

POLSKIE ŚREDNIE I DUŻE FIRMY SZUKAJĄ POŁĄCZENIA

PROSTOTY I NOWOCZESNOŚCI W OPROGRAMOWANIU KLASY ERP

Comarch, wiodący producent oprogramowania klasy ERP w Polsce, przeprowadził badanie mające na celu zdefiniowanie potrzeb przedsiębiorców w zakresie oprogramowania wspierającego zarządzanie prowadzonymi przez nich firmami. Badanie „Potrzeby informatyczne polskich przedsiębiorstw” objęło 100 średnich i dużych firm, nie będących użytkownikami systemów Comarch. Wyniki potwierdzają, że polscy przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi faktu, iż wykorzystywany w firmie system informatyczny jest jednym z głównych czynników wpływających na wyniki biznesowe przez nie osiągnane.

ERP popularne, ale nie powszechne

Okolo 60 proc. badanych przez Comarch firm korzysta ze zintegrowanego oprogramowania wspierającego zarządzanie. Biorąc pod uwagę fakt, że badaniem objęto średnie i duże przedsiębiorstwa, można stwierdzić, że poziom informatyzacji polskich firm odbiega od standardów zachodnioeuropejskich, gdzie według różnych statystyk ze zintegrowanych pakietów ERP korzysta ok. 70-80 proc. średnich i dużych firm.

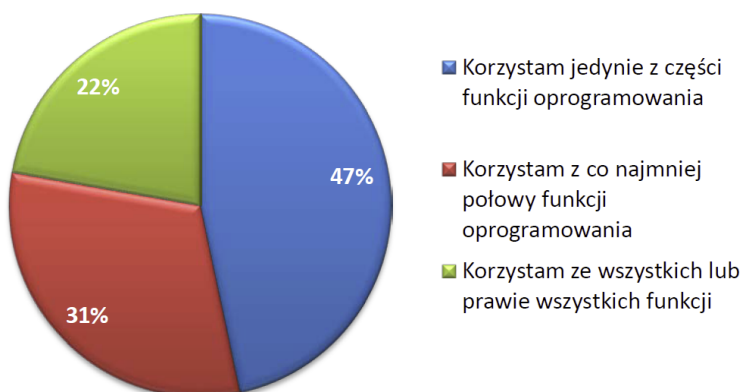
Prostota w cenie

Badanie „Potrzeby informatyczne polskich przedsiębiorstw” wykazało również, że spośród użytkowników systemów do zarządzania tylko 39 proc. uznaje te rozwiązania za proste i intuicyjne w obsłudze. Zdecydowana większość, bo aż 78 proc. w codziennej pracy korzysta jedynie z części funkcji posiadanego oprogramowania.

