

Systemy IT w Polsce



2024/2025



Raport został opracowany na podstawie danych analitycznych BPC GROUP POLAND Sp. z o.o.

Dystrybuowany jest wśród uczestników spotkań edukacyjnych organizowanych przez BPC GROUP POLAND Sp. z o.o. Część nakładu kierowana jest bezpośrednio do przedsiębiorstw sektora MSP i korporacyjnego zlokalizowanych na terenie Polski.

„Niniejsza publikacja stanowi utwór w rozumieniu art. 1 ust. 1 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim o prawach pokrewnych (t.j. z 2006 r. Dz.U. Nr 90, poz. 631 z późn. zm.). Autorskie prawa majątkowe oraz autorskie prawa osobiste przysługują twórcy tj. BPC GROUP POLAND Sp. z o.o. W związku z powyższym, prawo do korzystania z niniejszej publikacji i rozporządzania nią na wszystkich polach eksploatacji oraz do wynagrodzenia za korzystanie z niniejszej publikacji przysługuje wyłącznie jego twórcy. Korzystanie przez osoby trzecie z niniejszej publikacji na określonych polach eksploatacji wymaga uprzedniego zawarcia z twórcą umowy o przeniesienie autorskich praw majątkowych lub umowy o korzystanie z utworu (licencji). Zakazane jest przywłaszczanie sobie autorstwa niniejszej publikacji albo wprowadzanie w błąd co do jej autorstwa w całości lub w części, rozpowszechnianie niniejszej publikacji wersji oryginalnej albo w postaci opracowania, a także jej zwielokrotnianie w wersji oryginalnej lub w postaci opracowania.

Zawarte w niniejszej publikacji ogłoszenia, reklamy, cenniki i inne informacje o charakterze handlowym lub marketingowym, zostały w całości przygotowane przez wskazanych w niej dostawców rozwiązań informatycznych. Nie stanowią one oferty w rozumieniu art. 66 § 1 kodeksu cywilnego. Twórca niniejszej publikacji nie ponosi odpowiedzialności za treści przygotowane przez wskazanych dostawców rozwiązań informatycznych.”

Nie strzelajmy w kolano!

Choć rynek oferuje szeroką paletę systemów i kompetentnych dostawców, wybór odpowiedniego rozwiązania bez znajomości własnych wymagań jest jak strzał w kolano.

Iwona Gajda Prezes Zarządu
BPC GROUP POLAND



Jesteśmy firmą doradcą, która od 17 lat wspiera duże przedsiębiorstwa w procesach transformacji informatycznej. Naszym celem jest więc wykorzystanie najnowszych osiągnięć technologii w działalności biznesowej. A trzeba przyznać, że z roku na rok rynek oferuje nam coraz doskonalsze narzędzia. Lata 2023 i 2024 przyniosły kolejne znaczące innowacje, na przykład w takich obszarach jak:

Sztuczna Inteligencja (AI)

Sz szczególnie generatywna AI, która zmienia podejście do tworzenia treści i automatyzacji, oferując znaczne korzyści w efektywności i innowacyjności. Ta technologia staje się kluczowym narzędziem w analizie danych i automatyzacji procesów, co z kolei zwiększa produktywność na szeroką skalę.

Internet Rzeczy (IoT)

Rozszerzenie tej technologii umożliwia jeszcze lepszą integrację urządzeń i systemów w przedsiębiorstwach, co poprawia monitorowanie i zarządzanie procesami biznesowymi w czasie rzeczywistym, a także zwiększa bezpieczeństwo danych.

Blockchain

Technologia ta nadal ewoluuje, zwiększając bezpieczeństwo i przejrzystość transakcji cyfrowych, co jest niezmiernie ważne w branżach, które wymagają niezaprzeczalnego śledzenia zasobów i operacji.

Zaawansowane systemy zarządzania danymi

Rozwój tych systemów jest kluczowy dla efektywnego zarządzania i analizy ogromnych ilości danych, co pozwala na lepsze podejmowanie decyzji i optymalizację operacji.

Trzeba przyznać, że te fascynujące systemy i ich funkcjonalności są dzisiaj obiektem pragnień dla większości firm, jednak niewiele z nich może je w pełni wykorzystać. Dlaczego? Ponieważ każda organizacja potrzebuje narzędzi dopasowanych do swoich unikalnych potrzeb, planów rozwojowych i założeń finansowych. W wielu przypadkach nie da się przeskoczyć kilku poziomów transformacji jednocześnie. Potrzebna jest strategia zmian, która uwzględni systematyczne wprowadzanie usprawnień w różnych obszarach biznesowych. Ta zaś wymaga gruntownej analizy procesów biznesowych. I dlatego, choć rynek oferuje szeroką paletę systemów i kompetentnych dostawców, wybór odpowiedniego rozwiązania bez znajomości własnych wymagań jest jak strzał w kolano.

