

# Rynek ERP w Polsce: światła i cienie oraz spojrzenie w przyszłość

Zgodnie z zapowiedziami producentów systemów klasy ERP, z każdym rokiem powinny one być bardziej elastyczne, łatwiejsze w obsłudze, coraz bardziej intuicyjne. Jednym tchem w kontekście systemów ERP wymieniane są dzisiaj pojęcia sztucznej inteligencji (Artificial Intelligence), uczenia maszynowego (Machine Learning), robotyzacji oraz internetu rzeczy (IoT).

Wieszczą się nadejście kolejnej generacji rozwiązań ERP, poprzedzając ten skrót najróżniejszymi przedrostkami, mającymi podkreślać mobilność, podczas gdy zakres udostępnianych webowo – lub w modelu mobilnym – systemów wiodących dostawców dotyczy wąskiego wycinka oferowanej funkcjonalności, a podstawowy interfejs pozostaje niezmienny. Mówimy o chmurze, gdy nadal rządzi on-premise.

Czytając publikacje i komentarze, można odnieść wrażenie, że rozwiązania ERP przesiąknięte są nowoczesnymi technologiami i funkcjonalnościami odpowiadającymi nowym przypadkom użycia. Oceniając rynek obiektywnie, można potwierdzić realny trend zapewniania przez systemy ERP lepszej niż kiedykolwiek analityki, większych niż wcześniej możliwości personalizacji oraz bardziej

elastycznych możliwości integracji. Na prawdziwe implementacje wykorzystujące najnowsze technologie przyjdzie nam jednak jeszcze trochę poczekać. Nie zaprzeczając ogromnemu potencjałowi współpracy ERP z nowymi technologiami, jesteśmy na początku drogi.

## **Oferta rynkowa rozwiązań maleje proporcjonalnie do wielkości organizacji**

Od wielu lat prym na rynku systemów klasy ERP w Polsce wiodą dwaj polscy producenci – Asseco Business Solutions i Comarch – dzieląc miejsce na podium z SAP. Oba polskie podmioty dominację opierają w dużej mierze na rozwiązaniach kierowanych na masowy rynek małych firm. Jak istotny w budowaniu pozycji rynkowej jest sektor MŚP, świadczy również wysoka pozycja Sage.

Oferta rynkowa rozwiązań maleje proporcjonalnie do wielkości organizacji, która planuje wdrożenie i potrafi być mocno ograniczona. W sytuacji podmiotów dużych w grze pozostaje przede wszystkim czołówka systemów zachodnich. Ponadto można brać pod uwagę rozwiązania z polskim rodowodem, w wybranych przypadkach oparte na starszych technologiach, których zakup mogą utrudniać ograniczone zasoby wdrożeniowe oraz stosunkowo asertywna polityka sprzedaży. Nie oznacza to jednak, iż problemy braku zasobów oraz skromnej sieci partnerskiej nie dotyczą produktów światowych.

Potencjał do realizacji w Polsce dużych projektów wdrożeniowych systemu SAP ma 3–4 partnerów, a jeżeli weźmiemy pod uwagę realne doświadczenie we wdrożeniach SAP S/4 HANA, to listę tę należa-

to by zawęzić jeszcze bardziej. Notabene z rynkiem tym od dawna wiąże się duże rozdrobnienie kompetencji. Skutkuje ono tym, że przeważająca liczba projektów wdrożeniowych SAP – prowadzonych przez integratorów – realizowana jest w układzie dominujących kompetencji zewnętrznych w proporcji przekraczającej ponad 50%. W przypadku pozostałych wiodących technologicznie systemów ERP, na polskim rynku potencjał do realizacji większych wdrożeń ma tylko jeden partner lub wyłącznie producent.

#### **Dynamiczne zmiany prawodawstwa stały się barierą wejścia**

Należy wskazać, iż dynamiczne zmiany legislacji, jakich doświadczamy od 2015 roku, w tym kolejne zmiany JPK, stały się źródłem łatwych zleceń dla dostawców zachodnich systemów ERP, mocno ograniczając dostępne na polskim rynku kompetencje wdrożeniowe. W przypadku zaś systemów

**Ważne jest, abyśmy przestali rozbijać się o rafy JPK-ów i mogli zacząć czerpać realne korzyści biznesowe z wdrożeń. Kluczem jest także doskonalenie warsztatu wdrożeniowego po stronie dostawców, bowiem to zespół i jego kompetencje, a nie charakterystyka produktu, przesądzają o sukcesie projektu.**

Zwłaszcza że dzisiaj, w stopniu większym niż kiedykolwiek, ERP nie stanowi niezależnej instalacji, tworząc istotny element konglomeratu wielu integrujących się rozwiązań obejmujących m.in. systemy klasy MES, APS, WMS, EAM, BPM, czy też Workflow.

z dalszych miejsc rankingowych, kierowanych na rynek dużych podmiotów, zlecenia te potrafiły wysycić je w pełni. Trudno tym samym potwierdzić realną obecność danego rozwiązania na rynku, jeśli w odpowiedzi na RFI najszybszy termin rozpoczęcia jego wdrożenia przypada za rok. Dynamiczne zmiany prawodawstwa stały się wręcz barierą wejścia niemożliwą do pokonania dla tych podmiotów zachodnich, które na rynku polskim w ostatnim okresie chciały zaistnieć.