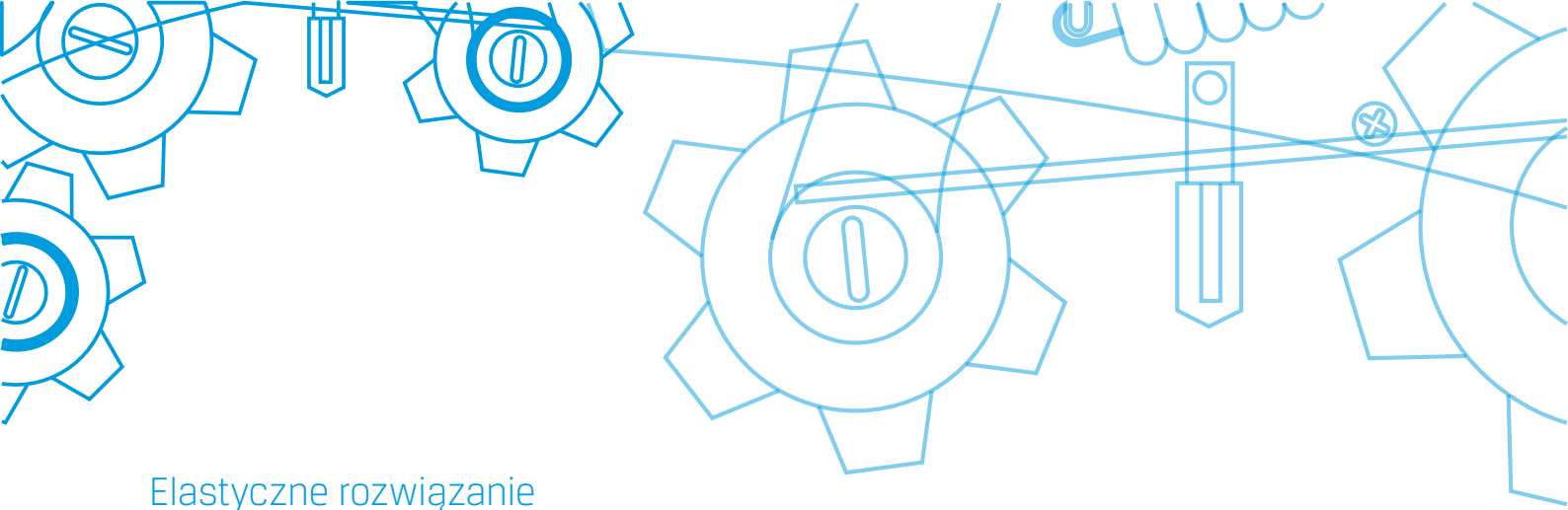
Ponadto 58 proc. badanych przyznało, że wdrożenie nowego pracownika jest czasochłonne i kłopotliwe głównie ze względu na bariery po stronie oprogramowania. Czas poświęcony na naukę systemu jest kosztem dla firmy, dlatego przedsiębiorcy szukają rozwiązań intuicyjnych, nie sprawiających trudności nawet pracownikom z małą wiedzą informatyczną. Takim rozwiązaniem jest Comarch ALTUM.

Z automatu

Jaką część możliwości oprogramowania wykorzystuje Pan/Pani w codziennej pracy?

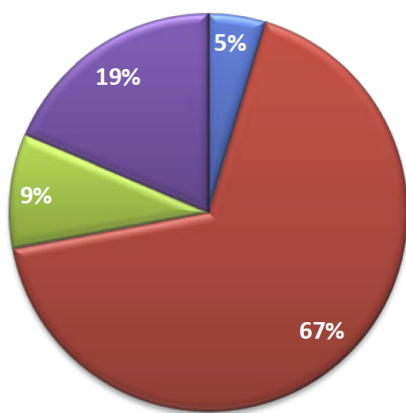


53 proc. ankietowanych w pytaniu „Czy nazwał by Pan/Pani oprogramowanie wykorzystywane aktualnie w firmie nowoczesnym?” wybrało odpowiedź „raczej tak”. Jednak możliwość automatyzacji procesów biznesowych w posiadanym oprogramowaniu potwierdziło jedynie 28 proc. badanych. Oznacza to, że przedsiębiorcy często nie są świadomi niedostatków użytkowanego oprogramowania. Systemy wdrażane kilka lat temu w tamtym czasie prawdopodobnie były nowoczesne, jednak obecnie przegrywają z rozwiązaniami tworzonymi w nowych technologiach zarówno pod względem funkcjonalnym, jak i wydajnościowym.



Elastyczne rozwiązanie

Gdyby miał Pan/Pani podjąć decyzję o wymianie oprogramowania, to jaki czynnik byłby najważniejszym argumentem za zakupem?

