

LIDERZY ERP



Warto myśleć przyszłościowo

W ostatnich latach podejście klientów do systemów ERP, a także samo oprogramowanie znacznie ewaluowało. Jest ono bardziej zautomatyzowane i inteligentne niż kiedyś. Nowoczesne systemy stawiają na bieżącą wymianę informacji i interakcje między użytkownikami, pozwalając na dostęp z różnego rodzaju urządzeń i niezależnie od lokalizacji.



Filip Fludra

Sales Manager,
Exact Software Poland

W tradycyjnym podejściu oprogramowanie ERP oparte było na infrastrukturze własnej klienta i wdrażane w modelu on premise. Interfejs wzorowano na systemie Windows, a ścieżki interakcji były ściśle zdefiniowane, zamknięte i przeznaczone tylko dla wybra-

nego grona użytkowników. Takie tradycyjne rozwiązania ERP często również pomijały tzw. czynnik ludzkich interakcji, które zachodzą obok transakcji realizowanych w systemach. Ograniczeniami wynikającymi ze starszej generacji systemów są m.in. sztywno zdefiniowane procesy, brak możliwości przechowywania dokumentów czy wsparcie decyzyjne oparte o ograniczone reguły.

Przenieść się do chmury

Oprogramowanie ERP zbudowane na takim podejściu wcale jeszcze nie jest rzadkością w polskich firmach, ale coraz częściej zupełnie nie sprawdza się w dzisiejszej rzeczywistości. Dynamicznie zmieniający się

rynek, ewoluujące potrzeby firm i kultura organizacyjna bazująca na współpracy wymuszają nowe podejście zarówno w kontekście dostępnych funkcjonalności, jak i modeli wdrożenia systemu. Rosnące koszty utrzymania własnej infrastruktury skłaniają firmy do wyboru oprogramowania dostępnego w chmurze. Decydując się na takie rozwiązanie, warto zwrócić uwagę na dojrzałość chmurową dostawcy usług. Powinien on oferować kompleksowy serwis, konfigurację sprzętu i oprogramowania, automatyczny zapis danych i kopii zapasowych, a także niezawodną łączność.

Potrzeba nowości

Biznes dziś potrzebuje systemów nowej generacji do zarządzania firmą, które są dostępne dla wszystkich pracowników, umożliwiają interakcję i automatyzację, a w centrum uwagi stawiają doświadczenia użytkownika. Informacje pochodzące z systemu ERP są obecnie jednym z kluczowych zasobów biznesowych

i to właśnie umiejętność ich wykorzystania w coraz większym stopniu decyduje o konkurencyjności na rynku. Dlatego w systemach nowej generacji do informacji mają dostęp wszyscy pracownicy, którzy mogą również korzystać ze spersonalizowanych obszarów roboczych. Ważne dla firm może być umożliwienie pracownikom swobodnej wymiany korespondencji, myśli, uwag dookoła twardych transakcji ERP. Dane osadzone w szerszym kontekście dają jeszcze większe możliwości i znacząco ułatwiają pracę pracownikom różnych działów, a także zwiększają efektywność. Dużym ułatwieniem i wartością może być historia tych interakcji, zachowana w ramach systemu. Aby w pełni korzystać z możliwości, jakie daje odpowiednie oprogramowanie ERP, warto więc zwrócić uwagę na łatwość obsługi przez wszystkich pracowników. Systemy ERP nie powinny sprawiać żadnych trudności w obsłudze. Intuicyjny interfejs nie tylko pozwoli uniknąć kom-

pleksowych szkoleń i ułatwi adaptację nowego rozwiązania, ale sprawi również, że łatwiej będzie przekonać pracowników do korzyści wynikających z jego wdrożenia.

Wydajność

Ważnym aspektem może być również wydajność i elastyczność systemu. Oprogramowanie powinno dawać możliwość konfiguracji i dostosowania do potrzeb danej branży i konkretnego przedsiębiorstwa. Możliwość wprowadzania tych zmian we własnym zakresie, a nie tylko za pośrednictwem producenta, znacznie ułatwia zarządzanie systemem i pozwala oszczędzać czas. Jest to również szczególnie istotne w przypadku większych firm lub tych, które planują dalszy rozwój. Przy wyborze odpowiedniego systemu warto myśleć przyszłościowo. Jeśli system jest wydajny, będzie umożliwiał dodawanie kolejnych funkcjonalności, użytkowników systemu czy poszczególnych procesów, to większa szansa, że sprawdzi się na lata.

LIDERZY ERP

Kompleksowo zapewniać dostęp do wszystkich potrzebnych informacji

W czym może nam pomóc system ERP? Kryteria brane pod uwagę przy wyborze systemu ERP – jak wybrać system spełniający potrzeby naszego przedsiębiorstwa? Integracja systemów ERP z innymi nowoczesnymi rozwiązaniami – jakie możliwości stwarza ERP? Problemy podczas wdrażania systemu ERP, czyli o znaczeniu efektywnej komunikacji na etapie procesu projektowania i wdrażania. Jak zweryfikować rzeczywistą zgodność systemu z obowiązującymi rozporządzeniami?



Mateusz Macierzyński

menedżer ds. systemów ITS,
Konica Minolta

kich potrzebnych informacji oraz raportów dotyczących funkcjonowania firmy. Niestety często rozwiązania tego typu nie są optymalnie dobrane do konkretnego przedsiębiorstwa. Bywają niedoszacowane lub przeciwnie – przeskalowane, co powoduje m.in. wyższe koszty oraz spowolnienie pracy. Często błędem jest także adresowanie ta-

kiego systemu do zadań związanych ściśle z archiwizacją i obiegiem dokumentów czy stosowanie ERP jako aplikacji do zarządzania mniejszymi i większymi procesami biznesowymi. Do takich zadań najlepiej sprawdzają się dopasowane systemy takie jak DMS1, BPM2 czy ECM3.

Funkcjonalność

Ważne jest dobranie modułów i funkcjonalności odpowiednich do wielkości oraz rodzaju i typu działalności danej firmy. Inne rozwiązanie będzie bowiem przydatne dla przedsiębiorcy handlującego gotowymi produktami, a innych funkcji będzie poszukiwała firma realizująca rozbudowane projekty informatyczne. Zwłaszcza w ma-

łych przedsiębiorstwach sprawdzi się uruchomienie aplikacji na zintegrowanej, bezpiecznej platformie informatycznej objętej ochroną przeciw cyberzagrożeniom oraz systemem backupu i odzyskiwania danych. Poza samym systemem istotny jest także zaufany i wiarygodny partner technologiczny, który zapewni nie tylko wdrożenie i serwis, ale także usługi doradcze, pomoże zaplanować i dopasować najlepsze rozwiązanie.

Dodatkowe narzędzia

Wraz z systemem ERP mogą (i powinny) pojawić się także dodatkowe narzędzia do archiwizacji i udostępniania dokumentów oraz digitalizacji procesów takich jak obieg

dokumentów, e-kancelaria, faktury, urlopy czy delegacje. Tego typu moduły i panele mogą być elastycznie dopasowywane i integrowane z wewnętrznymi systemami ERP. Dwuskładnikowe uwierzytelnianie czy lepsza kontrola dostępu zapewniają przy tym bezpieczeństwo wrażliwych informacji i zgodność z regulacjami dotyczącymi przechowywania i przetwarzania danych, takimi jak np. RODO.

Zintegrowanie wszystkich funkcji związanych z ERP w jednym elastycznym rozwiązaniu może przełożyć się na oszczędności, redukcję błędów i podnoszenie efektywności firmy. Platformy pomagają w budowaniu nowoczesnego i elastycznego środowiska pracy oraz cyfrowej transformacji biznesu. Usprawniają wymianę informacji, procesy administracyjne, produkcyjne, związane z działem HR czy finansami. Umożliwiają przy tym małym i średnim firmom korzystanie z profesjonalnych procesów biznesowych, do tej pory dostępnych jedynie dla przedsiębiorstw klasy enterprise. Co ważne, rozwiązania te są odpowiednio skalowalne i mogą być na bieżąco dopasowywane do potrzeb przedsiębiorstw wraz z ich rozwojem.

1. ang. Document management system, system zarządzania dokumentami.
2. ang. Business Process Management, Zarządzanie procesami biznesowymi.
3. ang. Enterprise Content Management, System zarządzania treścią.

Systemy ERP służą do planowania zasobów przedsiębiorstwa. W praktyce oznacza to najczęściej połączenie wszelkich spraw i procesów zachodzących w firmie każdego dnia – obsługi zamówień, zarządzania magazynem, rozliczeń finansowych i księgowych czy zarządzania świadczonymi usługami i serwisu posprzedażowego. Od wydajności i skuteczności tych procesów zależy często jakość i szybkość pracy oraz obsługi klienta.

Efektywność systemu

Systemy ERP powinny być przede wszystkim efektywne i kompleksowo zapewniać dostęp do wszyst-



Integracja systemów ERP z innymi nowoczesnymi rozwiązaniami, czyli o możliwościach, jakie stwarza ERP

Zakorzeniona przez lata opinia, że jeden monolityczny system ERP załatwi wszystkie potrzeby przedsiębiorstwa, w drugiej dekadzie XXI w. stała się całkowicie nieaktualna.



Mirosława Achinger

prezes zarządu, ODL

Łatwiej jest dobrać i wdrożyć bez nadmiernej kustomizacji, w wybranej przez siebie kolejności, najbardziej pasujące do potrzeb firmy komponenty ERP oraz wybrane specjalizowane rozwiązania pochodzące od innych producentów. Nie należy się obawiać o tworzenie rozproszonego środowiska. Nowoczesne rozwiązania IT mogą „rozmawiać ze sobą” w ich uniwersalnym języku i zostać

w pełni zintegrowane, aby zapewnić automatyzację i wydajność procesów. Należy natomiast upewnić się, że wybierane systemy mają otwarty charakter, tj. łatwo się integrują za pomocą API (Application Programming Interface), czyli uniwersalnego języka programistycznego.

W symbiozie

Najbardziej powszechnym przykładem symbiozy jest integracja ERP z narzędziami do realizowania obsługi klienta i procesów logistycznych w kanale e-commerce. Sklep internetowy będzie znał rzeczywiste stany magazynowe, zamówienie klienta automatycznie zarejestruje się w module magazynowym i po zatwierdzeniu przekształci w polecenie pakowania wysłane na urządzenie mobilne magazyniera, które

poprowadzi go do odpowiednich lokalizacji po towar. Po spakowaniu automatycznie wydrukuje się list przewozowy, wystawi zamówienie odbioru przez kuriera, wystawi się dokument sprzedaży i zadziała automat księgujący. Z perspektywy architektury IT wezmą w tym udział: platforma e-commerce, system ERP, rozwiązanie typu WMS oraz system kurierski. W niektórych przypadkach może jeszcze warto będzie dodać system wspierający automatyzację kompletacji zamówień typu *put to light/pick to light*. Rozwiązania w ten sposób zintegrowane dają szybki zwrot z inwestycji. Łatwo obliczyć oszczędność czasu w skali miesiąca i roku, jeśli proces realizacji jednego zamówienia można skrócić o 15 minut.

