

Lifting starego IT nie zawsze ma sens

Biznes i technologie Gdy firma rozwija się szybciej niż jej system ERP, może warto wymienić go na nowszy model?

Mirosław Konkel
m.konkel@pb.pl • 22-333-98-55

Jeśli mamy w swoich domach dywany z Egiptu, Turcji, Belgii, Chin, Indii lub Nepalu, być może do Polski sprowadził je Marbex. Działający od 1991 r. importer nigdy nie stronił od nowych technologii. W swojej centrali i oddziałach krzyszał z tzw. systemów pudełkowych. Adresowane do mikro i małych firm programy wrocławskiego producenta InsERT spełniały oczekiwania firmy z Tomaszowa Mazowieckiego – usprawniały negocjacje z krajowymi i zagranicznymi partnerami, zarządzanie magazynami i hurtową sprzedaż. Stosowane rozwiązania cieszyły się uznaniem użytkownika.

W ostatnich latach dużo się jednak zmieniło. Im szybciej rozwijał się Marbex, tym więcej wymagano od infrastruktury IT. Ta zaś nie była w stanie sprostać rosnącemu wymogom przedsiębiorstwa. Zarząd zaczął rozglądać się za nowszym oprogramowaniem. Pozytywne doświadczenia z produktami InsERT zdecydowały, że wybór padł na bardziej zaawansowany system dostawcy z Dolnego Śląska – Navireo ERP. Przemawiały za nim także architektura i funkcjonalność. Można było bezproblemowo przenieść informację z wcześniej używanych programów i zintegrować oddziały.

System przyspieszył naszą pracę i zautomatyzował wiele czasochłonnych procesów, w tym otrzymywanie zamówień od kontrahentów i przyjmowanie towarów od dostawców – chwali Elżbieta Nowak, wiceprezes Marbeksu.

Produkty marki InsERT wdrożyła warszawska firma Atisoft – była to standardowa wersja systemu wzbogacona o ponad 30 modułów, stworzonych specjalnie pod kątem potrzeb biznesowych tomaszowskiej spółki. Zyskała ona m.in. wspólną bazę magazynową, dzięki czemu komunikacja i współpraca między poszczególnymi działami znacznie się poprawiły. Do innych korzyści należą: automatyzacja precen i kompletacji towarów, stosowanie różnych cen dla poszczególnych oddziałów, integracja z sieciami handlowymi (ECOD) i tworzenie zamówień od dostawców wraz z analizą sprzedaży.

Kwestia korzyści i kosztów

Jaki odsetek firm, tak jak Marbex, rezygnuje z kolejnych aktualizacji na rzecz no-



► CZAS NA ZMIANĘ: Przychodzi moment, kiedy modyfikacje stosowanego od lat systemu są droższe niż wdrożenie nowego, a stara technologia nie oferuje użytkownikowi przewagi konkurencyjnej – mówi Jacek Parzonka, menedżer produktu Navireo ERP w spółce InsERT.

[FOT. TOMASZ WALKÓW]

wych produktów? Systemy IT wymienia 17 proc. przedsiębiorstw – wynika z międzynarodowego badania zrealizowanego przez agencję doradczą Panorama Consulting. A w Polsce? 30 proc. klientów BPSK chce zainwestować w nowe rozwiązania. Wielu decyduje się na to, ponieważ stare narzędzia – mimo adaptacji, przeróbek i unowocześnień – nie spełniają ich oczekiwań.

Jacek Parzonka, menedżer produktu Navireo ERP w spółce InsERT, twierdzi, że do zakupu nowego oprogramowania dochodzi zwykle w związku z zakończeniem wsparcia tych działań przez producenta dotychczasowego systemu lub jego niewystarczającą, niedostosowaną do potrzeb przedsiębiorstwa funkcjonalnością. Systemy ERP muszą rozwijać się wraz z rynkiem i pasować do aktualnych potrzeb i wymagań użytkowników. W przypadku przestarzałych rozwiązań często jest to albo w ogóle niemożliwe, albo bardzo kosztowne. W dłuższym okresie modyfikacje wieloletnich narzędzi mogą być droższe niż zupełnie nowe programy – tłumaczy Jacek Parzonka.

Dodaje, że współczesne produkty spod znaku technologii mobilnych, chmury obliczeniowej (IT jako usługa) i big data (gromadzenie i analiza wielkich zbiorów danych) pozwalają zdobyć przewagę rynkową – to kolejny powód, by eliminować starsze narzędzia teleinformatyczne.

Technologie mobilne, chmura, możliwości związane z gromadzeniem i analizą wielkich zbiorów danych pozwalają zdobyć przewagę rynkową i dlatego przedsiębiorstwa coraz chętniej po nie sięgają, eliminując stare rozwiązania.

Decyzja o wdrożeniu

Skąd wiedzieć, że przyszła pora, by postawić na nowe? Jacek Bugajski, partner SID Group, zaleca skorzystanie z usług firm konsultingowych, które mają doświadczenie w branży klienta i bogatą wiedzę o różnych systemach ERP dostępnych na polskim rynku.

– Każda firma ma swoją specyfikę biznesową. Dlatego przy wyborze systemu ERP warto rozważyć pomoc renomowanego partnera technologicznego. Profesjonalne doradztwo pozwoli określić potrzeby przedsiębiorstwa, także te wynikające z jego rozwoju i zmian rynkowych. Ponadto przyszły użytkownik zapozna się z korzyściami, które przyniesie inwestycja – tłumaczy Jacek Bugajski.

Dobre wdrożenie – dopowiada – jest zwieńczone startem produktywnym systemu, który od tej pory będzie obsługiwał najważniejsze procesy w firmie. Aby osiągnąć ten ideał, trzeba spełnić wiele założeń – od stworzenia wzajemnego zaufania na linii dostawca – odbiorca, przez zdefiniowanie zakresu wdrożenia i określenie, kto za co odpowiada, po staranne wykonanie prac wdrożeniowych, wraz ze szczegółowymi testami i szkoleniami. Przedstawiciel SID Group ostrzega, że pominięcie jakiegokolwiek z tych elementów – a zwłaszcza kwestii komunikacyjnych – może skutkować fiaskiem przedsięwzięcia.

– Warunkiem sukcesu jest włączenie – zarówno po stronie klienta, jak i integratora – osób na najwyższym szczeblu zarządzania. Usprawni to przepływ informacji i podejmowanie ważnych decyzji, szczególnie w momentach eskalacji robót i problemów projektowych – zaznacza Jacek Bugajski.

Jego zdaniem, tak jak kurczenie tryzmu nie leży w interesie firmy, tak bywa błędem, tak bezrefleksyjne wprowadzanie cyfrowych innowacji może być niekorzystne dla użytkownika. Najpierw trzeba przygotować technologiczny ekosystem firmy na przyjęcie najnowszych rozwiązań. Ale to już zupełnie inne zagadnienie. ☺ ☺

Odświeżanie firmowych programów

► Zakres modyfikacji systemów ERP (w proc.)

	Duża modyfikacja	Umiarkowana modyfikacja	Mała modyfikacja	Nie wiem
procesy biznesowe	18	48	28	6
analityka i raportowanie	22	42	32	4
role biznesowe i algorytmy	13	40	28	18
struktura modelu informacyjnego	13	38	37	12
uprawnienia użytkowników, bezpieczeństwo i kontrola	17	32	42	8

Źródło: raport „The High Cost of Change for ERP”, CFO Research Services | Agresso