

## Mnohé spoločnosti to už pochopili – bez systému sa pracovať nedá

Súčasná globálna finančná a následne aj ekonomická kríza prinútili užívateľov obozretnejšie investovať do IT infraštruktúry ako aj do nákupu softvéru. Tento prístup má svoje pozitívum v tom, že užívateľ a s ním aj dodávateľ sa zamýšľajú, ako optimalizovať súčasné IT technológie. Avšak dlhodobé zanedbávanie investícií môže v konečnom dôsledku ohroziť konkurencieschopnosť užívateľa... Ako vníma prístup firiem na našom trhu k investíciám do informačných technológií jeden z najvýznamnejších dodávateľov IT riešení a služieb Asseco Solutions a.s. Bratislava, na to sme sa spýtali jeho generálneho riaditeľa a predsedu predstavenstva Petra Langa.

informačný systém je práve v období krízy ideálnou investíciou. Zlepší prehľad každého pracovníka o fungovaní spoločnosti, pomôže identifikovať stratové oblasti, lepšie využívať zdroje a zefektívniť prácu celej spoločnosti.

**Keďže vaša spoločnosť pôsobí primárne na trhu ERP riešení, aký trend v správaní sa užívateľ a, ako aj vývoja nových funkcionalít informačných systémov a ich implementácie na Slovensku očakávate?**

Kríza zasiahla celú ekonomiku a aj sektor ERP riešení. Od začiatku roka cítiť výrazný pokles investovania do informačných systémov, klienti sa usilujú šetriť kde sa dá. To je na Slovensku cítiť oveľa výraznejšie ako v Čechách. Potvrdzuje to aj pokles výnosov v tomto odvetví v prvom polroku 2009 v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roku, respektíve aj v porovnaní s rokom 2007. Tento stav bude trvať pokiaľ klienti nezáiskajú pevné presvedčenie, že čas krízy je naozaj za nami. To, samozrejme, príde až s nejakým odstupom

**predovšetkým vo finančníctve a bankovníctve. Pomerne slabé zastúpenie BI bolo najmä v priemysle, službách a verejnej správe. Ako vnímate túto tendenciu vy, myslíte si, že slovenský trh je na masívnejší nástup BI už pripravený, a rovnako ako sa na túto novú paradigmu trhu pripravuje aj vaša spoločnosť?**

V otázke je súčasnosť charakterizovaná veľmi presne. Do BI riešení doteraz investovali finančné organizácie, prípadne telekomunikační operátori, nikto viac. Pre ostatných zostali neprekonateľnou vstupnou bariérou jednáka výška potrebných investícií, ako aj samotné poznanie možností a prínosov BI. Situácia sa začína postupne meniť, aj keď o masovosti sa ešte hovoriť nedá. Zákazníci čoraz častejšie vnímajú potrebu nástrojov na kontroling a v nadväznosti na to otvárajú otázky predikcie a analýz. Touto cestou najčastejšie prichádzajú k potrebe BI, keďže na zodpovedanie takýchto otázok sú potrebné nástroje tohto typu. Zároveň treba povedať, že investičné náklady na BI prestali byť neprekonateľným

**Malé spoločnosti majú strach „z nepoznaného“. Vnímajú komplexné ERP riešenia ako drahé a príliš komplikované. Často sa predierajú podnikaním bez informačných nástrojov na riadenie a prichádzajú tak v konečnom dôsledku o zisky.**

Mnohé spoločnosti to už pochopili – bez systému sa pracovať nedá. Tým nemám na mysli systém práce, ale systém v informáciách. Je to vidieť aj na tom, že veľké korporácie majú premyslené a neustále aktualizované informačné systémy, bez ktorých si už svoj biznis nedokážu predstaviť. Často sa však obávajú zmien. Pociťujú problémy alebo vnímajú oblasti, ktoré by chceli zmeniť, vylepšiť, majú však strach z reštrukturalizácie. Malé spoločnosti zas majú strach „z nepoznaného“. Vnímajú komplexné ERP riešenia ako drahé a príliš komplikované. Často sa predierajú podnikaním bez informačných nástrojov na riadenie a prichádzajú tak v konečnom dôsledku o zisky. Naším cieľom je zákazníkov presvedčiť, že

po tom, čo sa začne naša ekonomika zotavovať. Samozrejme, toto tvrdenie sa nedá aplikovať plošne. Nasadenie nových riešení, napr. pri riadení výroby, väčšinou prináša okamžité priame ekonomické efekty, čo je pre firmy osobitne počas krízy vysoko motivačné. Problém so zdrojmi na realizáciu pomôže vyriešiť aj dlhodobý prenájom systému, takže náš klient vlastne informačný systém spláca až z úspor.

**Analytici predikujú výraznejší nástup funkcionalít typu business intelligence a zvýšený záujem zákazníkov o inteligentnejšie softvéry s analytickými a prediktívnymi funkciami. Na Slovensku nachádzali tieto riešenia uplatnenie**

strašiakom aj pre menšie a stredné firmy. Môžu za to „entry“ verzie týchto nástrojov od renomovaných výrobcov, ktoré boli v posledných rokoch uvedené na trh. Príkladom môže byť Oracle BI One.