Integracja

W duchu zwiększania produktywności, firmy coraz częściej decydują się na wdrożenie narzędzi do automatyzacji marketingu (MA – mar-

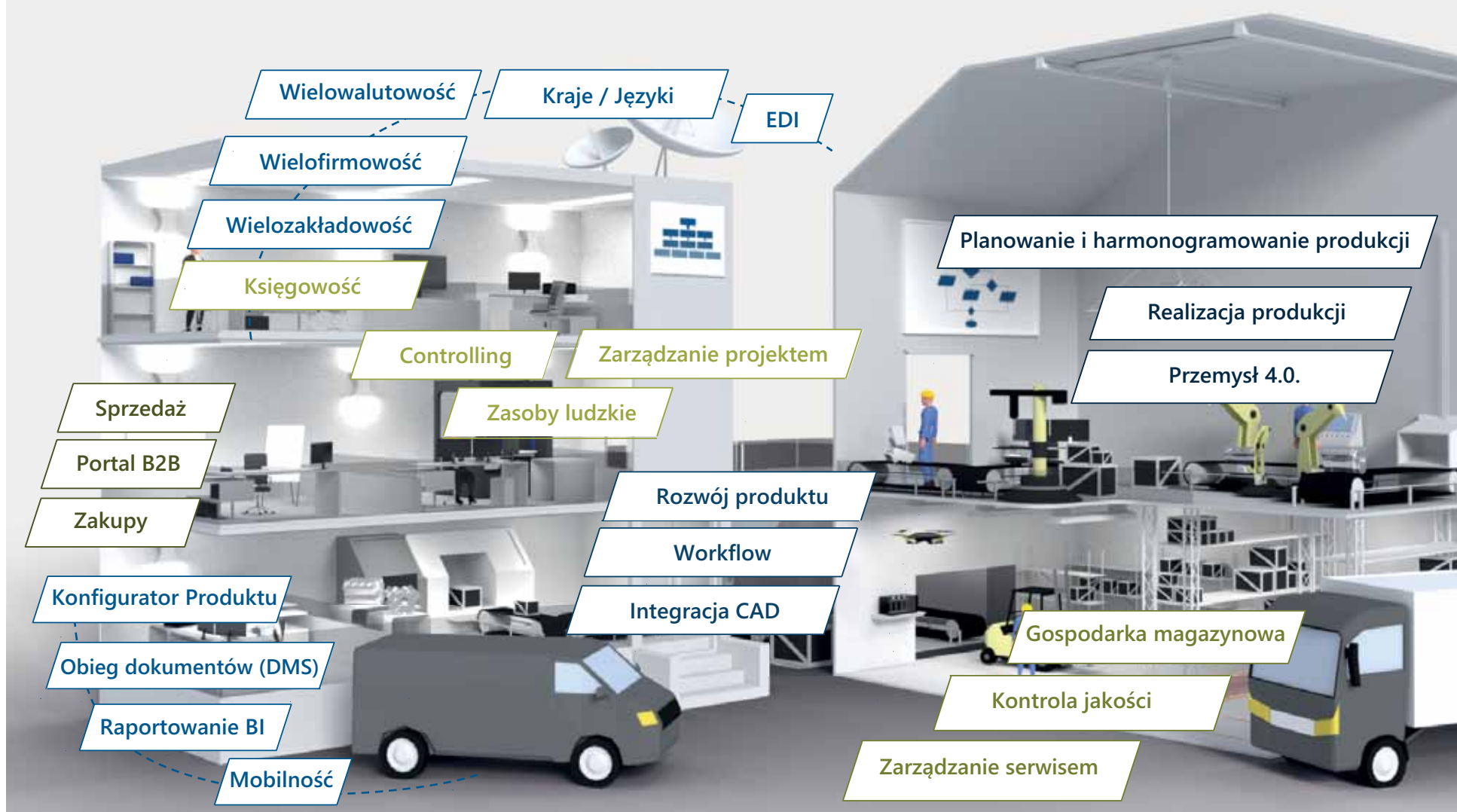
keting automation), pozwalających zredukować do minimum mechaniczną, powtarzalną pracę ludzi. Podstawowe obszary wykorzystania tych narzędzi to kampanie SMS i e-mail, strony www i blogi oraz media społecznościowe. W kolejnym kroku, aby mierzyć skuteczność tych działań, należy zintegrować system Marketing Automation z systemem ERP w celu uzyskiwania danych transakcyjnych i tworzenia analiz pokazujących, jak konkretne działania i kampanie przekładają się na zakupy klientów. Które treści na stronie generują największą konwersję? Która grupa klientów lepiej reaguje na SMS, a która na e-mail? Czy lepsze są rabaty wprost, czy może drugi produkt za 50 proc. ceny? Informacje te są niezwykle cenne z perspektywy efektywnego wykorzystywania budżetów marketingowych oraz doskonalenia strategii pozyskiwania klientów i budowania ich lojalności.



Najbardziej powszechnym przykładem symbiozy jest integracja ERP z narzędziami do realizowania obsługi klienta i procesów logistycznych w kanale e-commerce.

PROALPHA

System ERP dla produkcji



#ERPdlaProdukcji

KOMPLETNE ROZWIAZANIE DLA PRZEMYSŁU 4.0

Od ponad 10 lat wspieramy wzrost efektywności procesów w przedsiębiorstwach produkcyjnych w Polsce. Uwalniamy potencjał ukryty w blisko 100 polskich zakładach produkcyjnych.

proALPHA Polska Sp. z o.o.
ul. Dąbrowskiego 1
65-021 Zielona Góra
+ 48 68 50 66 590

Oddziały
Warszawa, Al. Jerozolimskie 181B
Gliwice, Bojkowska 37P

Info@proalpha.pl
www.proALPHA.pl
www.ERP-dla-produkcji.pl

LIDERZY ERP

Podążając za potrzebami klientów



Przychodzi do Pana właściciel firmy produkcyjnej i mówi, że chciałby w swoim przedsiębiorstwie wdrożyć system ERP. Od czego zacznie Pan z nim rozmowę? Jakie zada pytania?

Spotkanie z potencjalnym klientem rozpoczynamy zawsze od dwóch podstawowych pytań: co chce osiągnąć przez wdrożenie nowego systemu oraz z czego obecnie korzysta? Odpowiedzi pozwalają na szybką diagnozę stanu przedsiębiorstwa. Duża liczba polskich firm posiada rozwiązania bazujące na wielu systemach dziedzinowych, często ze sobą niepołączonych. Zaspokajają one potrzeby konkretnego procesu lub działu, ale nie pozwalają na uzyskanie korzyści wynikających z połączenia obszarów finansowych, produkcji, gospodarki materiałowej, sprzedaży w jeden organizm. System zintegrowany zapewnia wsparcie nie tylko wybranych procesów, ale pozwala na ich połączenie, optymalizację oraz umożliwia podejmowanie trafniejszych decyzji. Mając kompletne i wiarygodne dane z funkcjonowania całego przedsiębiorstwa, zarząd może podjąć decyzje np. o konieczności uruchomienia dodatkowej zmiany w celu zapewnienia realizacji zleceń produkcyjnych, czy analizować rentowność produkcji danej linii produkcyjnej lub projektu realizowanego na potrzeby klienta. Cele, jakie przedsiębiorcy chcą osiągnąć, kształtują zaś nasze wyobrażenie jako dostawcy, co jest kluczowym zagadnieniem i w jaki sposób możemy rozwiązać problem dzięki oferowanemu systemowi. Pozwala dobrać odpowiednie na-

Z Tomaszem Majcherkiem, prezesem zarządu proALPHA, rozmawiała Katarzyna Mazur

rzędzia i metody ich wdrożenia. Często dzięki mechanizmom takim jak obieg dokumentów czy Workflow, które są integralną częścią proALPHA ERP, nasi klienci są w stanie zaoszczędzić na przyszłe planowane inwestycje. To interesuje ich bardzo, gdyż przedsiębiorcy zwykle pytają o koszty, posiadane referencje oraz terminy realizacji całego projektu.

W jaki sposób wdrożenie systemu ERP zmienia zarządzanie produkcją?

Na zmianę w zarządzaniu ma wpływ to, jaki system ERP wdrażamy. W naszym przypadku mocno akcentujemy posiadane funkcjonalności przeznaczonych dla firm produkcyjnych, które nie zawsze są częścią integralną innych rozwiązań. Mam na myśli takie funkcjonalności jak planowanie i harmonogramowanie produkcji (moduł APS), zarządzanie projektami, rozbudowany obszar controllingu produkcji, integracja z systemami CAD czy też Konfigurator Produktu dla wyborów wielowariantowych. Funkcjonalności te umożliwiają skrócenie czasu realizacji procesów produkcyjnych już od momentu złożenia zamówienia do wyprodukowania wyrobu gotowego. Wdrożenie wszystkich lub części z tych modułów wpływa na wyższy poziom kontroli procesu produkcyjnego, zabezpieczenie, czy też dostępność zasobów, niezbędne do wykonania zleceń produkcyjnych. Wiemy, jakie materiały lub półprodukty należy zamówić, jakie wyroby znajdują się na magazynie, co spowoduje wprowadzenie dodatkowego zlecenia produkcyjnego dla klienta oraz co się stanie, gdy będziemy mieli opóźnienie w dostawie jakiegoś komponentu. To wszystko sprawia, że system wspiera nas nie tylko w realizacji w samej produkcji, ale dyryguje pracą całej firmy, porządkuje procesy i przetwarza informacje niezbędne do podejmowania decyzji.

Jakie procesy w firmie produkcyjnej wspiera ERP? Stereotypowo ERP kojarzy się ze wspieraniem zarządzania dokumentami. W wypadku produkcji chodzi chyba o coś więcej?

Część systemów ERP dostępnych na rynku polskim, rzeczywiście wspiera głównie zarządzanie dokumentami takimi jak faktury sprzedaży, zamówienia, zlecenia produkcji czy zamówienia zakupu i oczywiście WZ i PZ wraz z przesunięciami magazynowymi, i z takim wsparciem jest też kojarzona. W większości przypadków natomiast do pełnej obsługi zarządzania wersjami dokumentów czy ich archiwizacją konieczna jest integracja z zewnętrznym systemem klasy DMS. Do zarządzania dokumentacją w systemie proALPHA służy moduł DMS, który jest w pełni zintegrowanym składnikiem rozwiązania ERP. Dzięki niemu aktualne dokumenty, dotyczące konkretnej operacji, są szybko i łatwo dostępne. Wszystkie działy – czy to zakupy, księgowość czy serwis – mogą korzystać z funkcji modułu DMS. Możliwe jest również opracowywanie dokumentów w połączeniu z Workflow, co standardyzuje i optymalizuje procesy w DMS. Dla przedsiębiorstw produkcyjnych szczególnie istotna jest obsługa dokumentacji technicznej wyrobu gotowego. Bez względu na rodzaj realizowanej produkcji, w całym procesie wytwarzania gromadzona jest szeroka gama dokumentów i plików elektronicznych, stanowiących ogółem tak zwaną dokumentację techniczną. W wielu przypadkach nasi klienci nie tylko chcą zachować aktualną dokumentację, ale także zarządzać zmianami w tym dokumencie. Zależy im, aby wiedzieć, kto i kiedy dokonał zmiany, dlaczego to uczynił oraz według jakiej dokumentacji została zlecona produkcja. Zatem system ERP w zakresie zarządzania dokumentami wspiera również zarządzanie dokumentacją techniczną i usprawnia

komunikację na linii sprzedaż-konstrukcja-produkcja.

Istotą dobrego systemu dla firmy produkcyjnej jest dopasowanie jego funkcjonalności w odniesieniu do potrzeb i planów rozwoju. Większość naszych klientów stopniowo wdraża kolejne funkcjonalności. Jestem zdania, że nasz system dobrze równoważy niezbędne funkcje zarówno wspierające kluczowe procesy biznesowe, jak i samo zarządzanie produkcją.

Zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw generują nowe potrzeby ich właścicieli. W jaki sposób odpowiadają Państwo na szybkie rynkowe zmiany? Jakie nowości wprowadzają, żeby sprostać rosnącym oczekiwaniom przedsiębiorców?

Staramy się na bieżąco odpowiadać na potrzeby naszych klientów. Głównie dotyczy to rozwoju samego produktu, jak i systemów peryferyjnych. Duży nacisk w ostatnich latach położyliśmy na skrócenie czasu przygotowania dokumentacji technicznej i wytwarzania produktu. W obszarze produkcji jedną z naszych nowości jest funkcjonalność macierzy przebrojeń, która wprowadza do procesu optymalizacji produkcji jeszcze jeden parametr czasu potrzebny na zmianę narzędzi roboczych na maszynach produkcyjnych: produkcja łączona, która ma duże zastosowanie w produkcji krótkoseryjnej lub w przemyśle motoryzacyjnym, gdzie produkowane są części lewe i prawe. Ciekawym rozwiązaniem jest również moduł zarządzania opakowaniami na produkcji i logistyce wraz z modułem mobilnym. Wprowadzamy również szereg rozwiązań usprawniających działania na linii produkcyjnej takich jak choćby mobilne stanowisko sterowania produkcją. W ubiegłym roku jako Grupa proALPHA przejęliśmy firmę ti-soware, która posiada rozwinięte pakiety do zarządzania procesem produkcyjnym (MES) i stanowi uzupełnienie naszego systemu ERP.