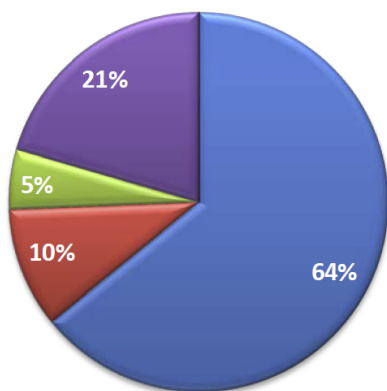


- Długoletnie doświadczenie producenta oprogramowania w wielu branżach
- Elastyczne możliwości - łatwe dostosowanie do potrzeb firmy
- Wykorzystanie najnowszej wiedzy o biznesie
- Korzystny stosunek jakości do ceny

W badaniu przeanalizowano także argumenty, które mogłyby przesądzić o wymianie oprogramowania lub o wdrożeniu zintegrowanego systemu po raz pierwszy. Aż 67 proc. przedsiębiorców uważa, że najważniejszym kryterium wyboru nowego rozwiązania informatycznego jest jego elastyczność, czyli łatwość jego dostosowania do potrzeb konkretnej firmy. 19 proc. ankietowanych wskazało korzystny stosunek jakości do ceny jako wiodący argument.

Inteligenty biznes

Z jakich funkcjonalności usprawniających pracę Pan/Pani chciałby najchętniej korzystać:



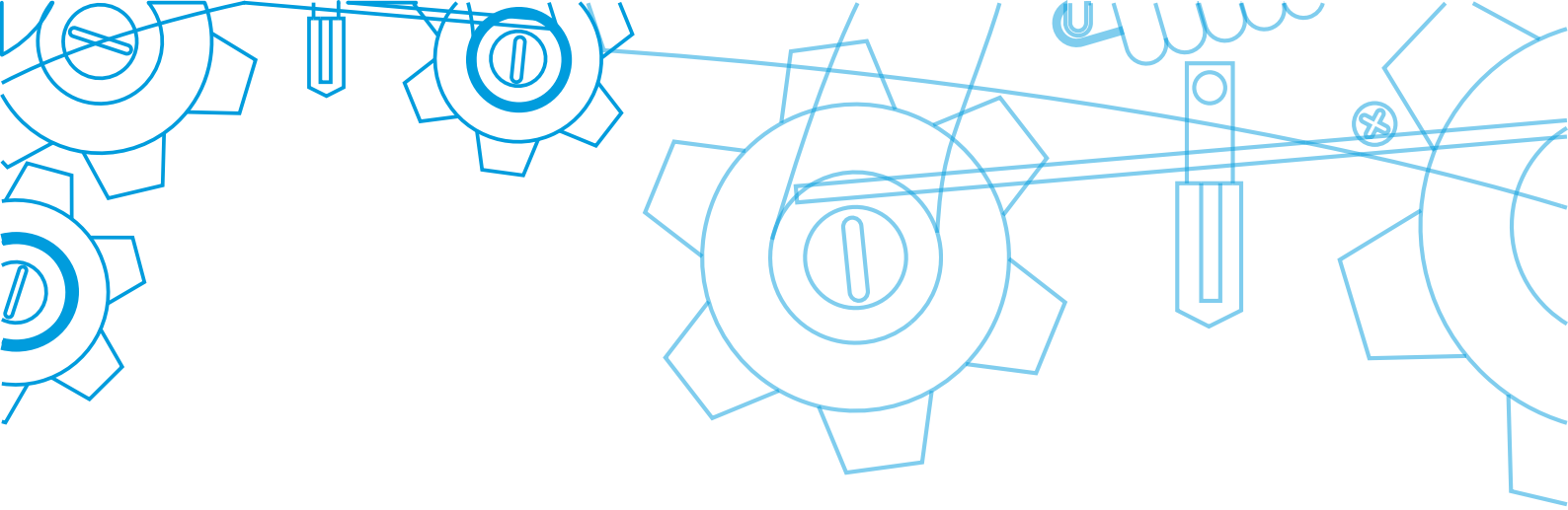
- Czytelne raporty, analizy które pozwalają podejmować lepsze decyzje
- Rozwiązania działające na urządzeniach mobilnych
- Sklep internetowy, handel w Internecie
- Zarządzanie relacjami z klientami i gromadzenie informacji o nich

64 proc. przedsiębiorców przyznaje również, że w nowym oprogramowaniu funkcjonalnością najbardziej usprawniającą pracę byłyby czytelne raporty i analizy pozwalające podejmować lepsze decyzje. Rozwiązania analityczne klasy Business Intelligence zazwyczaj są osobnymi produktami informatycznymi, często bardzo drogimi. Nawet jeśli pakiety Business Intelligence wchodzą w skład systemów ERP, to są dodatkowo wyceniane.

