

17 éve a piacon

Tizenhét éve van a piacon a Nagy Machinátor ügyviteli szoftver, és a ProgEn Kft. másik terméke, a sERPa is komoly múltra tekinthet vissza. A fejlesztők és a tanácsadók bőséges tapasztalatot gyűjthettek arról, hogyan tekint egy átlagos magyarországi kis- vagy középvállalat az integrált vállalatirányítási rendszerre.

Mintegy 2000 vevő véleménye, ötlete, kívánsága ötvöződik a két rendszer mai változatában. Mindkét megoldás széleskörűen paraméterezhető, könnyen testre szabható, de azért a vevőnek is van munkája a bevezetéssel. Teljes BPR-t ugyan nem, de kisebb-nagyobb folyamatmodellezést mindenkinek ajánlanak a ProgEn szakemberei. A tanácsadók kidolgoznak egy optimális bevezetési stratégiát, és lehetőség szerint követik is, de ebben legalább annyira benne van a szoftver testre szabása, mint a vállalati folyamatok optimalizálása. A ProgEnnél nem hisznek a „polcról levehető” ERP-ben, bár az ipárg-specifikus megoldás megkönnyítheti a vevő belső folyamatainak modellezését az iparági modulok bevezetésekor.

Nagyobb vevőknél gyakori, hogy BPR előzi meg a bevezetést, bár erre a sERPa bevezetéséhez sincs feltétlenül szükség. A szoftverrel kezelendő folyamatok pontos felmérése, esetleg a rendszerhez igazítása a ProgEn bevezetési módszertana szerint minden esetben az első lépés. Enélkül nem lehet sikeres egy bevezetési projekt. A folyamatban az ügyfelekkel kapcsolatot tartó tanácsadók szerepe nem nagyobb, de nem is kisebb, mint a fejlesztőké. A felmerülő igények alapján együtt készítik elő az egyéni listákat, bevitteleket, kisebb szoftvermódosításokat.

A KKV Informatikai Kiválósági Díj létrehozásával, az abban preferált kompetenciákkal a ProgEn Kft. nagymértékben azonosul, éppen ezért vállalták a kezdeményezés támogatását. Alapvető célkitűzésük a kis- és középvállalatok informatikai fejlődésének, versenyképességük növelésének elősegítése. A sERPa és a Nagy Machinátor használata a vevői tapasztalatok szerint nemcsak költséghatékonyan, de közvetlen megtakarításokat eredményezve is használható.

IPARÁGI ERŐSSÉG

Az IDC tanulmánya alapján az európai vállalatok a gazdasági válság idején is keresik a továbblépés, a versenyképesség javításának lehetőségét. A szervezetek közel 80 százaléka továbbra is beruházásokat tervez és valósít meg a működés eredményesebbé tétele érdekében – többek között a vállalati adatvagyont jobban hasznosítását, a pontosabb tervezést és szigorúbb ellenőrzést, a folyamatoptimalizálást és automatizálást, a hatékonyabb gyártástámogatást és logisztikát, nem utolsósorban az ügyfélközpontúság erősítését célzó projektek keretében.

A piacelemző felmérésben részt vevő cégek csupán 21, illetve 23 százaléka nyilatkozott úgy, hogy 2009-ben kevesebbet fog költeni ERP-projektekre, illetve a költségsökkentést tartja első számú prioritásnak. Ezek a vállalatok elsősorban a két és fél ezernél több alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatok köréből kerültek ki.

A közép- és kisvállalatok – amelyek számára szintén fontos a költségek kordában tartása – olyan ERP-megoldásokat keresnek, amelyek ki-

sebb beruházás mellett, rövidebb átfutással megvalósítható projekt eredményeként is hozzásegítik őket a kívánt előnyökhöz.

Ennek a két kiemelt elvárásnak az ERP-szállítók előre konfigurált, a szoftveres képességek, funkciók mellett bevezetési tapasztalatot is tartalmazó vertikális és horizontális megoldásokkal tudnak megfelelni.

Mellékletünkben arról adunk áttekintést, hogy ezek a vertikális és horizontális ERP-megoldások – amelyek térhódítása az egyik legmarkánsabb trend a piacon – milyen előnyöket adnak a felhasználóknak:

- az egyszerűbb és gyorsabb bevezetés
 - a működés hatékonyságának javítása
 - a költségek csökkentése és a versenyképesség erősítése terén.
- Az összeállításban részt vevő cégek ERP-megoldásain keresztül azt is bemutatjuk, hogy ezek:
- milyen szoftverfejlesztői és tanácsadói kompetenciát tartalmaznak
 - milyen szolgáltatások tartoznak hozzájuk
 - a hazai piacon a referencia-ügyfelek milyen eredménnyel vezették be és használják őket.