**V tejto súvislosti nemožno nespomenúť spojenie dvoch významných ERP hráčov na slovenskom a českom trhu, z čoho vznikla v júli tohto roku spoločnosť Asseco Solutions. Čo môže trh ERP od tohto spojenia očakávať? A rovnako bude zaujímavé sledovať, ako sa popasujete s konsolidáciou vášho produktového portfólia, keďže hlavným zameraním oboch pôvodných spoločností bol vývoj produktov z oblasti ERP riešení...**



## Nie je možné dať univerzálnu odpoveď na otázku, či štandard alebo zákazkové riešenie. Tá musí prísť na základe kvalitnej analýzy, zohľadňujúcej ekonomické, procesné a technické kritériá.

Hlavným cieľom spojenia spoločností Datalock a LCS International bolo posilniť naše postavenie na trhu. Obe spoločnosti boli na svojich trhoch známe a etablované, dosiahli už však hranicu, cez ktorú nemohli prejsť organickým rastom, keďže na to nemali dostatočný kapitál. Vďaka spojeniu teraz môžeme konkurovať aj najväčším nadnárodným hráčom. Vznik novej spoločnosti rozvinul náš potenciál vývoja nových produktov, rozšíril portfólio poskytovaných služieb a produktov. Máme väčšiu základňu vývojárov, ako aj lepšiu zákaznícku podporu. Napriek svojej veľkosti sme naďalej schopní flexibilne sa prispôbiť požiadavkám zákazníkov a prinášať im riešenia šité na mieru. Nespornou výhodou je aj poznanie trhu, keďže týmto spojením budeme doma tak v Čechách, ako aj na Slovensku. Najnáročnejšia úloha – konsolidácia produktového portfólia je ešte pred nami. Tento projekt bude trvať niekoľko rokov, keďže nie je možné nahraďovať jeden systém druhým bez rozsiahlych inves-

tícií. Najprv musia vzniknúť spoločné generálne náhrady a tie budú vznikať postupne, v priebehu najbližších 4 – 5 rokov. Dovtedy prebehne konsolidácia na strane podpory a služieb, kde dokážeme využiť spoločné kapacity efektívnejšie oveľa skôr.

**Na stránkach nášho časopisu diskutujeme v tomto čísle o dileme užívateľa, keď sa rozhoduje, či si má kúpiť štandardné softvérové riešenie, alebo zadať vývoj na zákazku. Ako vy vidíte túto dilemu? Ak posudzujete súčasné informačné systémy, aké sú rozdiely medzi štandardnými riešeniami a riešeniami vyvinutými podľa špeciálnych požiadaviek?**

V oblasti ERP riešení je táto odpoveď zdanlivo jednoduchá – štandardné systémy verzus vývoj na mieru – tento zápas vždy vyhrajú štandardné systémy. Ak si uvedomíme desiatky (niekedy až stovky) človekorokov potrebných na vyvinutie kvalitného ERP riešenia a ďalšie pravidelné ročné náklady na jeho

údržbu, na väčšinu procesov vo firmách vyhovujú z dlhodobého hľadiska štandardné systémy lepšie. Množstvo firiem má však špecifické business procesy, ktoré nemôžu dostatočne pokryť všeobecné štandardy. Je potrebné, aby klient a dodávateľ zhodnotili, ktorý postup je efektívnejší, či modifikácia procesu, alebo zákazkový systém na jeho pokrytie. Treba povedať, že existuje mnoho brandžovo špecifických riešení, ako rozšírenia štandardných ERP. Tie môžu, ale opäť nemusia pokryť potreby klienta. Príkladom môže byť jeden z našich zákazníkov poskytujúci leasing ojazdených vozidiel. V čase požiadavky sme už mali vyvinutý leasingový systém pre Volkswagen Finančné služby. Napriek tomu obchodný model zákazníka viedol k vzniku samostatnej aplikácie, čo stálo viac zdrojov na začiatok, ale na druhej strane to pomohlo tomu, aby sa leasing Q-Car stal najsilnejším vo svojom segmente na Slovensku už v priebehu jedného roka.

Nie je možné dať univerzálnu odpoveď na otázku, či štandard alebo zákazkové riešenie. Tá musí prísť na základe kvalitnej analýzy, zohľadňujúcej ekonomické, procesné a technické kritériá.

### Aké zmeny v rozhodovaní zákazníkov očakávate v tejto oblasti do budúcnosti?

Zákazníci budú aj naďalej zvyšovať dôraz na stabilitu dodávateľov a ich schopnosť dlhodobej podpory a rozvoja produktov. Budú zvyšovať nároky na analytické nástroje v systémoch a nástroje na podporu rozhodovania, čiže aj BI. Budú vyžadovať lepšiu podporu systémov pre svoje jadrové procesy vo výrobe a obchode, preto budú stále vážnejšie hodnotiť pri výbere výrobné systémy. Budú zhodnocovať a vyžadovať od dodávateľov ekonomické modely návratnosti investícií do ERP systémov. Skrátka budú náročnejší. Na druhej strane s tým ruka v ruku kráča časom vyššia ochota prejsť od rôznych „udielákov“ na kvalitné riešenia na moderných technológiách s dobrou perspektívou ďalšieho rozvoja.

*Zhovárať sa Jozef Šupšák*