Posiadamy również rozwinięty pakiet raportów zarządczych (tzw. Business Cockpit) bazujący na rozwiązaniach Business Intelligence firmy QlikView, który wspiera analizę procesów, jakie dzieją się w firmie i podejmowanie na ich podstawie decyzji zarówno bieżących, jak i bardziej strategicznych.

ERP oparte na chmurze, przemysł 4.0 – to pojęcia, które często pojawiają się w kontekście nowoczesnych przedsiębiorstw produkcyjnych. Co oznaczają dziś i jakie jest ich „jutro”?

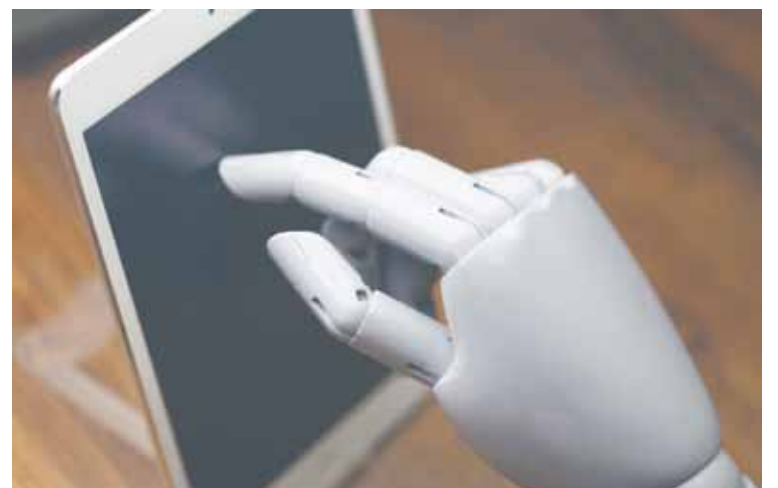
W zasadzie od lat 80., od kiedy zaczęto definiować takie pojęcia jak łańcuch wartości (Michael Porter, 1985), firmy produkcyjne mają dwa podstawowe dążenia: optymalizację łańcucha dostaw oraz poszukiwanie nowych klientów i rynków zbytu. Od tego czasu cele firm pozostają w zasadzie niezmiennie, zmieniają się zaś narzędzia służące do ich osiągnięcia. Konkurencja przeniosła się w kierunku globalizacji oraz wykorzystania technologii informatycznych i Internetu. Dla naszych rodzimych przedsiębiorców są więc dwa zasadnicze pytania: jak chcą uczestniczyć w procesie globalizacji oraz jakie narzędzia informatyczne są wykorzystywane przez ich lokalnych czy też globalnych konkurentów? Nie oznacza to, że muszą posiadać najnowocześniejsze gadżety, ale warto, żeby śledzili nie tylko rodzimą konkurencję, lecz także przynajmniej europejskich liderów w swoich branżach oraz trendy światowe. Warto, żeby byli świadomi tego, co oznacza chmura obliczeniowa, jakie wyzwania niesie w sobie sztuczna inteligencja, do czego mogą wykorzystać Big Data, jaki wpływ na ich biznes ma wielokanałowa obsługa klienta oraz co kryje się za szeroko rozumianą automatyzacją i robotyzacją linii produkcyjnej. To powinno budować świadomość zmian, jakie zachodzą w danej branży oraz motywację do podjęcia decyzji o kolejnych inwestycjach.

Sztuczna inteligencja pomaga podejmować trafne decyzje

Narzędzia bazujące na big data, sztucznej inteligencji czy uczeniu maszynowym są coraz chętniej wykorzystywane przez polskie firmy. Pozwalają na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku, ponieważ pomagają przewidywać zachowania rynkowe. Najnowsze technologie można wdrożyć w firmie m.in. za pomocą systemów ERP. To cyfrowa baza agregująca dane z różnych ob-

szarów działalności firmy, takich, jak finanse, księgowość czy obsługa klienta, która pozwala na szybką i sprawną digitalizację przedsiębiorstwa. W połączeniu z elastycznością chmury obliczeniowej ułatwia zarządzanie i podejmowanie strategicznych decyzji, zwłaszcza w przemyśle i firmach produkcyjnych. – Obecnie transformacja cyfrowa łączy w sobie szereg technologii, jak Internet rzeczy,

sztuczna inteligencja, uczenie maszynowe czy big data. Połączenie wszystkich tych elementów odgrywa istotną rolę w takich branżach jak produkcja przemysłowa czy dystrybucja. W prowadzeniu działalności firmy coraz częściej przewidują i wyprzedzają bieg zdarzeń, zamiast biernie czekać na ich rozwój – podkreśla Phil Lewis, wiceprezes Solution Consulting w regionie EMEA w Infor.



ERP jako dobry start

Trzy na cztery firmy w Polsce stosują w swoich zakładach produkcyjnych systemy ERP, a wśród średnich przedsiębiorstw wskaźnik ten wynosi 67 proc. Czy to dużo? Z jednej strony rozwiązania tego typu powinny być standardem w każdym przedsiębiorstwie przemysłowym, można więc mówić o sporym zapóźnieniu. Świat już dawno poszedł do przodu, jeśli chodzi o zaawansowanie wykorzystywanych systemów informatycznych do zarządzania. Warto jednak spojrzeć na to z innej perspektywy. Wprowadzenie systemów ERP do zakładu jest pewnego rodzaju miłym krokiem w cyfryzacji firmy. O wiele trudniej jest przeskoczyć z poziomu kartki i ołówka do ERP niż z ERP do oprogramowania klasy SCADA czy APS. Zdaje się, że lokalny przemysł w końcu złapał bakcyla przetwarzania danych. Istotne jest tutaj stworzenie odpowiedniego ekosystemu do jak najprostszego implementacji takich rozwiązań. To zadanie zarówno dla przemysłu, jak i dla administracji oraz firm oferujących tego typu systemy. Pomoże to zlikwidować najbardziej istotne bariery w upowszechnianiu gospodarki opartej na danych i Przemysłu 4.0.

źródło: erp24.pl, autor: Aleksander Faleńczyk, Senior Sales Manager, PSI Polska

Migracja do chmury

Według Gartnera jednym z najważniejszych trendów w biznesie w 2020 r. będzie migracja do chmury. Za kilka lat firmy, które nie będą przetwarzać w niej swoich danych, będą tak rzadko spotykane jak dziś przedsiębiorstwa niekorzystające z Internetu. Kluczową przewagą chmury jest bezpieczeństwo danych i szybki dostęp do nich. To z kolei umożliwia inwestycje w zaawansowane technologie, jak sztuczna inteligencja czy uczenie maszynowe, oparte głównie na wykorzystaniu danych. W zarządzaniu całym tym procesem pomagają najnowsze systemy ERP. Tymczasem wciąż tylko niespełna 30 proc. firm w Polsce korzysta z takich rozwiązań. – Musimy bezpiecznie przechowywać coraz więcej danych, dlatego trend przechowywania danych w chmurze będzie najczęściej obserwowanym w 2020 r. Równoległe zaufanie firm do rozwiązań chmurowych ciągle rośnie. Wcześniej były obawy przed wyciekami, niepożądanym dostępem do danych, a obecnie nie zauważamy już podobnych problemów – mówi Piotr Til, menadżer Zespołu Logistyki i Automotive w Hicron.

Transformacja cyfrowa jest faktem

Transformacja cyfrowa jest faktem i wpłynęła już niemalże na wszystkie branże, ale nadal to właśnie ona jest głównym trendem wpływającym na biznesową rzeczywistość firm i organizacji. Wiele zostało już powiedziane o rosnącej ilości danych, które każda firma musi zbierać, przechowywać i przetwarzać. Rola i skuteczność tego procesu będą miały jednak coraz większy wpływ na sukces biznesowy i możliwość pozostania konkurencyjnym na zmieniającym się rynku. Postępująca cyfryzacja wpływa również na oprogramowanie dla biznesu.

Coraz większe wydatki na ERP

Wzrost inwestycji w systemy ERP w Polsce dobrze ilustrują dane portalu Statista.com. Jak podaje serwis, w 2017 r. rynek ERP w Polsce był warty blisko 207 milionów dolarów. Z kolei w 2019 r., według prognoz Statista.com, wydatki na ERP w Polsce wyniosły łącznie 224,99

milionów dolarów. Do 2021 r. rynek ten będzie warty już 242,2 milionów dolarów, więc w porównaniu z rokiem 2017 wydatki na systemy ERP w naszym kraju wzrosną o ponad 17 proc. – Cyfrowa transformacja, o której mówi się od kilku lat, z pustego hasła staje się realną potrzebą

i rzeczywistością. Widać to po randze wdrożeń, w których w zdecydowanej większości uczestniczy zarząd i które jednocześnie są elementem dużych projektów digitalizacyjnych – komentuje Justyna Wronka-Dudzińska, Head of Consulting z firmy Xplus.

ERP w SaaS. Dlaczego warto korzystać z rozwiązań chmurowych?

Według analityków Gartnera w przeciągu kolejnych dwóch lat rynek SaaS osiągnie pułap 45 proc. udziału we wszystkich wydatkach firm na oprogramowanie. I choć korzystanie z rozwiązań chmurowych jest już powszechną praktyką, wiele organizacji wciąż podchodzi do nich sceptycznie. O tym, dlaczego warto korzystać z modelu SaaS, można opowiedzieć na przykładzie systemu ERP.



Tomasz Dobrzański

leader zespołu Presales, Unit4 Polska

Bezpieczeństwo danych jest najważniejsze

W dobie, w której dane są najcenniejszym zasobem, kluczowe jest ich odpowiednie zabezpieczenie. Organizacje decydujące się na rozwiązania chmurowe są tego coraz bardziej świadome, dlatego do standardów należy szyfrowanie komunikacji pomiędzy serwerami a urządzeniem użytkownika. Dostawcy rozwiązań chmurowych zobowiązani są zapewnić wielowymiarową ochronę. Oznacza to zarówno pełną, siadanie profesjonalnej infrastruktury zapewniającej redundancję zasilania i systemów wspierających, dostępu do sieci czy dedykowane rozwiązania i aplikacje tworzone w sposób wykluczający podatność na potencjalną nieautoryzowaną ingerencję. Poza samą infrastrukturą istotne jest też stosowanie wysokich standardów przy tworzeniu aplikacji, szczególnie jeśli mają być dostępne w sieci publicznej. Tak samo ważne są cykliczne testy bezpieczeństwa środowiska i aplikacji i narzędzia sygnalizujące i powstrzymujące zagrożenia takie jak ochrona Anty DDoS. Przykładem odpowiednio zabezpieczonego rozwiązania jest system TETA ERP, który wykorzystuje DATA Center firmy T-Mobile. Spełnia ono wszystkie wymienione wyżej standardy, ale posiada też odpowiednie certyfikaty, w tym ISO 27 001.

Brak zespołu IT i niepotrzebny strach przed utratą sieci

Do zalet korzystania z systemu ERP w modelu SaaS należy możliwość prze-

niesienia na zewnątrz kompetencji związanych z posiadaniem i utrzymaniem infrastruktury informatycznej. Oznacza to brak potrzeby zatrudniania własnego działu IT. Za infrastrukturę techniczną i aktualizację odpowiada dostawca usługi. Wykupienie subskrypcji na usługi przekłada się na realne ograniczenie kosztów.

Aktualizacja oprogramowania i prace konserwacyjne wykonywane są automatycznie w tak zwanych „okienkach serwisowych”, które przypadają poza kluczowymi godzinami pracy i w każdej firmie określone są indywidualnie. To pozwala rozwiązać wątpliwości dotyczące obniżenia produktywności firmy, gdzie sprzedaż i zarządzanie produkcją musi działać nieprzerwanie.

Oczywiście, aby być beneficjentem rozwiązań chmurowych, wymagany jest stały dostęp do Internetu. Z nieoczekiwaną pomocą w tej kwestii przychodzą przedstawiciele rynku usług szerokopasmowych oraz GSM, które swoją usługę opierają na rozbudowywanej i utrzymywanej przez siebie infrastrukturze sieciowej. Dobrą praktyką jest współpraca z dostawcą zarówno lokalnym, jak i ogólnokrajowym. W przypadku awarii u jednego z ISP można szybko przełączyć się na usługę drugiego.

