gruntowna cyfryzacja. Na początku zeszłego roku spora grupa naszych klientów wspominała o możliwym spowolnieniu, wielu z nich nawet przygotowywało się na sytuację, w której trzeba będzie nieco zacisnąć pasa. Jednak z czasem stali się oni jakby bardziej wstrzemięźliwi i mniej chętni do wyrażania takich opinii, co nie znaczy, że wizja spowolnienia się gdzieś oddaliła.

Jeśli spojrzelibyśmy na wskaźniki w przemyśle, takie jak PMI, to ono już stało się faktem i jednocześnie jest jednym z powodów, dla którego firmy w Polsce znacząco zwiększyły swoje nakłady inwestycyjne. Co doskonale obrazują dane Eurostatu: w ciągu dwóch ostatnich lat średnie nasycenie systemami klasy ERP w polskich firmach wzrosło o 3 punkty procentowe. Rosnące nakłady na zaawansowane IT, to ważny sygnał, bo pokazuje dojrzałość polskiego biznesu, który zrozumiał, że wdrożenie nowych technologii uodparnia firmy na gorszą koniunkturę.

Sam rynek rozwiązań klasy ERP jest stabilny i nadal rozwija się dwutorowo. Podobnie jak w latach ubiegłych napędzają go nowe wdrożenia, jak również – coraz częstsze – wymiany przestarzałych systemów na rozwiązania bardziej zaawansowane, które mogą sprostać nowym wyzwaniom.

Miniony rok był dla nas udany. Skutecznie realizowaliśmy strategię wytyczoną kilka lat temu, a dzięki wdrożonym zmianom w obszarze obsługi klienta i rozwoju produktu oraz strategii koncentrującej się na informatyzacji przemysłu, znacząco poprawiliśmy nasze wyniki finansowe. Wzrosły nie tylko przychody ze sprzedaży, ale co najważniejsze, zysk brutto, który już po 11 miesiącach osiągnął największą wartość, jaką BPSC odnotowało w historii. Zmniejszyliśmy przy tym poziom zadłużenia aż o 75%, co oznacza, że do końca pierwszego kwartału 2020 bilans BPSC będzie wolny do zobowiązań czysto finansowych.

To wynik nie tylko lepszej koniunktury – przyspieszonej cyfryzacji sektora produkcyjnego – ale również partnerskiego podejścia do klienta i jego aktywnego udziału w rozwój systemu, na co kładziemy duży nacisk i co będzie dla nas priorytetem w kolejnych miesiącach.



BPSC



Rafał Orawski

Prezes Zarządu, BPSC

impuls^{evo}

ERP dla najbardziej wymagających firm produkcyjnych

10%

Zmniejszenie stanów magazynowych

15-30%

Wzrost wydajności

5-10%

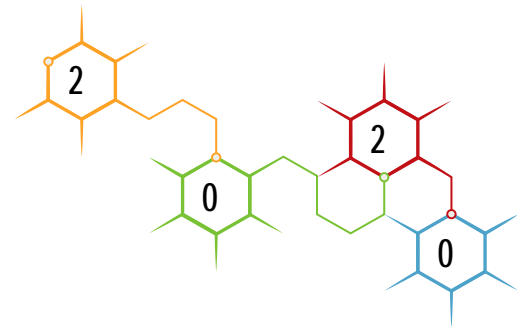
Obniżenie kosztów produkcji

12%

Zwiększenie rentowności produktu



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Może się wydawać, że transformacja cyfrowa zaczęła się w Polsce na dobre, a to spowoduje dynamiczny wzrost na rynku zintegrowanych systemów informatycznych dla biznesu, ale dane rynkowe mówią coś zgoła innego. Jeśli skupimy się na podstawie naszej gospodarki, czyli sektorze MSP, to zauważmy, że w ostatnich dwóch latach procent przedsiębiorstw wykorzystujących ERP w swojej działalności wzrósł raptem o około 2%. To dane z najnowszych badań GUS, według których dziś 28,5% przedsiębiorstw wykorzystuje systemy ERP, w tym niecałe 54% spośród średnich przedsiębiorstw i tylko nieco ponad 21% małych. Najsłabiej scyfryzowane pod tym względem są takie branże, jak budownictwo, handel detaliczny, transport i gospodarka magazynowa czy branża odzieżowa.

To ogromny potencjał dla rynku rozwiązań informatycznych dla biznesu, który jednak w przypadku polskich przedsiębiorstw budzi się dość wolno. Nadal ważnym czynnikiem motywującym do cyfryzacji kolejnych procesów w organizacjach, zaczynając od tych finansowo-księgowych czy kadrowych, są nowe, dość licznie wprowadzane duże zmiany w zakresie prawa podatkowego czy regulacji rynku pracy i ubezpieczeń. W tym roku ten trend się utrzyma, bo pojawiają się kolejne nowe „duże” przepisy, jak np. wprowadzenie nowego rodzaju deklaracji – JPK_VAT7, do programu Pracowniczych Planów Kapitałowych zostały już włączone średnie przedsiębiorstwa, a w lipcu dołączą małe. A to tylko dwa spośród wielu przykładów zmian na styku prawa i technologii.

Te kolejne regulacje sprzyjają integracji systemów informatycznych, co mocno dało się zauważyć już rok temu i co my obserwujemy na przykładzie naszego ekosystemu ERP – Sage Symfonia. Weźmy na przykład wspomniane deklaracje JPK_VAT7. W związku z tym, że rozporządzenie Ministra Finansów istotnie rozszerza zakres informacji przekazywanych do Krajowej Administracji Skarbowej, podatnik musi zadbać o prawidłowe oznaczanie wymaganych informacji nie tylko w rejestrach VAT, czyli modułach czy aplikacjach finansowo-księgowych, ale znacznie wcześniej u źródła, czyli w programie czy module sprzedażowym. Tu bez dobrej integracji łatwo będzie o błędy. Dlatego świadomi użytkownicy wybiorą bezpieczniejsze, zintegrowane rozwiązania. Zainteresowaniem powinny też cieszyć się interfejsy API, pozwalające na integrację danych z różnych systemów.

Pozostali, co ma ogromne znaczenie także pod kątem ogólnego poziomu cyfryzacji biznesu w Polsce i absorpcji technologii typu systemy ERP, potrzebują większego wsparcia i rzetelnej wiedzy, co transformacja cyfrowa przyniesie im z punktu widzenia efektywności i bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Na tym powinno zależeć nam wszystkim, bo niestety regularnie spadamy w rankingach cyfrowej dojrzałości czy innowacyjności, jak np. w bieżącej edycji Bloomberg Innovation Index 2020, gdzie Polska spadła o 3 pozycje z 22. na 25. miejsce. Wyprzedzili nas Czesi, Islandczycy i Słoweńcy. Pora obudzić nasz potencjał!

sage



Aneta Jarczyńska

Product Marketing
Manager w Sage

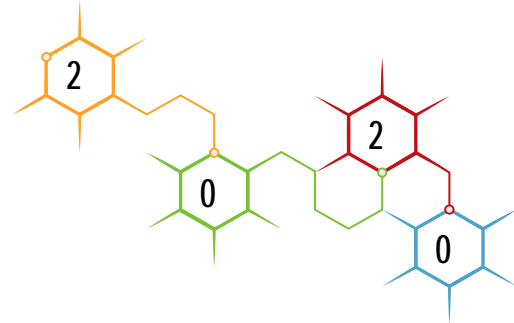
sage
Symfonia ERP



Integrujemy procesy biznesowe!



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Strategia rozwoju IFS pozostaje niezmienna od lat i co najważniejsze rynek weryfikuje ją pozytywnie. Dowodem tego jest chociażby 32-proc. wzrost naszej sprzedaży w 2019 roku czy interesujące wyniki badania benchmarkowego IDC z zeszłego roku wskazujące m.in. na 18-proc. poprawę produktywności użytkowników uzyskaną w wyniku wdrożenia rozwiązań IFS. Oczywiście corocznie dokonujemy aktualizacji naszej strategii, włączając w nią te biznesowe i technologiczne trendy, które mają szansę stać się nowymi źródłami korzyści dla naszych klientów.

Niezmienna pozostaje nasza specjalizacja – koncentracja na wybranych pięciu sektorach przemysłu (produkcja, zarządzanie majątkiem, przemysł usługowy, branża projektowa oraz lotnictwo i obronność). Takie ukierunkowanie gwarantuje nam stały rozwój wiedzy eksperckiej wewnątrz naszej organizacji oraz efektywną współpracę z klientami. Aby dostarczyć specjalizowane rozwiązania dla wymienionych wyżej sektorów, IFS rozwija trzy grupy rozwiązań – ERP, EAM oraz FSM.

W ostatnich latach zaobserwowaliśmy jednak wyraźny trend poszerzania zakresu oczekiwań klientów, czego przykładem może być choćby rosnące zainteresowanie serwicyzacją (a więc m.in. rozwiązaniem FSM) u naszych klientów produkcyjnych – użytkowników systemu ERP. Doprowadziło to nas do wniosku, że pora ująć wszystkie nasze produkty w ramach jednej, spójnej platformy IT. Można powiedzieć, że architektura wszystkich rozwiązań IFS szybko zmierza do zdecydowanego uspójnienia i konteneryzacji, a pierwsze efekty będą widoczne już w tym roku. Pozwoli nam to na szersze wykorzystanie unikalnych rozwiązań, które dostępne są już dziś w różnych produktach IFS. Przykładem może być zaawansowana optymalizacja harmonogramów.

Algorytmy sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego, które tego dokonują już dziś w obszarze IFS EAM czy IFS FSM dla techników pracujących w terenie, dzięki planowanym zmianom architektury IFS i wprowadzeniu koncepcji wspólnych serwisów aplikacyjnych będą niedługo mogły znaleźć zastosowanie w całości pakietu IFS i pozostałych obszarach biznesu.

Podsumowując, nowa architektura IFS zdecydowanie upraszcza praktyczne zastosowania takich koncepcji sztucznej inteligencji, jak inteligentny asystent (np. w postaci asystenta IFS Aurena Bot czy narzędzi poszerzonej rzeczywistości), optymalizacja planów (np. wspomniane mechanizmy harmonogramowania) czy predykcja i autonomiczne sterowanie (wspierane przez strumień danych IoT oraz model cyfrowego bliźniaka Digital Twin Organization / Digital Twin Asset).

Innym ważnym krokiem na tej drodze jest przekrojowe wprowadzenie otwartych API opartych na modelu RESTful. Już dziś system IFS dostarcza około 15 tysięcy predefiniowanych API, które znacząco ułatwiają rozbudowę i integrację pakietu IFS w ekosystemie klienta, w tym także wspierają coraz popularniejszą koncepcję automatyzacji procesów (RPA).

Nowa architektura IFS ułatwia nam również efektywne wykorzystanie technologii chmurowych, w tym mechanizmów konteneryzacji w rodzaju Kubernetes czy Docker. Warto jednak zwrócić uwagę, że w odróżnieniu od niektórych dostawców IT, nie zamierzamy ograniczać wolności wyboru naszych klientów w kontekście opcji instalacji rozwiązań IFS – będziemy wspierać zarówno model on-premise, jak również różne formy technologii chmurowych – IaaS, PaaS czy SaaS. Szczególnie na naszym rynku ma to istotne znaczenie, gdyż pomimo 56-proc. wzrostu sprzedaży rozwiązań IFS w chmurze w 2019 roku na świecie, w Polsce wciąż obserwujemy pewną rezerwę w adopcji tej technologii. Może jednak w 2020 to się zmienić?

Myślę, że wiele mitów związanych z chmurą idzie w zapomnienie, gdyż aktualna oferta chmurowa uwzględnia wysoką niezawodność, szybkość i bezpieczeństwo (również w kontekście GDPR/RODO czy ISO 27001) – bardzo kosztowne do osiągnięcia własnym sumptem. Warto zauważyć, że chmura to również prostsze wykorzystanie nowoczesnych serwisów i technologii, chociażby związanych z IoT czy sztuczną inteligencją. Szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z organizacjami globalnymi, a także z zarządzaniem rozproszoną strukturą majątku własnego czy serwisowanego majątku klientów, technologia chmurowa ma krytyczne znaczenie. IFS już dzisiaj jest doskonale przygotowany na wykorzystanie tego potencjału, czego dowodem jest chociażby umiejscowienie naszych rozwiązań przez firmę analityczną IDC w kategorii liderów dla chmurowych rozwiązań zarządzania majątkiem (EAM).

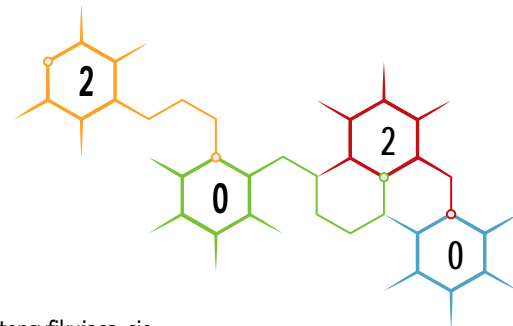


**BARTŁOMIEJ
DENKOWSKI**

PreSales Director
IFS Europe East



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



IT.INTEGRO

W 2019 roku obserwowaliśmy umocnienie trendów związanych z rewolucją 4.0, a przede wszystkim globalizacją we wszystkich obszarach życia gospodarczego i społecznego, których technologia jest nieodłącznym elementem.

Technologiczni producenci rozwijają się niezwykle dynamicznie, a tworzone przez nich rozwiązania stają się coraz bardziej dostępne dzięki internetowi. Jednym z przełomów ostatnich lat jest technologia chmury obliczeniowej, rozwijana przez największe firmy technologiczne na świecie. Korzystają z niej zarówno mikroprzedsiębiorstwa, jak i międzynarodowe korporacje.

Nowe możliwości dzięki chmurze obliczeniowej

Technologia chmurowa jest nie tylko szeroko dostępna, ale też rozwiązuje jeden z głównych problemów współczesnych przedsiębiorców – dane. Są one niezwykle ważne dla odpowiedniego zarządzania, a chmura obliczeniowa pozwala na integrację coraz większej liczby źródeł danych, sposobów ich przetwarzania oraz korzystania z nich. Cyfrowy świat z jednej strony upraszcza, dając odpowiedzi na wiele współczesnych problemów, a z drugiej – coraz bardziej komplikuje, dostarczając mnożące się możliwości.

Coraz trudniej jest nam, przedsiębiorstwom branży IT oraz naszym klientom, nadążyć za zmianami technologicznymi, a jednocześnie chętnie z nich korzystamy, ponieważ napędzają nasz rozwój.

Jak wygląda rzeczywistość uczestników rynku IT na przełomie 2019/2020?

Projekty nie kończą się na wdrożeniu zmian, a stają się stale realizowaną usługą wsparcia i rozwoju. Klienci, czyli użytkownicy, są coraz bardziej świadomi, w jaki sposób rozwiązania IT wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Zdają sobie sprawę z tego, jak system klasy ERP wpływa na budowanie przewagi konkurencyjnej, dzięki czemu poprawia się kultura prowadzenia projektów.

Następuje też wiele zmian po stronie usługodawców IT. Pracują na wielu rynkach jednocześnie – nie ogranicza ich już lokalny rynek. Co więcej, kompetencje informatyków i programistów stają się coraz bardziej specjalistyczne, a koszty pracy rosną.

Jest do spowodowane globalizacją i intensyfikującą się wymianą usług. W efekcie zwiększają się koszty projektów.

Jednocześnie technologia jest coraz bardziej dostępna dzięki rozwiązaniom chmurowym. Dzięki nim przedsiębiorstwa minimalizują lub całkowicie redukują koszty inwestycji, utrzymania oraz rozwoju wewnętrznej infrastruktury IT. Zespoły IT zmieniają zakres obowiązków. Technologia chmurowa znacznie redukuje także bariery wejścia – dzięki elastycznym modelom licencyjnym, a także skracają czas na dostosowanie rozwiązań do przedsiębiorstwa – zwłaszcza w zakresie infrastruktury IT.

IT.integro się rozwija

Z punktu widzenia naszej firmy rok 2019 był rokiem wielkich zmian i nowości. Rebranding naszego bazowego produktu z Microsoft Dynamics NAV na Microsoft Dynamics 365 Business Central oraz rewolucja technologiczna, zmusiła nas do konfrontacji z nowymi wyzwaniami zarówno produktowymi, jak i rynkowymi.

Na początku roku 2019 wprowadziliśmy na polski rynek wersję systemu Dynamics 365 Business Central on-cloud (SaaS). Aby uzyskać odpowiedź ze strony klientów na rynku, zorganizowaliśmy w polskich miastach prawie 20 otwartych konferencji dla ponad 500 przedsiębiorstw z różnych branż. Nasi eksperci zaprezentowali nowe modele rozwiązań IT oraz koncepcję One Microsoft, w której system ERP Dynamics 365 Business Central jest częścią cyfrowego ekosystemu rozwiązań dla biznesu – dostępnego w modelu chmurowym, hybrydowym lub tradycyjnym.

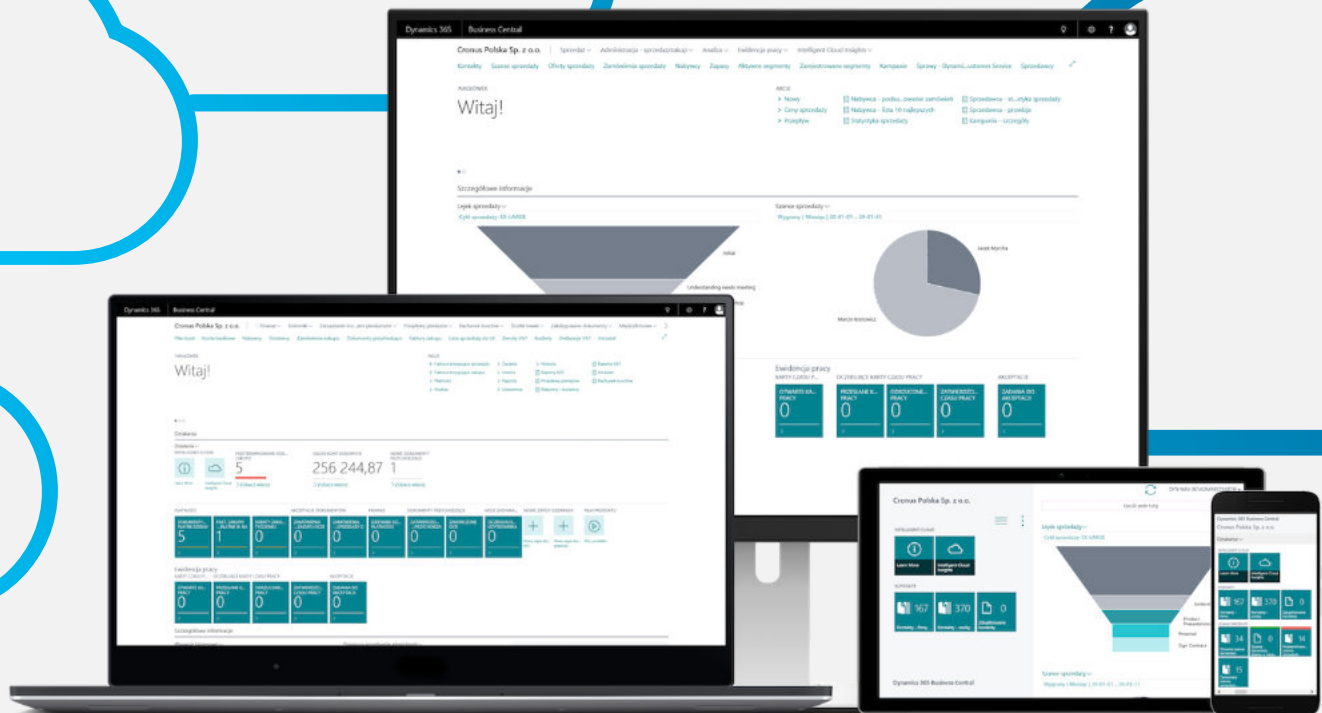
Z wdzięcznością przyjęliśmy entuzjastyczne reakcje na naszą ofertę – zarówno wśród potencjalnych, nowych, jak i obecnych klientów.

