

Systemy krajowych producentów bywają atrakcyjniejsze

W: O jakie funkcje wzbogacali swoje oprogramowanie średnie firmy w 2006 roku, a jak to będzie wyglądało w tym roku? O jakie moduły lub funkcje będą państwo uzupełniać ofertę?

DARIUSZ GRZEŚKOWIAK: Obszary, które są z punktu widzenia sprawnego przedsiębiorstwa szczególnie atrakcyjne, to produkcja i logistyka. To właśnie tutaj – z punktu widzenia odbiorcy systemu – stosując dobre oprogramowanie, można najwięcej zarobić. W naszym systemie pojawiają się więc i będą się pojawiać ulepszone rozwiązania związane z budową modelu logistyki dystrybucji, zaopatrzenia, analizy optymalnych partii produkcyjnych. Tworzymy nowe rozwiązania na użytek harmonogramowania produkcji. Mamy coraz bogatsze narzędzia business intelligence. Już dzisiaj bardzo precyzyjnie potrafimy odpowiedzieć na pytanie o rzeczywisty koszt produkcji. Dorabiamy się również coraz lepszych narzędzi do prognozowania.

Większość krajowych producentów systemów zintegrowanych wspomagających zarządzanie nazywa systemami ERP. Czy są nimi rzeczywiście?

Lektura artykułów prasowych każe przypuszczać czytelnikowi, że system ERP to taki, który wspomaga jakikolwiek biznes. Tymczasem historia kategoryzacji oprogramowania wspomagającego zarządzanie nie pozostawia wątpliwości co do tego, że oprogramowanie klasy ERP, jako rozwinięcie standardu najpierw MRP, a potem MRPII, musi spełniać pewną liczbę postulatów. Aby wskazać moment narodzin kategorii MRP, musielibyśmy się cofnąć do 1989 r. To wówczas amerykańska organizacja APICS sformułowała zasady definiujące system kategorii MRP. Później powstawały następne kategorie zebrane najpierw w standardzie MRPII, potem ERP. Rozwój kodyfikacji odbywał się najpierw wokół zagadnień związanych przede wszystkim z produkcją i logistyką, by następnie objąć bilansowanie wszystkich zasobów przedsiębiorstwa. To oznacza, że klasyfikowanie niektórych systemów jako ERP jest nieco na wyrost.

Czy zachodni dostawcy mają szansę zdominować rynek systemów



♦ Dariusz Grześkowiak, prezes PC Guard

ERP w polskich firmach średniej wielkości?

Biorąc pod uwagę koszt licencji, wartość wdrożenia, koszt utrzymania oprogramowania, koszt potencjalnych rozszerzeń, są to – moim zdaniem – jak na polskie realia rozwiązania bardzo drogie. A przecież kupno oprogramowania to zwykły biznes. Jestem również przekonany, że nie ma powodów merytorycznych. Polskie systemy nie są gorsze niż zachodnie, a dla większości naszych odbiorców produkt polskiego dostawcy oprogramowania ERP będzie atrakcyjniejszy.

Krajowi dostawcy wzbogacają swoje oprogramowanie zarządcze o coraz bardziej skomplikowane funkcje. Czy można powiedzieć, że zakresem funkcjonalnym (nie ceną) mogą z powodzeniem konkurować z dostawcami globalnymi?

Systemy ERP ze względu na złożoność są produktami, których sprawiedliwa ocena jest niezwykle trudna i mozolna. Dobry proces oceny zakresu funkcjonalnego i jego rzeczywistej efektywności wymaga ogromnej wiedzy biznesowej i przede wszystkim metodologicznej. W konsekwencji mamy rynek pełen przesądów, na którym najlepiej radzą sobie firmy z nośnymi markami.

Tymczasem są polscy dostawcy z rodzimym oprogramowaniem, które nie ustępuje zakresem funkcjonalnym oprogramowaniu z zagranicy. Gdy dodamy do tego dobre zrozumienie realiów naszego rynku i wreszcie dopasowanie finansowe, to okaże się, że właśnie produkt polskiego dostawcy jest strzałem w dziesiątkę dla potencjalnego odbiorcy, zwłaszcza małych i średnich firm.

—rozmawiała Barbara Mejsner