



► PREHLAD/PRIESKUM SLOVENSKEHO TRHU ERP RIESENÍ

PODNIKOVÉ INFORMAČNÉ

SYSTEMY II.: VČERA, DNES A ZAJTRA

■ MARTIN DROBNÝ

Po pilotnom článku o podnikových informačných systémoch (IS) z IW č. 11/2005 prinášame prehľad a výsledky prieskumu realizovaného magazínom INFOWARE, ktorými nadväzuje na obdobné prieskumy magazínu PC REVUE v oblasti počítačovej techniky. Súčasne prinášame stanoviská k aktuálnym trendom a vyhlídkam do budúcnosti od lokálnych slovenských dodávateľov podnikových informačných systémov, ako aj slovenských zastúpení veľkých svetových hráčov.

Cieľom prieskumu bolo urobiť prehľad dodávateľov, ako aj prehľad podnikových informačných systémov dostupných na slovenskom trhu. Cieľom bolo aj určiť podiel jednotlivých dodávateľov a produktov na slovenskom trhu a zistiť vývojové trendy. Oslovené boli obchodné zastúpenia zahraničných firiem, systémoví integrátori či lokálni producenti podnikových informačných systémov. Vzhľadom na objemnosť problematiky sme zistené skutočnosti zhrnuli do dokumentu, ktorý budeme publikovať po častiach.

Pre slovenské prostredie bola v dávnejšej minulosti špecifická prítomnosť veľkých vnútropodnikových IT oddelení, ktoré si vytvárali vlastné podnikové informačné systémy pre manažment firmy.



Vojtech Belluš

hlavný analytik
NESS Slovensko, a. s.

Na trhu riešení ERP vládne veľká konkurencia a je na ňom čoraz menší priestor na získavanie nových zákazníkov zo segmentu veľkých a stredných podnikov. Väčšina zákazníkov má základ riešenia ERP – spracovanie ekonomických údajov – už zabezpečený. Takmer všetky ERP na trhu majú základné riešenie v rovnakej funkcionalite a odlišovať sa začínajú funkciami, resp. ďalšími službami a riešeniami šitými na mieru zákazníkovi. V súvislosti s príchodom zahraničných investorov do slovenských firiem je významnou črtou slovenského trhu ERP prechod na veľké medzinárodné riešenia ERP.

Zmenšujúci sa potenciál trhu najmä v oblasti získavania nových zákazníkov zo segmentu veľkých a stredných podnikov spôsobí, že dodávateľia riešenia ERP budú ponúkať doplnkové služby a budú sa špecializovať najmä na dodávku riešení na zákazku. Do popredia sa určite dostane aj integrácia doteraz autonómnych aplikácií. Dodávateľia ERP sa začnú čoraz viac orientovať aj na stredné a malé podniky. Globalizácia IT trhu, ktorá sa najmä v posledných dvoch rokoch výraznejšie prejavila aj na Slovensku, spôsobí, že väčšinu slovenských výrobcov systémov ERP pravdepodobne pohltia nadnárodné softvérové spoločnosti.

Toto obdobie je dávno preč, pretože pre zákazníkov sa ukázalo oveľa výhodnejšie rozhodnúť sa pre štandardné moduly produkcie veľkých zahraničných dodávateľov, ktorí ponúkajú aj odvetvovo špecifické riešenia, či dať si prispôbiť niektoré hotové lokálne riešenie, prípadne si ho dať kompletne vyvinúť na kľúč externým dodávateľom.

Inou charakteristikou slovenského prostredia v minulosti bola skutočnosť, že mnohí manažéri stále nerozumeli, čo vlastne podnikový informačný systém je, čo im umožňuje a ako súvisí so strategickým plánovaním a operáciami modernej firmy. Časom však zistili, že správne vybraný a implementovaný IS im umožní prijímať kvalifikovanejšie rozhodnutia a zefektívňovať tak podnikové procesy a následne znižovať náklady, zvyšovať produktivitu alebo skracovať dobu uvedenia nového produktu na trh. Vstupom do EÚ sa Slovensko stalo súčasťou väčšej medzinárodnej komunity a s tým súvisel nárast zahraničného obchodu, ale aj konkurencie. Slovenské firmy prestali byť chránené pred zahraničnými vplyvmi a uvedomili si, že nemôžu zostať „lokálnymi“. S nárastom zahraničného vplyvu v krajine sa začali meniť názory na to, ako majú firmy podnikáť. Integrácia Slovenska do EÚ a s tým spojené možnosti vo väčšej miere obchodovať so zahraničím si okrem iného vyžadovali flexibilné reakcie na požiadavky zákazníkov, ale hlavne prispôbenie sa niektorým novým štandardom. Mení sa chápanie významu riešenia ERP zo strany používateľov a aj lokálne spoločnosti začínajú pociťovať potrebu používať kvalitné a komplexné IS, vedia reálne zhodnotiť výhody, ktoré im používanie komplexného riešenia ERP priniesie. Takisto stúpajú požiadavky odberateľov na komplexnosť riešenia, ktoré zahŕňajú nielen štandardné obchodné procesy, ale aj špecifické moduly, určené napr. pre výrobu. Slovenské firmy využívajú tieto systémy stále viac na to, na čo boli primárne určené, teda na celopodnikové plánovanie a riadenie nielen finančných, ale aj materiálnych a ľudských zdrojov. To umožňuje na trhu jednoduchšie presadenie sa aj zahraničným firmám, ponúkajúcim ucelené riešenia, i keď za vyššie ceny.