Rok 2019 zakończyliśmy dużym wzrostem sprzedaży. Wchodzimy w rok 2020 z ambitnymi planami i pozytywnymi prognozami, szczególnie co do umocnienia tendencji wzrostu rozwiązań chmurowych.



PIOTR ŚLEDŹ

Prezes Zarządu
IT.Integro Sp. z o.o.



Oferta ograniczona czasowo

Ile kosztuje system ERP w chmurze?

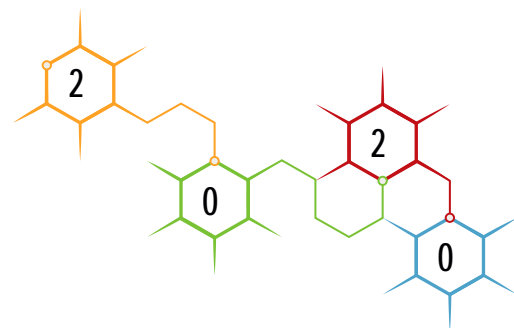
Oblicz koszt licencji

www.prostodochmury.pl

50% RABAT NA START



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



enova365
dla biznesu

Do częstych i niekiedy zaskakujących zmian w przepisach polscy przedsiębiorcy zdążyli się już przyzwyczaić. Wprowadzenie e-sprawozdań, Białej Listy Podatników, ulgi podatkowej dla osób do 26 roku życia, uruchomienie programu Pracowniczych Planów Kapitałowych, nowelizacja ustawy o split payment, modyfikacje w deklaracjach PIT-11 – to tylko wybrane zmiany minionego roku.

W takiej sytuacji szybka reakcja na nowelizację prawa producenta oprogramowania do zarządzania – jakim jest Soneta – nabiera jeszcze większego znaczenia.

Z naszych zobowiązań wobec Klientów w tym zakresie wywiązaliśmy się w stu procentach, dostarczając terminowo w ramach abonamentu kolejne wersje systemu enova365 zgodne z obowiązującymi przepisami – niezależnie od tempa ich uchwalania i publikacji.

Cieszymy się, że naszą skuteczność w implementacji zmian w przepisach oraz niezmiennie przejrzystą politykę aktualizacji docenili zarówno nasi dotychczasowi, jak i nowi Klienci. W 2019 roku z jednej strony odnotowaliśmy ponad 56% wzrostu sprzedaży nowych licencji, z drugiej zaś strony ponad 98% Klientów zdecydowało się na wykup aktualizacji na kolejny rok.

Perspektywy 2020

W najbliższym okresie nie należy spodziewać się rewolucji, lecz postępujących zmian. Dominującymi trendami w rozwoju oprogramowania ERP w ciągu najbliższych kilku lat będą:

ERP w Chmurze

Segment usług chmurowych z roku na rok konsekwentnie zwiększa udział w krajowym rynku usług, chociaż do światowej, a nawet europejskiej czołówki jeszcze nam daleko. W raporcie Eurostatu Cloud computing – statistics on the use by enterprises Polska zajmuje dalekie 26. miejsce w stawce 28 państw członkowskich Unii Europejskiej. Czas to zmienić.

Sześć lat temu zakończyliśmy proces transformacji enova do enova365 – produktu w pełni chmurowego (lub jak kto woli – hybrydowego).

Dzisiaj wciąż jako jedni z nielicznych dysponujemy kompletnym systemem ERP, działającym zarówno w chmurze jak i w modelu on-premise, popartym unikatowym, 6-letnim doświadczeniem.

Systemy ERP wdrożone w modelu chmurowym pozwalają na korzystanie z elastycznych opcji subskrypcji oraz gwarantują bezpieczną i niezawodną pracę. Istotne jest to, że dostęp do danych jest zapewniony Użytkownikom w dowolnym miejscu i czasie – co może mieć kluczowe znaczenie w przypadku pracy zdalnej, częstych podróży służbowych czy elastycznych godzin pracy.

Mobilność

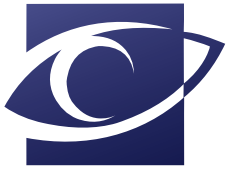
Istotnym katalizatorem zmian w tym zakresie jest nowe pokolenie, które wchodzi na rynek pracy. Dla młodych ludzi naturalnym jest, że wszystko odbywa się w świecie wirtualnym. Dawniej systemy ERP dawały dostęp do zasobów tylko wybranej grupie pracowników i zazwyczaj wyłącznie w miejscu pracy. Dzisiaj rozwiązania mobilne umożliwiają logowanie się do systemu poprzez przeglądarkę z dowolnego miejsca w dowolnym czasie. Jednocześnie oprogramowanie musi być łatwe w obsłudze, niewymagające posiadania skomplikowanych kompetencji cyfrowych. Dla zaawansowanych Użytkowników enova365 udostępnia praktycznie wszystkie funkcjonalności na urządzeniach mobilnych.

Jako producent oprogramowania mamy świadomość, że Użytkownicy mobilni różnią się od stacjonarnych Operatorów systemu (księgowy, pracownik działu kadry, rachuby płac). Z myślą o tej grupie udostępniamy dedykowaną funkcjonalność w postaci pulpitów, umożliwiającą np. samoobsługę pracowniczą czy wielokierunkową komunikację pomiędzy Klientem, obsługującym go biurem rachunkowym a pracownikami.

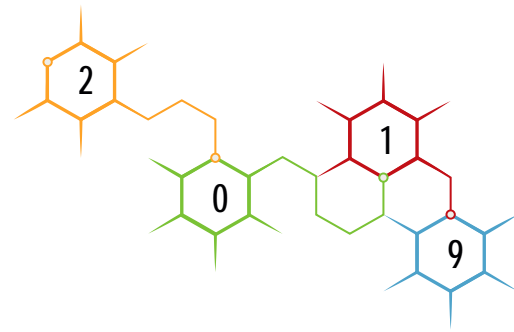


Robert Czuła

Prezes Zarządu
Soneta Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Sztuczna inteligencja oraz uczenie maszynowe

Oba zagadnienia istotnie wpływają zarówno na automatyzację procesów, jak i samą analizę danych. W konsekwencji raportowanie poddawane jest ewolucji – od statycznych i prostych raportów mówiących o faktach, które już wystąpiły, do pulpitów menedżerskich przedstawiających raporty online przy jednoczesnej analizie prezentowanych informacji i generowaniu alertów, jeśli przekroczone zostaną wartości graniczne.

Dzięki wbudowywanym w systemy ERP algorytmom sztucznej inteligencji staje się możliwe jeszcze lepsze przetwarzanie informacji i wyciąganie wniosków na podstawie zebranych danych. Proces ten obejmuje coraz więcej obszarów działalności przedsiębiorstwa oraz coraz bardziej skomplikowane procesy. Pozwala to na efektywną automatyzację jeszcze większej liczby zadań. Skrócenie czasu wykonywania pewnych czynności oznacza znaczne oszczędności, wynikające również z tego, że pracownicy więcej czasu mogą poświęcić pracy przyczyniającej się bezpośrednio do rozwoju przedsiębiorstwa.

enova365
dla biznesu



Robert Czula

Prezes Zarządu
Soneta Sp. z o.o.

enova365
dla biznesu

system, który wyprzedza zmiany

www.enova.pl

- Business Intelligence
- Handel i Marketing
- Sprzedaż i CRM
- Produkty i Usługi
- Produkcja
- Finanse i Księgowość
- Procesy
- Kadry i Płaca (HR)



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Współczesny biznes nie wyobraża sobie funkcjonowania bez systemów ERP. Bez sprawnego zarządzania, cyfryzacji, żadna firma czy jednostka publiczna nie będzie funkcjonowała w 100% efektywnie. Dzisiejsze ERP to swoiste centrum dowodzenia przedsiębiorstwem, bez którego wykonanie wielu podstawowych operacji jest niemożliwe. W dobie dynamicznie rozwijającego się rynku IT i nowych technologii, przez cały rok, pracowaliśmy nad udoskonalaniem produktów, by spełniały wymagania naszych klientów i odpowiadały na ich potrzeby.

Największe sukcesy w mijającym roku zanotowaliśmy w branży edukacyjnej. Jednym z ważniejszych kontraktów, który podpisaliśmy był kontrakt z siecią uczelni TEB o wartości prawie 8 mln zł, w wyniku którego jednym systemem zostanie połączonych pięć uczelni. Jak do tej pory to najwyższa kwota kontraktu na system Simple EDU w części dziekanatowej. Umocniliśmy też swoją pozycję w branży, zawierając liczne kontrakty z innymi uczelniami, m.in. Sopotką Szkołą Wyższą czy Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu.

Na rynku innowacji wprowadziliśmy nowatorskie w skali świata narzędzie klasy APS, służące optymalizacji produkcji. Produkt nasz wykorzystuje algorytm ewolucyjny do tworzenia i optymalizacji harmonogramu produkcji. Algorytm jest rozwinięciem koncepcji algorytmów genetycznych. Jesteśmy w trakcie pilotażowego wdrożenia Simple APS u kilku naszych klientów i uzyskiwane efekty są spektakularne. Rozwiązanie to znacznie poprawia wydajność produkcyjną, zmniejszając koszty i zużycie zasobów.

Rok 2019 obfitował w zadania związane ze zmianami koniecznymi z uwagi na wymogi prawne, m.in. JPK, RODO i Podzielona Płatność (Split Payment). Jedną z nowości wprowadzonych w bieżącym roku były również Pracownicze Plany Kapitałowe. W tym celu przeprowadziliśmy kampanię informacyjną dla Klientów m.in. organizując spotkania online.

W mijającym roku byliśmy wielokrotnie nagradzani za innowacyjność i wielowymiarowość produktów Simple.

Zostaliśmy uhonorowani tytułem Przedsiębiorstwo Przyszłości 2019, otrzymaliśmy także certyfikat Polskiej Nagrody Innowacyjności 2019, a nasza aplikacja mobilna mStudent została wyróżniona i doceniona przez Instytut Wzornictwa Przemysłowego w finale konkursu Dobry Wzór.

Aktywnie braliśmy udział w wydarzeniach dedykowanych dla szkolnictwa wyższego jak i dotyczących systemu opieki zdrowotnej w Polsce, podczas których spotykaliśmy się z Klientami, nawiązywaliśmy relacje biznesowe oraz proponowaliśmy nasze rozwiązania. Dużym sukcesem była zorganizowana przez nas konferencja dla jednostek naukowo-badawczych, dla których jesteśmy kluczowym dostawcą rozwiązań informatycznych. W dwudniowej Konferencji uczestniczyło 90 przedstawicieli z 50 Instytutów i Jednostek Naukowo-Badawczych, którym zaprezentowaliśmy zagadnienia z zakresu skutecznego zarządzania projektami oraz przedstawiliśmy narzędzia informatyczne wspomagające ten obszar funkcjonowania instytutu. Na Akademii Morskiej w Szczecinie zorganizowaliśmy Forum Uczelni Wyższych, które było doskonałą okazją do spotkania ze społecznością akademicką i wymiany doświadczeń.

Warto wspomnieć, że w 2019 roku dołączyliśmy do Rady Programowej Wydziału Zarządzania i Dowodzenia Akademii Sztuki Wojennej. Dzięki uczestnictwu w Radzie mamy możliwość wpływu na zawartość programów nauczania oraz prezentowania swoich rozwiązań studentom.

Czego możemy sobie życzyć w nadchodzącym 2020 roku? Nowych wyzwań na rynku systemów ERP. Zamierzamy rozwijać nasze produkty, szczególnie rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji. Z pewnością w przyszłym roku nasze działania skierowane będą w stronę rozwoju rozwiązań mobilnych - premiery doczekają się nowe aplikacje. Obecnie prowadzimy intensywne działania związane z rozszerzeniem oferty o nowe rynki - tu są możliwe akwizycje jak i rozwój wewnętrzny produktów.

Według prognoz większości analityków IT, oprogramowanie ERP jest i będzie w najbliższych latach nadal podstawowym rozwiązaniem do zarządzania przedsiębiorstwami.

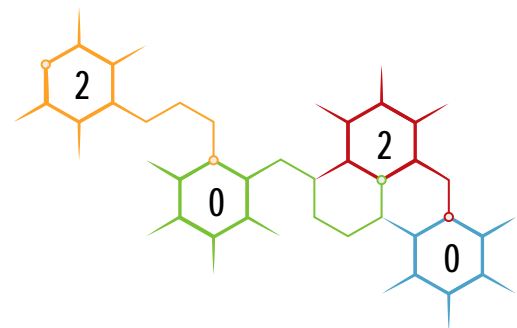


Rafał Wnorowski

Prezes Zarządu
SIMPLE S.A.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Microsoft od wielu lat skutecznie realizuje strategię rozwoju aplikacji biznesowych w chmurze. W 2019 roku wprowadziliśmy na rynek polską wersję Microsoft Dynamics 365 Business Central, dzięki której rodzime firmy z sektora MSP zyskały możliwość korzystania z zaawansowanych narzędzi z obszaru analityki, produktywności, Internetu rzeczy czy sztucznej inteligencji. Poszerzyliśmy ją o nowe funkcjonalności, w tym zmiany w systemach uzgodnień bankowych, zmiany faktur w przypadku dostarczenia ilości innych niż zamówione, a także scenariusze migracji danych ze starszych wersji oprogramowania, takich jak Microsoft Dynamics GP, Microsoft Dynamics SL, czy Business Central on-premise. Dzięki Microsoft Dynamics 365 Business Central firmy mogą zarządzać wszystkimi obszarami przedsiębiorstwa w jednym systemie, który jest zintegrowany z narzędziami wykorzystywanymi w codziennej pracy.

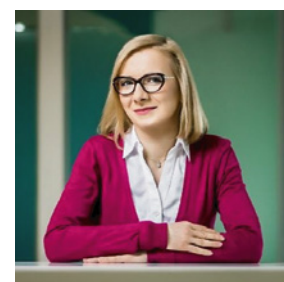
System obejmuje funkcjonalności z obszaru finansów, sprzedaży, zakupów, magazynowania, CRM, zasobów ludzkich i projektów. Szybka wymiana informacji oraz bieżący wgląd w kluczowe dane, które zapewnia kompleksowa platforma Microsoft, znacząco usprawnia proces podejmowania strategicznych decyzji oraz przyspiesza proces cyfryzacji firmy.

Nasz system Dynamics 365 Customer engagement również został poszerzony o nowe elementy. Wprowadziliśmy platformę Customer Insights, która wykorzystuje AI do lepszego poznania klientów na podstawie zebranych danych oraz przewidywania ich następnych kroków, np. w procesie zakupowym.

Jest to tak zwana architektura Customer 360 bazująca na Dynamics 365, Office 365 oraz LinkedIn. Dzięki temu organizacja może lepiej adresować ich potrzeby i we właściwym czasie dotrzeć do nich z najlepszą ofertą.

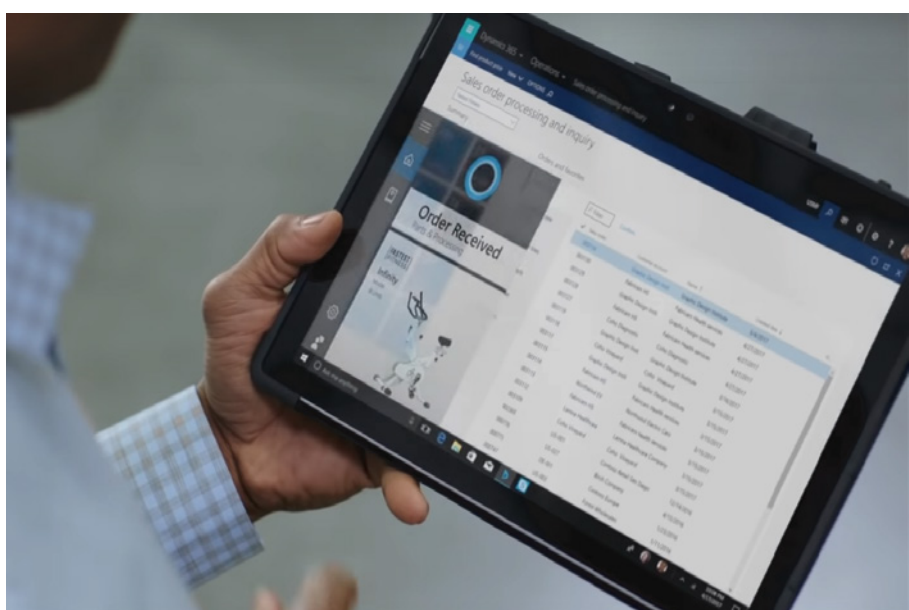
Trzecim elementem naszej strategii jest rozwój Dynamics 365 Finance & Operation o nowy, zintegrowany moduł Dynamics 365 Commerce, oferujący wszechstronne rozwiązania dla branży retail, który nadąża za zmianami rynkowymi i wymaganiami klientów.

W 2020 roku planujemy dalszy rozwój naszej oferty dla sektora MŚP z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem. Strategia odpowiada obecnym realiom biznesowym i wyzwaniom, z jakimi mierzą się mali i średni przedsiębiorcy. Jest ona zgodna również z trendami, jakie zauważamy na rynku, takimi jak ukierunkowanie na klienta i budowanie z nimi długoterminowych relacji czy potrzeba wykorzystania sztucznej inteligencji, która jeszcze niedawno była dostępna tylko dla największych organizacji. Dzięki możliwościom sztucznej inteligencji, firmy niezależnie od skali działania zyskują szansę na zoptymalizowanie procesów, podniesienie produktywności zespołów oraz udoskonalenie relacji z klientami, co wpisuje się w obecne trendy rynkowe.



