

Generacja ERP – przyszłość należy do systemów zintegrowanych

Rozmowa z **Grzegorzem Rogalińskim**, Prezesem Zarządu SAP Polska.

Małgorzata Ślipek: *Ma Pan spore doświadczenie i wiedzę z zakresu systemów wspomagających zarządzanie firmą – jak ocenia Pan polski rynek systemów dla przedsiębiorstw?*

Grzegorz Rogaliński: Widzę dwa podstawowe kierunki wzrostu na polskim rynku systemów wspomagających zarządzanie: po pierwsze rozbudowa i unowocześnianie systemów w dużych przedsiębiorstwach i instytucjach, zaś po drugie – popyt na nowoczesne narzędzia zarządzania w segmencie MŚP. To, że polski rynek systemów będzie rósł, nie ulega żadnej wątpliwości, nawet w tempie ponad 10 punktów proc. rocznie. W konkurencyjnej gospodarce firmy muszą dążyć do coraz szybszej adaptacji swoich modeli funkcjonowania do zmieniających się warunków prowadzenia biznesu. Dla dużej organizacji będzie oznaczało to integrowanie wielu systemów w jedną całość i wzbogacanie ich o niezbędne innowacje, np. w zakresie analityki (systemy *business intelligence*), obsługi klienta (CRM), łańcucha logistycznego (SCM), rozwiązań ładu korporacyjnego (*corporate governance*) czy specjalistycznych aplikacji branżowych. Dla firm średniej wielkości i mniejszych, systemy wspomagające zarządzanie to szansa, aby wyróżnić się na tle konkurencji i skutecznie walczyć, nawet z gigantami rynku – poprzez większą efektywność, kontrolę kosztów i szybkość działania. Jest jeszcze trzeci obszar, który do tej pory nie tworzył umiarkowanego popytu na systemy wspomagające zarządzanie, a w najbliższej przyszłości będzie znaczącym motorem wzrostu sektora IT. Mam na myśli administrację publiczną i jej wyzwania w zakresie finansów publicznych, zarządzania ludźmi i instytucjami, prowadzenia projektów, etc. W mediach często pada hasło „tanie państwo”, które w mojej opinii powinno być zamienione na „efektywne państwo” – a to oznacza jak najracjonalniejsze wykorzystanie dostępnych środków, w czym niezwykle pomocne mogą być nowoczesne narzędzia zarządzania, jak to ma już często miejsce w biznesie.

M.Ś.: *Jak Pana zdaniem wygląda polski rynek systemów wspomagających zarządzanie firmą i ich wykorzystanie przez przedsiębiorstwa w porównaniu z rynkiem naszych zachodnich i wschodnich sąsiadów?*

G.R.: Polski rynek jest mniej dojrzały niż rynki zachodnie, co jednak możemy szybko nadrobić, jeśli utrzyma się dobra koniunktura gospodarcza. Mamy tę przewagę, że polskich firm nie obciążają koszty utrzymania starych

systemów, mogą od razu inwestować w najaktualniejsze rozwiązania. Nie da się jednak ukryć, że nadal na informatykę, w tym na systemy ERP, wydajemy kilkunastokrotnie mniej na jednego mieszkańca niż kraje „starej Unii”, a nawet ponad 6-krotnie mniej niż nasi południowi sąsiedzi. Polski rynek wyróżnia też duże zróżnicowanie dostawców – na rynkach zachodnich dominują międzynarodowe firmy, zaś w Polsce relatywnie silni są lokalni dostawcy. Nie zmienia to faktu, że w zakresie systemów wspomagających zarządzanie SAP jest liderem rynku i najpopularniejszym ich dostawcą – zarówno w Polsce, w krajach europejskich, jak i w skali świata. Różnice pomiędzy krajami zaczynają się od miejsca drugiego i jestem bardzo ciekaw rozwoju sytuacji na polskim rynku IT, który wyraźnie się konsoliduje. Z satysfakcją stwierdzam, że umacnia się pozycja partnerów SAP. Polskim firmom zawsze sprzyjać będzie współpraca z globalnymi dostawcami technologii. Obie strony są sobie nawzajem niezbędne, aby rozwijać biznes – firmy globalne lokalnie w Polsce, zaś firmy polskie – i lokalnie, i na rynkach międzynarodowych.

M.Ś.: *Czy obecna sytuacja gospodarcza w kraju wpływa na rozwój informatyzacji przedsiębiorstw?*

G.R.: Inwestycja w systemy wspomagające zarządzanie jest taką samą inwestycją jak wszelkie inne, czyli ma przynieść określony zysk w zakładanym czasie. W tym sensie dobra koniunktura gospodarcza, sprzyjająca długofalowemu planowaniu rozwoju firm sprzyja firmie SAP i pozostałym dostawcom ERP. Rynek zaawansowanych technologii biznesowych, na którym działa SAP, jest wprost proporcjonalnie uzależniony od sytu-



Fot. Archiwum

acji gospodarczej w ogóle. Dodatkowym bodźcem jest konkurencyjność i liberalizacja rynku, które wynikają m.in. z członkostwa Polski w UE. Aby wyróżnić się spośród konkurencji i wygrać na paneuropejskim rynku, nie wystarczy mieć doskonałe produkty, marketing i sieć sprzedaży. Trzeba wprowadzać innowacyjność w procesach biznesowych, maksymalizować efektywność i stale usprawniać przepływ informacji. I tu informatyka przychodzi z pomocą.