Donedávna boli komplexné systémy ERP vyhradené len pre tie veľké a stredné podniky, ktoré si ich mohli dovoliť. Potrebu zefektívňovať podnikové procesy však pociťujú aj menšie podniky, ktoré si nemôžu dovoliť miliónové investície na



Petr Mičev

Application Sales
Representative Oracle

Slovenský trh riešení ERP je vo veľkej miere zaplnený množstvom lokálnych riešení a dodávateľov s čiastkovými riešeniami, väčšinou na starších technológiách, bez perspektívy ďalšieho rozvoja. Vidíme veľký potenciál uplatnenia našich riešení najmä na trhu SMB.

Vstupom do EÚ nastal dopyt po riešeniach pokrývajúcich činnosti na medzinárodnom trhu EÚ, ktoré lokálne riešenia neposkytujú alebo poskytujú v nedostatočnej miere. Prienik nadnárodných dodávateľov je významný.

Trh výrazne ovplyvňuje aj prienik zahraničných spoločností a pohlcovanie lokálnych spoločností, čo vedie k automatickému rolloutu riešení ERP z materských spoločností do slovenských pobočiek a dcér.

Očakávame vývoj smerujúci k vyššej konsolidácii trhu s medzinárodnými komplexnými riešeniami a dodávateľmi a postupný ústup lokálnych riešení a dodávateľov. Na trhu SMB predpokladáme podobný trend ako na trhu veľkých spoločností.

V ďalších rokoch predpokladáme dominantné postavenie svetových lídrov aj na slovenskom trhu. Na trhu zostanú lokálni dodávateľia so špecializovanými riešeniami a tí, ktorí dosiahli kritickú masu zákazníkov.

implementáciu veľkých informačných systémov a nemajú na implementáciu vyčlenené IT oddelenie. Výsledkom sú špeciálne upravené riešenia aj pre malé firmy, ktoré uspokojia ich potreby a sú pre ne finančne dostupné. Tieto firmy donedávna používali napr. iba čiastkové neintegrovane riešenia pre účtovníctvo, najčastejšie od lokálnych výrobcov softvéru. Konkurenčný boj veľkých dodávateľov riešení ERP v enterprise segmente sa tak ako vo svete presúva aj do oblasti malých a stredných firiem (SMB).

Klesajúce ceny licencií zintenzívnili konkurenciu na slovenskom trhu a producenti riešení ERP boli nútení redukovať ceny. Tento fenomén nebol typický len pre slovenský trh, udial sa v celom

PREHLAD: PODNIKOVÉ INFORMAČNÉ SYSTÉMY 2005

* S - slovenská, SZ - slovenská so zahr. kapitálom, ZZ - zahr. zastúpenie

Firma	Aktis	Amssoft APR	Beset	Cigler Software	COMPEKO CS	Control Informatika SR	Datalock
Vlastnícka štruktúra* / Právna forma	SZ / s. r. o.	SZ / s. r. o.	S / s. r. o.	SZ / a. s.	S / s. r. o.	SZ / s. r. o.	S / a. s.
Webstránka	www.aktis.sk	www.amssoft.sk	www.beset.sk	www.csw.sk	www.compeko.sk	www.control-slovakia.sk	www.datalock.sk
Základné hospodárske údaje							
rok založenia:	1993	1993	1992	2000	1991	2003	1990
počet zamestnancov:	8	65	71	20	20	5	201
celkové tržby za rok 2004:	11,3	148,0	N/A	27,0	14,0	4,0	160,2
tržby z predaja licencií vlastných produktov v roku 2004:	6,7	4,5	N/A	12,0	11,0	2,0	51,9
tržby z predaja služieb realizovaných vlastnými zdrojmi v roku 2004:	3,9	10,0	N/A	3,0	3,0	2,0	99,9
tržby z predaja služieb realizovaných cez subdodávateľov v roku 2004:	N/A	N/A	N/A	N/A	0,0	N/A	N/A
názov podnikového informačného systému:	ABRA Gx	FINIS DOMUS	SAP Business ONE MAX+	Money S3	Fenix EIS COMPEKO Book Keeper	Dialog 3000S	Datalock/W Datalock/Spin Horec/W

