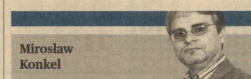


# W firmie musi być system

**Technologie** Sprzedaż, księgowość, płace...  
To główne elementy działalności przedsiębiorstw,  
dla których sięgają one po rozwiązania ERP



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

Szybki rozwój, rosnąca liczba partnerów handlowych i poszerzona oferta sprawiły, że importer i dystrybutor oleju arganowego Maroko Produkt wprowadził Navireo, system klasy ERP firmy InSEKT, przeznaczony dla średniej wielkości przedsiębiorstw. Oprogramowanie wspomaga pracę działów sprzedaży, marketingu i księgowości.

– Wdrożenie Navireo było trafioną inwestycją. Dzięki niemu możemy sprawniej zarządzać przedsiębiorstwem i pozyskiwać nowe rynki zbytu. Nasi pracownicy mają precyzyjnie przypisany zakres uprawnień i czynności wykonywanych w systemie wraz z dostępem do odpowiednich informacji. Daje to m.in. gwarancję bezpieczeństwa danych, szczególnie tych strategicznych – podkreśla Agnieszka Baranowska, prokurent w Maroko Produkt.

Navireo ułatwia zarządzanie zamówieniami, promocjami i rabatami, a także reklamacjami. Umożliwia np. zdefiniowanie minimalnych cen dla handlowców i kontrahentów. Pozwala też wprowadzić konieczność akceptacji wystawianych dokumentów czy wylączenie premii każdemu sprzedawcy. Przyspiesza również wprowadzanie danych podczas remanentów. Ponadto oferuje moduły do obsługi kart lojalnościowych i realizacji zamówień międzymagazynowych.

Zdaniem Agnieszki Baranowskiej, Navireo sprawdza się w jej firmie, ponieważ nad wdrożeniem programu czuwal doswiadczeni specjaliści z firmy Ifox IT, którzy umieli zaadaptować jego funkcje do potrzeb przedsiębiorstwa.

## Mobilność i chmura

System, który wprowadziła spółka Maroko Produkt, jest dość typowy. Funkcjonalnością nie odbiega od większości rozwiązań używanych przez polskie firmy bez względu na ich wielkość.

– Podstawowe wymagania klientów do systemów ERP są od lat niezmiennie. Największą popularnością cieszą się moduły wspomagające i automatyzujące księgowość, kadry i płace, prowadzenie magazynu i sprzedaży. W większych fir-



► **NAJPIERW ANALIZA:** Wybrać klasyczny ERP czy w chmurze obliczeniowej? Jakiej funkcjonalności i moduły powinien oferować system? Kto będzie z niego korzystał? To tylko niektóre pytania, które trzeba sobie zadać przed wdrożeniem – mówi Daniel Olejniczak, wiceprezes spółki Bonair.

[FOT. ARC]

mach dochodzi do tego potrzeba automatyzacji zamówień czy reklamacji i spedycji – wskazuje Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes i dyrektor sektora ERP w Comarchu.

Nowością jest to, że firmy coraz częściej pytają o analityczne funkcjonalności systemów do zarządzania przedsiębiorstwem. Albo zamawiają oprogramowanie business intelligence (BI) jako uzupełnienie rozwiązań ERP.

– Średnie i duże firmy już od kilku lat korzystają z takich narzędzi. Ale również wśród biznesowych małych rośnie wiedza, że dzięki BI można podejmować lepsze decyzje i szybko wycofać się z błędnych – uważa wiceprezes Rymarczyk.

– Prawdziwą rewolucją w firmowej informatyce jest, jego zdaniem, tzw. trze-

cia platforma IT, czyli chmura obliczeniowa (cloud computing) i mobilność. Jak podkreśla, dotąd przedsiębiorstwa kupowały i instalowały oprogramowanie na swoim sprzęcie – zazwyczaj serwerach i komputerach PC (stacjonarnych i laptopach). Teraz zastępuje je chmura, czyli zewnętrzny usługodawca, który udostępnia klientowi system ERP z zewnętrznego centrum danych w zamian za miesięczny abonament. A użytkownicy coraz chętniej wykorzystują w pracy smartfony i tablety. Przy czym te drugie nie zastępują klasycznych komputerów, tylko je uzupełniają. Efekt – z ERP-ów korzysta coraz więcej pracowników. W szczególności przedstawiciele handlowi, którzy mogą zbierać zamówienia, a także prowadzić sprzedaż przez odpowiednie rozwiązania dostępne np. na telefonie z Androidem.

– Chmura wprowadza rewolucję głównie w małych firmach, które dotychczas nie mogły kupić systemów ERP z powodu ceny. Cloud daje im dostęp do zaawansowanych technologii, z których od dawna korzystają duże spółki – zachwala Zbigniew Rymarczyk.

## Nie ma się czego bać

Mniejsze firmy wybierają głównie technologię SaaS (software as a service), czyli soft dostarczany przez internet.

– To szczególnie wygodny sposób zakupu oprogramowania. Oznacza zmniejszenie nakładów inwestycyjnych na licencje, a w połączeniu z modelem IaaS, czyli infrastrukturą jako usługą, daje elastyczną platformę tzw. chmury prywatnej, oferującą dostosowaną do aktualnych potrzeb klienta liczbę stanowisk i moc obliczeniową – wyjaśnia Daniel Olejniczak, wiceprezes spółki Bonair.

Jeszcze kilka lat temu obawy o bezpieczeństwo danych zniechęcały mniejsze firmy do kupowania IT w formie usługi. Wygląda jednak na to, że kampanie edukacyjne prowadzone przez dostawców technologii zrobiły swoje.

– Systemy ERP w modelu usługowym są coraz istotniejszą alternatywą dla tradycyjnej formuły dostawy tych narzędzi – on-premise. Wynika to zarówno z determinacji w promowaniu rozwiązań w chmurze przez producentów, jak i z gotowości klientów do przechowywania strategicznych danych poza ich siedzibą – twierdzi Daniel Olejniczak.