Rozbudowa systemu i komunikacja z innymi urządzeniami

Dużą zaletą oprogramowania w modelu SaaS jest możliwość dostosowywania go do własnych potrzeb w zależności od strategii rozwoju przedsiębiorstwa poprzez dokupowanie odpowiednich modułów. W tym przypadku opłata za subskrypcję zazwyczaj jest uzależniona od ilości rekordów, które system musi przetwarzać oraz od ilości dostępu do konkretnych funkcjonalności. Model SaaS pozwala na łatwą integrację i przesyłanie danych do innych urządzeń i systemów w firmie. Gama możliwości jest tu całkiem spora. W starszych urządzeniach dzieje się to za pomocą pracowników wyposażonych w interfejs sieciowy, tzw. hubów, gotowych do komunikacji poprzez Ethernet z IoT. Ich drugim głównym celem jest zebranie danych z podpiętych urządzeń. Z nowszymi narzędziami wyposażonymi standardowo w połączenia sieciowe można

się komunikować przez Ethernet, z użyciem protokołów komunikacyjnych wykorzystywanych w architekturze IoT (internetu rzeczy). Możliwa jest też komunikacja poprzez Wi-Fi i sieć komórkową.

Łatwiej i taniej

Warto wspomnieć, że istnieje oczywiście możliwość zakupu systemu w modelu in-house. Wiąże się to jednak z potrzebą zbudowania odpowiedniej infrastruktury IT (urządzeń i serwerowni). Decydując się na takie rozwiązanie nie można zapomnieć o specjalistach, którzy będą odpowiedzialni za kontrolę, aktualizację i serwisowanie całego zaplecza technicznego. Wybór modelu in-house posiada więc większą barierę wejścia, gdyż wymaga poniesienia znacznych inwestycji na samym początku. Rozważając więc zakup systemu nie tylko pod kątem finansowym należy zwrócić uwagę na wszystkie zalety modelu SaaS.



Do zalet korzystania z systemu ERP w modelu SaaS należy możliwość przeniesienia na zewnątrz kompetencji związanych z posiadaniem i utrzymaniem infrastruktury informatycznej. Oznacza to brak potrzeby zatrudniania własnego działu IT. Za infrastrukturę techniczną i aktualizację odpowiada dostawca usługi. Wykupienie subskrypcji na usługi przekłada się na realne ograniczenie kosztów.

LIDERZY ERP

Szanowni Państwo,

co i komu ułatwia system ERP? Jakie firmy: duże, małe, usługowe, produkcyjne, najchętniej go u siebie wdrażają? Dlaczego ci przedsiębiorcy, którzy uważają się za innowacyjnych, nie wyobrażają sobie funkcjonowania organizacji bez systemu ERP? W jaki sposób dzięki owemu wdrożeniu można zaoszczędzić czas i pieniądze? Jakie procesy usprawnia system ERP i w jakim kierunku zmierza rozwój tego rozwiązania? Te i inne cenne informacje znajdują Państwo w cyklicznym raporcie „Gazety Finansowej” poświęconym rynkowi rozwiązań ERP w Polsce. Proszę poświęcić też chwilę uwagi na lekturę i analizę zestawienia Liderzy ERP. Dowiedzą się Państwo z niego, jakie firmy działają w tym sektorze i co można znaleźć w ich ofercie. Życzymy inspirującej lektury.

Redakcja



Nazwa firmy	Nazwa programu ERP	Opis programu
BPSC (Biuro Projektowania Systemów Cyfrowych)	Impuls EVO	Impuls EVO to zintegrowany system klasy MRPII/ERP. Zawiera zaawansowane rozwiązania do zarządzania finansami, personelem, produkcją, sprzedażą i logistyką. Obszary funkcjonalne systemu połączone są procesowo, zgodnie z logiką i praktyką prowadzenia biznesu. Wiernie odzwierciedlają i usprawniają realizację procesów biznesowych przedsiębiorstwa. Impuls EVO uwzględnia specyfikę działania kluczowych branż i sprawdza się zarówno w średnim, jak i dużym przedsiębiorstwie. Niezawodnie wspiera rozwój firm wkraczających na ścieżkę ekspansji, jak również tych dojrzałych, z sukcesem konkurujących na swoich rynkach. Wdrażany zwinną metodyką, w pełni zgodny z ideą Industry 4.0, system Impuls EVO od pierwszej linii kodu stworzony jest w Polsce przez zespół doświadczonych programistów i konsultantów, którzy ramię w ramię z naszymi klientami dostosowują go do wymagań i oczekiwań stawianych przez Liderów Produkcji Made in Poland.
CFI Systemy Informatyczne	VENDO.ERP	Nowoczesne, w pełni zintegrowane i zautomatyzowane rozwiązanie ERP, pozwalające zarządzać firmą w sposób kompleksowy. Skutecznie wspiera ewidencję i planowanie wszystkich zasobów przedsiębiorstwa. Optymalizuje realizowane w nim procesy i pozwala na bardziej efektywne zarządzanie informacją. Automatyzuje poszczególne czynności i ułatwia bieżącą kontrolę realizowanych zadań. Przyczynia się do poprawy efektywności działań, optymalizacji wydatków i obniżenia kosztów, a w efekcie do wzrostu wydajności. Dostarcza informacji niezbędnych do podejmowania kluczowych dla przedsiębiorstwa decyzji. VENDO.ERP spełnia wszystkie oczekiwania przedsiębiorców: jeden system dla wszystkich obszarów w organizacji (produkcja, logistyka, sprzedaż, finanse, personel, serwis, BI, CRM); usprawnia pracę; dopasowany do struktury organizacji; łatwy w użytkowaniu; niezawodny i wydajny; elastyczny – możliwość rozbudowania funkcjonalności; integracja z innymi systemami pozwalającymi skutecznie zarządzać łańcuchem dostaw. Ten „żyjący” ekosystem posiada ponad 30 dodatków, dzięki czemu klient może sam dostosować swój VENDO.ERP i w pełni wykorzystać jego potencjał. Aktualnie na VENDO.ERP pracuje 550 klientów i blisko 10 tys. użytkowników.
Comarch	Comarch ERP Altum	Comarch ERP Altum to system klasy ERP stworzony z myślą o rynku międzynarodowym. Platforma wdrażana jest m.in. w Polsce, Francji, Niemczech, Hiszpanii oraz Włoszech. Dostosowanie Comarch ERP Altum do specyfiki rynków zagranicznych umożliwia zastosowanie w systemie najnowsza technologia gwarantująca ścisłą integrację przy jednoczesnej otwartości na zewnętrzne rozwiązania. Rdzeniem całego systemu Comarch ERP Altum jest silnik Business Process Management (BPM), czyli wbudowane mechanizmy umożliwiające całkowitą lub częściową automatyzację rutynowych procesów w firmie. To, co odróżnia Comarch ERP Altum od innych systemów ERP dostępnych na rynku, to dostępne wprost w systemie, wbudowane narzędzia Business Intelligence. Narzędzia Business Intelligence pozwalają na podejmowanie właściwych decyzji w oparciu o trafne analizy i prognozy dostępne w standardzie. Platforma ERP idealnie sprawdza się w sieciach sprzedaży detalicznej, sieciach franczyzowych, firmach handlowo-usługowych o jednooddziałowej i rozproszonej strukturze, firmach zagranicznych oraz organizacjach holdingowych/przedsiębiorstwach zarządzających wieloma firmami.
COMP SOFT	MAAT	Producent i dostawca oprogramowania – zintegrowanego systemu MAAT klasy ERP wspomagającego zarządzanie firmą, niezależnie od jej wielkości i profilu działalności. System działa w oparciu o technologię Microsoft.NET i Oracle. Swoim zakresem MAAT obejmuje obszary działalności przedsiębiorstwa: od finansów i księgowości, poprzez logistykę i produkcję, po kadry i płace. Firmę wyróżnia bogate doświadczenie w obsłudze firm produkcyjnych, profesjonalizm, indywidualne podejście oraz dopasowanie systemu pod potrzeby klienta. System radzi sobie zarówno z obsługą produkcji seryjnej, jak i jednostkowej. Zakres usług: doradztwo i analiza potrzeb, projektowanie, realizacja i wdrożenie projektu, serwis i opieka nad systemem. Centrum projektowo-rozwojowe oprogramowania znajduje się w Polsce. Branże, do których kierowane jest rozwiązanie: meblarska, spożywcza, metalowa, maszynowa, budowlana, lotnicza, automotive, przetwórstwo tworzyw sztucznych, hutnictwo, energetyka. Firma posiada wiele gotowych wzorców branżowych, przy czym za każdym razem dokonuje szczegółowej analizy potrzeb klientów.
DSR	ERP 4FACTORY	ERP 4FACTORY to kompleksowe wsparcie zarządzania przedsiębiorstwem oparte na QAD Enterprise Platform. Jest to zintegrowany pakiet aplikacji, stworzony na podstawie potrzeb firm produkcyjnych. System ten wspiera zarządzanie zarówno organizacją jednozakładową, jak i firmą o wielozakładowej strukturze. Jest nową generacją systemu ERP dla produkcji, opartą na funkcjonalnej strukturze modułowej. Zbudowany na sprawdzonej, skalowalnej platformie technologicznej. Funkcjonalności poszczególnych modułów wspierają różne działy w przedsiębiorstwie, zapewniając płynny obieg informacji w firmie. Jednocześnie modułowa budowa systemu pozwala na dopasowanie do konkretnych potrzeb produkcyjnych w wielu różnych branżach. QAD Enterprise Platform wspiera pełny zakres działań biznesowych przedsiębiorstw produkcyjnych w wielu krajach świata. Z systemu QAD korzysta ponad 6 tys. zakładów ulokowanych w ponad 100 państwach.
iPCC	Infor M3	Infor M3 to kompleksowy, zintegrowany system ERP przeznaczony dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych. System rozwijany jest od wielu lat przez producenta, firmę Infor, dla wybranych branż (spożywczej, drzewno-meblowej, odzieżowej, kosmetycznej i chemii lekkiej, dystrybucyjnej oraz serwisu i wynajmu maszyn). Oznacza to, że na przykład w branży produkcji kosmetyków Infor M3 zapewnia m.in. możliwości prognozowania popytu z uwzględnieniem sezonowości, obsługuje produkcję mieszaną, planuje szeregowanie operacji i przebrojenia wg typów i rozmiarów opakowań, zarządza produktami pochodnymi i ubocznymi, zapewnia możliwość identyfikowalności partii i przedmiotów oraz wycofania, a także możliwość etykietowania zgodnie z przepisami. W branży spożywczej z kolei zapewnia m.in. poprawę prognozowania i planowanie popytu, wspiera planowanie promocji i monitorowanie ich wyników, przetwarza duże ilości produktów zamawianych przez klientów, obsługuje produkcję procesową i receptury odwrócone, zarządza magazynami z obsługą okresów przydatności, a także opakowaniami zwrotnymi, wspiera przepisy dotyczące jakości oraz umożliwia śledzenie partii produktów, by móc je szybko zidentyfikować i wycofać w razie błędów. Infor M3 obsługuje 19 języków i spełnia wymagania lokalne dla ponad 40 krajów, w tym dla Polski. W Polsce system jest oferowany przez partnera Infor – firmę iPCC, której konsultanci (ok. 30 osób) mają wieloletnie doświadczenie w pracach wdrożeniowych w różnych branżach.
LSI Software	Bastion ERP	System do planowania i zarządzania zasobami przedsiębiorstwa. Integruje procesy biznesowe: <ul style="list-style-type: none"> • gospodarka magazynowa - zarządzanie dostępnością towaru wraz z nadzorem zapasów. Narzędzie kontroluje procesy obrotu towarami, zarządzania logistyką i dystrybucją. Wsparcie przez Shopping Assistant do inwentaryzacji i optymalizacji pracy z towarem. • finanse i księgowość - pełna ewidencja zdarzeń gospodarczych i kompleksowa analiza organizacji. • analizy i raporty - współpraca z dowolnym systemem Business Intelligence, tworzenie raportów, zestawień i analiz finansowych w czasie rzeczywistym. • kadry - zarządzanie czasem pracy, planowanie kosztów personalnych, budżetowanie, obsługa delegacji, urlopów - szereg narzędzi usprawniających obieg informacji kadrowych. Z modułem Staff Scheduler organizuje dostęp pracowników do danych kadrowych. • dystrybucja i sprzedaż - zarządzanie majątkiem, produktami i usługami firmy. Szeroki wachlarz systemów obsługi promocji i rabatów, a także programów lojalnościowych. • środki trwałe - prowadzenie ewidencji oraz dokonywanie operacji na środkach trwałych dla celów podatkowych i bilansowych przedsiębiorstwa o dowolnym profilu działalności. • elektroniczny obieg dokumentów (EOD) - platforma biznesowa do zarządzania przepływem informacji w firmie. Pozwala przypisywać, nadawać priorytet, śledzić i raportować zadania.
ODL	ERP ODL	System ERP ODL przeznaczony jest dla firm handlowych działających jako centrala i sieć sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży detalicznej. Dzięki zastosowaniu centralnej bazy danych i zaawansowanym funkcjom zarządzającym modułu handlowego realizacja polityki handlowej oraz precyzyjna kontrola przepływu towarów są bezproblemowe. Interfejs POS pozwala realizować wszystkie procesy obsługi klienta w jednym oknie. System posiada uniwersalne API pozwalające łatwo integrować się z dowolnymi platformami e-commerce, dając pełną możliwość realizowania strategii omnichannel. Modułowy charakter systemu zapewnia elastyczność w zakresie wyboru do wdrożenia tych, które potrzebne są na obecnym etapie rozwoju firmy. ODL ERP realizuje potrzeby w zakresie wszystkich procesów: zakupy, magazyny, logistyka, sprzedaż B2C i B2B, księgowość, kadry i płace.
proALPHA Polska	proALPHA ERP	System ERP proALPHA to oprogramowanie globalne, które powstaje w centrali w Niemczech. W krajach niemieckojęzycznych Grupa proALPHA jest obecnie trzecim co do wielkości dostawcą oprogramowania ERP dla średniej wielkości przedsiębiorstw produkcyjnych. Dzięki 26 oddziałom na całym świecie i licznym partnerom proALPHA jest zawsze blisko swoich klientów. Korzysta z tego 1800 przedsiębiorstw w ponad 50 krajach. proALPHA oferuje rozwiązanie klasy ERP ukierunkowane na potrzeby przedsiębiorstw z sektora produkcyjnego. Z powodzeniem wspiera procesy produkcji jednostkowej, jak i wielkoseryjnej. Jest zintegrowanym oprogramowaniem opartym na strukturze modułowej, dzięki czemu system w łatwy sposób dopasowuje się do organizacji różnych wielkości. proALPHA jest rozwiązaniem stworzonym do optymalizacji kluczowych procesów biznesowych nowoczesnego przedsiębiorstwa. W ofercie znajduje się szeroki zakres funkcjonalności, który obejmuje zakupy, gospodarkę materiałową, przygotowanie produkcji z modułem APS, Konfigurator Produktu, rachunek kosztów i sprzedaż, ale również CRM, Business Intelligence, integrację z środowiskiem CAD, Workflow i DMS oraz komponenty e-commerce. Na portfolio produktowe proALPHA składają się również innowacyjne rozwiązania w zakresie rejestracji czasu, rejestracji danych operacyjnych i maszynowych, ustalania wynagrodzenia za wydajność oraz systemu wykonywania produkcji (MES).
Sente	Teneum	System Teneum to kompleksowa platforma informatyczna do wspierania firm w ich codziennym funkcjonowaniu. System już od 2000 r. usprawnia zarządzanie w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Firma stale rozwija swoje oprogramowanie, aby szło w parze ze zmianami na rynku i potrzebami klientów. Teneum to nie zwykły system ERP, bo oprócz rozwiązań klasy ERP swoją funkcjonalnością obejmuje CRM, DMS, WMS, MES, WORKFLOW, umożliwiając firmie obsługę wszystkich wewnętrznych procesów operacyjnych w jednym, zintegrowanym środowisku. Główny cel, który system Teneum pomaga osiągnąć przedsiębiorcom, to rozwój firmy dzięki zwiększeniu efektywności jej codziennej pracy. Przed biznesem stoi coraz więcej wyzwań, a Teneum ma pomóc im sprostać i pozwolić zdobyć przewagę konkurencyjną. Aplikacja firmy Sente pozwala zarządzać zasobami firmy, ale inaczej niż zwykłe systemy ERP, koncentrując się na przebiegu procesów i efektywnym realizowaniu zadań w organizacji.