regiónu strednej a východnej Európy. K tomuto trendu prispela aj prítomnosť rôznych lowendových, čiastočne integrovaných cenovo dostupnejších riešení, ktoré boli v minulosti na Slovensku veľmi obľúbené a rozšírené.

Zvýšený dopyt po integrovaných a štandardných riešeniach však začal oslabovať dominantné postavenie lokálnych producentov riešení ERP. Výsledkom je, že medzinárodní a lokálni producenti štandardizovaných riešení sú nútení urobiť to isté a udržať svoju ponuku konkurenčnou, pokiaľ ide o ceny. Jeden z negatívnych dôsledkov zintenzívnenia konkurencie na slovenskom trhu ERP je, že časť producentov oceňuje svoj produkt na takej nízkej úrovni, že tieto ceny nemôžu byť udržateľné. Tento trend spôsobuje na trhu nesprávne očakávania – zákaznikom sa predkladajú nereálne podmienky, ktoré vydržia iba veľmi krátke obdobie. Menší producenti, ktorí potrebujú zrealizovať určitý počet obchodov, aby sa udržali na trhu, využívajú neraz dumpingové ceny. Z krátkodobého hľadiska im to vyrieši problém s cash-flow, ale z dlhodobého strácajú likviditu, ktorá je potrebná na výskum a vývoj, aby produkt zostal konkurencieschopný. Následkom toho sa v nasledujúcich rokoch veľa producentov riešení ERP vinou nešťastnej cenovej politiky samo vytlačí z trhu. Výsledkom bude pokles konkurencie.

Kým nárast konkurencie negatívne ovplyvňuje spôsob, akým producenti pristupujú na trh, pozitívom je, že táto konkurencia podporila väčšiu náročnosť u konečných používateľov. Stále častejšie sa stredne veľkí zákazníci správajú ako veľkí zákazníci triedy enterprise: pri výbere riešenia ERP zvažujú technológiu, partnerove klady a reputáciu a dlhodobú životnosť poskytovateľa. Cena už nie je viac najdôležitejším determinantom pri výbere riešenia ERP. Tento trend takisto ukazuje rast vyspelosti. Poskytovatelia riešení ERP už nebudú schopní získať potenciálnych zákazníkov „izolovanými“ riešeniami. Budú musieť poskytnúť komplexné riešenia so širokým vplyvom na podnikanie zákazníka. Medzi hlavné elementy, o ktoré si poskytovatelia riešení ERP budú rozširovať svoje portfóliá, patrí servis, integračné nástroje a širšie produktové portfólio.

S rastom slovenskej ekonomiky budú rásť aj firmy využívajúce systémy ERP. Na jednej strane existuje celý rad úspešných spoločností, ktoré rastú a potrebujú upgrade existujúcich ERP na výkonnejšie riešenia, na druhej strane tie spo-

ločnosti, ktoré ešte po ERP nesiahli, čoskoro ocenia ich flexibilitu a kompatibilitu. Jasné smerovanie k jednotnej európskej mene vyvolá tlak na ďalšie inovácie. Skúsenosti a značka sa stanú dôležitým meradlom dôveryhodnosti a záruk.

Bude dochádzať k spojeniam jednotlivých lokálnych dodávateľov riešení, prípadne k odpredajom



Jaroslav Peruňský
riaditeľ
PROMNET, s. r. o.