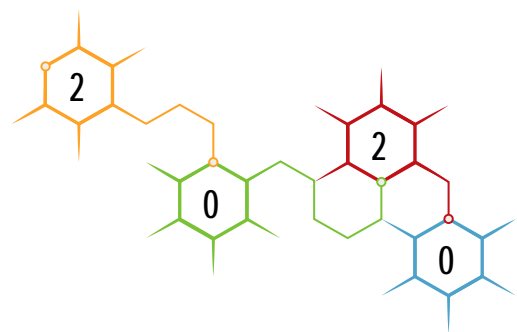
Hanna Kurek

Microsoft Dynamics 365
Business Group Lead





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rok 2019 przyniósł zdecydowaną zmianę postrzegania rozwiązań Cloud, z myślenia „czy warto” – na myślenie „jak”. Znikają bariery mentalne i obawy, a korzyści widoczne są w każdym aspekcie działania firmy. Dla Oracle 2019 był szczególnie dobry. Nasze sztandarowe produkty Oracle ERP/EPM/SCM Cloud, Oracle HCM Cloud i Oracle CX Cloud po raz kolejny zostały wyróżnione w kilku kolejnych raportach Gartnera, obejmujących zarówno systemy ERP, EPM, SCM, HCM czy CX. Jesteśmy niekwestionowanym liderem!

Z perspektywy rynku polskiego, rok 2019 także przyniósł wiele bardzo pozytywnych efektów. Dzięki w pełni zlokalizowanym - zarówno do wymogów prawnych jak i językowych, rozwiązaniom ERP/EPM/SCM, Oracle Polska zrealizował kilka istotnych projektów, obejmujących różne branże i modele biznesowe, poczynawszy od sektora telekomunikacyjnego przez sektor farmaceutyczny, aż po bardzo wymagający z punktu widzenia regulacyjnego sektor finansowy.

Jesteśmy dumni z naszego pakietu, który dzięki swojej wyjątkowej funkcjonalności i wygodzie użytkownika szturmem zdobywa rynek. System obsługuje wszystkie domeny ERP: od finansów, poprzez zarządzanie łańcuchem dostaw, planowanie, produkcję, aż po analityki biznesowe, przy zastosowaniu nowoczesnych i atrakcyjnych dla użytkownika technologii – a wszystko to „okraszone” zaawansowanymi mechanizmami sztucznej inteligencji (Artificial Intelligence – AI). Jednym z wyróżników systemu są wbudowane wielowymiarowe narzędzia analityczne. Efektem są analityki operujące na danych rzeczywistych, predykcjach i planach: analizy wskaźnikowe, porównania budżetów z wykonaniem, prognozy finansowe, księgi kontrolingowe. Na uwagę zasługuje zaawansowane raportowanie i szeroki zakres funkcjonalny rozwiązania (zarządzanie projektami, ryzykiem, przychodami, zaopatrzeniem).

Nasze systemy skutecznie wdrażamy zarówno u nowych klientów, jak i sprawdziliśmy „w boju” metodykę migracji rozwiązań on-premise do Cloud. Efekty przejścia do Cloud, widoczne są „gołym okiem”.

Zaczynając od rozbudowanej funkcjonalności narzędzi chmurowych, przez ich intuicyjność i ergonomię pracy, zaawansowane mechanizmy automatyzacji i robotyzacji pracy, aż po ... to co dyrektorzy finansowi lubią najbardziej – ogromne oszczędności – sięgające kilkudziesięciu procent w porównaniu z klasycznymi rozwiązaniami.

Klienci cenią sobie również fakt, iż systemy Oracle ERP Cloud są w sposób ciągły unowocześniane i uzupełniane o najnowocześniejsze funkcjonalności, narzędzia i technologie, a upgrade do Cloud – jest ostatnią aktualizacją, przez którą klient przechodzi. Do lamusa można odłożyć stwierdzenie, że wybierany system jest nowoczesny w momencie jego wyboru, a z każdym dniem tylko się starzeje – nie dotyczy to rozwiązań chmurowych Oracle. Bardzo istotną zaletą rozwiązań Oracle Cloud jest również prostota i szybkość wdrożeń. Czas wdrożenia mierzony jest w miesiącach – a nie w latach, zaś pierwsze efekty widoczne są już w pierwszej fazie wdrożenia.

Rok 2020 będzie umacniał obecność Chmury w systemach biznesowych. Oracle jest dostawcą rozwiązań dla przedsiębiorstw, który działa we wszystkich trzech obszarach usług chmurowych: oprogramowanie jako usługa (SaaS), platforma jako usługa (PaaS) oraz infrastruktura jako usługa (IaaS).

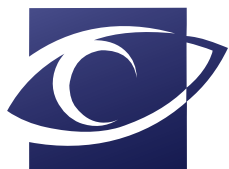
ORACLE



Piotr Feszko

Dyrektor Sprzedaży
Aplikacji w Oracle Polska





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Patrząc z samej perspektywy rozwiązań SaaS, propozycja Oracle obejmuje wszystkie aspekty biznesowe przedsiębiorstwa: poczynając od back-office – czyli systemów do finansów i produkcji (ERP), systemów do planowania, budżetowania i konsolidacji (EPM), zakupów, logistyki i magazynów (SCM), kompletnej obsługi HR (HCM), kończąc zaś na systemach front-office obejmujących marketing, sprzedaż i kompletną obsługę klienta (CX).

Ostatnio pojawił się także nowy trend: automatyzacja, wspomagana przez najnowsze technologie IT. Wydaje się, że świat zmierza w kierunku autonomicznych przedsiębiorstw, które same będą się „napędzać”. Pracownicy będą mogli się skupić na zadaniach o większej wartości, a całe przedsiębiorstwo będzie działać o wiele wydajniej dzięki głębokim wnioskom płynącym z danych i dzięki rekomendacjom dotyczącym dalszych działań.

Systemy autonomiczne pozwolą stawić czoła wielu ważnym wyzwaniom, przed którymi stoją obecnie

przedsiębiorstwa, takim jak rewolucja cyfrowa, konieczność obniżania kosztów, innowacje w obsłudze klienta czy zapewnienie skalowalności potrzebnej do szybkiego rozwoju. Mechanizmy te potrafią odciążać zespoły od nudnych, powtarzających się i rutynowych prac – pomagając wyzwalać kreatywność zespołów i ciekawość nowych zadań.

Za pomocą algorytmów AI i funkcji automatycznego uczenia połączonych z technologiami IoT i integracji danych autonomiczne przedsiębiorstwo będzie w stanie pobrać dane z dowolnego miejsca w firmie w czasie rzeczywistym oraz przeanalizować je w celu wyciągnięcia wartościowych wniosków dotyczących wydajności, do których nie doszłoby nawet najwybitniejsi analitycy. Dodatkowo, dzięki postępom w technologii przetwarzania języka naturalnego, wyniki analizy danych są prezentowane w przystępnych raportach zawierających również sugestie dotyczące dalszych działań.

ORACLE®



Piotr Feszko

Dyrektor Sprzedaży
Aplikacji w Oracle Polska





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Miniony rok był bez wątpienia kolejnym udanym dla itelligence. W Polsce nasz zespół przekroczył 250 osób, pozyskaliśmy nowych klientów zarówno lokalnie jak i globalnie. Zanotowaliśmy stabilny wzrost przychodów oraz zrealizowaliśmy z sukcesem kilka wdrożeń systemu ERP nowej generacji - SAP S/4HANA. Niezmiernie cieszymy się z rosnącego portfolio nowych projektów, realizowanych dla wiodących firm z branży produkcyjnej i nie tylko.

Szczególnie cieszy nas wzrost przychodów w obszarze rozwiązań chmurowych. Jest to kolejny rok, w którym zainteresowanie klientów usługami PaaS, SaaS, IaaS, a także usługami wsparcia IT i doradztwem w obszarach technologiczno-biznesowych, przekracza nasze oczekiwania. Niesłabnącym zainteresowaniem przedsiębiorstw cieszy się Private Cloud for SAP HANA w naszym data center, oparty o platformę IBM Power.

Kolejny raz zauważamy rosnące zainteresowanie nowoczesnymi rozwiązaniami wspierającymi planowanie jak SAP Integrated Business Planning oraz platformą zakupową SAP Ariba w chmurze. Utrzymujemy naszą silną pozycję partnera SAP, wspierając naszych klientów zarówno w obszarze utrzymania i rozwoju środowiska SAP Ariba, jak i projektach wdrożeniowych.

Nieustannie rozwijamy autorskie rozwiązania itelligence – it.mds (master data simplified), it.capture (elektroniczny obieg dokumentów), it.jpk (jednolity plik kontrolny), it.nip control (dot. tzw. białej listy podatników), które odpowiadają na rosnące oczekiwania naszych klientów. Nad rozwojem bazy produkcyjnej pracują nasi najlepsi eksperci na całym świecie.

Kolejnym trendem, którym ma istotny wpływ na rozwój spektrum naszych usług, jest bez wątpienia rosnące zainteresowanie przedsiębiorstw chmurą publiczną. Posiadamy unikalne na polskim rynku kompetencje, pozwalające zaprojektować, modelować i wdrożyć nowoczesnych środowisk IT w oparciu o najnowsze technologie dostępne na rynku. W tym celu stale rozwijamy współpracę z liderami rozwiązań chmury prywatnej i publicznej, poprzez strategiczne partnerstwa zawarte m.in. z Amazon Web Services (od 2017 roku) i Microsoft Azure (od 2018 roku).

Pod względem frekwencji rekordowa okazała się czwarta edycja „Manufacturing Day powered by itelligence”. Jest to aktualnie największa w Polsce konferencja o technologiach SAP dla przedsiębiorstw z sektora produkcyjnego, organizowana samodzielnie przez partnera SAP. Dużą satysfakcją dla nas, i niewątpliwą wartością dla uczestników, było merytoryczne zaangażowanie się naszych klientów. Reprezentanci m.in. Cobex Polska (prezentując Digital Transformation for Manufacturing) i SEBN Group (opowiadając o Industry 4.0 Lessons learned) zabrali uczestników wydarzenia w podróż po najnowszych trendach technologicznych w branży produkcyjnej, dzieląc się jednocześnie swoimi doświadczeniami z przeprowadzonych projektów.

Wspieramy naszych klientów w procesach decyzyjnych w zakresie migracji dotychczasowych systemów SAP ECC do systemu SAP S/4HANA. W listopadzie przeprowadziliśmy webinar „Migracja na SAP S/4HANA w praktyce: 3 projekty, 3 drogi do S/4HANA w polskich przedsiębiorstwach”, podczas którego przedstawiliśmy realne projekty transformacji systemów do S/4HANA klientów itelligence. Duża frekwencja zanotowana podczas tego wydarzenia jasno pokazuje, że migracja do SAP S/4HANA to obecnie kluczowy temat dla wielu przedsiębiorstw posiadających system SAP ECC.

W rok 2020 wchodzimy z optymizmem i energią. W pierwszych dniach stycznia wystartowaliśmy produkcyjnie bardzo ważne projekty wdrożeniowe systemu SAP S/4HANA m.in. dla klientów Cobex Polska, jednego z największych producentów elektrod, bloków grafitowych i węglowych w naszym kraju oraz Unia Sp. z o.o., będącej największym w Polsce producentem maszyn rolniczych.

Z pewnością czekają nas dynamiczne zmiany na rynku, w szczególności wyraźny zarysowany trend migracji w kierunku rozwiązań chmurowych. Zgodnie z misją itelligence: We Transform. Trust into Value będziemy dla naszych klientów kontynuować wysiłki, aby utrzymać pozycję innowatora i zaufanego partnera, z którym można bezpiecznie przejść przez ścieżkę cyfrowej transformacji.

itelligence NTT DATA Business Solutions



Piotr Górniewicz

Dyrektor Sprzedaży
itelligence Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rok 2019 był rokiem rekordowym pod względem liczby realizowanych projektów wdrożeniowych, a w następstwie, rokiem rekordowym pod względem osiągniętego obrotu i zysku. Wzrosło także zatrudnienie o niemal 30%, przy czym udało nam się pozyskać bardzo doświadczonych konsultantów, podnosząc w ten sposób jeszcze bardziej kompetencje naszej firmy. Ponieważ niezmiennie chcemy być jednym z najlepszych miejsc do pracy na świecie, konsekwentnie realizujemy politykę pozyskiwania pracowników wnoszących nie tylko wiedzę merytoryczną, ale także pasujących do nas charakterologicznie, którzy chcą współpracować z nami w oparciu o nadrzędną wartość naszej firmy, którą jest szacunek. Chcąc lepiej i skuteczniej wspierać naszych klientów uruchomiliśmy Internetowe Centrum Serwisowe (ICS) oraz osadziliśmy środowiska serwisowe klientów w Data Center.

W roku 2019 rozpoczęliśmy realizację projektu Multi-robota planistycznego z agentami sprzętowymi przy współpracy z Polską Akademią Nauk.

Jeśli chodzi o perspektywy na nadchodzący rok 2020 to przedstawiają się one niezwykle optymistycznie, zarówno pod względem aktualnie realizowanych projektów wdrożeniowych, jak i pozyskiwania nowych. Nasze działania sprzedażowe i konsultingowe będziemy koncentrowali na systemach ERP: IFS Application, Epicor ERP i iScala. Przy czym każdy z tych systemów kierujemy do nieco innej grupy odbiorców.

Na rok 2020 zaplanowane zostały premiery nowych wersji wszystkich oferowanych przez nas systemów ERP. Pokazuje to, jak bardzo aktywni są współpracujący z nami producenci, jednocześnie oddaje to ogólną tendencję rynku systemów biznesowych, w których kolejne wersje systemów ukazują się z coraz krótszych odstępach czasu.

Szczególnie ciekawą jest premiera nowej wersji systemu IFS Application, szykują się kolejne rewolucyjne zmiany, i chociaż jeszcze niewiele o nich wiadomo, to już teraz w „kularach” słychać o rekordowej licznie usprawnień, a nawet istotnych zmianach w architekturze systemu.

Nowa wersja systemu iScala powinna szczególnie zainteresować obecnych klientów i firmy, które myślą o stosunkowo niedrogim, międzynarodowym systemie, z bogatą funkcjonalnością w obszarach związanych z zarządzaniem projektami, zarządzania serwisem oraz zarządzania produkcją.

Na nową wersję systemu Epicor ERP uwagę powinny zwrócić firmy produkcyjne o złożonych procesach produkcyjnych, szczególnie z branży obróbki metali.

Z każdym rokiem dostrzegamy, że Klienci oczekują coraz bardziej kompleksowego wsparcia w planowanych i realizowanych przez nich projektach informatycznych. W roku 2020 zamierzamy szczególnie skupić się na dostarczaniu takich usług, analizowaniu potrzeb klientów oraz dobieraniu takich systemów ERP oraz systemów wspierających, które najbardziej odpowiadają aktualnym potrzebom biznesowych klientów, a jednocześnie pozwolą im efektywnie wspierać ich biznes w przyszłości.

W zakresie rozwoju własnych rozwiązań naszym priorytetem będzie realizacja projektu „Multi-robota”, którego wdrożenie pilotażowe w wybranym przedsiębiorstwie planujemy rozpocząć pod koniec roku 2020. W zakresie rozwiązania wejdzie:

- funkcjonalność planowania produkcji z wykorzystaniem sztucznej inteligencji
- mechanizmy integracji z maszynami
- funkcjonalność uczenia maszynowego
- mechanizmy wspierające Internet rzeczy

W roku 2020 będziemy dalej pracować nad naszą organizacją, zwiększając jej efektywność zarówno w obszarze administracji, konsultingu, jak i serwisu, tak aby konsekwentnie z każdym dniem stawać się jeszcze lepszym partnerem dla naszych Klientów, dostarczać im coraz lepsze i kompletne rozwiązania, przyczyniając się w ten sposób do ich nieustannego rozwoju.

L-SYSTEMS



Robert Pawlak

Prezes Zarządu,
L-Systems

KAŻDEGO KLIENTA TRAKTUJEMY INDYWIDUALNIE

DOBIERAMY SYSTEM ERP ZGODNIE Z BIZNESEM I SPECYFIKĄ KLIENTA

JUŻ NA ETAPIE OFERTY PRZYGOTOWUJEMY WSTĘPNĄ KONCEPCJĘ WDROŻENIA!

Posiadamy w ofercie kilka systemów ERP. Każdego Klienta traktujemy indywidualnie, najpierw rozpoznając Jego potrzeby, a następnie oferując system najbardziej odpowiadający wymaganiom Jego biznesu, przy jednoczesnym uwzględnieniu specyfikacji Klienta i wydatków planowanych na projekt wdrożenia systemu ERP.



PROJEKTY TRAKTUJEMY CAŁOŚCIOWO, DOSTARCZAJĄC DO KLIENTA



Licencje wszystkich wymaganych systemów, w tym ERP, systemy operacyjne, bazodanowe, itd.



Sprzęt zoptymalizowany pod dane go Klienta, w tym serwery, komputery, terminale kodów kreskowych, drukarki, tablety itd.



Usługi Datacentre (chmura) dla uruchamianego środowiska, jeśli taki model zostanie przez Klienta wybrany.



Najwyższej jakości usługi wdrożeniowe realizowane z oparci u autorską metodologię wdrożeniową łączącą najlepsze cechy metodologii kaskadowych z elastycznością metodyk zwinnych (Scrum).

**PRZYGOTUJ SIĘ NA PRZYSZŁOŚĆ DZIĘKI OPROGRAMOWANIU ERP
ZAMÓW INDYWIDUALNĄ NIEODPŁATNĄ KONSULTACJĘ**

L-Systems Sp. z o. o. Sp. k., ul. Okrzei 18/102, 64-920 Piła, ul. Obornicka 330, 60-689 Poznań
e-mail: L-Systems@L-Systems.pl [www: www.L-Systems.pl](http://www.L-Systems.pl) tel. +48 67 349 11 09



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Bliska współpraca z klientem i rozwijanie produktów w oparciu o doświadczenia użytkowników to najważniejsza wartość i najistotniejszy kierunek rozwoju naszego oprogramowania w 2020 roku. Zawarta jest ona w hasle People Experience, które wyraża filozofię i podejście do biznesu Unit4 Polska.

Poprzedni rok był dla nas wyzwaniem z dużymi zmianami w zakresie przepisów prawa, począwszy od e-teczek, zmiany PIT-ów, następnie kwestii obowiązkowego split payment, Pracowniczych Planów Kapitałowych po Białą Listę podatników VAT. Mimo bardzo krótkich terminów wdrażania nowej legislacji na bieżąco dostosowywaliśmy oprogramowanie do nowych przepisów, włączając w to dodatkowe funkcjonalności w aplikacji TETA ERP (np. PPK).

Wychodząc naprzeciw potrzebom naszych klientów, rozwijaliśmy TETA AIR – produkt w modelu SaaS skierowany do małych i średnich firm, które chcą usprawnić i zoptymalizować procesy kadrowo-płacowe zachowując stabilność kosztów. Dostęp do całego środowiska oprogramowania możliwy jest również z poziomu aplikacji mobilnej, a opłaty za korzystanie z niego pobieramy na zasadzie comiesięcznej opłaty.