W odpowiedzi na te wyzwania, dzielimy się także ekspercką wiedzą na profilowanych webinarach, szkoleniach stacjonarnych oraz indywidualnych konsultacjach z kadrami decyzyjną. Prowadzimy także popularny serwis doradczy [bpc-guide.pl](https://www.bpc-guide.pl) oraz systematycznie wypuszczamy na rynek magazyny doradcze. Tradycyjnie również, każdego roku przygotowujemy zbiorczy raport, w którym analizujemy rynek przedsiębiorstw pod kątem potrzeb inwestycyjnych oraz dostępnych rozwiązań. Dzisiaj na Państwa ręce przekazujemy najnowszą publikację książkową pt. "Systemy IT w Polsce. Rok 2023/24", która pomoże Wam w wyborze systemu i skutecznym przeprowadzeniu przez trudne procesy transformacji cyfrowej.

BPC GROUP POLAND _____ **6**

Jak uniknąć błędów przy wyborze dostawców?

PROJEKTY INWESTYCYJNE 2022-2024 _____ **9**

Przykładowe 30 projektów inwestycyjnych

- Branża metalowa
- Branża maszyn i urządzeń
- Branża motoryzacyjna i lotnicza
- Branża kosmetyczno-farmaceutyczna
- Branża handlowo-dystrybucyjna
- Branża spożywcza
- Branża meblarska
- Branża tworzyw sztucznych
- Branża elektroniczna
- Branża inne wybrane branże
- **O projektach doradczych realizowanych przez BPC GROUP POLAND**
Michał Kubina, Sales and Consulting Manager
Wojciech Ziąba, Consulting Services Director

ORGANIZACJA PROCESU WYBORU I WDROŻENIA _____ **35**

- Analiza procesów biznesowych
- Tworzenie zapytania ofertowego
- Analiza ofert
- Licencjonowanie
- **Kluczowe wyzwania i trendy. Czy twoja firma jest gotowa?**
Arkadiusz Czajka, Sales Director w BPC GROUP POLAND

SYSTEMY IT NA RYNKU POLSKIM _____ **41**

- **Systemy klasy ERP**
Kluczowe wymagania wobec systemów klasy ERP według branż
Systemy do zarządzania całym przedsiębiorstwem (systemy ERP)
- **Systemy klasy APS**
Główne problemy w planowaniu produkcji
- **System klasy MES**
Systemy realizacji produkcji
- **System klasy CMMS**
Poszukiwane funkcje w systemach CMMS
Kluczowe wymagania

NOWOCZESNE TRENDY NA RYNKU _____ **61**

- **Zarządzanie informacją jako przewaga konkurencyjna**
Marek Hładyszewski, Dyrektor sprzedaży i marketingu SoftConnect
- **Jak bezprzewodowa komunikacja kształtuje fabrykę przyszłości?**
Łukasz Karkowski, Prezes Zarządu AutoID Polska
- **Jak Lean Manufacturing wpływa na optymalizację procesów w produkcji?**
Marek Wiązowski, Starszy specjalista ds. marketingu Quantum Qguar
- **Personalizowane podejście we wdrożeniu systemu MES dla MŚP**
Łukasz Homa, Dyrektor Linii Produktów IPLAST
- **Automatyzacja w przedsiębiorstwie**
Aneta Janeczko, Dyrektor Konsultingu DataConsult
- **Automatyzacja Przedsiębiorstwa - wyzwania**
Michał Adamowski, Dyrektor Sprzedaży Streamsoft Prestiz
- **Skrócenie cyklu rotacji należności a namacalnie większe zyski**
Pagero