Súčasný trh riešení ERP sa nachádza v etape prechodu od DOS-ovských aplikácií k riešeniam, ktoré sú graficky orientované, využívajú databázy SQL, vytvorené v dvojvrstvovej alebo trojvrstvovej architektúre. Vzhľadom na špecifický slovenský trh, kde dominujú relatívne malé firmy, záujem aj veľkých dodávateľov sa začína obracať práve na tento segment. Výhodou majú, samozrejme, domáci výrobcovia softvéru, ktorí môžu ponúknuť zmodernizované riešenia starších aplikácií alebo nové riešenia za ceny, ktoré sú na slovenskom trhu prijateľné. Zároveň však stúpajú požiadavky odberateľov na komplexnosť riešenia, ktoré zahŕňajú nielen štandardné obchodné procesy, ale aj špeciálne, napr. výrobu. Táto požiadavka vyžaduje od dodávateľov odvetvové znalosti problematiky a nie je to taká jednoduchá záležitosť, ako je napr. účtovníctvo, vychádzajúce striktné z legislatívy. V tomto prípade sa môžu na trhu jednoduchšie presadiť aj zahraničné firmy, ponúkajúce ucelené riešenia, i keď za vyššie ceny. Ich nevýhodou je na druhej strane nepružná reakcia na potrebu zmien v aplikáciách, vyžadovaných zákazníkmi.

Z technologického hľadiska riešení ERP sa dopyt posunie na riešenia s trojvrstvovou architektúrou. Predpokladám oživený záujem sektora SMB o nové, moderné riešenia, vychádzajúci aj z celkového oživenia ekonomiky na Slovensku. Zostane požiadavka na cenovú dostupnosť takýchto systémov a možnosť prispôbovania jeho funkčnosti požiadavkám zákazníkov, hoci základné obchodno-výrobné procesy firiem sú čoraz viac štandardizované a v podstate sa čoraz menej líšia od procesov prebiehajúcich vo veľkých firmách.



Dušan Peško

predseda
predstavenstva
a riaditeľ spoločnosti CIGLER SOFTWARE, a. s.

Slovenský trh vnímam ako čiastočne rozdelený podľa ceny a náročnosti riešenia. Malé firmy uprednostňujú nižšiu cenu a tomuto segmentu dominujú slovenskí, prípadne českí dodávatelia softvéru. Riešenia pre stredné a veľké spoločnosti sú rádovo drahšie a nie každá slovenská firma je ochotná a schopná obstaráť si takýto systém. V segmente týchto riešení sa pohybuje niekoľko domácich dodávateľov, ktorí čelia silnej konkurencii renomovaných zahraničných systémov.

S rastom slovenskej ekonomiky budú rásť aj firmy využívajúce systémy ERP. Predpokladám, že bude stúpať ich ochota investovať do pokročilejších riešení a predovšetkým stredne veľké firmy nad hranicou 50 zamestnancov cenu systému nebudú považovať za náklad, ale za investíciu prinášajúcu im konkurenčné výhody. Ďalšie 2-3 roky vidím preto optimisticky.

lokálnych poskytovateľov riešení zahraničným partnerom, čo sa už viac-menej deje. Technológia napreduje extrémne rýchlo, požiadavky na vývoj sú čoraz väčšie a na udržanie tempa je potrebné naozaj silné zázemie. Preto nastane pokles počtu dodávateľov riešení ERP, hlavne na strane lokálnych poskytovateľov.

Dlhodobou charakteristickou črtou slovenského trhu je cenová citlivosť. Malé firmy uprednostňujú nižšiu cenu a tomuto segmentu dominujú slovenskí, prípadne českí dodávatelia softvéru. Riešenia pre stredné a veľké spoločnosti sú rádovo drahšie a nie každá slovenská firma je ochotná a schopná obstaráť si takýto systém. Slovenský trh je preto zaplnený veľkým množstvom lokálnych riešení a dodávateľov s čiastkovými riešeniami, väčšinou na starších technológiách, bez perspektívy ďalšieho rozvoja. Zvyšujúca sa konkurencia, najmä tá prichádzajúca zo zahraničia, spôsobuje znižovanie cien riešení. Kvalitné riešenia sa stávajú dostupnejšími aj pre firmy pôsobiace na malom

* Do DELTA E.S. Group v roku 2004 patrilo päť spoločností pôsobiacich v oblasti IT/CT: 1. DELTA Electronics Services, a.s. Bratislava, 2. DELTA E.S. Košice, s.r.o., 3. DELTA E.S., spol. s r.o., Bmo, 4. DELTA ONLINE, spol. s r.o. Košice, 5. alatic, a.s.
** K 31. októbru bola DELTA E.S. Group prevzatá a začlenená do globálneho IT holdingu Ness Technologies Inc., v roku 2004 bola z hľadiska vlastnickej štruktúry ešte slovenskou spoločnosťou.