To co zaczęliśmy w 2019 i kontynuujemy nadal, to rozwój aplikacji mobilnej TETA ME, a także wprowadzanie naszego globalnego rozwiązania jakim jest Prevero, które daje dużo większe możliwości niż dotychczasowy system TETA BI. W dalszym ciągu rozwijamy i tworzymy nowe funkcjonalności w TETA ME, które będą dotyczyły faktur i wniosków zakupowych. To rozwiązanie będzie zastępować TETA WEB – oprogramowanie. W 2020 roku zastąpiona zostanie funkcjonalność Jednolitego Pliku Kontrolnego i VAT jednym formatem, gdzie dwie dane będą przetwarzane i weryfikowane w kompleksowy sposób przez fiskus. Planujemy dopracować też ubiegłoroczny projekt, mający na celu udoskonalenie komunikacji z klientami. W tym celu uruchomiliśmy nową platformę do obsługi zgłoszeń użytkowników zwaną TOK – TETA Obsługa Klienta.

Pozwala ona na szybki kontakt i reakcję, oraz powiązanie wszystkich zgłoszeń z całą firmą – jeśli pojawi się zgłoszenie, może od razu trafić do odpowiedniego działu – wdrożeń, programistów, czy zamówień.

Wszystkie nasze działania staramy się przeprowadzać w kompleksowy sposób, dając naszym użytkownikom jak najwięcej możliwości wyboru i rozwiązań. Staramy się tworzyć produkty razem z nimi, dostosowując je do zróżnicowanych potrzeb już na etapie opracowania modułu. Dlatego też w przypadku nowych funkcjonalności, które nie wynikają z przepisów prawa, a tym samym są bardziej elastyczne przeprowadzamy testy modułów razem z naszymi klientami. Na podstawie ich uwag zmieniamy, lub poprawiamy funkcjonalność, w zależności od tego jaki otrzymujemy odzew.

Rok 2019 kończyliśmy z wyróżnieniem Gazety Finansowej. Nasz produkt – TETA HR – znalazł się wśród Najlepszych Produktów Dla Biznesu. Jesteśmy przekonani, że rok 2020 będzie dla nas równie dobry, szczególnie, że szykujemy kilka nowych rozwiązań i niespodzianek, o których będziemy bieżąco informować.

UNIT4



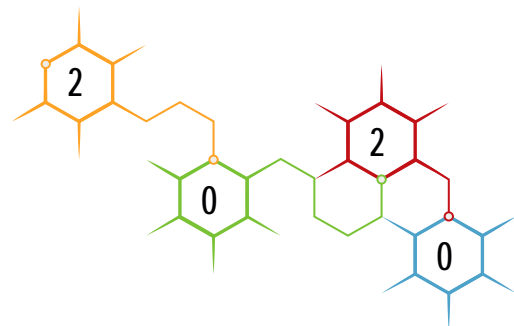
Mateusz Łaba

Account Manager
Unit4 Polska





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rok 2019 dla naszej praktyki ERP był kolejnym okresem, w którym zanotowaliśmy ponad 25% wzrost. Udało się uzyskać taki rezultat dzięki rozszerzeniu naszej oferty – głównie zainteresowaniem cieszyły się usługi Managed Service oraz wciąż postępująca automatyzacja procesów. Usługa Managed Service to nic innego jak zaferowanie klientom administrowania ich systemem oraz udzielenie wsparcia użytkownikom w codziennym użytkowaniu systemu. W tradycyjnym modelu nasi klienci często asygnowali własne zasoby do obsługi systemu ERP – obecnie obserwujemy trend, w którym taką obsługę firmy wolą oddać na zewnątrz organizacji. Według nas spowodowane to jest tym, że niełatwo jest zatrudnić specjalistę IT, a presja na wysokie zarobki w tej branży rośnie. Stąd firmom trudniej jest utrzymywać własne działy dedykowane do obsługi systemów.

Innym trendem, który obserwowaliśmy i według nas w roku 2020 będzie on narastał, jest automatyzacja procesów. Szeroko rozumiana automatyzacja oczywiście jest obecna od wielu lat – samo wdrożenie systemu ERP automatyzuje już pewne procesy, ale klienci sięgają po coraz to nowsze narzędzia i automatyzują nowe obszary. Kilka lat temu obserwowaliśmy boom na automatyzację sprzedaży z użyciem CRM, później przysła automatyzacja w zakresie raportowania i wykorzystania narzędzi BI, nieustająco rozwija się automatyzacja w zakresie wymiany komunikatów pomiędzy systemami z wykorzystaniem EDI czy XML. Natomiast teraz coraz modniejsze staje się wykorzystanie robotów softwarowych (narzędzia klasy RPA – Robotic Process Automation).

Jest to kolejny krok w rozwoju przedsiębiorstw, a wraz z wykorzystaniem Sztucznej Inteligencji daje olbrzymie możliwości zastąpienia ludzkiej pracy poprzez roboty. Uwolnione w ten sposób zasoby mogą być kierowane do bardziej wyrafinowanych zadań dających większy efekt dla firm. Sztuczna Inteligencja jest i będzie dołączana jako element ERP nie tylko przy wykorzystaniu robotów, ale także będzie wbudowywana bezpośrednio w systemy np. w roli asystenta.

Choćby w systemie Epicor ERP mamy asystenta głosowego EVA, który rozpoznaje głosowe komendy z przetworzeniem NLP (Natural Language Processing). Oznacza to, że w swobodnym potocznym języku możemy poprosić asystenta głosowego o wyświetlenie zamówień naszego klienta, sprawdzenie stanów magazynowych, czy też przygotowanie listy nieopłaconych faktur, które za pomocą głosowego polecenia wyślemy do naszego kontrahenta.

Nasi Klienci są także cały czas zmuszani do dostosowywania obecnych systemów do wymogów stawianych przez krajowych regulatorów. Zmienność przepisów pozostaje niewielkim, ale stałym źródłem części przychodów, tym bardziej, odkąd Epicor wybrał naszą firmę jako oficjalnego Partnera odpowiedzialnego za lokalizowanie swojego ERP-a dla Polskich klientów.

Nadchodzący rok napawa nas ostrożnym optymizmem, będziemy bacznie przyglądać się sygnałom zapowiadane go osłabienia koniunktury, ale robiąc swoje i rozwijając usługi wokół systemów ERP, niezmiennie oferując jeden z najlepszych systemów ERP w swojej klasie, szczególnie dla firm, dla których produkcja jest i będzie podstawowym źródłem przychodów.



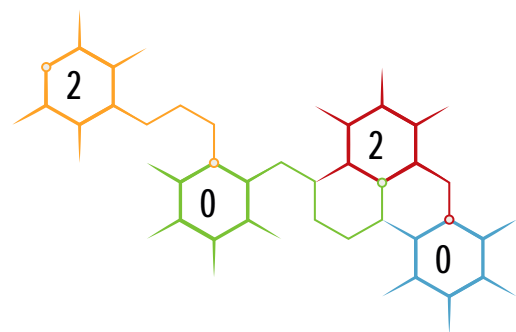
Piotr Krzysztoporski

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





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Miniony rok dla sektora przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce wiązał się z pokonywaniem wyzwań, które już w poprzednich latach głęboko się zarysowały. Wśród tych najważniejszych należy wymienić: zmniejszanie czasu życia produktów, wymóg ich konfigurowalności pod wymagania nabywców, ciągłą presję cenową, wyśrubowane normy jakościowe z zapewnieniem śladu kontrolnego jak produkcja przebiegła, terminowość realizacji oraz te stosunkowo świeższe: niedobór pracowników, wzrost ceny energii, a wreszcie liczne zmiany przepisów i powiązane z nimi wymogi sprawozdawczości. Warto również zwrócić uwagę na dużą dynamikę zmian w zakresie udziału poszczególnych podmiotów w rynku. Ze względu na: dopływ środków z funduszy unijnych, tworzenie się wielu nowych zakładów, wpływ innowacyjności, w tym nowych technologii wytwarzania i przetwarzania informacji, przejęcia kapitałowe, wszyscy gracze na rynku muszą intensywnie pracować, aby choć utrzymać już zdobytą pozycję na rynku.

Z perspektywy rodzaju inicjatyw, które były podejmowane w obszarze rozwoju/utrzymania oprogramowania zasadne jest rozróżnienie rynku małych i średnich firm, w tym też startupów, a światem dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw.

Nowo powstające firmy i mniejsze podmioty mogą zapewnić sobie istotny wzrost poprzez punktową inicjatywę – przełamanie jakiegoś pojedynczego ograniczenia. Te firmy niekoniecznie są zmuszone myśleć całościowo o oprogramowaniu, które obejmuje wszystkie procesy w firmie. I w takiej perspektywie nie dziwi zainteresowanie w 2019 roku bardzo innowacyjnymi rozwiązaniami zawieszonymi w chmurze, które zajmują się konkretnym obszarem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Możliwość wykorzystywania zasobów obliczeniowych chmury bez ponoszenia znaczących kosztów stworzenia koniecznej infrastruktury dla zarządzania obszarem utrzymania ruchu, przetwarzaniem historycznych danych sprzedaży dla wytworzenia szczegółowej prognozy na kolejne okresy, przetwarzanie danych technologicznych realizowanej produkcji dla wychwycenia odstępstw i miejsc do optymalizacji są właśnie przykładami takich inicjatyw. Nie gąsło również zainteresowanie wdrażaniem systemu do harmonogramowania produkcji.

Wszystko wskazuje, że w kolejnym roku, czyli w 2020 ten trend się utrzyma, a wręcz sięganie po mniejsze wyspecjalizowane narzędzia, śmiało sięgające po elementy identyfikowane z rewolucją Przemysłu 4.0, takie jak: AI, Internet Rzeczy, stanie się w tym segmencie drogą do wywalczenia wyższej pozycji dla firmy. DSR wspiera te aktywności pakietem DSR 4FACTORY.

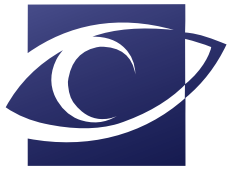
Dla wszystkich przedsiębiorstw produkcyjnych w obszarze IT kluczowym były również działania zapewniające z jednej strony bezpieczeństwo przetwarzanych w firmie danych, a z drugiej poprawienie ergonomii ich zbierania, przeszukiwania i przetwarzania. Wydaje się, że o ile w poprzednich latach, firmy dynamicznie zaczęły rejestrować i przetwarzać dane na magazynach i na halach produkcyjnych z wykorzystaniem kodów kreskowych, kodów RFID, czy rejestracji danych na panelach, to dużo szerzej w 2019 roku powiązane były te projekty z wcześniejszą weryfikacją i rozbudową infrastruktury pod kątem bezpieczeństwa danych.

W sektorze średnich i dużych firm, które od lat użytkowały oprogramowanie ERP, wszystkie wyzwania, które już wcześniej były nakreślone, owocowały decyzją do przejścia na wyższą, nowocześniejszą wersję ERP-a, która potrafi na nie odpowiedzieć. Najważniejsze cechy, które się liczyły to: bezpieczeństwo architektury z jednoczesną otwartością na wymianę danych przez API z innymi wyspecjalizowanymi systemami, zapewniona zgodność ze zmieniającymi się wymogami przepisów, wysoka i intuicyjna ergonomia obsługi programu, pozwalająca łatwo wdrażać do obowiązków coraz częściej zmieniających się użytkowników, narzędzia analityczne umożliwiające zapanowanie nad ogromem danych. Dla systemu QAD Enterprise Platform wdrażanego przez firmę DSR docenianą cechą był również gotowe scalenie z systemem APS. Wyraźnym trendem w minionym roku były więc decyzje o przejściu na nowoczesną wersję ERP-a wzbogaconego o uruchomione funkcje harmonogramowania produkcji i dostępem do wyspecjalizowanym narzędzi zahaczających o rewolucję 4.0. Wszystko wskazuje, że zainteresowanie takimi projektami w 2020 roku tylko się nasili. Nowym trendem jest większa gotowość do dyskusji o umiejscowieniu całości oprogramowania w chmurze, a jeszcze rok wcześniej na wczesnym etapie firmy decydowały o rozwiązaniu hybrydowym, czyli ERP usadowionym lokalnie z modułami specjalistycznymi w chmurze.



**PAWEŁ
DASZKIEWICZ**

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



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



proALPHA na globalnym rynku działa od 25 lat, w Polsce już od ponad 10. Jesteśmy wiodącym dostawcą w obszarze systemów ERP, a ostatnio także w zakresie analizy biznesowej i zarządzania czasem pracy dla przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usług profesjonalnych.

W roku 2019 konsekwentnie realizowaliśmy strategię rozwoju – związaną z pozyskiwaniem nowych klientów, migracjami systemów do nowych wersji oprogramowania oraz rozbudowywaniem istniejących instalacji klienckich. Zwiększyliśmy zatrudnienie - zespół proALPHA w Polsce rośnie. Nowi pracownicy wzmocnili głównie działy wdrożeniowe. Obecnie jesteśmy w trakcie kolejnych rekrutacji. Silny i profesjonalny zespół to podstawa naszego sukcesu. W Grupie proALPHA pracuje obecnie ponad 1200 pracowników.

Ważnym wydarzeniem w roku 2019 było przejście przez Grupę proALPHA rozwiązań firmy tisoware. Tym samym portfolio produktowe proALPHA zwiększyło się o innowacyjne rozwiązania w zakresie rejestracji czasu, rejestracji danych operacyjnych i maszynowych, ustalania wynagrodzenia za wydajność oraz systemu wykonywania produkcji (MES). W roku 2020 planujemy zwiększone aktywności w zakresie sprzedaży i wdrożeń rozwiązań tisoware w Polsce.

Na polskim rynku obserwujemy zwiększone zainteresowanie w zakresie funkcjonalności planowania i zarządzania produkcją (APS), które są integralną częścią naszego rozwiązania. Zauważyliśmy, że postrzeganie systemu ERP, przez firmy produkcyjne, przestało się ograniczać wyłącznie do roli narzędzia

porządkującego procesy biznesowe – co jest dla nas dobrym sygnałem. Naszą przewagą konkurencyjną tworzą wbudowane w system ERP moduły takie jak PDM, DMS czy Workflow, oprócz wspomnianego już wcześniej APS. Pozwala to średniej wielkości przedsiębiorcom uniknąć dodatkowych inwestycji w kolejne systemy wyspowe, wymagające często kosztownej i pracochłonnej integracji oraz wyższych kosztów utrzymania. Przy takiej architekturze systemu dane przepływają przez wszystkie obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa, tym samym stanowią wiarygodną bazę do podejmowania optymalnych decyzji biznesowych. Co więcej, tak zintegrowane rozwiązanie to solidna podstawa, do myślenia o kolejnych integracjach z systemami realizacji produkcji (MES) oraz projektowania CAD, co z kolei daje szansę do pełnego wejścia w obszary Przemysłu 4.0.

W czasach szeroko rozwiniętej technologii, sukces w biznesie jest silnie uzależniony od odpowiednich narzędzi wsparcia. Mimo wyzwań czyhających przed polskimi producentami w 2020 roku, wierzymy że ten rok będzie w dalszym ciągu owocował w nowe i coraz bardziej zaawansowane wdrożenia. Firmy produkcyjne nadal mają ogromny potencjał, a ich innowacyjność i aktywność na rynkach zagranicznych jest pozytywnie zaskakująca.

Rozwój i osiągnięcia firmy proALPHA mają swoje odbicie nie tylko w rankingach branżowych, ale przede wszystkim wśród opinii klientów. Z oferowanych przez nas rozwiązań na całym świecie korzysta ponad 1800 firm, w Polsce jest ich ponad 100 zakładów, a licznik ten wciąż rośnie.

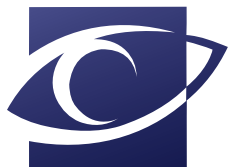
PROALPHA
Systemy ERP dla produkcji



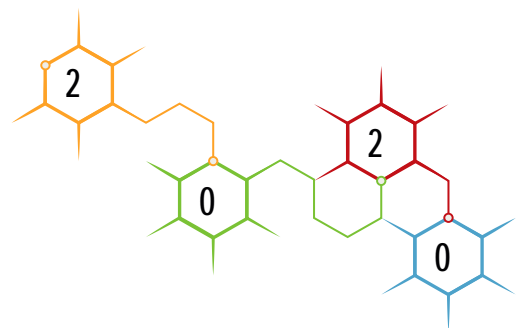
**TOMASZ
MAJCHEREK**

Prezes Zarządu
proALPHA POLSKA

**KOMPLETNE
ROZWIĄZANIE
DLA
PRZEMYSŁU 4.0**



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rok 2019 przyniósł zwiększenie świadomości na temat tego, jak ważne w procesie rozwoju i wzrostu firmy jest wykorzystywanie odpowiednio dostosowanych rozwiązań informatycznych. Szczególnie zauważalne jest to w firmach handlowych i produkcyjnych, które nie tylko działają na konkurencyjnym rynku, ale i spotykają się z coraz bardziej świadomym, a co za tym idzie wymagającym, klientem. Działające w takim otoczeniu biznesowym firmy muszą umieć reagować dynamicznie, dostosowując sposób działania oraz swoją ofertę, do szybko zmieniających się potrzeb.

W roku 2020 zdecydowanie będziemy obserwować kontynuację tej tendencji. Coraz bardziej świadomi przedsiębiorcy będą intensyfikować swoje działania w obszarze inwestycji w nowoczesne rozwiązania informatyczne. Idea cyfrowej transformacji biznesu już jest realizowana w praktyce nie tylko przez liderów rynku, ale i wszystkich tych, których aspiracją jest intensywny rozwój biznesu. Z perspektywy dostawcy rozwiązań takie tendencje na rynku sprawiają, że rozmawiamy z coraz bardziej świadomymi przedsiębiorcami, których oczekiwania są wysokie. Przedmiotem rozmów coraz rzadziej jest "zakres funkcjonalny". Częściej za to rozmawiamy o tym jak wdrożyć w życie wizję właściciela firmy, wykorzystując w tym celu rozwiązania informatyczne. Automatyzacja procesów biznesowych i ich integracja w spójnym ekosystemie informatycznym to cel, który coraz częściej przyświeca wdrożeniom systemów.

Poprzedni rok stał pod znakiem licznych i znaczących zmian prawnych, których kontynuacja przewidziana jest również w 2020 roku. Kolejne obowiązki prawne związane z JPK, Split Payment czy PPK stanowią istotne wyzwanie dla przedsiębiorców. Zmiany muszą być wprowadzane szybko, a jest ich wyjątkowo dużo. Dlatego gotowość dostawcy do sprawnego wdrażania nowych funkcji systemu, bez względu na ich skomplikowanie, to zdecydowanie jedno z kluczowych oczekiwań przedsiębiorców.