Nazwa firmy	Nazwa programu ERP	Opis programu
Simple	SIMPLE.ERP	SIMPLE.ERP – rozbudowane narzędzie do zarządzania przedsiębiorstwem umożliwiające łączenie danych z różnych obszarów działalności firmy. Ten wszechstronny system zawiera funkcjonalności wspierające efektywne zarządzanie, usprawnienie i optymalizację procesów zachodzących w organizacjach – od zarządzania personelem, kontroli finansów, do optymalizacji produkcji, budżetowania czy rozliczania projektów. To narzędzie „szyte na miarę” – elastyczna architektura pozwala na dopasowanie systemu do potrzeb firmy, rozbudowanie zgodnie z aktualnymi wymaganiami, a także stworzenie nowych rozwiązań dostosowanych do specyficznych potrzeb klientów. Platforma SIMPLE.ERP to możliwość przetwarzania dużej ilości danych, dzięki którym zarządzanie firmą jest efektywniejsze i łatwiejsze, a to przełoży się na wymierne korzyści. Dedykowane aplikacje mobilne umożliwiają dostęp do najważniejszych informacji systemu SIMPLE.ERP. Korzystanie z aplikacji mobilnych usprawnia obieg informacji w firmie, oszczędza czas i ogranicza koszty. Dzięki aplikacjom dostęp do informacji finansowych i handlowych jest szybki i łatwy
SOFTINTEGRATION	sBiznes	sBiznes to innowacyjny, przejrzysty, intuicyjny oraz bardzo prosty w obsłudze program zawierający elementy niezbędne do wspomaganie pracy, obsługi, zarządzania, nadzoru i kontroli mikro-, małych i średnich firm oraz dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Program doskonale sprawdza się w firmach, biurach rachunkowych, instytucjach, obiektach sportowych i rekreacyjnych, wypożyczalniach, sklepach, restauracjach, hotelach, muzeach oraz w obiektach z kontrolą i nadzorem dostępu. Program wspomaga zarządzanie wszystkimi aspektami prowadzonej działalności. Ułatwia prowadzenie biznesu w takich obszarach jak: obrót towarowy, księgowość, kadry/place, PPK, e-deklaracje, e-sprawozdania, JPK, produkcja, majątek trwały, transport i wiele innych.
Soneta	enova365	enova365 to polskie oprogramowanie produkowane od 18 lat przez spółkę Soneta. System przeznaczony jest do zarządzania firmami oraz instytucjami. Korzysta z niego ponad 14 500 podmiotów i aż 88 proc. użytkowników poleca enova365. Wpływ na to ma przede wszystkim bieżące dostosowywanie systemu do zmian w polskim ustawodawstwie, które w ostatnich latach zmienia się bardzo dynamicznie. Producent dba o zgodność z prawem, co jest niezwykle ważne, szczególnie w działach kadrowych oraz księgowych. enova365, oferując ponad 50 modułów, daje możliwość personalizowania systemu pod indywidualne wymagania. Analizę przedwdrożeniową oraz opiekę w czasie wdrożenia zapewnia Autoryzowany Partner. Oprogramowanie dostępne jest w wersji okienkowej, webowej i na urządzenia mobilne z aplikacją dla systemu Android. System jest nieustannie rozwijany i nagradzany, czego potwierdzeniem jest chociażby Polska Nagroda Innowacyjności 2019 czy Diamenty Forbes 2020. Na www.enova.pl udostępniona jest darmowa wersja demonstracyjna.
Todis Consulting	Deltek Maconomy	System Maconomy to sprawdzony na świecie, zintegrowany system informatyczny klasy ERP przeznaczony dla firm z sektora usług profesjonalnych, opierających swoją działalność na wiedzy i kompetencjach pracowników. Został stworzony dla takich organizacji jak agencje reklamowe, firmy doradcze, inżynieryjne, informatyczne oraz kancelarie adwokackie. Dzięki Maconomy firmy są w stanie skutecznie organizować i planować pracę konsultantów, zarządzać projektami i obsługą klientów, kontrolować wykorzystanie zasobów ludzkich oraz prowadzić pełną księgowość i analizę finansową. Maconomy jest w pełni zintegrowanym systemem ERP, w którym bardzo rozbudowana funkcjonalność do zarządzania projektami połączona jest z całością aspektów finansowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Informacje związane ze zdarzeniami gospodarczymi wprowadzane są tylko jeden raz i automatycznie są udostępnione dla potrzeb księgowości, jak i zarządzania projektami oraz raportowania zarządczego.
Unit4 Polska	TETA ERP / TETA HR	Unit4 Polska dostarcza nowoczesne rozwiązania ERP/HR zorientowane na potrzeby ludzi, które automatyzują bieżącą pracę i podnoszą efektywność całej organizacji. Wspomagają zarządzanie w przedsiębiorstwach z najważniejszych gałęzi gospodarki, takich jak handel, dystrybucja czy usługi. Ich elastyczna struktura pozwala też na dostosowanie do indywidualnych potrzeb organizacji z innych branż. System TETA ERP/HR oferowany jest w dwóch modelach dostępu: klasycznym On-Premise oraz chmurowym SaaS. Najważniejsze cechy TETA ERP/HR: – zgodność z aktualnym stanem prawnym – systemy TETA są na bieżąco aktualizowane i zawsze dostosowywane do szybko zmieniających się przepisów polskiego prawa; – system wielojęzyczny i wielowalutowy – umożliwia pracę na wielu jednostkach miar oraz obsługuje struktury holdingowe i wielooddziałowe. Świetnie sprawdza się zarówno w firmach i instytucjach, które mają jedną siedzibę, jak i w terytorialnie rozproszonych, z dużą ilością użytkowników; – system jest w pełni skalowalny – budowa modułowa pozwala klientowi elastycznie dobrać te elementy funkcjonalne, które odpowiadają jego aktualnym potrzebom. Za poszczególne funkcjonalności odpowiadają osobne moduły, które ze sobą harmonijnie współpracują dzięki jednej bazie danych; – elastyczność – klient sam decyduje, z których funkcjonalności chce korzystać. W razie potrzeby zawsze możliwa jest rozbudowa systemu; TETA ERP/HR to nowoczesne połączenie bogatej funkcjonalności i możliwości dostosowania do indywidualnych potrzeb.

REKLAMA

make IT better
ODL

System ERP ODL

Rozwiązanie IT do zarządzania siecią sklepów detalicznych

- **Wsparcie zarządzania przedsiębiorstwem we wszystkich kluczowych obszarach** tj. Zakupy, Sprzedaż B2B i B2C, Logistyka, Finanse i Księgowość, E-commerce
- **Możliwość realizacji strategii Omnichannel** w formule jednego centrum dowodzenia dla wszystkich kanałów sprzedaży i obsługi klienta
- **Integracja Systemu ERP ODL ze specjalistycznym sprzętem** i oprogramowaniem niezbędnym w branży retail
- **Możliwość implementacji Modułu POS** i zintegrowania go z posiadanym systemem ERP



LIDERZY ERP

Cyfrowa transformacja HR – krok po kroku do celu

Dyskusja wokół tematu cyfrowej transformacji zawiera wiele twierdzeń o rewolucji czy przełomie. Osobiście rozumiem cyfrową transformację jako wprowadzanie ważnych zmian w podejściu do prowadzenia biznesu, a to wymaga redefinicji niektórych ról w organizacji oraz przebudowy procesów wewnętrznych z wykorzystaniem najnowszych technologii.



Teresa Olszewska
prezes zarządu, Gavdi

Sam moment transformacji dzieje się na 3 etapy: określenie celu, uzasadnienia biznesowego i zakresu; wybór rozwiązania IT; wdrożenie rozwiązania IT. Co ważne, samo zastosowanie nowoczesnej technologii nie jest transformacją – najpierw trzeba wiedzieć, co dokładnie transformować, a później w jaki sposób, dobierając przy tym odpowiednie narzędzia do celu.