Dla firm decydujących się na wdrożenie Comarch ALTUM rozwiązanie Business Intelligence jest wartością dodaną, ponieważ klient nie musi za nie dodatkowo płacić.

Bariery wejścia

Przedsiębiorców zapytano także o bariery wdrożenia systemów wspierających zarządzanie. Okazuje się, że najczęściej wybieraną odpowiedzią był mały wpływ na finalny kształt systemu. Firmy wymagają realnego wpływu na rozwój wykorzystywanego oprogramowania.



O Comarch SA

Sektor ERP specjalizuje się w produkcji, sprzedaży i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań do zarządzania dla mikro, małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstw. Od lat Sektor ERP zajmuje czołowe miejsca w rankingach producentów oprogramowania aplikacyjnego dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności krajowej i zagranicznej mocno rośnie liczba podpisywanych kontraktów oraz realizowanych wdrożeń. Najnowszym produktem w portfolio systemów do zarządzania jest platforma Comarch ALTUM. Rozwiązanie dedykowane jest średnim i dużym firmom handlowo – usługowym i sieciom handlowym. System wybrało już ponad 50 klientów w Polsce, Francji, Niemczech i Austrii.

Komentarz eksperta

Wyniki badania najprościej można podsumować jednym zdaniem – przedsiębiorcy szukają prostych narzędzi, które skutecznie pozwolą rozwiązać skomplikowane problemy. Comarch, mając świadomość, że polski rynek systemów ERP jest z jednej strony wciąż pojemny, a z drugiej strony pełen podobnych do siebie rozwiązań, wprowadził do sprzedaży platformę Comarch ALTUM – system klasy ERP oferujący połączenie standardowej funkcjonalności ERP z wbudowanymi narzędziami analitycznymi Business Intelligence, rozwiązaniem Business Process Management do automatyzacji procesów biznesowych, oraz niespotykanymi dotąd elastycznością i ergonomią. Pod koniec maja 2011 roku na rynku pojawiła się kolejna wersja tego rozwiązania.

System Comarch ALTUM od samego początku jest tworzony z myślą o maksymalnej prostocie pracy i wygodzie konkretnego użytkownika. Rozwiązanie daje możliwość elastycznej automatyzacji procesów w firmie. Niektóre czynności mogą zostać zautomatyzowane całkowicie, inne częściowo – zależnie od potrzeb konkretnego klienta. Comarch ALTUM łączy w sobie elastyczność oraz otwartość na integrację z dowolnymi rozwiązaniami trzecimi w konkurencyjnej cenie. Klient, płacąc za rozwiązanie „pudełkowe”, otrzymuje system spersonalizowany w takim stopniu, jakby był „szyty na miarę”.

System Comarch ALTUM rozwijany jest w oparciu o ścisłą współpracę Comarch z klientami, co potwierdza Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarch, dyrektor Sektora ERP – Oczywiście klient ma wpływ na kształt systemu, ponieważ Comarch ALTUM jest elastycznym rozwiązaniem, które łatwo może być dopasowane do indywidualnych wymagań firmy w trakcie wdrożenia oraz podczas późniejszej eksploatacji. Filozofią, która przyświeca Comarch w rozwoju systemów klasy ERP, jest ścisła współpraca z klientami. Zbieramy opinie i uwagi, które są jednym z podstawowych źródeł inspiracji w projektowaniu nowych wersji naszych produktów.