W roku 2020 planujemy kontynuację zwinnego podejścia do współpracy podczas wdrażania i rozwijania rozwiązań dla naszych Klientów. Taka metodyka pracy zakłada ścisłą współpracę pomiędzy dostawcą oprogramowania, a przedstawicielami Klienta. Jesteśmy w stałym kontakcie, na bieżąco weryfikujemy postęp prac, mając pewność, że opracowywane rozwiązania będą stanowić faktyczne wsparcie dla funkcjonowania firmy. Metodyka zwinna zakłada ciągłą adaptację do pojawiających się nowych okoliczności i zmian w biznesie – dzięki temu realizujemy tylko te założenia, które mają sens, czyli przyniosą faktyczną wartość biznesową.



Piotr Krupiarz

Menadżer ds. Rozwoju
Biznesu
Sente Systemy
Informatyczne sp. z o.o.





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



W 2020 roku prognozujemy zjawiska takie jak: dalszy wzrost rynku ERP, większy popyt na rozwiązania chmurowe, pojawienie się zewnętrznych rozszerzeń tych rozwiązań, wymiana „słabszych” systemów na kompleksowe, a także rosnąca potrzeba sprawnego zarządzania coraz bardziej skomplikowanym łańcuchem dostaw.

Rynek ERP nieustannie rośnie – firma Allied Market Research szacuje, że jego wartość na świecie osiągnie 78,40 mld USD do 2026 roku, ze wskaźnikiem CAGR na poziomie 10,2% od 2019 do 2026. W Polsce wzrost ten jest nawet wyższy – ok. 11%. Również my przewidujemy wzrost obrotów naszej firmy z ok. 8 mln PLN w 2019 do 10 mln PLN w roku 2020 (czyli ponad 20%). Będzie to związane m.in. z tym że z roku na rok wzrasta ilość wsparcia powdrożeniowego, które zapewniamy naszym klientom – coraz więcej firm potrzebuje wysoko wykwalifikowanych konsultantów wdrożeniowych (a tych na rynku jest coraz mniej). Innym, nawet bardziej istotnym czynnikiem przewidywanego wzrostu naszej firmy może być rozwój gospodarki w kraju, coraz niższa stopa bezrobocia i ekspansja polskich firm na rynki zagraniczne.

Wydaje się też, że w takim środowisku perspektywę mają rozwiązania chmurowe – wskazują na to również wyniki badań IDG „Chmura publiczna w Polsce 2019”. Według nich 31% małych, 23% średnich i 17% dużych firm technologicznie działa już w modelu chmury obliczeniowej, a jedna na pięć firm otwarcie deklaruje chęć przejścia na rozwiązania IT oparte o chmurę. iPCC - jako partner wiodącego dostawcy rozwiązań chmurowych - też postrzega ofertę Infor Cloud jako jedno ze źródeł wzmocnienia naszego biznesu.

Przy rozwiązaniach chmurowych istotną zaczyna być umiejętność rozbudowywania systemów działających w chmurze przez zewnętrzne rozszerzenia. Kustomizacja logiki wersji chmurowych za pomocą rozszerzeń pozwala na wprowadzanie indywidualnych modyfikacji.

Przykładem może być XtendM3, rozszerzenie przeznaczone do aplikacji chmurowych Infor M3, zapewniające możliwość wykonywania rozszerzeń funkcjonalności programów bez modyfikacji kodu źródłowego, która to modyfikacja w chmurze typu multi-tenant jest wykluczona dla użytkownika.

W związku z wzrostem i wspomnianą już ekspansją na rynki zagraniczne polskich firm, a także przenoszeniem biznesu do Internetu liczymy również na kolejne wymiany mniejszych systemów na mocniejsze ERP. Potrzebne stają się systemy z szeroką funkcjonalnością, które nie będą ograniczać rozwoju, a raczej będą „rosnąć” razem z nią – czego nie mogą zapewnić systemy o uboższej funkcjonalności. Samo ERP też przestaje już wystarczać – firmy będą chętniej sięgać po szersze wykorzystanie złożonych rozwiązań, a więc potrzebna będzie zaawansowana technologicznie platforma integracyjna zdolna zapewnić kompleksowe integracje systemów takich jak ERP, CRM, SCM, eCommerce, WMS, BI, itd. Coraz częściej przedsiębiorstwa polskie oczekują też lepszych rozwiązań w zakresie planowania coraz bardziej złożonych łańcuchów logistycznych – klienci wywierają presję na dostawcy by otrzymać zakupiony towar jak najszybciej i w najbardziej dogodny dla siebie sposób. Przykładem rozwiązania usprawniającego zarządzanie poszerzonym łańcuchem dostaw jest Infor Nexus – system łączący dostawców, operatorów logistycznych i pośredników w celu optymalizacji przepływu produktów od ich źródła po samego klienta, we wszystkich kanałach, łącznie z e-commerce i sprzedażą bezpośrednią do klienta końcowego.

Przewidujemy też, że w 2020 roku dalej będą rozwijały się koncepcje IoT (Internet Rzeczy), Przemysłu 4.0 oraz sztucznej inteligencji. „Inteligentne” sieci maszyn, systemów, procesów i wyrobów są już faktem, nowoczesne systemy ERP zarządcze muszą więc mieć możliwość łączenia się z nimi. Wszystkie te technologie na bieżąco są uwzględniane w aplikacjach Infor, które nasza firma dystrybuuje i wdraża na rynku polskim.

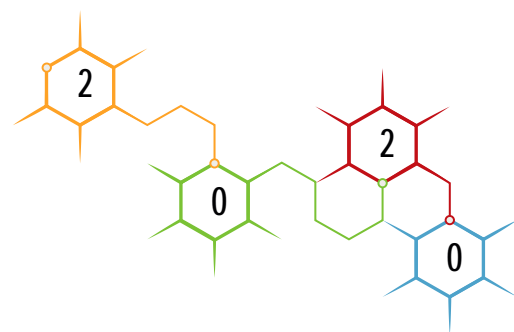


Piotr Michała

Wiceprezes Zarządu
iPCC Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



SAP de facto stworzył rynek ERP. Od lat utrzymujemy pozycję lidera polskiego rynku oprogramowania dla biznesu. Nasz udział w tym rynku cały czas utrzymuje się na poziomie zbliżonym do 40 proc. i rok 2019 nie przyniósł pod tym względem istotnych zmian. Natomiast celem jaki stawiamy sobie jako organizacja jest wsparcie firm we wszystkich kluczowych obszarach funkcjonowania biznesu. Jako globalny lider wspierający klientów w transformacji cyfrowej, stale rozszerzamy naszą ofertę, również w Polsce. Od dobrych kilku lat segment ERP stanowi mniej niż 50 proc. przychodów SAP w Polsce.

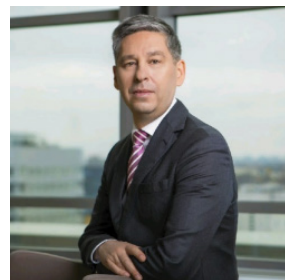
Najlepszym dowodem transformacji jaką przechodzimy są inwestycje w rozwiązania chmurowe i oprogramowanie do zarządzania doświadczeniem konsumentów. Rozwijamy cały wachlarz systemów do zarządzania relacjami z klientami końcowymi i łączenia twardych danych operacyjnych z bardziej „miękkimi” danymi dotyczącymi zachowań konsumentów, emocji związanych z zakupami czy relacji z marką. To jeden z kluczowych obszarów, który będziemy rozwijać w 2020 roku.

SAP ma ambicję być partnerem w procesach transformacji cyfrowej dla wszystkich podmiotów tworzących polską gospodarkę. Naszą podstawową zasadą w pracy z klientami jest stawianie ich potrzeb i wyzwań na pierwszym miejscu. Zawsze pracujemy blisko z klientami i partnerami wdrożeniowymi, aby dopasować rozwiązania do odpowiedniego kontekstu biznesowego. Korporacje i instytucje publiczne to oczywiście nasi strategiczni klienci, ale jak najbardziej oferujemy też rozwiązania dopasowane do potrzeb mniejszych organizacji. SAP na całym świecie ma ponad 437 000 klientów w 180 krajach. Aż 80 proc. z nich kwalifikujemy jako klientów MŚP.

Jeżeli chodzi o perspektywy dla rynku oprogramowania dla biznesu na rok 2020 to trzeba podkreślić, że chmura z pewnością będzie istotnym tematem, który będzie wpływ na cały rynek IT w Polsce w najbliższych latach. Analizując rankingi innowacyjności poszczególnych gospodarek światowym oraz stopień adopcji rozwiązań chmurowych łatwo dostrzec korelację pomiędzy nimi. Zaawansowanie danego rynku w wykorzystaniu chmury jest niejako papierkiem lakmusowym stanu innowacyjności.

Zależność ta widoczna jest również na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw i organizacji. Im dana firma wykazuje większą inklinację do innowacji, tym chętniej sięga po chmurę. Jest to ruch jak najbardziej zrozumiały, ponieważ cloud to nie tylko wygoda i oszczędności, to przede wszystkim narzędzie do pozostania konkurencyjnym i innowacyjnym w agresywnym otoczeniu biznesowym. Już w tej chwili na całym świecie z rozwiązań SAP w modelu cloudowym korzysta ok. 200 mln klientów. W zeszłym roku było to 160 milionów. Widać zatem wyraźną tendencję wzrostową, która z pewnością utrzyma się w 2020 roku. W Polsce dynamika jest nieco mniejsza, ale to również rosnący trend.

Polska jest dla SAP jednym z kluczowych europejskich rynków. W długookresowej strategii SAP planuje rozszerzać działalność w Polsce, zarówno jeżeli chodzi o core biznes jak i rozwój oprogramowania w centrach inżynieryjnych w Gliwicach i Krakowie. W tej chwili SAP zatrudnia w Polsce 600 osób. Są to zarówno specjaliści transformacji cyfrowej blisko współpracujący z naszymi klientami i partnerami jak i inżynierowie oprogramowania zatrudnieni w naszym globalnym centrum rozwoju produktów w Gliwicach – SAP Labs – oraz w centrum R&D Qualtrics w Krakowie. Nasza polska rodzina SAP rozrosła się o 100 osób po finalizacji zakupu przez SAP firmy Qualtrics.

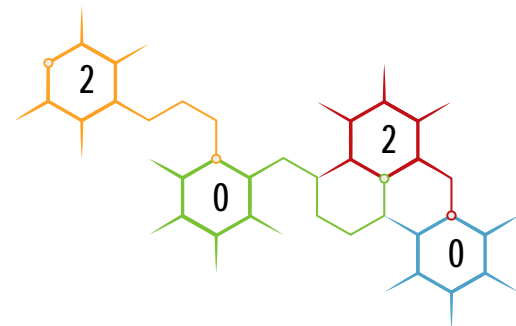


Andrzej Gibas

Prezes SAP Polska



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



make IT better
ODL



Mirka Achinger

Prezes Zarządu
ODL Sp. z o.o.

Rozwój oferty produktowej ERP ODL w 2019 roku koncentrował się na dostarczaniu narzędzi zwiększania sprzedaży, podnoszenia jakości obsługi klienta i optymalizacji procesów logistycznych. Wprowadziliśmy wiele udoskonaleń, spośród których warto wspomnieć o rozszerzeniu spektrum możliwości stosowania różnych typów promocji konsumenckich oraz udoskonaleniu WEB API do integracji z rozwiązaniami typu e-commerce czy marketing automation. Aplikacja Mobilny Magazynier wzbogacona została o szereg nowych funkcji podnoszących wydajność pracy na kolektorach danych.

Z perspektywy potrzeb klientów z naszej grupy docelowej tj. firm handlowych działającym w modelu centrala i sieć sprzedaży jednym z najważniejszych wydarzeń roku 2019 była premiera aplikacji mobilnej mPolka.

mPolka to aplikacja na smartfony i tablety z systemem operacyjnym Android, pozwalająca użytkownikom realizować główne funkcje obsługi klienta w trybie mobilnym, bez konieczności podchodzenia do głównego stanowiska komputerowego.

Aplikacja pracuje online łącząc się do bazy danych modułu handlowego ERP ODL tj. PolkaSQL. Wszystkie zdarzenia zarejestrowane w mPolka są w czasie rzeczywistym widoczne w PolkaSQL i odwrotnie.

Użytkownicy aplikacji mogą w niej wyszukiwać i rejestrować klientów, sprawdzać dostępność towarów we wszystkich magazynach, rejestrować reklamacje oraz wystawiać paragony, które wydrukują się na drukarce fiskalnej Novitus Deon LAN E połączonej za pomocą Bluetooth. Oprócz funkcji obsługi klienta aplikacja umożliwia wygodne wykonanie inwentaryzacji, a także posiada komunikator za pomocą którego wysyłane są z centrali powiadomienia dla użytkowników z rejestracją odczytania powiadomienia.

mPolka została także przystosowana do pracy na kasie fiskalnej Novitus Next, która może służyć jako wygodny sposób prowadzenia sprzedaży w lokalizacji tymczasowej np. na targach, albo w szczycie sezonu w sklepie jako dodatkowe stanowisko.

Ubiegły rok przyniósł konieczność wprowadzania zmian w oprogramowaniu w wyniku nowych przepisów prawa. Nowe struktury JPK, nowe deklaracje VAT, nowe zasady stosowania Mechanizmu Podzielonej Płatności, integracja z białą listą podatników oraz NIP na paragonie stanowiły istotne zadania dla działu programowania. Przygotowaliśmy wszystkie na czas i bezpiecznie przeprowadziliśmy aktualizacje.

W zakresie doświadczeń wdrożeniowych dostrzegamy znacznie większą niż kilka lat temu gotowość klientów do korzystania z hostingu w centrum danych jako alternatywy do zakupu własnych serwerów. W roku 2019 większość nowych wdrożeń ERP ODL zrealizowaliśmy w prywatnej chmurze, której administrowanie klienci powierzyli naszej firmie. Jesteśmy przekonani, że trend będzie się umacniał i w najbliższym czasie będziemy stopniowo migrować istniejące instalacje do chmury.

W kwestii rozwoju produktów perspektywy na rok 2020 są bogate w kolejne zmiany prawne. Dla producenta oprogramowania oznacza to konieczność dbania o terminową realizację z tym związanych zadań i jednocześnie programowania rozwiązań wspierających rozwój biznesowy klientów. Skupimy się na projektach dedykowanych naszej grupie docelowej, w której jest wiele podmiotów jeszcze nie korzystających z ERP i stanowiących potencjał biznesowy dla ODL.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Zmiany w przepisach podatkowych, rosnące zapotrzebowanie wśród przedsiębiorców na usługi chmurowe oraz wykorzystanie nowych technologii w systemach informatycznych to były główne zjawiska, które miały wpływ na kierunki prac badawczo-rozwojowych oraz rozbudowę naszej oferty rozwiązań klasy ERP.

W 2019 roku przedsiębiorcy musieli stawić czoła nowym regulacjom prawnym w postaci Pracowniczych Planów Kapitałowych oraz e-Sprawozdań, a także zapoznać się z kolejnymi zmianami w strukturach Jednolitego Pliku Kontrolnego oraz mechanizmu podzielonej płatności czyli split payment, który od 1 listopada 2019 roku jest obligatoryjny w poszerzonym zakresie. Dodatkowo spółki giełdowe musiały odrobić pierwsze lekcje z przygotowywania rocznych sprawozdań finansowych w formacie ESEF, czyli Jednolitym Europejskim Formacie Raportowania, bo ten zacznie obowiązywać w 2021 roku. W Comarch na bieżąco aktualizowaliśmy systemy ERP zgodnie z wytycznymi ustawodawcy, dostosowując do wymogów istniejące oprogramowania, a także wprowadzając do oferty nowe rozwiązania, m.in. aplikację Comarch PPK czy też oddając do użytku wersję demo systemu Comarch ESEF. W 2020 roku będziemy rozwijać te produkty, bacznie obserwując wprowadzane zmiany w przepisach.

Drugim ważnym obszarem działalności jest wdrażanie elementów sztucznej inteligencji do systemów Comarch ERP. Przykładem wykorzystania AI jest zastosowanie procesów Knowledge Database Discovery, które pozwalają na analizę zachowań użytkowników i w konsekwencji na personalizację interfejsów. Innym zastosowaniem jest Comarch OCR, który wykorzystuje zaawansowane algorytmy z elementami sztucznej inteligencji. System rozpoznaje znaki oraz całe teksty, które zostały zapisane w pliku o formacie PDF i JPG. Po jego zeskanowaniu dane zostają rozpoznane i przeniesione do oprogramowania klasy ERP. AI znajduje również zastosowanie w systemie Comarch ERP XL, gdzie „podpowiada” użytkownikom wzorce opisu analitycznego. Równoległe ze sztuczną inteligencją rozwijamy w naszych systemach technologię robotyzacji procesów biznesowych (ang. robotic process automation, RPA), czyli algorytmów naśladujących powtarzalne czynności, które nie wymagają subiektywnej oceny człowieka. Wyręczają ich ze żmudnych obowiązków i umożliwią wykorzystanie czasu i energii do bardziej twórczej pracy.

Ciągle istotną rolę w rozwoju produktów odgrywają aplikacje na urządzenia mobilne. W tej technologii rozwijamy kolejne produkty wykorzystywane w branży handlu detalicznego, logistyce i magazynowaniu, a także systemy do samodzielnej realizacji przez pracowników procesów związanych ze stroną formalną zatrudnienia. Firmy coraz mocniej informatyzują obszary zarządzania czasem pracy pracowników a także rejestracji czasu, jaki spędzają na terenie firmy. W połączeniu ze światem IoT, a więc czujnikami Comarch TNA Gateway, które wysyłają sygnał odczytywany przez aplikację zainstalowaną na telefonie komórkowym, te systemy znacznie usprawniają zarządzanie kluczowymi zasobami każdej firmy, jakim są zatrudnione osoby. Rozwiązania informatyczne na urządzenia mobilne cieszą się szczególnym powodzeniem wśród przedstawicieli pokolenia, które urodziło się po 2000 roku i dorasta ze smartfonem w rękę. Ci młodzi ludzie już wkraczają na rynek pracy, a za kilka lat będą właścicielami firm czy też menedżerami w przedsiębiorstwach. W Comarch już teraz realizując projekty badawczo-rozwojowe przy systemach ERP, pracujemy nad funkcjonalnościami głosowego wprowadzania komend i poleceń.

Jednak trendem, który niezmiennie od kilku lat ma duży wpływ na informatyzację polskich firm jest dostępność technologii chmurowych. Przedsiębiorcy coraz lepiej rozumieją i doceniają zalety prowadzenia firmy w chmurze. Jako producent oprogramowania odpowiadamy na te potrzeby, udostępniając prawie wszystkie nasze rozwiązania w chmurze Comarch. Gwarantujemy wydajność, bezpieczeństwo i profesjonalne wsparcie. Dodatkowo jako jeden z nielicznych producentów systemów informatycznych oferujemy jednocześnie backup wdrażanych rozwiązań. Dostępność kompleksowej oferty ma przełożenie w osiągniętych wynikach. Przychody Comarch z rozwiązań ERP oferowanych w modelu chmury obliczeniowej w 2019 roku wzrosły o 27 procent w porównaniu z 2018. Sprzedaż usług w chmurze z pewnością będzie rosła i w tym roku. Przewidujemy, że sprzedaż naszego sztandarowego systemu Comarch ERP Optima w modelu cloud pierwszy raz w historii firmy będzie większa niż klasycznych licencji „pudełkowych”. Możemy się pokusić o stwierdzenie, że rozwiązania on-premises pomału zachodzą za chmurę.