- **Wpływ cyfryzacji i IoT na Przemysł 4.0**
Urszula Bydlińska, CBDO w Signalo Sp. z o.o.
- **Automatyzacja procesów w przedsiębiorstwie z wykorzystaniem low-code / no-code?**
Karol Floriańczyk, Menedżer ds. rozwoju biznesu Logito
- **iPLAS jako platforma dla MŚP**
Systemy Przetwarzania i Integracji Danych
- **Bezpieczna wymiana danych z wykorzystaniem standardu OPC-UA**
Mariusz Walicki, Konsultant systemowy PROXIA Polska
- **Kroki jakie powinna podjąć firma, która dopiero zaczyna interesować się zastosowaniem AI?**
Krzysztof Kuźmiński, Senior Solution Consultant Unit4 Polska
- **Harmonogramowanie produkcji w obliczu niepewnych danych i braku danych.**
Marek Łuczyński, Prezes Zarządu HOST Sp. z o.o.
- **Co z Przemysłem 4.0/5.0? IT/AI doesn't matter for manufacturers?**
Piotr Rojek, CEO DSR. S.A.
- **AI w systemach ERP**
Robert Pawlak, Prezes Zarządu L-Systems
- **Jak sztuczna inteligencja może pomóc w optymalizacji kosztów?**
Paweł Czepiel, Dyrektor Sprzedaży VIX Automation
- **Jakie korzyści niesie rfid w przedsiębiorstwie?**
Ewa Mojeszko, Team Leader - Retail Sector LSI Software
- **Jak zarządzać magazynem w erze cyfrowej?**
Łukasz Książopolski, Business Development Manager Consafe Logistics
- **Jak przejść cyfrową transformację sprzedaży?**
Krzysztof Jaciw, CFO Merce.com
- **Dobry pomysł na wdrożenie omnichannel**
Tomasz Krause, Prezes Zarządu Graphcom
- **Jaka jest przyszłość cyberbezpieczeństwa w przedsiębiorstwach?**
Norbert Nowak, Specjalista ds. cyberbezpieczeństwa w OPTem
- **Jakie wyzwania związane z cyberbezpieczeństwem stoją przed przedsiębiorstwem?**
Karol Goliszewski, Consulting Engineer w Grandmetric
- **Chmura a cyberbezpieczeństwo**
Wiktoria Piwowarczyk, Business Solutions Architect w Sinserio
- **Jak zapobiegać atakom hakerskim?**
Marcel Sobek, Specjalista IT z VTIT
- **Wpływ sztucznej inteligencji na cyberbezpieczeństwo**
Norbert Nowak, Specjalista ds. cyberbezpieczeństwa w OPTem
- **Uczenie maszynowe w walce z hakerami**
Krystian Gugała, Junior Programmer w AG Consult
- **WMS THINK Espiro silnikami magazynu e-commerce.**
Izabela Zbyszewska, Dyrektor Handlowy Think Sp. z o.o.

INFORMACJE O PRODUCENTACH I DOSTAWCACH SYSTEMÓW _____ 87

- | | | | |
|-------------|---|----------------|----------------|
| • ABIS | • Fitmech | • LOGI-SOLVE | • Quantum |
| • ANEGIS | • Grandmetric | • Logito | • SimplyMobile |
| • Archman | • HOST | • LSI Software | • SPIID |
| • ASKOM | • IFS | • merce | • SUR-FBD |
| • Asseco BS | • InfoConsulting | • MS POS | • Think |
| • Baseline | • Instytut Studiów
Programistycznych | • NAVCOM | • Todis |
| • BPSC | • ITCenter | • OPERATOR | • Unit4 Polska |
| • CFI | • Junisoftex | • proALPHA | • Vecto |
| • CompuTec | • L-Systems | • PROXIA | |
| • eq system | | • PSI Polska | |

Od 17 lat BPC GROUP POLAND świadczy usługi doradcze dla przedsiębiorstw, które planują inwestycje w technologie informatyczne.

Uczy kadrę decyzyjną w jaki sposób prawidłowo przeprowadzić procesy wyboru systemów IT, które wspierają zarządzanie organizacją oraz jak ochronić przedsiębiorstwo przed licznymi błędami tego zakresu, które w konsekwencji mogą prowadzić do ogromnych strat finansowych, a nawet upadku firmy.

Z usług edukacyjnych i doradczych BPC GROUP POLAND korzysta rocznie ponad 6 tysięcy przedsiębiorców.

Konsultanci BPC GROUP POLAND prowadzą systematyczne analizy rozwiązań informatycznych, które oferowane są przedsiębiorstwom przez producentów z Polski i z zagranicy. Na bieżąco gromadzą dane o możliwościach systemów, aktualizacjach i warunkach sprzedaży. Co roku pozycjonowanych jest ok. 250 zaawansowanych systemów informatycznych oraz weryfikowanych jest kilkaset firm IT pod kątem posiadanych przez nie kompetencji.