M.Ś.: *Czy budowa nowej architektury IT w firmie jest niezbędna, by była ona w stanie obsłużyć wszelkie procesy związane z e-biznesem?*

G.R.: W aplikacjach wspomagających zarządzanie nie chodzi o to, aby za każdą zmianą wprowadzać nową architekturę, lecz o to, aby tę istniejącą można było w sposób elastyczny dostosować do ewolucji otoczenia rynkowego. Chodzi o to, aby każdy nowy proces biznesowy, każdą zmianę można było łatwo odzwierciedlić w systemie, wykorzystując istniejące narzędzia. Wybór należy do użytkownika – czy zdecyduje się na kompleksowe rozwiązanie, takie jak aplikacje SAP, czy na różne systemy dziedzinowe, ryzykując koszty i komplikacje ich integracji. Z naszego punktu widzenia chcemy dostarczać takie rozwiązania, które pomagają użytkownikom maksymalizować wykorzystanie istniejących systemów i jednocześnie budować przyszłościową architekturę, opartą na wiedzy biznesowej i technologiach SOA (*Service Oriented Architecture*).

M.Ś.: *Jakie nowości w ofercie wprowadził w ostatnim czasie SAP?*

G.R.: Rozszerzeń funkcjonalnych i innowacji jest bez liku w całym portfolio aplikacji SAP, wymienię więc trzy najważniejsze aspekty unowocześnień. Po pierwsze, ukierunkowanie wszystkich aplikacji na biznesową architekturę SOA. Od kilku lat wszystkie nowe rozwiązania SAP opierają się na koncepcji architektury zorientowanej na usługi, co w połączeniu z wiedzą biznesową, którą SAP zgromadził przez ponad 30 lat doświadczeń, daje unikalną kombinację otwartych technologii i najlepszych praktyk biznesowych. Z tego strategicznego kierunku wynika drugi zestaw innowacji – wprowadzenie do oferty platformy integracyjno-aplikacyjnej SAP NetWeaver. Stanowi ona ośrodek nerwowy zintegrowanej infrastruktury zarządzania, gdzie mogą łączyć się dane ze wszystkich systemów i obszarów organizacji. Wreszcie trzeci aspekt nowości w ofercie SAP – rozwiązania branżowe dla blisko 30 różnych gałęzi gospodarki, zawierające specjalistyczne funkcje, dostosowane do spe-

cyfiki poszczególnych branż. W najbliższej przyszłości SAP wspólnie z partnerami będzie pracował nad kolejnymi wersjami rozwiązań branżowych, tym razem dla firm średniej wielkości i mniejszych.

M.Ś.: *W jakim kierunku, Pana zdaniem, pójdzie rozwój systemów ERP?*

G.R.: Procesy konsolidacji wśród dostawców ERP pokazały, że przyszłość należy do systemów zintegrowanych, obejmujących większość, jeśli nie wszystkie obszary funkcjonalne firmy. SAP taką strategię obrał wraz z wprowadzeniem na rynek systemów przetwarzania informacji w czasie rzeczywistym. Teraz wyzwaniem jest dostarczanie takich aplikacji, których funkcje będzie można łatwo modyfikować i dostosowywać do zmian w organizacji i jej otoczeniu. My realizujemy to wyzwanie za pomocą usług biznesowych – mechanizmów, z których jak z klocków można budować wsparcie dla złożonych procesów biznesowych. Repozytorium kilkuset usług biznesowych jest dostarczane wraz z najnowszą wersją mySAP ERP, ich liczbę będziemy stale zwiększać.

M.Ś.: *Jakie są plany rozwojowe SAP w zakresie oferty dla korporacji i małych przedsiębiorstw?*

G.R.: Wspomniałem już o *enterprise SOA* – biznesowej architekturze zorientowanej na usługi, którą w pierwszej kolejności wykorzystują korporacje. Jestem przekonany, że w miarę upływu czasu będą ją także adaptować do swoich potrzeb coraz mniejsze firmy. W bliższej perspektywie sektor MŚP może oczekiwać ze strony SAP łatwych we wdrożeniu i tanich systemów prekonfigurowanych, czego przykładem są systemy typu mySAP All-in-One, przygotowywane przez firmy partnerskie SAP czy np. SAP Sales Express, prekonfigurowany system CRM. Mamy w najbliższych planach kolejne takie aplikacje w zakresie zarządzania kadrami i finansami.

M.Ś.: *Jakie korzyści może przynieść przedsiębiorcy integracja systemów ERP np. z systemami bankowymi?*

G.R.: Integracja ERP z jakimikolwiek systemami dziedzinowymi daje trzy główne korzyści – ujednoczenie przetwarzania danych, oszczędność kosztów i automatyzację procesów. W bankowości, która jest jedną z najlepiej z informatyzowanych branż, korzyści te będą bardzo szybko widoczne.

M.Ś.: *Z jakich systemów korzysta SAP Polska?*

G.R.: Oczywiście z aplikacji SAP i to we wszystkich obszarach – finanse, CRM, zarządzanie kadrami, portal korporacyjny, itd. Jesteśmy referencją dla naszych produktów. Trafnie oddaje to hasło reklamowe „SAP runs SAP”.