Najpierw „kto?”, potem „co?” i „jak?”

Jak więc podejść do tego zadania, aby najlepiej wykorzystać możliwości wynikające z najnowszych rozwiązań technologicznych? Po pierwsze, jeszcze przed pytaniami „co?” i „jak?”, trzeba zadać pytanie „kto?”. Do realizacji ważnych zmian potrzebni są odważni i mądry liderzy, którzy są w stanie sprawnie podejmować rozsądne decyzje i w sposób adekwatny wprowadzać je w życie. Taka osoba musi zdefiniować niezbędny cel i zakres cyfrowej transformacji. Określa, co jest potrzebne w obszarze ludzkim, w jednym z dwóch wymiarów – operacyjnym i strategicznym.

W pierwszym wymiarze należy sobie zadać pytanie: co stworzyć lub ulepszyć w wymiarze strategicznym, aby ustanowić systemowe podejście do angażowania ludzi w strategiczną działalność? Będzie to więc analiza wszelkich procesów związanych z pozyskiwaniem i adaptacją pracowników, ich rozwojem, podejściem do stawiania celów, stworzeniem syste-

mowego środowiska do uczenia się, budowaniem angażującego środowiska pracy. Drugi wymiar dotyczy procesów, takich jak administracja kadrowa, zarządzanie czasem pracy, naliczanie wynagrodzeń i premii, planowanie kosztów osobowych. Planowanie powinno poprzedzić pytanie: co zautomatyzować w obszarze operacyjnym, co nie wnosi wartości, angażuje czas zbyt wielu osób, generuje wiele błędów lub ryzyka?

Cele biznesowe

Określenie biznesowych celów wdrożenia jest kluczowym elementem pierwszego etapu procesu transformacji cyfrowej. Najczęściej definiowane cele biznesowe wdrożeń rozwiązań IT dla HR to:

1. Wsparcie realizacji misji i strategii rynkowej;
2. budowanie kultury organizacyjnej umożliwiającej dynamiczne reagowanie na zmiany zewnętrzne w oparciu o:
 - cel i wartości;
 - przejrzystą wizję, zasady i zaufanie;
 - skupienie na mierzalnych rezultatach;
 - działanie zespołowe, zaangażowanie i współpracę;
3. zapewnienie kompetentnego, zmotywowanego, dopasowanego do organizacji i pełnionych ról personelu;

4. budowanie wewnątrz i na zewnątrz wizerunku nowoczesnego pracodawcy;
 5. zarządzanie kompleksowo „cyklem życia pracownika”;
 6. dopasowanie środowiska pracy do przekroju pokoleniowego personelu;
 7. budowanie angażującego środowiska pracy;
 8. zwiększanie poziomu zaangażowania o ... proc. (1 proc. wzrostu zaangażowania przekłada się na wzrost marży EBITDA o 0,14 proc. wg., Towers Perrin Study);
 9. zwiększanie elastyczności pracy (umożliwianie realizacji zadań niezależnie od czasu i miejsca);
 10. maksymalizowanie wymiaru czasu poświęcanego na realizację biznesowych zadań poprzez redukcję biurokracji i złożonych procedur;
 11. Zredukowanie kosztów działań administracyjnych;
 12. zapewnienie najwyższego bezpieczeństwa, integralności i właściwej dostępności danych HR;
 13. zredukowanie kosztów IT poprzez:
 - eliminację silosowych rozwiązań, które mogą być zastąpione jednym zintegrowanym rozwiązaniem;
 - wykorzystanie rozwiązań chmurowych (zmniejszenie kosztów infrastruktury sprzętowej lub wew. zespołu IT).
- Po określeniu celów wciąż potrzebna jest jeszcze odpowiednia selekcja. Mimo że usprawnienia przydadzą się zawsze w każdym obszarze, warto pamiętać, że nie da się zrealizować wszystkiego jednocześnie. Pomoc może w takim wypadku kilka pytań weryfikacyjnych:

1. Po co to robimy, jakie są biznesowe priorytety firmy dzisiaj i w przyszłości, czy zmiany w obszarach HR zabezpieczają realizację tych priorytetów?
2. Jakie będą dla nas konsekwencje braku wprowadzenia nowych rozwiązań?
3. Ile kosztuje realizacja procesu w obecnej postaci, a ile będzie kosztowała z wykorzystaniem nowych technologii?

Jak dobrać odpowiednie rozwiązanie?

Wybór konkretnego rozwiązania IT często wiąże się ze sporymi wyzwaniem i trudnościami, które mogą ostatecznie skutkować wyborem niedopasowanego rozwiązania, problemami na etapie wdrożenia czy też – w pierwszej kolejności – przedłużającym się procesem wyboru (o tygodnie, miesiące, a czasem nawet lata). Co zrobić, by temu zapobiec?

1. Kluczowe jest zdefiniowanie wymagań dla nowego systemu. Tutaj potrzebne jest profesjonalne określenie wymagań biznesowych, a kwestię ich technicznej realizacji pozostawić dostawcy.
2. „Chcemy upraszczać”, ale ta wizja zatrzymuje się na poziomie zarządu – aby temu zapobiec, potrzebna jest komunikacja i zaangażowanie osób odpowiedzialnych za poszczególne obszary.
3. Aby nie ryzykować straty dużej ilości godzin na analizy wielu oferty warto zastosować pewien zestaw kryteriów do oceny potencjału dostawców:
 - rozwiązanie od konkretnego, sprawdzonego już producenta, czy też może jednak nowego dostawcy;
 - klasa poszukiwanego systemu – czy ma to być światowy lider, czy może mała lokalna aplikacja?
 - Należy sprawdzić referencje rozwiązania.
 - Należy sprawdzić certyfikaty dla rozwiązania / dostawcy.
 - Warto zapoznać się ze strategią utrzymania i rozwoju systemu.
 - Należy sprawdzić warunki wsparcia technicznego?

- Trzeba zbadać dostępność wykwalifikowanych konsultantów wdrożeniowych na rynku.
- Należy zweryfikować partnera wdrożeniowego.
- Co oferuje standard danego produktu, a co trzeba będzie tworzyć na indywidualne zamówienie klienta?
- 4. Zbieranie ofert w sytuacji, gdy nie ma kierunkowej decyzji zarządu na wdrożenie nowego systemu, to zły sen dostawców. W 99 proc. skutkuje brakiem decyzji o zakupie i stratą wielu godzin pracy po obu stronach.
- 5. Łatwiej jest zaakceptować cenę, gdy rozpatrzy się pozycję rozwiązania, aspekty bezpieczeństwa, utrzymania, rozwoju, wsparcia technicznego, kompetencji konsultantów, standardowej funkcjonalności – wtedy zwykle widać, że w taniej ofercie brakuje pewnych elementów.
- 6. Presja na termin – dobrym podejściem jest tutaj analiza szczegółowego harmonogramu projektu.
- 7. Tak jak po stronie dostawcy, tak i po stronie klienta potrzebny jest wykwalifikowany i właściwie umocowany kierownik projektów i członkowie zespołu wdrożeniowego.
- 8. Drakońskie kary finansowe itp. jako elementy „motywuujące” firmę IT do rzetelnej współpracy to błędne założenie. Do pracy motywuje poczucie sensu, celu, budowanie wartości i partnerska praca z zespołem klienta.

Udana transformacja

Dzisiejsze projekty HR, czy to w „twardym”, czy „miękkim” obszarze dotyczą każdego lub prawie każdego pracownika. Stąd też waga aspektu odważnych i mądrych liderów, którzy obsługują zarówno skalę, jak i ryzyka projektowe. Natomiast projekt wdrożenia narzędzi technologicznych w HR to nie jest wdrożenie kolejnego systemu – to jest przedsięwzięcie bezpośrednio powiązane z budowaniem relacji z pracownikami, przywództwem, zmianą kultury organizacyjnej. A jak poznamy, że transformacja się udała? Moim zdaniem wyznacznikiem sukcesu będzie moment, kiedy HR w firmie przestanie być funkcją wsparcia, a stanie się siłą napędową dla biznesu.



Branżę dystrybucji hurtowej czeka przełom technologiczny

Zgodnie z raportem PwC „CEE Transport & Logistics Trend-Book 2019”, aż 68 proc. przedsiębiorstw z branży transport, spedycja, logistyka (TSL), w tym sektor dystrybucji hurtowej B2B, na świecie spodziewa się zmian w podstawowych technologiach świadczenia usług, a 65 proc. oczekuje zmian w kanałach dystrybucji. Jednym z wiodących trendów mających wpływ na przyszłe oblicze tej branży będzie według ekspertów PwC, digitalizacja. Dynamiczne zmiany zbiegają się z wejściem na rynek

inteligentnych systemów ERP opartych na chmurze. – To, co determinuje wzrost znaczenia digitalizacji w biznesie firm TSL i dystrybucji hurtowej B2B, to reakcja na trendy w świecie biznesu i odpowiedź na konkurencję rynkową. Jednak to nie jedyny powód – swoje robi również presja rynku pracy, o którym wielu ekspertów wypowiada się jako o rynku pracownika. Dochodzi do tego rozwój technologiczny i coraz dalej idąca automatyzacja procesów biznesowych. To wszystko składa się

na konieczność zastosowania złożonych systemów prekonfigurowanych, które przejmą znaczącą rolę w efektywniejszym zarządzaniu całymi procesami logistyki, sprzedaży i dystrybucji. Od złożenia oferty, przyjęcia i zrealizowania zlecenia śledzenia wysyłki po automatyzację procesów księgowych i finansowych, a kończąc na zarządzaniu kadrami. To po prostu idealne rozwiązanie dla tej branży – tłumaczy Jakub Polkowski, Channel Executive Poland, RamBase / Jakob Hatte-land Computer AS.

W kierunku modelu „Everything as a service”

Obecnie polski sektor produkcyjny wszedł w fazę dojrzałości. Przedsiębiorstwa z powodzeniem konkurują z zagranicznymi firmami. Do tej pory główną przewagą polskich spółek była tania siła robocza. Jednak rynek pracy w kraju uległ sporym przeobrażeniom, których konsekwencją jest ciągle zrównywanie się płac w porównaniu z Europą Zachodnią. Menedżerowie z firm produkcyjnych duży nacisk zaczęli kłaść na dalszą optymalizację procesów. – Niestety przestarzałe systemy ERP nie spełniają dziś wygórowanych wymogów rynkowych. Nawet lokalni

polscy dostawcy oprogramowania, które wydawało się niezwykle nowoczesne 20 czy 15 lat temu, nie nadążają za zmianami. Każdy, kto ma doświadczenie we wdrażaniu rozwiązań wspomagających zarządzanie, może potwierdzić, że problemy z długim okresem implementacji i aktualizacji oraz skomplikowany proces dostosowywania generują wysokie koszty. Duże ryzyko zakłóceń w biznesie pojawia się za każdym razem, gdy w grę wchodzi konieczność zmian w głównych komponentach systemu – wyjaśnia Piotr Rojek, prezes zarządu DSR.

PRZETWARZAĆ DANE W CHMURZE, CZYLI O CLOUD COMPUTINGU SŁÓW KILKA

Przetwarzanie danych w chmurze obliczeniowej oferuje szereg zalet. Firmy każdej wielkości, zarówno start-upy, jak i duże, globalne przedsiębiorstwa, odkrywają możliwości chmury obliczeniowej, uwalniając się tym samym od złożoności infrastruktury IT, zyskując obniżenie kosztów oraz możliwość skoncentrowania się na swojej głównej działalności.



Ryszard Licau

Customer Support Manager, CloudFerro

W biznesie funkcjonuje wiele przereklamowanych terminów związanych z IT, ale przetwarzanie w chmurze z pewnością się do nich nie zalicza. Dlaczego? Ponieważ cloud computing daje coś, co waży we współczesnym biznesie bardzo dużo – elastyczność, wydajność, skalowalność systemów oraz optymalizację kosztów. Dzięki temu szybko zyskuje na znaczeniu wśród przedsiębiorców. I chociaż w Polsce statystyki dotyczące wykorzystania cloud computingu nie są imponujące – ogółem, wg danych GUS za 2019 r., robi to zaledwie 17,5 proc. firm – to z roku na rok liczba ta rośnie. Dane Eurostatu, według których Polska pod kątem wykorzystania chmury znajduje się niemal na końcu zestawienia, pokazują, że wciąż jest wiele do zrobienia, nie tylko w firmach, ale także po stronie dostawców technologii. To na nich spoczywa ciężar edukowania rynku i pokazywania, jak technologie chmurowe pomagają w rozwoju biznesu.