COMARCH



Tomasz Rutkowski

Dyrektor Konsultingu
Comarch ERP



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Rok 2019 to był to udany rok dla firmy CFI Systemy Informatyczne. Spółka dynamicznie się rozwija od dwóch lat - w 2018 roku urosła aż o 87%, a w roku 2019 o kolejne 42%. Tak szybki rozwój potwierdza, że przyjęta przez nas strategia działania na rynku jest właściwa. Co więcej - potwierdza unikalność naszego produktu - VENDO.ERP.

Taki dynamiczny rozwój wymagał od nas zwiększonego wysiłku w celu zapewnienia równowagi rozwoju we wszystkich jej aspektach ze szczególnym nastawieniem na Klienta. Szczególnie warto zwrócić uwagę na poniższe kierunki rozwoju procesów oraz produktu:

Udoskonalenie procesów obsługi klienta – nasz klient to klient świadomy i wymagający. Pod każdym względem. Zwraca szczególną uwagę nie tylko na jakość dostarczanego przez nas produktu, ale także na całość obsługi podczas trwania umowy. Dlatego bardzo ważnym dla nas elementem było i nadal jest udoskonalenie procesów związanych z obsługą Klienta.

Rozwoju obszaru biznesowego kontrolingu oraz MES w VENDO.ERP – słuchamy naszych Klientów i specjalistów branżowych, ich wskazówki wskazują nam kierunki rozwoju naszego flagowego produktu VENDO.ERP. W 2019 roku zdecydowanie zwiększyliśmy funkcjonalność tych obszarów, jesteśmy jednym z niewielu producentów którzy posiadają własne rozwiązanie klasy SCADA/MES które jest częścią systemu ERP/MRP II.

Implementacja najnowszych technologii w VENDO.ERP – system VENDO.ERP jest od samego początku przez nas stale rozwijany w obszarze technologii oraz funkcjonalnym. Jest to „żyjący” ekosystem, który aktualnie posiada już ponad 30 dodatków, które uzupełniają go o konkretne funkcje lub integracje. Dlatego klient ma możliwość wyboru i wybiera te, które spełniają jego potrzeby biznesowe. Dzięki temu to właśnie sam klient dostosowuje swoje VENDO.ERP tak, żeby był jak najbardziej dopasowany i w pełni wykorzystany przez niego, bez zbędnych funkcji, za które w pakiecie nie musi płacić. Te najnowsze technologie są wciąż implementowane, bo jak wspominałem - VENDO.ERP to „żyjący” ekosystem.

Rozpoczęcie komercjalizacji rozwiązania ALICE, które jest zaawansowanym narzędziem planistycznym wykorzystującym najnowsze technologie dostępne na rynku – VENDO.Alice to nasze autorskie rozwiązanie, które wykorzystuje algorytmy sztucznej inteligencji w procesie sterowania produkcją. Alice także zarządza pracą pracowników, maszyn, zasobami na hali produkcyjnej, ale przede wszystkim Alice to realna pomoc planisty. I co najważniejsze wykorzystuje X wariantów wg różnych, wcześniej założonych wskaźników, bez popełniania błędów, w bardzo krótkim czasie. Działa w tle lub na żądanie i pracuje 365/7/24. VENDO.Alice współpracuje z każdym system ERP, niezależnie od producenta.

Stawiamy na korzyści z zastosowania AI w procesie planowania produkcji...

Jako firma, która obecna jest na rynku już od 15 lat, obserwujemy rynek i widzimy problemy dużych dostawców ERP na rynku, a mianowicie:

trudności z implementacją nowoczesnych technologii - duża część obecnych na rynku systemów ERP ma bariery technologiczne w zakresie migracji do chmury, integracji czy interfejsu;
pomimo skoku technologicznego i wszechobecnej cyfrowej transformacji, dostawcy ERP mają bardzo duże problem ze sprawną realizacją projektów.

Dla nas rok 2020 to kolejne ambitne plany. Zakładamy, że pomimo spowolnienia obecnego na rynku będziemy nadal dynamicznie się rozwijać i rozwijać nasz flagowy produkt VENDO.ERP. Obecna sytuacja gospodarcza powoduje, że przedsiębiorstwa zaczynają rozglądać się za alternatywami systemami klasy ERP, ponieważ... Ale to zostawmy na inną okazję.

Dodatkowo wszystkie trendy na 2020 rok odnoszące się do systemów ERP można zebrać w czterech punktach

- ERP w chmurze,
- Łatwo dostępne rozwiązania mobilne,
- Sztuczna inteligencja,
- Klient na pierwszym planie,

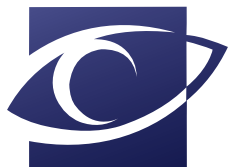
a jako CFI Systemy Informatyczne już to wszystko „mamy” i idziemy krok dalej, choć na pewno mocno będziemy akcentować korzyści z zakresu zastosowania maszynowego uczenia w procesie planowania produkcji i poprawy KPI z tym związanych dla przedsiębiorstw. W dalszym ciągu stawiamy na rozbudowę ekosystemu VENDO.ERP i implementacje u klientów rozwiązań powodujących zwiększenie efektywności działania czyli APS (VENDO.Alice), MES/SCADA i WMS.

VENDO.ERP



Bartłomiej Lux

Współwłaściciel
i prokurent
CFI Systemy
Informatyczne
VENDO.ERP



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Miniony rok to 12 miesięcy wyjątkowej pracy dla RamBase i naszych klientów.

Z obserwacji jakie mamy wynika jasno, że dzisiaj biznes oczekuje rozwiązań IT w pełni elastycznych, mobilnych, nowoczesnych i przewidywalnych kosztowo. Systemy ERP oparte o chmurę są i w dalszym ciągu będą przyszłością rynku IT w Polsce. Naszym zdaniem wielki potencjał drzemie w takich sektorach jak produkcja, dystrybucja i logistyka. W tych obszarach dotychczasowe rozwiązania On-premise będą musiały ustąpić miejsca nowocześniejszym, tańszym, szybszym i o wiele wygodniejszym rozwiązaniom Cloud ERP. Według naszych prognoz, tego rodzaju rozwiązania w 2020 roku będą stanowiły 35 a może nawet 50 % całego rynku ERP w Polsce dla niektórych branż.

Taka optymistyczna prognoza wynika z konkretnych czynników. Czołowi dostawcy systemów ERP coraz przychylniej patrzą w stronę rozwiązań chmurowych. Badania IDG „Chmura publiczna w Polsce 2019” pokazują, że blisko jedna trzecia (31 proc.) wszystkich małych, 23 proc. średnich i 17 proc. dużych firm jest już dostarczana w modelu chmury obliczeniowej. Kolejne 20% deklaruje chęć przejścia na rozwiązania oparte o Cloud.

Te wszystkie okoliczności pokazują, że możemy z optymizmem patrzeć na rozwój technologii chmurowej w systemach ERP. Z naszej perspektywy Polska to naprawdę ciekawy i perspektywiczny rynek. Szacujemy potencjał wdrożeń naszego rozwiązania w pierwszych latach będzie rósł bardzo dynamicznie, analogicznie jak w krajach Europy północnej.

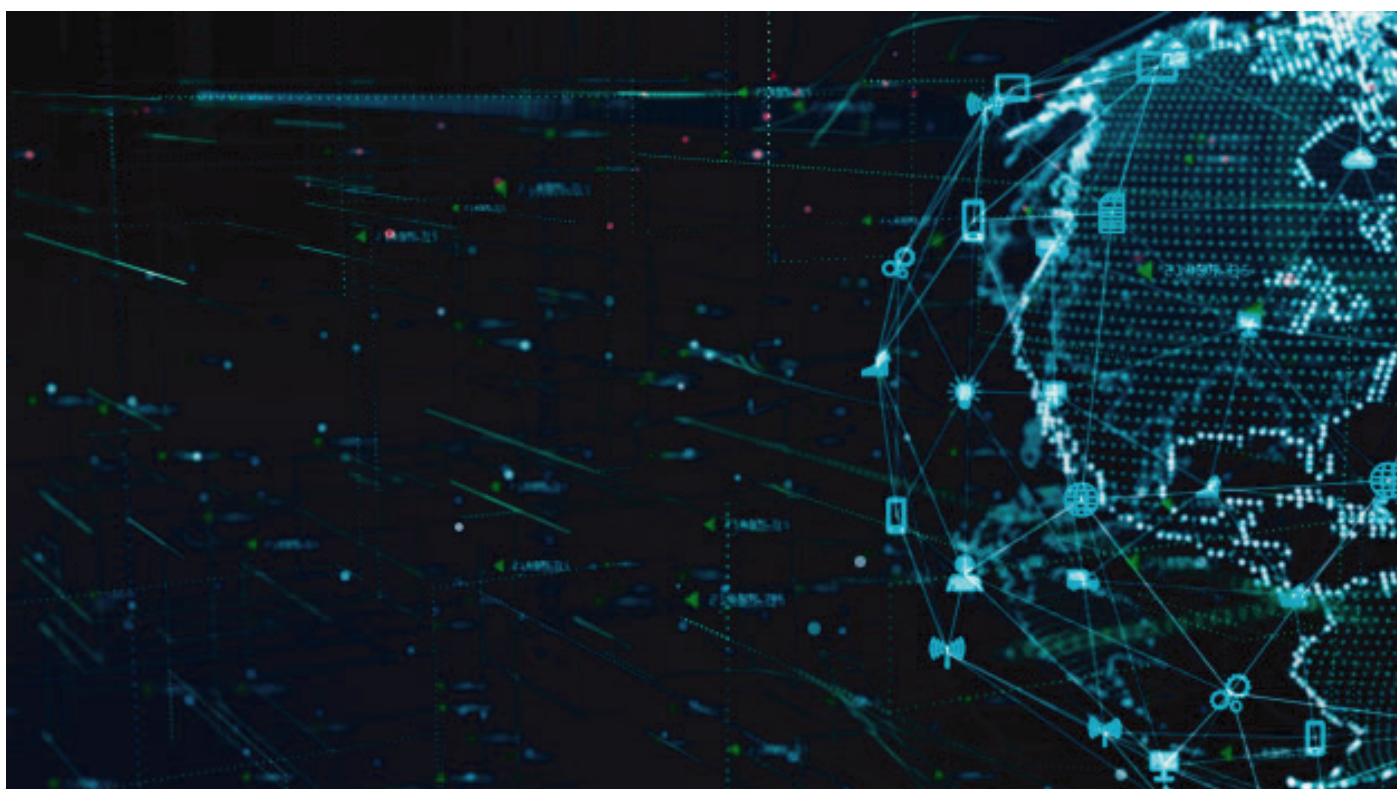
Analitycy zajmujący się rynkiem IT przewidują, że chmura będzie liderem wśród wszystkich wdrożeń. IDC przewidywało udział rozwiązań opartych o cloud na poziomie od 21% do 38%. Myślę, że śmiało możemy przyjąć te założenia, zwłaszcza, że dotychczasowe bariery dotyczące głównie kwestii bezpieczeństwa zostały zniesione. Kolejnym argumentem, który może przekonać do implementacji tych wdrożeń są oszczędności. Analitycy IDC szacują, że wdrożenia oparte o chmurę pozwalają zredukować od 30 do 40 % kosztów działania całego przedsiębiorstwa. Dla RamBase jest to nawet 77% TCO. Według wielu analiz i firm badawczych chmura obliczeniowa będzie wiodła prym we wszystkich wdrożeniach IT. Polskie firmy, jeśli nadal chcą dynamicznie się rozwijać muszą inwestować w profesjonalne rozwiązania ERP. Oceniamy, cały rynek IT w perspektywie najbliższych 5 lat czeka rozwój na szeroką skalę, głównie w obszarze ERP.

RAMBASE®



Jakob Polkowski

Channel Executive Poland
RamBase - Jakob
Hatteland Computer AS





RAPORT ERP PERSPEKTYWY



DAHLIA MATIC



Michał Buda

Prezes Zarządu
DahliaMatic Sp. z o.o.

2019 rok zakończyliśmy bogatsi w nowe doświadczenia projektowe, podpisane kontrakty i zawarte partnerstwa. Nasi specjaliści mierzyli się z dostosowywaniem systemów ERP do zmieniających się przepisów prawa, między innymi w zakresie obsługi białej księgi podatników VAT wypracowując rozwiązania, które minimalizowałyby niedogodności wynikające z tych zmian i wspierające w pracy użytkowników końcowych.

Od początku istnienia DahliaMatic naszym nadrzędnym celem jest dostarczanie Klientom narzędzi wspomagających rozwój ich biznesu i osiągnięcie przewagi konkurencyjnej na rynku. Chcąc wyjść poza ramy standardowych systemów ERP oraz oferować funkcjonalności specyficzne i „szyte na miarę”, cały czas pracujemy nad rozwojem i udoskonalaniem produktów własnych.

Chmura to wciąż nieodkryty potencjał

Jednym z najgorętszych trendów, a jednocześnie dużym wyzwaniem z punktu widzenia praktycznego było przejście z modelu on-premise na rozwiązania chmurowe. Chmura oferowana przez wszystkich największych graczy na rynku dostawców IT jest bez wątpienia zjawiskiem, które będzie zyskiwać na popularności. Ogromne możliwości jakie daje w zakresie optymalizacji kosztów, dostępu do najnowszych rozwiązań technologicznych, a także elastyczność w dopasowywaniu się do zmiennych potrzeb przedsiębiorstwa, skalowalność zasobów, czy też najwyższej klasy rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo danych sprawiają, że ERP w chmurze może okazać się idealnym rozwiązaniem w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw. Jesteśmy jednak świadomi, że rozwiązanie jest wciąż nowością, dlatego obserwujemy kierunek jej rozwoju jednocześnie szkoląc się i przystosowując do realizacji kolejnych wdrożeń. Natomiast pomimo niekwestionowanych zalet wykorzystania chmury, jesteśmy też świadomi jej ograniczeń, które uniemożliwiają zastosowanie tego rozwiązania w wielu obszarach.

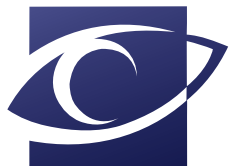
Niesłabnący popyt na liderów

Według danych Gartnera sektor IT w Polsce, w szczególności sektor usług informatycznych i oprogramowania dla przedsiębiorstw wciąż rośnie. Pojawia się coraz więcej podmiotów oferujących tego typu usługi lub związanych z szeroko pojętą z informatyką.

Skutkiem, z którym musimy wraz z całym rynkiem się mierzyć jest ogromne zapotrzebowanie na specjalistów i trudności w pozyskiwaniu nowych członków zespołu. Nasza organizacja również dynamicznie się rozwija. Do realizowanych przez nas długoterminowych kontraktów (wdrożeń i usług serwisowych w zakresie produktów SAP, Oracle, Microsoft Dynamics) stale dołączają nowe projekty, które wymagają od nas ciągłego powiększania zespołów realizacyjnych DahliaMatic. Obecnym priorytetem są liderzy, którzy nie tylko posiadają szeroką wiedzę merytoryczną, ale również, dzięki umiejętnościom miękkim, są w stanie pokierować zespołem. W związku z tym, jednym z naszych planów na bieżący rok jest poszukiwanie niestandardowych form rekrutacji. Chcąc zaoferować młodym kandydatom łatwy dostęp do wiedzy rozważamy uruchomienie bootcampów i kursów dla juniorów z możliwością późniejszej kontynuacji współpracy.

Rozwijamy portfel oferowanych produktów

Nasza oferta powiększyła się w minionym roku o nowe produkty, które proponujemy naszym Klientom. Zdobyliśmy praktyczne doświadczenia z wdrożeń systemu Softlab ERP siostrzanej firmy Asseco Business Solution dedykowanego małym i średnim przedsiębiorstwom. Rozwiązanie jest o tyle uniwersalne, że wspiera nie tylko nowe, rozwijające się biznesy, ale może również wspierać większe firmy, w szczególności w obszarze produkcji i logistyki. Dzięki dołączeniu do grona partnerów IFS rozpoczęliśmy również wdrożenia systemu IFS Applications 10, odpowiadając tym samym na specyficzne potrzeby Klientów między innymi z branży przemysłowej. Rozwiązanie to, jak żadne inne, oferuje silną integrację z obszarami skomplikowanej produkcji i utrzymania ruchu, a także umożliwia zastosowanie elementów związanych z automatyzacją produkcji, takich jak IoT, MES, automatyka przemysłowa, czy też inteligentne rozwiązania w magazynach. W połączeniu z dużą elastycznością systemu i szerokimi możliwościami w zakresie jego dopasowywania do obserwowanych na rynku zmian technologicznych, to rozwiązanie ma naprawdę duży potencjał. Planujemy wykorzystywać go w 2020 roku zdobywając kolejne zamówienia i walcząc o nowe kontrakty.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Ekspansja zagraniczna

W naszych działaniach jesteśmy otwarci również na zagraniczne rynki. Projekt w Narodowym Banku Sudanu Południowego był i jest dla nas dużym wyzwaniem ze względu na organizację i zaskakującą różnicę kulturowych, jednak stopniowo realizujemy kolejne etapy i jesteśmy przekonani, że dzięki konsekwencji uda nam się kontynuować współpracę. Jednocześnie wciąż poszukujemy innych ciekawych wyzwań zarówno na nienasyconym jeszcze rynku afrykańskim, jak i w krajach bliższych nam pod kątem kultury biznesu.

Cel na 2020 – kompleksowa oferta wdrożenia

Fundament naszej działalności od lat stanowią systemy klasy ERP, w których się specjalizujemy. By utrzymać naszą pozycję nie spoczywamy jednak na laurach. Jesteśmy w pełni świadomi zmian zachodzących zarówno na rynku ERPów, jak i firm oferujących usługi konsultingowe w ich zakresie. Dlatego też pracujemy nad poszerzeniem i uatrakcyjnieniem naszej oferty.

W tym roku koncentrujemy się na ugruntowaniu pozycji w produktach nowowprowadzonych do oferty, myślimy również o znalezieniu rozwiązania kadrowo-płacowego dedykowanego średnim i dużym przedsiębiorstwom, będącego uzupełnieniem naszych kompleksowych wdrożeń.

Od strony rynkowej nadchodzący rok to dla nas w dużej mierze kontynuacja dużych projektów rozpoczętych w poprzednich latach. Jednak z dużą uwagą przygotowujemy się również do nadchodzących, dużych przetargów dotyczących wdrożenia lub utrzymania systemu zarówno w instytucjach publicznych, jak i przedsiębiorstwach prywatnych.