DCIT	DELTA E.S. Group **	Eusoft	EMEL BRATISLAVA	EXALOGIC	FLEX-IS	Hour	Kros	LCS Slovensko
S/s.r.o.	S***/s.r.o.	S/s.r.o.	S/s.r.o.	S/s.r.o.	S/s.r.o.	S/s.r.o.	S/s.r.o.	ZZ/s.r.o.
www.dcit.sk	www.ness.com	www.eusoft.sk	www.emel.sk	www.exalogic.sk	www.flexis.sk	www.hour.sk	www.kros.sk	www.lcs.slovensko.sk
2002	1991	1991, zrušené 2004	1995	2004	1995	1993	1995	2002
7	166	1	30	0	18	70	65	14
1,5	607,0	0,8	40,0	1,3	40,0	58,7	84,0	7,9 8,9
1,0	N/A	0,0	N/A	1,3	10,0	22,0	41,0	3,0 3,1
0,5	N/A	0,8	N/A	0,1	25,0	31,3	5,0	2,2 N/A
0,0	N/A	0,0	N/A	0,0	N/A	N/A	N/A	2,7 5,8
QI	APV MARK IV	DAIS	SRS 2006	OBBERON	FlexG3 Flex2001	HUMAN	OMEGA OLYMP	LCS Helios IQ LCS Noris

Počet účastníkov	33*
tržby z predaja licencií vlastných produktov v roku 2004 (mil. SK):	564,45**
tržby z predaja služieb realizovaných vlastnými zdrojmi v roku 2004 (mil. SK):	671,6***
* z 48 opýtaných firiem	
** údaje poskytol 22 firiem	
*** údaje poskytol 23 firiem	

a strednom trhu. V posledných rokoch došlo k zániku menších výrobcov a posilneniu postavenia súčasných producentov. Prienik nadnárodných dodávateľov je čoraz významnejší.

Mnoho producentov sa snaží vyvinúť zjednodušenú ponuku, vhodnú pre trh stredných firiem, spojenú s prislubom rýchlej implementácie a ľahkou poimplementačnou údržbou.

V rámci prieskumu sme dodávateľom poskytli priestor na vyjadrenie názorov, aký je ich pohľad na súčasný slovenský trh riešení ERP a ako odhadujú jeho vývoj na ďalšie 2-3 roky.



Petr Karásek

riadiťel divízie
Microsoft Business Solutions

Slovenský trh ERP je v súčasnosti výrazne rastový. Potvrdzujú to aj naši slovenskí implementační partneri, ktorí sú veľmi úspešní v mnohých odvetviach. Dôvodov je niekoľko. Určite medzi ne patrí ekonomická situácia na Slovensku, príliv zahraničných investícií, ale aj vyzretosť zákazníkov. Zákazníci už teraz veľmi dobre vedia, čo chcú, majú už s nejakým systémom skúsenosti. Reflektujú na business argumenty, ako sú návratnosť investícií, náklady na dlhodobé vlastníctvo produktov a tvorba konkurenčnej výhody na základe prispôbitosti riešenia potrebám podniku.

Odhadujeme, že slovenský trh v ďalších 2-3 rokoch medziročne porastie o 15 - 20 %, pričom zaznamenáme rýchle zvyšovanie vplyvu globálnych dodávateľov a ich podielov na trhu a boj predovšetkým o stredne veľké spoločnosti. Pozvoľna sa začne prejavovať väčší reálny dopyt po outsourcingu celých riešení vrátane IT služieb. Z produktového hľadiska sa začína obdobie skutočnej integrácie ERP so svetom ďalších aplikácií s veľkým tlakom na efektívnosť a celkové náklady na prevádzku riešenia.

Podľa viacerých vyjadrení je slovenský trh ERP v súčasnosti výrazne rastový, dominujú v ňom relatívne malé firmy. Po veľkých zmenách súvisiacich so vstupom do EÚ sa Slovensko pripravuje na ďalšiu fázu globalizácie a hlavne začína kopírovať všetky celosvetové trendy. Riešenia ERP využívajú predovšetkým veľké spoločnosti. Pokiaľ takéto riešenia majú menšie firmy, ide väčšinou o pobočky zahraničných firiem.

Firmy začínajú uprednostňovať spoločnosti, ktoré im ponúkajú aj doplnkové služby, najmä školenia, inštalácie, servisné zásahy, poradenstvo, individuálne programové úpravy, elektronickú komunikáciu a ďalšie. Podiel služieb sa bude v budúcnosti zvyšovať.