Cloud computing – jak to zrobić?

Przetwarzać dane w chmurze można na różne sposoby. Najbardziej popularne modele powszechne w środowisku korporacyjnym to infrastruktura jako usługa (IaaS), platforma jako usługa (PaaS) oraz oprogramowanie jako usługa (SaaS). Wszystkie te trzy warianty umożliwiają firmom dużą swobodę w wyborze wykorzystywanych zasobów. Dodatkowo – a dla osób odpowiedzialnych za IT w firmie jest to pierwszorzędną zaletą – zlecenie przetwarzania danych na zewnątrz zwalnia z czasochłonnych prac związanych z instalacją, aktualizacją i rozbudową używanej infrastruktury.

Ponadto firmy mogą korzystać z chmury, która była już sprawdzona wcześniej przez inne organizacje. Cloud computing umożliwia także pracę zdalną, która coraz bardziej zyskuje na popularności. Pracownicy zdalni ale również terenowi mogą łatwo i szybko uzyskać dostęp do danych, a tym samym pracować elastyczniej i wydajniej.

Umożliwienie pracy zdalnej może być dla firmy również przewagą konkurencyjną na rynku. Według najnowszego raportu portalu No Fluff Jobs, jednego z najpopularniejszych miejsc, gdzie publikowane są oferty pracy dla programistów, ogłoszenia dotyczące pracy z opcją zdalną zyskują trzykrotnie więcej aplikacji niż te na stanowiska związane z konkretną lokalizacją. Możliwość pracy zdalnej nie tylko obniża

koszty pracodawcy, ale także umożliwia zatrudnienie specjalistów spoza lokalnego rynku.

Jeszcze więcej zalet

To jednak nie wszystkie zalety korzystania z outsourcingu chmury obliczeniowej. Jedną z najważniejszych, szczególnie dla ogólnego wyniku finansowego firmy, jest optymalizacja kosztów. Firmy, zwłaszcza w zakresie IaaS, czyli infrastruktury sprzętowej udostępnianej jako usługa, mogą zaoszczędzić pokaźne kwoty. Dziś nie trzeba posiadać kosztownego zarówno w zakupie, jak i utrzymaniu sprzętu tworzącego własną serwerownię czy specjalistycznego personelu administratorów. Zamiast tego firmy mogą „wynająć” określoną moc obliczeniową dzięki serwerom dedykowanym lub w chmurze. W takim modelu firma ponosi tylko te wydatki, które wcześniej zaplanuje i na bieżąco zarządza swoimi potrzebami w zakresie wymaganych zasobów IT.

Nie bez znaczenia jest także elastyczność, którą organizacja zyskuje dzięki przetwarzaniu w chmurze. Umowy z dostawcami usług cloud computing z reguły nie są zawierane na długie okresy. Jeśli firma potrzebuje zmiany lub zapada decyzja o przejściu na inną infrastrukturę, może to zrobić szybko i łatwo, bez wysokich kosztów inwestycyjnych. Taka elastyczność w dzisiejszej, dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości jest bardzo istotnym czynnikiem dla przedsiębiorstw, które starają się wyróżnić na tle konkurencji. W końcu nowe procesy czy nowe funkcje w procesie produkcyjnym można otworzyć szybciej i przy niższych kosztach, jeśli wymagane oprogramowanie lub platformy można udostępnić bezpośrednio w chmurze.

Chmura świetnym miejscem do przechowywania danych

Przetwarzanie w chmurze jest bardzo popularne w obszarze przechowywania i przetwarzania znacznych ilości danych, z którymi nie dają sobie rady poszczególne firmy czy instytucje. Tutaj również oferuje szczególne zalety. Użytkownik może uzyskać dostęp do ważnych informacji w łatwy sposób, niezależnie od lokalizacji. Dodatkowo przetwarzanie w chmurze umożliwia pracę kilku użytkowników nad jednym dokumentem czy projektem. Mogą oni w tym samym czasie korzystać z najnowszych, najbardziej zaawansowanych narzędzi dostępnych na rynku oprogramowania oraz mają dostęp do ogromnych repozytoriów danych, z przyjaznymi mechanizmami ich przeglądania i analizy. Dobrym przykładem praktycznego wykorzystania technologii chmury obliczeniowej dla Big Data są platformy udostępniające informacje z obserwacji Ziemi, m.in. zdjęcia z satelitów, które są coraz szerzej wykorzystywane (np. europejskie CREODIAS i WEkEO). Dzięki technologii chmury użytkownicy tych serwisów mają dostęp do ogromnych repozytoriów danych, mogą je przeszukiwać i analizować korzystając z mocy chmury obliczeniowej, bez konieczności posiadania własnej infrastruktury IT.

Backup i disaster recovery

Nie można się nie zgodzić, że dane są dla firmy wartością kluczową, a od ciągłości procesów zależy jej być albo nie być na rynku. Dlatego bezpieczeństwo danych i systemów nierzadko spędza sen z powiek szefom IT. Lokalnie przechowywane kopie zapasowe mogą zostać uszkodzone w wyniku tych samych incydentów, na które narażone są dane podstawowe. Można się

spodziewać, że zagrożeń będzie pojawiać się coraz więcej. Oprócz typowych ataków, awarie mogą powodować klęski żywiołowe i problemy z zasilaniem. Z tego powodu organizacje coraz częściej decydują się na zabezpieczenie danych w modelu backupu w chmurze. Dostawcy usług chmurowych oferują nawet specjalistyczne zapasowe centra danych (Disaster recovery center), które chronią informacje i w przypadku konieczności zastępują podstawową infrastrukturę IT. Zaplanowana ciągłość działania (Business continuity planning) jest jednym z podstawowych elementów polityk bezpieczeństwa i planów awaryjnych firm. Zapewnia spójność wszystkich procesów, bez spowolnienia lub wstrzymania funkcjonowania biznesu. Zabezpiecza przed mozołnym, czasochłonnym odzyskiwaniem infrastruktury informatycznej z backupów, co w praktyce jest obciążone bardzo dużym ryzykiem utraty części danych. Utrzymanie centrum zapasowego w chmurze rozwiązuje ten problem.

Co dalej?

Od kilku lat dużą popularność zdobywa FaaS (Function as a Service). Użytkownik takiej usługi nie musi myśleć o zasobach niezbędnych do uruchomienia swojego kodu czy funkcji. Rozlicza się tylko za każdorazowe wywołanie. Nie ma znaczenia, jaką przestrzeń dyskową czy ilość rdzeni procesora funkcja potrzebuje



Przetwarzanie w chmurze jest bardzo popularne w obszarze przechowywania i przetwarzania znacznych ilości danych, z którymi nie dają sobie rady poszczególne firmy czy instytucje.

do działania. Wywołane zadanie inicjuje kod, a ten się uruchamia. Bez potrzeby monitorowania, loadbalancingu czy zaplanowania obciążenia infrastruktury.

Kolejnym rosnącym segmentem usług chmurowych są przestrzenie do pracy grupowej. W dobie rozproszonych po całym świecie zespołów utrzymanie informacji o projekcie, budowanie aplikacji czy szybkie skomunikowanie się przez wideokonferencję i jednoczesne tworzenie materiałów staje się wymogiem koniecznym działania firm. Od start-upów do olbrzymich korporacji, szybkość przepływu informacji między członkami zespołów jest kluczowym czynnikiem w budowaniu wartości organizacji.

REKLAMA

sBiznes®

Program do zarządzania firmą

Handel i Usługi
Księgowość
Finanse
Personel
e-Dokumenty
Majątek
Kontakty
Produkcja

Cechy programu:
• Intuicyjny, czytelny i prosty
• Funkcjonalny i zintegrowany
• Nowoczesny i szybki
• Niezawodny i bezpieczny
• Aktualny

Rozwiązanie na miarę potrzeb



info@sbiznes.pl
www.sbiznes.pl
+48 509 967 124

LIDERZY ERP

Mądrzy ludzie uczą się na własnych błędach. Ale ci naprawdę bystrzy uczą się na cudzych.

Każdy projekt informatyczny przeprowadzony przez nas na przestrzeni ostatnich 32 lat pokazywał nam, że nie ma dwóch identycznych wdrożeń. Mimo że prace wdrożeniowe zawsze są mocno unikalne i wymagają zindywidualizowanego podejścia, to błędy popełniane przy implementacji są powtarzalne. Czy można ich uniknąć? Najczęściej tak, ale żeby tak się stało, trzeba poznać zagrożenia. Jak powiedział kiedyś słynny Sun Tzu: „Kto zna wroga i zna siebie, nie będzie zagrożony”.



dr Stanisław Drosio

dyrektor Pionu Usług i Utrzymania Oprogramowania, BPSC

Systemy ERP to najbardziej kompleksowe rozwiązanie, które po uruchomieniu staje się kręgosłupem informatycznym przedsiębiorstwa. Taki stan rzeczy powoduje, że zarówno sam proces wyboru, jak również sposób jego wdrożenia na lata determinują, czy ten kręgosłup przedsiębiorstwa będzie prosty i wspierający firmę, czy poprzez pewne decyzje nabawi się skoliozy i będzie potrzebował ciągłej rehabilitacji, która często nie tylko jest kosztowna, ale również nieefektywna.

4 kluczowe obszary

Mądrzy ludzie uczą się na własnych błędach. Ale ci naprawdę bystrzy uczą się na cudzych – te proste i mądre słowa w rzeczywistości bardzo trudno zastosować w praktyce. Nie brakuje ludowych porzekadeł na temat tego, na czyich czy w wyniku jakich błędów należy się uczyć. Podobnie jest z książkami i artykułami na temat procesów uczenia się, organizacji samouczących czy cyklu ciągłego doskonalenia. Wszystko to ma zastosowanie w procesie wdrożenia systemu ERP i jest niezbędne nie tylko w trakcie wdrożenia, ale również w czasie przygotowania się do tego procesu. Modeli współpracy między dostawcą a firmą jest wiele i bez względu na to, jaki zostanie przyjęty, pamiętać należy o grupie elementów, które w sposób zasadniczy determinują jakość oraz efekty wdrożenia. Pochodzą one ze zwinnego manifestu wytwarzania oprogramowania i zostały uzupełnione o doświadczenia z 30 lat pracy BPSC z blisko 300 firmami.

1. Ludzie i interakcje ponad procesy i narzędzia

Przekonanie pracowników do wyznaczonych celów wdrożenia i zachęcenie ich do wspólnego zaangażowania się w ich realizację stanowi znaczącą część sukcesu projektu. Bez załogi zaangażowanej w zmianę nie ma szans

na uruchomienie systemu. Dlaczego? Odpowiedź jest prosta: to pracownicy będą korzystali z narzędzia.

2. Działające oprogramowanie od szczegółowej dokumentacji

Dokumentacja jest ważna, szczególnie tam, gdzie gromadzimy rzeczy wynikające z kustomizacji oraz, co może brzmieć cokolwiek dziwnie, oczywistości. Niezapisywanie rzeczy określanych jako oczywistości bardzo często staje się kością niezgody pomiędzy dostawcą systemu ERP a odbiorcą jego usług. Nie stawiamy jednak dokumentacji ponad działającym rozwiązaniem. Konfiguracja i podejście do pewnych funkcjonalności mogą zmieniać się tak szybko na etapie prac przygotowujących do startu produkcyjnego, że czas poświęcony na aktualizację szczegółowej dokumentacji będzie niewspółmierny do kosztu jej wytworzenia i użyteczności.

3. Współpracę z klientem od negocjacji umów

To chyba najtrudniejszy element całej układanki. Szczególnie widoczny na rynku polskim, który słynie z braku zaufania do partnerów biznesowych. Według przeprowadzonego w 2018 r. przez Edelman Barometer badania, w rankingu 28 analizowanych rynków Polska znalazła się na 23. pozycji. Jedyna praktyka, jaką mogą tutaj polecić, to próba wyjścia poza strefę komfortu i rezygnacja z zabezpieczenia każdej, nawet najmniejszej rzeczy, przygotowując umowę wyłącznie na wojnę, a nie na długoterminową, owocną współpracę.