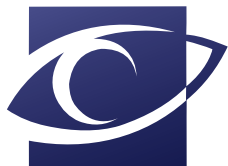
Należy wspomnieć, że systemy ERP to nie jedyne rozwiązania informatyczne, które oferujemy. Rok 2020 będzie dla nas rokiem, w którym planujemy poszerzyć portfolio oferowanych przez nas rozwiązań klasy BI. Planujemy rozbudowę zespołów specjalistów w tym zakresie i proponowanie naszym Klientom rozwiązań tej klasy dostarczanych przez największych graczy – Oracle, Microsoft, SAP, IBM jak i firmy specjalistyczne – Bilander Group.

DAHLIA  MATIC



Michał Buda

Prezes Zarządu
DahliaMatic Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Zeszły rok zakończyliśmy znaczącym wzrostem sprzedaży w obszarze własnych systemów ERP oraz platformy Business Intelligence Qlik. Dla Humansoft był to więc dobry rok.

Podobnie jak w zeszłych latach, również w ubiegłym roku prowadziliśmy projekty, których celem było stworzenie najbardziej oczekiwanych przez klientów rozwiązań. Jednym z takich projektów był system WMS.

I tak, w 2019 roku zbudowaliśmy solidne fundamenty dla programu WMS, który jest częścią systemu ERP HermesSQL. Napisaaliśmy własne autorskie i bardzo nowatorskie narzędzia zarówno dla części mobilnej, jak i serwerowej systemu WMS. W naszym przypadku, WMS jest po prostu integralną częścią programu HermesSQL, nie zaś zintegrowanym odrębnym systemem.

Przy klasycznym podejściu aplikacje mobilne pisane są w natywnym środowisku urządzeń mobilnych takich jak: Visual Studio dla Windows Mobile lub Android Studio dla Androida. My stworzyliśmy własny kreator aplikacji osadzony bezpośrednio w programie HermesSQL, który uniezależnia nas od platformy mobilnej. Dopasowanie systemu do klienta odbywa się na miejscu i nie wymaga ingerencji programisty. Nie jest też konieczna kompilacja i wgrywanie nowych wersji aplikacji mobilnych. Oznacza to niebywałą elastyczność całego systemu WMS, co dla klienta znaczy jedno – maksymalne dostosowanie do potrzeb.

W 2019 roku rozwijaliśmy także nasze trzy aplikacje webowe – Humansoft e-sklep, platformę Humansoft B2B oraz Portal pracowniczy. Równolegle prowadziliśmy prace nad rozwojem modułu produkcyjnego, do którego włączona została obsługa zestawień materiałowych BOM oraz rejestracja czynności w ramach operacji.

W ubiegłym roku zrealizowaliśmy również szereg pilotażowych wdrożeń autorskiego serwera licencji, który zastąpił przestarzałe i niewygodne klucze sprzętowe HASP. Generowały one szereg problemów zwłaszcza przy wirtualizacji systemów operacyjnych. Obecnie nasi klienci mogą samodzielnie zarządzać swoimi licencjami z poziomu prostych i intuicyjnych aplikacji webowych.

Rok 2019 był też kolejnym rokiem dużych zmian legislacyjnych bezpośrednio dotyczących naszych klientów i naszych systemów. Wystarczy wspomnieć pracownicze plany kapitałowe (PPK), białą listę podatników, split payment i wiele innych. Wszystkie te rozwiązania oddaliśmy klientom terminowo. To co nas bardzo cieszy, to wyrazy uznania od działów księgowych za bardzo skrupulatne podejście i dbałość o ergonomię pracy.

W planach na rok 2020 mamy dalsze prace nad system WMS, przygotowanie integracji naszego oprogramowania z kurierami, dalszy rozwój modułu produkcyjnego oraz stworzenie wielu innych, mniejszych i większych rozwiązań będących odpowiedzią na zgłaszane przez klientów potrzeby.

W zeszłym roku dużo się działo także w obszarze wdrożeń platformy Business Intelligence Qlik. Jako wieloletni partner firmy QlikTech w minionym roku, oprócz realizacji złożonych wdrożeń i intensywnego rozwoju własnych rozszerzeń dla Platformy Qlik, osiągnęliśmy elitarne uprawnienia do wdrażania nowych produktów Qlik, dedykowanych dla środowisk enterprise. Jesteśmy obecnie jedynym w Polsce Akredytowanym Partnerem Qlik w zakresie: Qlik Associative Big Data Index i Qlik Data Catalyst.

Qlik Associative Big Data Index łączy i indeksuje wszystkie dostępne wartości w danych jednocześnie niwelując sytuację, w której pewne dane mogłyby zostać wykluczone, jak to się często zdarza przy zapytaniach SQL. W celu osiągnięcia jak najwyższej wydajności Qlik Associative Big Data Index używa szybkiego języka wyboru selekcji do wykonywania ekstrakcji danych poprzez zastosowanie mechanizmu indeksowania - Qlik Selection Language (QSL).

Qlik Data Catalyst to nowoczesne rozwiązanie do zarządzania danymi w przedsiębiorstwie, które upraszcza i przyspiesza katalogowanie, zarządzanie, przygotowywanie i dostarczanie wiarygodnych i przydatnych danych użytkownikom biznesowym w całej organizacji. Qlik Data Catalyst tworzy bezpieczne, korporacyjne repozytorium wszystkich danych w jednym katalogu. Narzędzia do przygotowywania danych i metadanych w rozwiązaniu usprawniają przekształcanie surowych danych w zasoby gotowe do analizy, a katalog danych Smart Data i graficzny interfejs użytkownika (GUI) pomagają łatwo odkrywać i wybierać potrzebne dane.

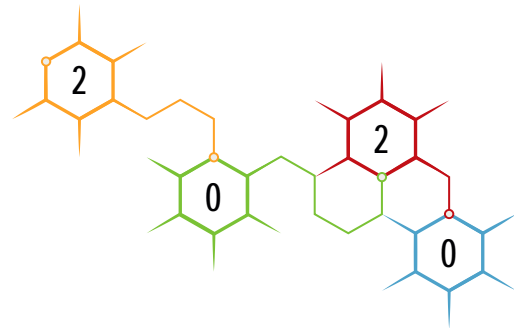


Tomasz Fidos

Prezes Zarządu
Humansoft Sp. z o.o.



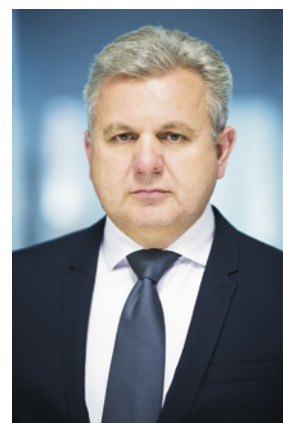
RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Warto tutaj wspomnieć o sztucznej inteligencji wspierającej proces analizy danych. Nasza firma przygotowała aplikację pokazową z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w procesie analizy danych. Qlik Insight Bot jest nowym, potężnym komponentem systemu Qlik Sense Business Intelligence, który dzięki zastosowaniu algorytmów przetwarzania języka naturalnego w połączeniu z użyciem popularnego komunikatora umożliwia nam zadawanie pytań o dane

w aplikacji z dowolnego urządzenia zawsze, gdy tego potrzebujemy. Dzięki temu profesjonalna znajomość obsługi narzędzi analitycznych nie stanowi już ograniczenia w samodzielnym dostępie do informacji.

Potęga nowych możliwości zachęciła nas do przygotowania aplikacji demonstracyjnej prezentującej najnowsze osiągnięcie z połączenia systemu Qlik Sense Business Intelligence ze sztuczną inteligencją przy wykorzystaniu komunikatora tekstowego.



Tomasz Fidos

Prezes Zarządu
Humansoft Sp. z o.o.

Głównym założeniem systemów ERP jest integrowanie wszystkich procesów zachodzących w organizacji. Co jednak kryje się pod określeniem „wszystkich”? Dla nas – jako firmy, która nie tylko doradza i wdraża systemy IT, ale także je tworzy – to rozwiązanie IT powinno być dopasowane do sytuacji panującej w przedsiębiorstwie i tego jak ono funkcjonuje, a nie na odwrót. Uważamy, że umiejętność dostosowania narzędzia IT do procesów zachodzących w firmie jest kluczem do sukcesu.

Większość systemów ERP – owszem integruje procesy z obszaru zarządzania kadrami, płacami czy zarządzania produkcją, ale w bardzo ogólnym zakresie. Naszą misją jest dostarczanie takich rozwiązań IT, które są wyspecjalizowane w danym obszarze, ale jednocześnie potrafią ze sobą współpracować i przesyłać dane. Takie systemy powinny przede wszystkim dawać użytkownikowi możliwość centralizacji wszystkich procesów w jednym narzędziu oraz umożliwiać sprawny przepływ informacji pomiędzy różnymi obszarami w celu osiągnięcia jeszcze lepszych efektów zarządzania.

Rok 2019 był dla eq system niezwykle ważny pod kątem rozwoju platformy XPRIMER łączącej w sobie systemy do zarządzania procesami produkcyjnymi (planowanie, harmonogramowanie, ewidencja), a także z obszaru HR (zarządzanie zasobami ludzkimi, obiegiem dokumentów, workflow). Co więcej – stale pracujemy nad tym, by w jednym narzędziu skupiać zarządzanie procesami okołoprodukcyjnymi takimi jak zarządzanie narzędziownią, analiza technicznych kosztów wytworzenia, wsparcie utrzymania ruchu czy zarządzanie danymi technologicznymi.

Jednym słowem tworzymy narzędzia KOMPLEKSOWE, czyli takie które łączy w sobie możliwości kilku różnych systemów eksperckich – charakteryzuje się elastyczną budową strukturalną i funkcjonalną. Dzięki połączeniu kilkunastu, współpracujących ze sobą modułów – jesteśmy w stanie zaprojektować system w taki sposób, by móc zarządzać wszystkimi procesami w jednym miejscu, uwzględniając wszelkie detale specyfiki danego obszaru – zapewniając sprawną komunikację w ramach firmy np. pomiędzy HR i produkcją.



Michał Żelichowski

Członek Zarządu

eq system Sp. z o.o.



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



W roku 2019 kontynuowaliśmy realizację strategii rozwoju systemu Anakonda ERP, opierając się na jego najistotniejszych cechach. Anakonda ERP jest największym polskim przedsięwzięciem Open Source oraz największym i jedynym w całości powstającym w kraju tak rozbudowanym systemem do zarządzania przedsiębiorstwem udostępnianym na licencji GNU GPL, czyli bez żadnych opłat licencyjnych. Taki model biznesowy wykorzystujący zalety ruchu wolnego oprogramowania sprawia, że Anakonda od 2002 roku rozwija się pod wpływem trzech głównych czynników, naturalnie przystosowując się do polskiego środowiska biznesowego.

Po pierwsze wprowadzane przez nas modyfikacje i nowe funkcjonalności tworzymy w odpowiedzi na konkretne potrzeby polskich przedsiębiorstw, które inwestując swoje środki otrzymują rozwiązanie maksymalnie spełniające ich oczekiwania. Jeśli rozszerzenie może być użyteczne dla ogółu firm, jest implementowane do ogólnodostępnej wersji Anakondy i mogą z niego korzystać wszyscy. Tym sposobem w 2019 roku Anakonda wzbogaciła się o kilkadziesiąt nowych funkcjonalności.

Drugim czynnikiem są zmiany w prawie, które wymuszają dostosowywanie systemu do nowych przepisów. Tutaj jesteśmy zobligowani wyprzedzać oczekiwania klientów. Rok 2019 był pod tym względem obfity w istotne wydarzenia. Dość wspomnieć wdrożenie modułu RODO, dodanie obsługi Metody Podzielonej Płatności (split payment), rozbudowanie funkcjonalności druku paragonów fiskalnych o możliwość wprowadzenia numeru NIP, a także dodanie automatycznego sprawdzania Białej Listy podatników VAT.

Oprócz pracy analitycznej zmierzającej do ustalenia obowiązującej interpretacji prawnej i realizacji zadań czysto programistycznych wiązało się to z przeprowadzeniem szkoleń dla użytkowników, tak aby sprawnie i bezpiecznie wkroczyli w nowy rok.

Trzecim z głównych czynników jest ogólny wzrost cyfryzacji procesów biznesowych w polskim środowisku gospodarczym, który sprawia, że coraz cenniejszą zaletą staje się łatwość dostosowywania Anakondy do komunikacji z innymi systemami, takimi jak PC Market, ECOD czy różnorodne rozwiązania stosowane przez poszczególne banki. Innym aspektem tego czynnika jest zmiana przyzwyczajzeń użytkowników komputerów, co ma wpływ na oczekiwania związane z ergonomią pracy.

Tutaj istotne jest, aby powiększając możliwości systemu, nie odrzucić sprawdzonych tradycyjnych rozwiązań, które pozwalają na szybką obsługę za pomocą klawiatury.

Jeśli chodzi o rok 2020, to naszym głównym celem będzie utrzymanie tempa rozwoju systemu Anakonda ERP. Do połowy roku w ogromny sposób rozbudujemy moduł Kadry i Płace dokonując wdrożenia w dużej firmie handlowej. W tym samym czasie ukończymy rozbudowę modułu B2B należącego do pakietu rozszerzeń Anakonda Enterprise.

Pakiet Enterprise pierwotnie był stworzony na potrzeby obsługi grup kapitałowych, zawiera takie aplikacje jak WMS (Warehouse Management System), CWS (Cake Weight System), EMS (Expedition Mobile System). Moduł B2B bardzo dobrze sprawdził się między innymi w przypadku franczyz, więc naturalnym jest, że idąc za potrzebami rynku, chcemy go uczynić jeszcze bardziej atrakcyjnym dla przedsiębiorców, którzy tworzą biznesy franczyzowe. Dla ułatwienia kooperacji z kontrahentami przygotowujemy dostęp do modułu B2B przez przeglądarkę internetową.

Obecnie (luty 2020) z pełnej wersji Anakondy można korzystać na dwa sposoby. Instalując ją na własnym firmowym serwerze lub korzystając z naszej usługi hostingowej Anakonda Online. Anakonda Online przeznaczona jest dla niewielkich przedsiębiorstw, które nie chcą ponosić kosztów związanych z utrzymaniem własnej infrastruktury informatycznej. Wystarczy dostęp do internetu, a wdrożenie systemu jest bardzo szybkie nawet w przypadku importowania baz danych z wcześniej używanego programu.

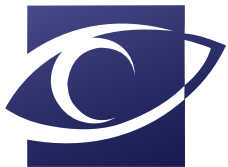
Ciekawym przykładem jest rozwój końcówek systemu Anakonda ERP działających jako aplikacje na urządzeniach mobilnych i panelach dotykowych. Naszym celem jest zawsze znajdowanie rozwiązań oszczędzających czas i minimalizujących ryzyko popełnienia błędu, co jest bardzo ważne w firmach charakteryzujących się dużą rotacją kadr na stanowiskach niższego szczebla. Rok 2020 jest dla nas szczególny. Anakonda właśnie kończy 18 lat, więc jest już także metrykalnie w pełni dojrzałym systemem. Z tej okazji dokonaliśmy rewitalizacji identyfikacji wizualnej marki Anakonda ERP oraz Record System. Naszym obecnym i przyszłym klientom, a także wszystkim firmom wspierającym ruch Open Source, życzymy, aby polska gospodarka rozwijała się przynajmniej w takim tempie jak w roku ubiegłym.



Jakub Raburski

Twórca systemu
Anakonda ERP

Właściciel firmy
Record System



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Nie możemy zaprzeczyć, że żyjemy w gospodarce opartej o dane, w całości spowitej przez sieć. Rozmiar i złożoność Internetu postępuje w taki sposób, jakiego wiele osób nie przewidywało. Jak wynika z przeprowadzonego przez nas badania Cisco Visual Networking Indeks, już do 2022 roku, roczny ruch IP w sieci ma szansę osiągnąć wyższy poziom niż miało to miejsce w całej dotychczasowej historii Internetu.

Od kiedy 2005 roku ukazała się pierwsza publikacja z cyklu VNI, ruch sieciowy jest 56 razy większy, osiągając 36% skumulowanego rocznego wskaźnika wzrostu (CAGR). Ma to związek z coraz większą liczbą użytkowników, urządzeń i aplikacji połączonych z siecią IP. Najwięcej ruchu będzie generowało wideo. Do 2022 roku, ruch IP wideo zwiększy się czterokrotnie. W rezultacie będzie stanowił 82% całkowitego ruchu IP. Również ruch sieciowy wywołany przez wirtualną i rozszerzoną rzeczywistość będzie gwałtownie wzrastać, ponieważ coraz więcej konsumentów i firm korzysta z tych technologii. Do 2022 r. osiągnie on poziom 4,02 exabajtów na miesiąc.

Firmy pokazują coraz większą gotowość do wykorzystania bogactwa danych, ich optymalizacji, umiejętnego zarządzania i, w razie potrzeby, modyfikacji strategii biznesowych. Jednocześnie biznes coraz chętniej wdraża chmurę obliczeniową, szukając możliwości optymalizacji kosztowej, lepszej skalowalności oraz bezpieczeństwa. Optymalizacja i zarządzanie środowiskiem cloud (oraz multicloud) będzie, obok cyberbezpieczeństwa, coraz częściej w centrum strategii biznesu.

Biorąc to pod uwagę, bezpieczeństwo cyfrowe to kwestia nadrzędna i niezwykle skomplikowana, bez względu na to o jakim rozmiarze przedsiębiorstwa myślimy. Niestety, to również zagadnienie, u którego podstaw leży ogromna fragmentacja, zarówno w podejściu do ilości rozwiązań – które co gorsza często ze sobą nie współpracują, polityk stosowanych w różnych organizacjach, ale także punktów zapalnych i ich postrzegania przez różne rynki i stojących za nimi specjalistów.

Z naszych analiz wynika, że na współczesne, niezwykle złożone środowiska odpowiedzialne za bezpieczeństwo cyfrowe, często składają się rozwiązania 10, a niekiedy i większej liczby dostawców. Prawie 70% uczestników naszego badania zapytanych o naruszenia i cyberincydenty przyznało, że mają trudności z określeniem ich zakresu, ograniczeniem wpływu a w perspektywie czasu, z zapobieganiem podobnym sytuacjom w przyszłości.

Odpowiedzią na powyższe jest bez wątpienia sieć intuicyjna, która ewoluuje, uczy się i przewiduje zagrożenia. Ta koncepcja wpływa na uproszczenie budowy i późniejsze zarządzanie siecią. Zmiana, którą wnosi, to tworzenie polityk bezpieczeństwa w oparciu o założenia biznesowe, a więc realne potrzeby, które kierują nie tylko działaniami przedsiębiorstw, ale często również decydują o dystrybucji budżetów. Polityki te są w następnej kolejności automatycznie aktywowane w ramach całej infrastruktury, a to daje pewność zachowania ciągłości biznesu i strategii realizowanej zgodnie z planem.