Bude rásť záujem sektora SMB o nové a moderné riešenia. Cena systému sa nebude považovať za náklad, ale za investíciu prinášajúcu konkurenčné výhody. Predpokladá sa boj predovšetkým o stredne veľké spoločnosti. Vzrastie dopyt po komplexných riešeniach, ktoré zabezpečia zákazníkov nielen základné funkcie programu, ale aj výstupy a riadenie celého firemného procesu. Úspešnými výrobcami ERP softvérov budú iba tí, ktorí dokážu pripraviť vhodné, ľahko implementovateľné, možno aj prednastavené riešenia. Navyše musia byť schopní tieto riešenia ponúknuť za primerane nízku cenu, s krátkou dobou implementácie a nízkou potrebou využitia kapacít odberateľa.

Čoraz viac by sa mali presadzovať na trhu dodávateľa nadnárodných produktov riešení ERP z dôvodu kvality, spoľahlivosti, nadnárodnosti, komplexnosti riešenia, ktoré ide vedno s modernými vývojovými platformami a technológiami. To bude ovplyvnené nielen rýchlym rozvojom funkcionalít systémov, na ktoré lokálni dodávateľa nebudú schopní dostatočne zareagovať, ale aj pokračujúcim prílevom zahraničných investorov, ktorí budú, prirodzene, preferovať riešenia, s ktorými majú skúsenosti. Postupnou harmonizáciou našej legislatívy s EÚ dôjde k možnosti širšieho použitia zahraničných riešení ERP. Jedinou hrozbou pre domácich producentov riešení ERP sú umelo stlačené ceny zahraničných riešení a ich finančná sila.

Podľa iných názorov budú robustné riešenia ERP ustupovať a do popredia sa pretlačia špecializované riešenia, ktorých sila spočíva hlavne v podpore rozhodovania a nie sú len skladom, v ktorom sa hromadia dáta. Bude sa musieť investovať do prognostických, plánovacích a rozpočtovacích modulov. Váha sa presunie na oblasť core-biznis,



Miloš Kašuba

vedúci marketingového oddelenia KROS, s. r. o.

V posledných rokoch došlo k zániku menších výrobcov a posilneniu postavenia súčasných producentov. Registrujeme snahu výrobcov softvérov pre veľké spoločnosti o preniknutie do segmentu stredných a malých firiem, zatiaľ však bez nejakého vplyvu na nás. Už aj v súčasnosti firmy preferujú nielen kvalitné softvérové produkty, ale začínajú uprednostňovať spoločnosti, ktoré im ponúkajú aj doplnkové služby, najmä školenia, inštalácie, servisné zásahy, poradenstvo, individuálne programové úpravy, elektronickú komunikáciu a mnohé ďalšie. Samozrejme, rozhoduje aj dostupnosť služby v regiónoch, rýchlosť, s akou je poskytnutá, a predovšetkým kvalita a spoľahlivosť. Firmy sú už ochotné platiť aj za takéto služby, neraz prekračujúce hodnotu kupovaného softvérového riešenia. Predpokladáme, že podiel služieb sa bude v budúcnosti zvyšovať.

Očakávame, že dôjde predovšetkým k posilňovaniu významu elektronickej formy komunikácie medzi ERP a ďalšími objektmi, ktoré ho priamo ovplyvňujú (štátne a verejné inštitúcie, banky, poisťovne...). Takisto sa zvýši počet on-line prepojení medzi jednotlivými pracoviskami zákazníka a s tým úzko súvisí zabezpečenie vhodného spôsobu komunikácie medzi nimi.

Ďalej odhadujeme, že vzrastie dopyt o ucelených riešeniach, ktoré zabezpečia zákazníkov nielen základné funkcie programu, ale aj výstupy a riadenie celého firemného procesu (najmä marketing, predaj, podpora/servis, odbyť, riadenie, plánovanie, reporting, účtovníctvo, komunikácia...).