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat rynek polskich systemów ERP mocno się zmienił, a to za sprawą istotnych zmian własnościowych. Z jednej strony, na rynku pojawili się zachodni inwestorzy, przyjmujący polskich producentów zaawansowanych technologicznie produktów, takich jak Teta oraz BPSC. Z drugiej zaś strony, duże akwizycje poczyniło Asseco Business Solutions, historycznie konsolidujące doświadczenia Safo, WA-PRO, Softlab, a ostatnio Macrologic. Zmiany te były każdorazowo intensywnie odczuwane przez rynek w postaci zmian w polityce sprzedaży rozwiązań, a także dostępności i kosztach usług ich wsparcia i rozwoju. Elastyczną otwartość na wspólne budowanie biznesu zastąpiły korporacyjne ramy, które długofalowo – pomimo chwilowych obniżek w przychodach i często negatywnego odbioru przez wieloletnich klientów – wydają się przynosić oczekiwany przez inwestorów wzrost.

#### **Nowi gracze na polskim rynku ERP**

Taka sytuacja może być szansą dla innych produktów, takich jak chociażby enova365, producenta Soneta, nieśmiało przesuwanego się z pozycji ofertowania produktu przeznaczonego dla małych podmiotów do firm średnich i dużych. Firma idzie podobną drogą, jaką szedł Comarch z rozwiązaniem XL. Enova365 ma realną szansę budować mocną pozycję na rynku. Jest to co prawda produkt z mniejszym zakresem funkcjonalnym, ale pisany później niż wiele wiodących na rynku rozwiązań, bez długu technologicznego, z mniej nasyconym rynkiem partnerskim i bardziej elastycznymi partnerami niż jest to w przypadku Comarchu. Istotną przewagą tych dwóch polskich producentów jest skala działania, wymuszająca doskonałość w podążaniu za zmieniającą

#### **Dynamiczne zmiany legislacji, jakich doświadczamy od 2015 roku, w tym kolejne zmiany JPK, stały się źródłem łatwych zleceń dla dostawców systemów ERP, mocno ograniczając dostępne na polskim rynku kompetencje wdrożeniowe.**

W przypadku zaś systemów z dalszych miejsc rankingowych, kierowanych na rynek dużych podmiotów, zlecenia te potrafiły wysycić je w pełni. Trudno tym samym potwierdzić realną obecność danego rozwiązania na rynku, jeśli w odpowiedzi na RFI najszybszy termin rozpoczęcia jego wdrożenia przypada za rok.

ca się legislacją, co nie jest tak oczywiste w przypadku produktów zachodnich, a jak się okazuje, również polskich z mniejszą bazą kliencką.

Nie ulega wątpliwości, że wielokrotnie to konieczność podążania za legislacją staje się przyczynkiem do wyboru nowego systemu ERP. Z jednej strony, budzi to nadzieję na dalszy wzrost rynku – gdyż nowe wymogi wymuszają inwestowanie w technologie – z drugiej zaś zmusza do refleksji, wskazuje bowiem, iż wielu producentów ma z tym realny problem. Podążanie za zmianami prawa odsuwa też na dalszy plan kluczowe przesłanki do implementacji ERP związane z optymalizacją efektywności operacyjnej organizacji. A to właśnie tu produkty kierowane do średnich i dużych firm – z przyczyn oczywistych reprezentowanych mniej licznie – budują przewagę, oferując kompleksowe funkcjonalności w obszarach zaawansowa-

nego zarządzania produkcją, gospodarki magazynowej, usług serwisowych, logistyki i łańcucha dostaw, których w produktach dla klienta masowego na takim poziomie zaawansowania po prostu nie ma.

### Wsparcie zarządzania przedsiębiorstwem z nosem w chmurach

Ciekawie rysuje się temat rozwoju ERP udostępnianych w modelu cloud computing. Cytowane w raportach rocznych badania koncentrują się na kompetencjach chmurowych i dojrzałości technologicznej polskich przedsiębiorców wskazując, że nadal w ponad 85% przypadkach pierwszym wyborem menedżerów IT są rozwiązania sprzedawane w modelu on-premise. To wręcz świadectwo braku wyedukowania i postępowości naszych kadr kierowniczych IT. W praktyce wnioskowanie takie jest prowadzone w oderwaniu od realnej oferty rynkowej i faktycznych możliwości sprzedawanego oprogramowania.