Przemysław Kania

Dyrektor Generalny
Cisco w Polsce



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



NAJPOPULARNIEJSZE WDROŻENIA 2019

OSM w Piątnicy – kompleksowe wdrożenie ERP w branży spożywczej

Sektor spożywczy oczekuje od systemów ERP przede wszystkim zaspokojenia potrzeb w zakresie rozliczania i optymalizacji produkcji, a także wspomaganie HACCP wraz ze sztywną funkcją traceability. Rynek konsumenta wymusza na tej branży silną dynamikę zmian wewnętrznych w obrębie produkcji. Doskonałym przykładem firmy aktywnie reagującej na oczekiwania rynku jest OSM w Piątnicy.

Działająca od 1965 roku OSM w Piątnicy należy do grona najważniejszych i najnowocześniejszych młeczarni zarówno w Polsce jak i na arenie międzynarodowej.

Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Piątnicy swą działalność prowadzi od 1965 roku. Jest jedną z najważniejszych i zarazem najnowocześniejszych młeczarni nie tylko w kraju, ale i na świecie. Wraz z rozwojem rynku mleczarskiego w zakładzie przeprowadzono szereg modernizacji. Hale produkcyjne wyposażono w najnowocześniejsze linie technologiczne mające sprostać ogromnemu popytowi na świeże produkty nabiałowe. Gwarantują one także powtarzalność produkcji przy jednoczesnym zachowaniu tradycyjnych walorów smakowych wyrobów. Piątnica swoją pozycję osiągnęła dzięki dbałości o najwyższą jakość produktów, ich innowacyjność oraz spełnianie oczekiwań szerokiej grupy konsumentów. Młeczarnia, jako jedna z pierwszych w kraju wdrożyła w 2003r. system ochrony środowiska naturalnego w oparciu o normę ISO 14001, będący częścią Zintegrowanego Systemu Zarządzania. Firma była także jedną z niewielu w kraju, które spełniały wymogi Unii Europejskiej jeszcze przed akcesją. W roku 2009 zakład w Piątnicy, po raz kolejny jako jedna z pierwszych w kraju OSM-ów, uzyskała certyfikat International Food Standard jako potwierdzenie spełniania najwyższych międzynarodowych standardów dotyczących jakości i bezpieczeństwa żywności.

OSM w Piątnicy nieustannie inwestuje, nie tylko w unikalne rozwiązania technologiczne, ale i software. Zdecydowanie wyróżnia się na tle konkurencji, czego przykładem jest to, iż jako jedna z pierwszych spółdzielni mleczarskich wdrożyła system ERP do zarządzania przedsiębiorstwem. Wybrane rozwiązanie – system Impuls EVO – wykorzystywane jest już w ponad 400 firmach produkcyjnych w całej Polsce.

Wiemy, po co nam ERP - precyzyjnie postawione cele

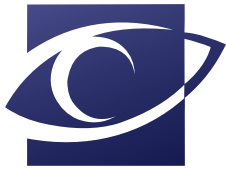
Wdrożenie systemu Impuls EVO w Piątnicy jest jednym z najbardziej kompleksowych wdrożeń rozwiązań ERP w branży spożywczej. Objęło ono swym zakresem większość dostępnych funkcjonalności systemu i usprawniło procesy biznesowe firmy we wszystkich obszarach: finansów i księgowości, kadr i płac, dystrybucji, zaopatrzenia, gospodarki magazynowej, zarządzania relacjami z klientem - CRM, produkcji, magazynu wysokiego składowania, EDI, B2B, odzieży roboczej, Systemu Wagowego, Business Intelligence.

Zarząd Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Piątnicy postawił przed BPSC szczegółowe cele: pełne odtworzenie ścieżki produktu, optymalizację procesów biznesowych, wyłączenie papierowego obiegu dokumentów, rozliczenie produkcji, ułatwienie wykonywania wszelkich analiz, kontroling spływu należności klientów. Jednym z najistotniejszych celów wdrożenia było polepszenie dostępu do wiedzy o poziomie rentowności poszczególnych kategorii wyrobów. Odpowiednio zaprojektowany system finansowo-księgowy, a w szczególności rozdzielniki kosztowe powinny wyliczać poszczególne kwoty. Pełna automatyzacja procesu określania ich poziomu została osiągnięta po zamknięciu wdrożenia funkcjonalności zarządzania produkcją. Obecnie dane wskaźnikowe zastąpiły informacje przekazywane bezpośrednio z systemu ERP.

W produkcji spożywczej trudno przecenić wagę rozwiązań, które pozwalają śledzić ścieżkę wyrobu, a więc posiadać możliwości elektronicznego wglądu w historię wybranej partii towaru. Dzięki dobremu systemowi ERP znika konieczność każdorazowego ręcznego sprawdzania ścieżki konkretnych wyrobów - zyskujemy dostęp do wiedzy, w jaki sposób ścieżka ta została zrealizowana. W przypadku produkcji nabiału reżim higieniczny obejmuje nie tylko same produkty, ale również opakowania.



BPSC



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Ich stan monitorowany jest zarówno na początku, jak i na końcu procesu technologicznego.

Od zlecenia do wysyłki

Po wdrożeniu systemu ERP w Piątnicy nastąpiła automatyzacja procesu przyjmowania zamówień poprzez wykorzystanie Elektronicznej Wymiany Danych (EDI) oraz platformy internetowej B2B. Przyjęte zamówienie klienta jest podstawą do przygotowania wysyłki. Odpowiednie ustawienie parametrów w systemie sprawia, że zamówienie klienta podlega automatycznemu trasowaniu. Następnie trasy są obsługiwane przez logistykę (poszczególne dostawy mogą być mieszane między sobą w zależności od stopnia zapewnienia auta, a wyniki tych operacji można zobaczyć na e-mapie np.: w celu optymalizacji kosztów transportu). Na podstawie przygotowanych tras tworzone są konkretne dyspozycje załadunkowe i powstaje specyfikacja zlecenia MWS stanowiącego podstawę przygotowania na terminalu radiowym konkretnej wysyłki. Po skończonej kompletacji z wykorzystaniem systemu kodów kreskowych następuje generacja dokumentów magazynowych i faktur z dokładnym odzwierciedleniem ilości i numerów partii wydanych dla poszczególnych klientów. Dodatkową korzyścią jest pełna kontrola terminów płatności odbiorców oraz poziomu limitów kredytowych i logistycznych. W momencie ich przekroczenia tylko uprawnione osoby mają możliwość zatwierdzenia zamówień. Również przedstawiciele handlowi pracujący w różnych regionach kraju uzyskali dostęp do danych sprzedażowych swoich klientów. Pełen obieg dokumentów jest rejestrowany. Faktury trafiają do klientów w wersji elektronicznej.

System ERP zarządza produkcją

Nad poprawnym procesem wytworzenia produktu sprawuje kontrolę System Wagowy, będący częścią systemu ERP Impuls. Zadaniem modułu jest kontrola ilościowa i jakościowa produkcji pod względem zgodności z recepturami oraz weryfikacja ankiet HACCP i ISO. Dzięki wykorzystaniu modułu planowania można skutecznie zarządzać zapasami wyrobów gotowych oraz zapotrzebowaniem na surowiec i dodatki do produkcji. Plan zostaje automatycznie rozpisany na konkretne zadania dla poszczególnych pracowników, którzy potwierdzają ich realizację on-line na terminalach dotykowych i wagowych.

Takie rozwiązanie umożliwia dokładne odwzorowanie ścieżki produktu także w oparciu o technologię kodów kreskowych oraz zapewnia kontrolę rozliczenia produkcji pod względem ilościowym i wartościowym.

Jego Wysokość Magazyn

Oprogramowanie dedykowane magazynowi wysokiego składowania, działające z wykorzystaniem kodów kreskowych, zostało specjalnie dostosowane do specyfiki działalności OSM w Piątnicy. Składają się na nią takie elementy jak: duża rotacja wyrobów gotowych (czas składowania towaru pomiędzy opuszczeniem linii produkcyjnej a załadunkiem nie przekracza 48 godzin), krótkie terminy przydatności oraz duża częstotliwość składania zamówień przez klientów. Indywidualne ustalenia z klientami przewidują na ile dni przed upływem terminu przydatności produkt musi być dostarczony. System Impuls kontroluje ten okres w trakcie kompletowania wysyłki, co pozwala zminimalizować ryzyko zwrotów. Wszystkie te wymagania sprawiły, że funkcjonalność Magazynu Wysokiego Składowania została rozszerzona i dostosowana do potrzeb OSM w Piątnicy.

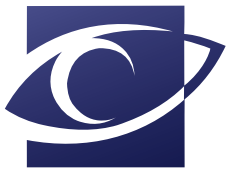
W wyniku tego zaimplementowano złożone algorytmy, opracowane wspólnie przez ekspertów OSM w Piątnicy oraz BPSC, które umożliwiają zwiększenie wydajności oraz efektywną kontrolę procesu kompletacji wysyłek. Funkcjonalność aplikacji w zakresie obsługi procesu wydawania wyrobów gotowych jest na tyle rozbudowana, że system ERP kontroluje nawet wysokość składowanych palet. Zamówienia na poszczególne produkty są często składane w ilościach, które nie odpowiadają pełnej palecie (bądź jej wielokrotności). System kompletuje zamówienia tak, aby zmaksymalizować stopień realizacji zamówienia, a jednocześnie zminimalizować liczbę jednostek transportowych, łącząc te części pozycji zamówienia, które nie stanowią pełnych palet.

Pod kontrolą rozwiązania są więc wszystkie szczegóły związane z zarządzaniem paletami: od zapewnienia ich na odpowiednią wysokość po właściwy załadunek w samochodzie. Wydawanie przesyłek dla zaplanowanej trasy odbywa się w taki sposób, by załadunek kolejnych palet odbywał się odwrotnie do kolejności dostarczania ich w ramach trasy. Eliminuje to konieczność poszukiwania kolejnych zamówień w trakcie rozładunku u klienta.

Znaczącą innowacją wykorzystania przestrzeni magazynu w OSM w Piątnicy jest również organizacja tzw. regałów przepływowych. To swego rodzaju tunele, w których umieszczane są kolejne palety.



BPSC



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



Ponieważ dostęp do palet znajdujących się głęboko jest utrudniony, system Impuls dba o to, aby palety przeznaczone do transportu w pierwszej kolejności nie były blokowane przez pozostałe. Dostęp do regału możliwy jest z dwóch stron a zastosowany algorytm może dopilnować, aby przepływ palet odbywał się w oczekiwanej kolejności. Rozkład palet na poszczególnych regałach widoczny jest nawet z poziomu stanów magazynowych. Wprowadzone rozwiązanie w oparciu o kody kreskowe umożliwiło pełne śledzenie ścieżki wyrobu i bieżącą kontrolę stanów magazynowych z dokładnością do pojedynczej palety, co między innymi pozwoliło uzyskać certyfikat International Food Standard.

CRM i cenniki

W systemie Impuls kontrolowane są wszystkie ceny i rabaty. Możliwa jest różnorodna konfiguracja cen i upustów. Dane do cenników przenoszone są bezpośrednio z kontraktów marketingowych umieszczonych w systemie CRM. Także tutaj znajduje się kompletna baza wiedzy o klientach wliczając w to planowanie wizyt. Parametryzacja cenników umożliwia współpracę z sieciami handlowymi. W systemie ERP odzwierciedlone są wszystkie specyficzne warunki tej współpracy.

Prościej, szybciej, bez papieru

Wdrożenie systemu ERP Impuls EVO wyeliminowało papierowy obieg dokumentów, skrócony został przepływ faktur zakupowych. System pracuje na jednej bazie danych. Dzięki temu różne wydziały mają dostęp do takich samych informacji. Poprzez moduł obiegu dokumentów mogą one w dziale zamówień składać zapotrzebowania, które przepisywane są na zamówienia zakupu w formie automatycznie generujących dokumentów PZ dla magazynu technicznego w statusie do realizacji. Zamówienie w formie elektronicznej jest wysyłane do dostawcy, a dokument PZ wyceniany automatycznie z odpowiedniego cennika. Dzięki takiemu rozwiązaniu działowi księgowości pozostaje tylko porównanie faktury zakupowej z odpowiednim dokumentem PZ. Dział zaopatrzenia dysponuje raportami ze stanów w magazynach produkcji, które informują o przekroczeniu stanów minimalnych dodatków i opakowań i na tej podstawie jest w stanie dużo wcześniej zaplanować dostawy.

Magazyn techniczny zostanie także wyposażony w kody kreskowe. Zostanie również skrócony czas przyjęcia dostawy dzięki wykorzystaniu etykiet logistycznych i oprogramowania WMS.

W perspektywie - Technologie XXI wieku

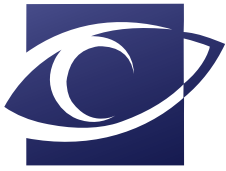
Na obecnym etapie procedury załadunku i rozładunku regałów, kompletację i wydanie towaru realizuje pracownik magazynu. Jednak trwają przygotowania do wprowadzenia w pełni automatycznego magazynu wysokiego składowania. Oprogramowanie BPSC dla OSM w Piątnicy zostało tak opracowane, aby w przyszłości móc, po niewielkich modyfikacjach, zarządzać pracą robotów. Już teraz komunikacja systemu Impuls EVO z pracownikiem odbywa się z wykorzystaniem przenośnych terminali. To ogromny skok w porównaniu z obowiązującymi do tej pory rozwiązaniami, które zakładały konieczność poszukiwania w magazynie produktów odpowiadających pozycjom na wydrukowanym zamówieniu. W systemie dostępne były jedynie informacje o dostępności danego asortymentu. Takie rozwiązanie było niewystarczające do zapewnienia sprawnego działania w sytuacji, kiedy magazyn pracuje 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu.

Przejęcie z systemu koordynacji pracy człowieka przez oprogramowanie magazynu wysokiego składowania na zarządzanie automatyczną lokacją palet nie będzie stwarzało większych problemów. Dokładnie sprecyzowane założenia towarzyszące projektowaniu tego rozwiązania pozwolą nam ograniczyć w przyszłości prace przygotowujące interfejs odpowiedzialny za transformowanie danych na język zrozumiały dla zainstalowanych w magazynie urządzeń – zauważa Przemysław Kędziński, Product Owner obszaru Produkcja w BPSC.

Już dziś proces produkcji w Piątnicy jest w pełni zautomatyzowany i sterowany komputerowo, począwszy od zwiezenia mleka (automatyczne pobieranie prób mleka od dostawców i cyfrowe przekazanie danych z odbiorów do systemu rozliczenia skupu surowca) poprzez aparaturę, kotły i tanki do obróbki surowca do maszyn pakujących i robotów paletyzujących wytworzone produkty. Nad całością obiegu surowca czuwa automatyczny system myjący i dezynfekujący wszystkie urządzenia w cyklu produkcyjnym.



BPSC



RAPORT ERP PERSPEKTYWY



VIACON ROZWIJA DZIAŁALNOŚĆ ZA POMOCĄ IFS APPLICATIONS

ViaCon kompleksowo obsługuje rynki infrastrukturalne. Produkty i rozwiązania oferowane przez firmę stosowane są na budowach dróg i kolei na całym świecie. IFS Applications usprawnił jej działania i poszerzył możliwości realizacji dużych projektów w kraju i za granicą.

W związku z szybkim rozwojem działalności ViaCon potrzebował zintegrowanego systemu ERP, który usprawniłby realizację procesów w kluczowych obszarach działalności. Firma poszukiwała systemu międzynarodowego ze względu na przyszłe plany wdrożenia rozwiązania w spółkach zależnych prowadzących działalność za granicą.

„Przeprowadziliśmy analizę naszych potrzeb, a następnie zwróciliśmy się do dostawców dużych międzynarodowych systemów z prośbą o ofertę. Po wstępnej ocenie zaproponowanych rozwiązań, na naszej „krótkiej liście” znalazły się IFS i Microsoft Dynamics. Dokładne porównanie możliwości obu systemów wykazało, że IFS Applications spełnia w standardzie większość naszych wymagań funkcjonalnych i zapewnia większą elastyczność niż produkt-konkurencyjny” – wyjaśnia Marcin Bień, pełnomocnik zarządu, koordynator i administrator systemu ERP.

INTEGRACJA I PRZEJRZYSTOŚĆ DZIAŁAŃ

IFS Applications wspiera działania firmy ViaCon we wszystkich kluczowych obszarach, obejmujących produkcję, sprzedaż, zarządzanie projektami konstrukcyjno-budowlanymi oraz dostawę i koordynację prac montażowych. Ponadto rozwiązanie obsługuje finanse, kadry i płace, zarządzanie dokumentacją i jakością, remonty oraz zarządzanie kontaktami z klientami.

„System zapewnia pełną przejrzystość informacji w obszarze zakupów i ułatwia planowanie materiałów do produkcji. Ponadto pozwala ograniczyć ogólne wydatki, usprawnia ofertowanie i zapewnia przejrzysty obraz rentowności kontraktowej” – podkreśla Marcin Bień.

Wdrożenie systemu IFS Applications objęło trzy spółki: ViaCon Polska sp. z o.o. (odpowiedzialną za sprzedaż produktów na rynku krajowym), ViaCon Construction sp. z o.o. (specjalizującą się w montażu) oraz ViaCon sp. z o.o. (zajmującą się produkcją i eksportem wyrobów). Z systemu korzysta ponad 130 pracowników.

SPRAWNY PRZEPIĘTYW INFORMACJI

Wdrożenie systemu IFS Applications pociągnęło za sobą zmiany w organizacji procesów biznesowych.

„Zmiany, których celem było zapewnienie lepszego przepływu informacji, objęły kilka jednostek organizacyjnych naszej firmy. Powstał m.in. nowy dział rozliczeń produkcji o rozszerzonym w porównaniu z poprzednim zakresie działania. Żeby usprawnić działania, połączono również dział logistyki i dział wystawiania faktur” – informuje Marcin Bień.

„System objął większość działów w firmie. Mamy zapewniony łatwy dostęp do informacji gromadzonych w systemie IFS Applications. Wylimitowaliśmy większość współdzielonych plików Excel związanych z obszarami finansów, sprzedaży i logistyki. Dużo prostsze stało się raportowanie, i to pomimo większego stopnia skomplikowania raportów”.

WIĘKSZA EFEKTYWNOŚĆ

„Dzięki wdrożeniu IFS Applications zwiększyła się efektywność działań naszej firmy, w tym możliwości sprawnej realizacji dużych projektów. Elastyczność systemu pozwoli w przyszłości na zwiększanie jego funkcjonalności w miarę rozwoju firmy. Co ważne, mamy możliwość samodzielnego wprowadzania nowych funkcji zgodnie z bieżącymi potrzebami” – podsumowuje Marcin Bień.



KORZYŚCI:

- Uporządkowanie procesów;
Centralizacja danych;
- Dostęp do informacji zarządczej na bieżąco;
- Sprawne planowanie produkcji;
- Skuteczna kontrola kosztów;
- Usprawnienie gospodarki materiałowej;
- Sprawny obieg i przetwarzanie dokumentów;
- Usprawnienie obsługi zamówień klientów;
- Możliwość elastycznego rozwoju systemu wraz z rozwojem firmy;