4. Reagowanie na zmiany od realizacji założonego planu

Plany są niczym, planowanie jest wszystkim – stwierdził niegdyś gen. Dwight Eisenhower. Kurczowe trzymanie się planu bez oglądania się na turbulentną rzeczywistość otaczającą nasze przedsięwzięcie na pewno nie prowadzi do skutecznego i efektywnego realizowania założonych celów. Ze względu na złożoność oprogramowania, jakim jest system ERP oraz mnogość funkcji, które można wykorzystać na wiele sposobów, trzeba być gotowym na ciągłe zmiany pierwotnie przygotowanych planów. Dzięki takiemu podejściu możemy nie tylko optymalizować wykorzystanie budżetu, ale również efektywnie wykorzystywać standardowe funk-



Ze względu na złożoność oprogramowania, jakim jest system ERP oraz mnogość funkcji, które można wykorzystać na wiele sposobów, trzeba być gotowym na ciągłe zmiany pierwotnie przygotowanych planów.

cjonalności wybranego oprogramowania ERP.

Uniwersum idealnie uruchomionego systemu ERP

Czy taki w ogóle istnieje? Niestety, ale takiego świata nie ma! To znaczy jest, ale tylko w wyizolowanych środowiskach, a takie istnieją wyłącznie w warunkach laboratoryjnych. Piśzę to z pełną premedytacją, zarówno jak osoba odpowiedzialna za usługi wdrożeniowe oraz utrzymanie już wdrożonych rozwiązań u klientów, ale również jako Project Manager i konsultant produktowy. W pierwszej części posłużyłem się metaforą kręgosłupa – zdrowego i ze schorzeniami. Chciałem tym samym uświadomić, jak bardzo wrażliwym elementem jest oprogramowanie odpowiadające za podstawowe procesy informacyjne przedsiębiorstwa. Zatem jak mógłby wyglądać świat wdrożenia zbliżony do idealnego?

1. Klient posiada jasno określone cele, do których dąży, a do których osiągnięcia wybrał konkretne oprogramowanie ERP.

2. Klient rozumie metodykę wdrożenia i wyznacza osobę odpowiedzialną za decyzje biznesowe dotyczące kształtu kreowanego rozwiązania – oczywiście osoba ta jest w pełni decyzyjna.

3. Dostawca jest w pełni transparentny od samego początku procesu sprzedażowego, aż do uruchomienia produkcyjnego rozwiązania. Dzięki temu klient ufa partnerowi i nie doszukuje się drugiego dna w jego propozycjach.

4. Zespoły wdrażające po obu stronach są w pełni zaangażowane i mają pełną świadomość ilości czasu w którym współpracują.

5. Terminy prac i zadania do realizacji są planowane w określonych odcinkach czasu, wspólnie przez zespoły dostawcy i odbiorcy.

6. Po zakończeniu prac w danym okresie zespoły dostawcy i odbiorcy wspólnie omawiają, co poszło dobrze, a co można zmienić, żeby było jeszcze lepiej, a następnie wdrażają takie ulepszenia w kolejnych iteracjach współpracy.

7. Założeniem podstawowym projektu jest maksymalizacja wykorzystania bogactwa standardu funkcjonalności, jaki daje zakupione oprogramowanie. Dopiero w momencie, kiedy użytkownicy pracują z systemem produkcyjnie, poszukiwane są obszary, w których dostosowanie go do szczegółowych potrzeb będzie efektywne i użyteczne.

8. Cele i zadania do nich prowadzące w poszczególnych obszarach wdrożenia są priorytetyzowane wspólnie przez zespoły dostawcy i odbiorcy, co umożliwia sprawne szacowanie ilości pracy niezbędnej do realizacji po obydwu stronach.

9. Wdrożenie ma określone ramy czasowe oraz zakładany budżet. Obszary wykorzystania tego ostatniego wraz z zadaniami, na które jest wydawany, są jednak określane na bieżąco zgodnie z potrzebami danej iteracji oraz założonymi celami i priorytetami.

10. Zespół wdrożeniowy po stronie dostawcy jest stabilny pod względem fluktuacji kadrowej, ale również opiekuje się konkretną grupą klientów od początku do końca, stanowiąc nie tylko wsparcie na etapie wdrożenia. Tym samym staje się komplementarny do zespołu wsparcia, który w zakresie produktu powinien być dostępny dla klienta od momentu podpisania umowy licencyjnej.

Jak już zaznaczyłem, świata idealnego nie ma, ale to nie znaczy, że nie powinniśmy szukać modeli jak najbliższych. Jak się okazuje, biznes ciągle poszukuje drogi doświadczenia, o czym świadczy popularność zwinnych metod wytwarzania i zarządzania. Długoterwale projekty informatyczne coraz rzadziej realizowane są z zastosowaniem modelu kaskadowego. Zwinne metody są użyteczniejsze, ponieważ pozwalają sterować zakresem niezbędnych prac bez przekraczania założonych kosztów i terminów tam, gdzie to tylko możliwe i zasadne. Dzięki zastosowaniu takiego podejścia przedsiębiorstwo wdrażające system ERP widzi postępy wdrożeń na bieżąco, co więcej, może wybierać te funkcjonalności, które są najbardziej potrzebne, a pozostałe wdrażać później. Na koniec pamiętajmy, że bez względu na zastosowane metody wyboru i wdrażania systemu ERP, aby skutecznie osiągnąć sukces w procesie uruchomienia wybranego narzędzia, powinniśmy kierować się dwoma hasłami – podstawą każdej relacji jest komunikacja oraz że wygrywa tylko ten, kto ma jasno określone cele.

Bezpieczeństwo firmowej chmury

W ciągu kilku lat branża usług w chmurze dynamicznie się rozwinęła. Z alternatywy, z której początkowo korzystało tylko kilka najbardziej innowacyjnych i odważnych firm, przekształciła się w popularne narzędzie umożliwiające obsługę najważniejszych systemów biznesowych. Ale wzrost popularności rozwiązań chmurowych w firmach to jednocześnie większa odpowiedzialność zatrudnionych w nich specjalistów ds. bezpieczeństwa.

Wojciech Ciesielski

menedżer ds. sektora finansowego, Fortinet

można zapominać przy podejmowaniu decyzji o migracji do kilku środowisk chmurowych.

Świadomość ryzyka

Korzyści te trzeba rozpatrywać równolegle z ryzykiem. Chmura poważnie zwiększa powierzchnię ataku, a w przypadku środowiska wielochmurowego ta powierzchnia rośnie wręcz w tempie wykładniczym. W dodatku podzielenie zasobów na wiele różnych chmur ułatwia rozprzestrzenianie się zagrożeń bez kontroli przedsiębiorstwa będącego właścicielem danych. Każdy renomowany dostawca usług chmurowych powinien mieć świadomość tych niebezpieczeństw oraz inwestować odpowiednie środki w ochronę aplikacji i infrastruktury swoich klientów. Są oni przekonani o zaletach stosowanych przez usługodawców zabezpieczeń, jednak na co dzień zderzają się z wielością różnorodnych technologii ochrony, platform i narzędzi do zarządzania. Dla zespołów ds. bezpieczeństwa oznacza to kolejne wyzwania. Najważniejsze z nich to słaba widoczność – specjaliści mogą nie zobaczyć informacji o zagrożeniach we wszystkich chmurach (które zazwyczaj nie komunikują

Na początku warto wskazać główne przyczyny przenoszenia danych do chmury: rachunek ekonomiczny, odporność na awarie oraz łatwiejsza skalowalność. Ponadto, środowisko chmurowe zapewnia możliwość awaryjnego przełączenia się na usługi innych dostawców i eliminuje ryzyko uzależnienia się tylko od jednego z nich.

Dlaczego chmura?

Jedną z kluczowych cech środowisk chmurowych jest to, że cały czas obserwujemy przepływanie danych między nimi. Ich transfer następuje nie tylko między centrum danych przedsiębiorstwa i chmurą publiczną, ale także między różnymi chmurami publicznymi. Powstają w ten sposób środowiska wielochmurowe, z którymi firmy także muszą nauczyć się sobie radzić. Dotyczy to nie tylko użytkowników, ale też dostawców usług czy twórców aplikacji i ich integratorów. Zarządzanie i bezpieczeństwo – to dwa aspekty, o których nie



się ze sobą), ani nie będą mogli natychmiastowo ocenić wpływu zagrożeń w jednej chmurze na całe środowisko IT w przedsiębiorstwie. Ponadto, osoby odpowiedzialne za bezpieczeństwo próbują konsolidować zabezpieczenia środowisk wielochmurowych, generując w ten sposób o wiele wyższe koszty niż w przypadku jednej chmury. Ważny jest przy tym także czas. Przy zagrożeniach typu zero-day i skracającym się czasie, jaki jest potrzebny cyberprzestępcom na włamanie do sieci, firmy nie mogą sobie pozwolić na poświęcanie godzin na zbieranie i analizowanie danych z różnych portali do zarządzania chmurami.

Jak chronić chmurę?

Obecnie, kiedy cyberzagrożenia mogą nas dotknąć z wielu

stron jednocześnie, rozwiązania ochronne nie mogą być wyłącznie reaktywne. Potencjalne straty mogą okazać się zbyt dotkliwe, zdecydowanie większe niż koszt wdrożenia profesjonalnych narzędzi zabezpieczających. Nie można też dopuścić do sytuacji, gdy w infrastrukturze firmy będzie funkcjonowało zbyt wiele rozwiązań ochronnych. Takie podejście prowadzi do wielu problemów związanych z utrzymaniem poprawnej konfiguracji środowiska, zapewnieniem aktualizacji poszczególnych systemów oraz spójnym egzekwowaniem reguł polityki bezpieczeństwa w całej firmie.

Aby sprostać temu wyzwaniu, przedsiębiorstwa potrzebują kompleksowej strategii ochronnej, która obejmie środowisko sieciowe,

IoT i urządzenia końcowe, a także mobilne punkty dostępowe. Najpierw należy zidentyfikować miejsca, w których przechowywane są dane, a następnie w jaki sposób przetwarzane są przez używane ich aplikacje i urządzenia.

Następnie należy przeanalizować firmową politykę bezpieczeństwa, aby upewnić się, że można ją konsekwentnie egzekwować w całej dynamicznie rozwijającej się sieci, w tym w stale aktualizowanych aplikacjach chmurowych, nowo wprowadzanych przedmiotach w zakresie IoT oraz wobec danych, których ilość rośnie wykładniczo. Warto także rozważyć, w jaki sposób bezpieczeństwo aplikacji chmurowych będzie monitorowane i zarządzane jako część strategii ochrony informacji.

REKLAMA

ERP 4 FACTORY®

QAD ENTERPRISE PLATFORM

Zmiany w środowisku biznesowym oraz w sposobie wytwarzania produktów mają ogromny wpływ na taktyki stosowane przez producentów oraz na wszystkie powiązane procesy biznesowe. O efektywności systemu ERP stanowi jego zdolność do szybkiego reagowania na te zmiany, ciągłego dopasowywania się, oraz wspierania nowych procesów biznesowych. Tradycyjne systemy ERP nie zostały zaprojektowane z myślą o zmianach i nie są w stanie wspierać procesów „ostatniej mili”, które są unikatowe dla każdego producenta.



ŁATWY UPGRADE



ROZSZERZONA FUNKCJONALNOŚĆ



LOW-CODE / NO CODE

QAD Enterprise Platform umożliwia maksymalizację zwrotu z inwestycji w ERP gdyż pozwala na osiągnięcie lepszego dopasowania do potrzeb firmy i szybką reakcję na przyszłe zmiany. Dzięki temu firmy produkcyjne mogą błyskawicznie rozbudowywać i tworzyć nowe, niezawodne, bezpieczne i skalowalne aplikacje. Upgrade jest szybszy i łatwiejszy niż w tradycyjnych metodach, dzięki czemu system jest zawsze aktualny, a luka między potrzebami biznesu a funkcjonalnościami ERP maleje. Ponadto system ten ułatwia też wprowadzanie nowych funkcji i zaawansowanych technologii.