Jakże inaczej ocenić tę gotowość, jeśli wymagania architektury trójwarstwowej, czy też interfejsu webowego dla systemu klasy ERP nadal potrafi budzić tak duże kontrowersje? Czy faktycznie na rynku istnieje realna, warta rozważenia oferta na system ERP w chmurze dla średnich i dużych przedsiębiorstw? Model SaaS dla takich wdrożeń jest co do zasady mało rozpowszechniony, gdyż w większości przypadków sprowadza się wyłącznie do zmiany sposobu rozliczenia licencji za oprogramowanie na model abonamentowy, w pozostałym zakresie powielając standardowe etapy wdrożenia związane z opracowaniem analizy przedwdrożeniowej, konfiguracją i customizacją rozwiązania oraz szkoleniami. Dzieje się to przy równoczesnym udostępnieniu zasobów sprzętowych przez zewnętrznego dostawcę usług przetwarzania danych w modelu chmurowym IaaS. Modelu, w którym jakoś świadczonych usług niestety często pozostawia wiele do życzenia, co – przy i tak niemałym koszcie tych usług – niweluje wszelkie korzyści z nim związane.

Nacisk producentów wiodących rozwiązań ERP na ich dystrybuowanie wyłącznie w modelu SaaS może stać się wręcz gwoździem do trumny ich obecności na polskim rynku. Złożony proces wdrożeniowy, obarczony

**Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat rynek polskich systemów ERP mocno się zmienił, a to za sprawą istotnych zmian własnościowych. Z jednej strony, na rynku pojawili się zachodni inwestorzy, przyjmujący polskich producentów zaawansowanych technologicznie produktów, takich jak Teta oraz BPSC. Z drugiej zaś strony, duże akwizycje poczyniło Asseco Business Solutions, historycznie konsolidujące doświadczenia Safo, WA-PRO, Softlab, a ostatnio Macrologic. Zmiany te były każdorazowo intensywnie odczuwane przez rynek w postaci zmian w polityce sprzedaży rozwiązań, a także dostępności i kosztach usług ich wsparcia i rozwoju.**

dotychczasowym narzutem pracochłonności – wynikającym z konieczności wypełnienia wymogów korporacyjnych w procesie przygotowania systemu do startu produkcyjnego, a także potrzeba skalkulowania dodatkowych kosztów po stronie producenta w sposób radykalny wpłynęły na zmniejszenie konkurencyjności ofert składanych przez partnerów tychże rozwiązań. Poza tym ubezwłasnowolnienie ich działań oraz niekorzystny podział wpływów ze sprzedaży na tyle mocno uderzyły przedstawicieli tych technologii na rynku, iż zaczęli rozważać partnerstwo z konkurencyjnymi, bardziej liberalnymi producentami. I faktycznie na razie profitują ci producenci, którzy deklarują dalszy rozwój i utrzymanie zarówno wersji chmurowych, jak i on-premise.

Co istotne, w tych rozważaniach nie poruszyliśmy nawet podstawowych wyzwań związanych z wykorzystaniem ERP w modelu SaaS – brakiem możliwości funkcjonowania organizacji bez dostępu do internetu, istotnym uzależnieniem od usługodawcy oraz utrudnionymi możliwościami migracji do nowych rozwiązań.

### Prognoza rozwoju rynku ERP w Polsce

Rynek ERP może nie rośnie w tempie jakiego byśmy oczekiwali, bo założenie 6% wzrostu rocznie często weryfikowała rzeczywistość. Niemniej perspektywa wydaje się obiecująca. W dalszym ciągu dystans, jaki dzieli Polskę od dojrzałych rynków zachodnich, uzasadnia wysokie tempo wzrostu. Wbrew pozorom pandemia COVID-19 nie powinna wpłynąć na spowolnienie rynku, ale nawet przyspieszyć rozpoczęte procesy inwestycyjne. Tak należałoby wnioskować, oceniając szeroko podejmowane inicjatywy w III i IV kwartale tego roku.

Ważne jest jednak, abyśmy przestali rozbić się o rafy JPK-ów i mogli zacząć czerpać realne korzyści biznesowe z wdrożeń. Kluczem jest także doskonalenie warsztatu wdrożeniowego po stronie dostawców, bowiem to zespół i jego kompetencje, a nie charakterystyka produktu, przesądza o sukcesie projektu. Zwłaszcza że dzisiaj, w stopniu większym niż kiedykolwiek, ERP nie stanowi niezależnej instalacji, tworząc istotny element konglomeratu wielu integrujących się rozwiązań obejmujących m.in. systemy klasy MES, APS, WMS, EAM, BPM, czy też Workflow.

Rok 2021 będzie bardzo ciekawy – z zainteresowaniem będziemy przyglądać się, jak rynek zareaguje na nowe uwarunkowania – czy liderzy utrzymają pozycje i jak – w nowych rolach – sprawdzą się nowi dyrektorzy zarządzający wiodących producentów ERP obecnych w Polsce.

*Michał Wiatr, prezes zarządu firmy Softtutor Consulting, firmy wspierającej organizację w procesie kompleksowej informatyzacji, w tym we wdrożeniach systemów klasy ERP*