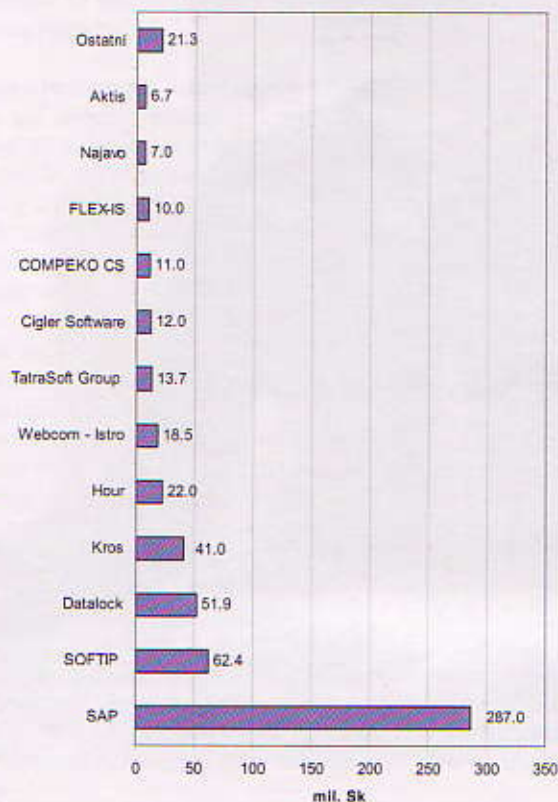
Firmy budú požadovať softvér, ktorý bude vyhovovať priamo ich odvetľu, v ktorom podnikajú (Core biznis). Firmy sa budú snažiť komfortnejšie plniť požiadavky zákazníkov a následne sa budú usilovať tieto zistenia transformovať aj do systémov ERP. Skôr ako do 3 rokov neočakávame nástup cudzích (t. j. nie slovenských a českých) spoločností s ich riešeniami v segmente stredných firiem.

čo vyvolá tlak na dodávku riešení a služieb, ktoré budú podmienené biznis procesmi. V celom seg-

* - Slovenská, SZ - slovenská so zahr. kapitálom, ZZ - zahr. zastrepenie

Firma	LLP Bratislava	MADO	Microsoft	Minerva Slovensko	Najavo	Oracle Corporation	Promnet
Vlastnícka štruktúra * / Právna norma	SZ / s. r. o.	S / s. r. o.	ZZ / s. r. o.	SZ / a. s.	S / s. r. o.	ZZ / s. r. o.	S / s. r. o.
Website	www.llpgroup.com	www.madonysk	www.microsoft.com	www.minerva-sk	www.najavo.sk	www.oracle.com/sk	www.promnet.sk
Základné hospodárske výsledky							
rok založenia:	1995	1993	1975	1992, v SR: 1996	1994	1977	1993
počet zamestnancov:	N/A	7	>50000	cca 100	20	50000	<10
celkové tržby za rok 2004:	16,3	N/A	N/A	251,3	20,0	N/A	11,0
tržby z predaja licencií vlastných produktov v roku 2004:	N/A	N/A	N/A	N/A	7,0	N/A	0,9
tržby z predaja služieb realizovaných vlastnými zdrojmi v roku 2004:	N/A	N/A	N/A	N/A	3,0	N/A	0,4
tržby z predaja služieb realizovaných cez subdodávateľov v roku 2004:	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
názov podnikového informačného systému:	SunSystems	Mado	Axapta Navision	QAD MFG/PRO	Najavo	Oracle E-Business Suite Oracle JD Edwards Oracle PeopleSoft	ORFIS

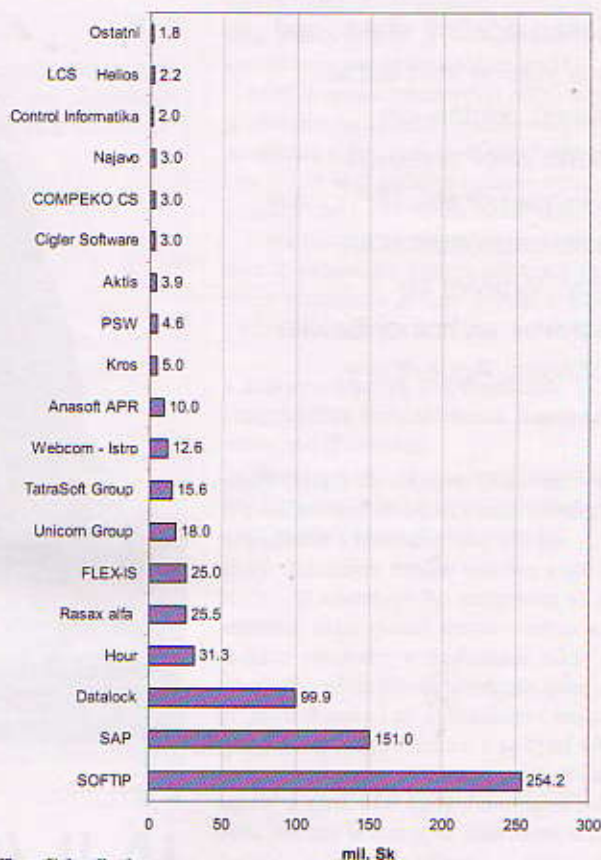
Tržby z predaja licencií vlastných produktov v roku 2004



ZDROJ: INFOWARE

Niektoré zahraničné firmy nemajú dovolené uvádzať údaje o lokálnom predaji, ale podľa našich odhadov by sa aj spoločnosť Microsoft a aj spoločnosť Oracle umiestnili v prvej päťke dodávateľov.

Tržby z predaja služieb realizovaných vlastnými zdrojmi v roku 2004



mente riešení ERP (vrátane SMB) sa zvyšuje a bude zvyšovať požiadavka na on-line riešenia poskytujúce prístup k dátam a informáciám naozaj v reálnom čase.

Zákazníci budú uvažovať o zmenách v dodávke systému ERP, či už z hľadiska zastaranosti riešenia, nekomplexnosti a nejednotnosti riešenia, potreby elektronického obchodu a elektronického posielania dokladov alebo z dôvodu vyšších celkových požiadaviek na systém ERP ako doteraz, k čomu ich podnecuje okolité podnikateľské prostredie. Z produktového hľadiska sa začína obdobie skutočnej integrácie ERP so svetom ďalších aplikácií s veľkým tlakom na efektívnosť a celkové náklady na prevádzku riešenia.

Slovenský trh ERP je v súčasnosti výrazne rastový. Zákazníci už teraz veľmi dobre vedú, čo chcú,

reflektujú na business argumenty, ako sú návratnosť investícií, náklady na dlhodobé vlastníctvo produktov a tvorba konkurenčnej výhody na základe prispôsobivosti riešenia potrebám podniku.

Podľa viacerých respondentov porastie slovenský trh počas ďalších 2-3 rokov okolo 15 - 20 % medziročne, pričom budeme zaznamenávať rýchle zvyšovanie vplyvu globálnych dodávateľov a ich podielov na trhu a boj predovšetkým o stredne veľké spoločnosti. Pozvoľna sa začne prejavovať väčší reálny dopyt po outsourcingu celých riešení vrátane IT služieb.

Môžeme očakávať ďalšiu konsolidáciu trhu smerom k medzinárodným komplexným riešeniam a dodávateľom a postupný ústup lokálnych riešení a dodávateľov. Na trhu zostanú lokálni dodávateľia so špecializovanými riešeniami a tí,

ktorí prekonali kritickú masu zákazníkov. Je celkom pravdepodobné, že na trhu sa presadia len 3-4 komplexné riešenia ERP a súčasní dodávateľia vlastných SW sa zamerajú na ich implementáciu, kontinuálny rozvoj modulov a dodávku ďalších služieb v oblasti IT. Ďalším dôležitým trendom bude pokračujúci súboj o stredný a malý trh. V každom prípade je slovenský trh riešení ERP oveľa vyzrelejší, ako bol pred jedným alebo dvoma rokmi.

V budúcom čísle prinesieme podrobnejšie predstavenie produktov a ich pozícií na trhu.

PSW	Rasax alfa	SAP Slovensko	Scala Slovakia	Siemens Business Services	SOFTIP	STORMWARE	TatraSoft Group	Unicorn Group	Webcom - Istro
S / a . s .	S / s . r . o .	ZZ / s . r . o .	ZZ / s . r . o .	NA / s . r . o .	S / a . s .	SZ / s . r . o .	NA / s . r . o .	SZ / s . r . o .	SZ / s . r . o .
www.psw.sk	www.rasax.sk	www.sap.com	www.scala.sk	www.siemens.sk/sbs	www.softip.sk	www.stormware.sk	www.tatrasoft.sk	www.unicom.sk	www.webcom.sk
1992	1990	1998	1994	2000	1991	2001	1990	1999	1996
13	22	88	10	168 (kú kancu rka 2004)	366	10	35	cca 20	42
5.8	26.0	852.0	N/A	572.0	440.3	N/A	39.0	19.8	52.2
1.2	2.5	287.0	N/A	N/A	62.4	N/A	13.7	1.8	18.5
4.6	25.5	151.0	N/A	N/A	254.2	N/A	15.6	18.0	12.6
N/A	0.0	74.0	N/A	N/A	44.7	N/A	2.0	N/A	0.0
AMULET	ORFEUS	mySAP ERP, mySAP Business Suite (prvým R3, R2) SAP Business ONE	iScale 2.2	Navision Eso SAP	SOFTIP e-mission SOFTIP PROFIT SOFTIP PACKET	POHODA	IS GARIS	Unicorn Enterprise System	Navision