Konsultanci na bieżąco monitorują również opinie kadry zarządzającej przedsiębiorstw na temat stopnia wykorzystania rozwiązań IT w praktyce oraz badają zadowolenie użytkowników systemów.

Aktualne i kompleksowe informacje z rynku o potrzebach informatycznych przedsiębiorstw oraz obszerna baza wiedzy o funkcjach systemów i kompetencjach dostawców IT czyni usługi doradcze unikatowymi na rynku polskim.

BPC GROUP POLAND organizuje liczne konferencje tematyczne, publikuje wydawnictwa książkowe oraz raporty analityczne, prowadzi też internetowe serwisy doradcze. Wiele przedsięwzięć objętych jest Patronatami Honorowymi Ambasad, opiniotwórczych Stowarzyszeń i Organizacji, dzięki czemu wydarzenia te mają większą rangę i docierają do większego grona przedsiębiorców.





USŁUGI DORADCZE

Audyt organizacyjny

Identyfikacja potrzeb i zakresu prac związanych z uszczegółowieniem zasobów informacji co do wymagań wobec systemu informatycznego.

Analiza procesów biznesowych

Doradztwo w zakresie poprawy sprawności operacyjno-organizacyjnej przedsiębiorstwa. Opis kluczowych procesów biznesowych ze wskazaniem wąskich gardeł przepływu informacji oraz identyfikacją nieefektywnych obszarów funkcjonowania firmy.

Zapytanie ofertowe

Precyzyjne sformułowanie wymagań funkcjonalnych, operacyjnych oraz technologicznych projektu z uwzględnieniem ramowego harmonogramu prac. Opracowanie kryteriów wyboru rozwiązania oraz oceny ofert.

Analiza ofert

Weryfikacja formalna ofert pod kątem zdefiniowanych kryteriów, wskazanie oferentów – faworytów; zorganizowanie prezentacji dedykowanych według opracowanego, jednolitego scenariusza.

Umowa prawna

Opiniowanie i sugerowanie zmian zapisów umowy pod kątem prawno-merytorycznym, które są najkorzystniejsze dla przedsiębiorstwa wraz z ich wyjaśnieniem i uzasadnieniem.

Nadzór nad wdrożeniem

Uczestniczenie w opracowywaniu harmonogramu wdrożenia i nadzór nad realizacją prac i podziałem obowiązków pomiędzy Zespołem Wdrożeniowym przedsiębiorstwa, a dostawcą systemu IT.

Jak uniknąć błędów przy wyborze dostawców?

Wskazówki konsultantów BPC GROUP POLAND

Sprawdź czy producent rekomenduje dostawcę

Status partnerski jest rekomendacją, którą udziela producent dostawcy w obszarze sprzedaży i/lub wdrożenia danego rozwiązania. Informuje, czy dany dostawca posiada zespół wykwalifikowanych inżynierów, którzy będą w stanie zrealizować projekt, określić ilość i rodzaj kadry wdrożeniowej. Sprawdź, czy dostawca, który złożył ofertę widnieje na stronach internetowych producenta, jaki posiada status partnerski. Dowiedz się u źródła (np. zadzwoń do producenta) czy rekomenduje dostawcę, jako swojego partnera handlowo-wdrożeniowego do współpracy z Twoim przedsiębiorstwem (wskaz branżę, profil działalności, wielkość, lokalizację).

Zweryfikuj referencje Okazane przez dostawcę

Referencja referencji nierówna. Dostawca mógł zaprezentować referencję, która nie dotyczy zakresu merytorycznego objętego realizowanym przez nas projektem. Może wskazywać przykłady realizacji systemów IT dokonane przez producenta lub innego partnera handlowego. Poproś dostawcę o przedstawienie pełnych referencji wdrożenia systemu IT, zwróć szczególną uwagę na obszary merytoryczne objęte Twoim projektem np. produkcja, magazyn, mobilność. Dowiedz się, czy dostawca dokonywał wdrożeń samodzielnie, czy dokonywał wdrożeń z innym dostawcą uzupełniającym. Zadzwoń do wskazanych przedsiębiorstw i porozmawiaj z Członkiem Zarządu o zakresie wdrożenia, zweryfikuj jakość świadczonych usług.

Zawierzenie marce

Przedsiębiorstwa chcą współpracować z dostawcą wiarygodnym, który zapewni solidną realizację procesu wdrożenia. Z założenia bardziej ufnie podchodzą do przedsiębiorstw korporacyjnych, które mogą pochwalić się kilkuset osobową kadrą pracowników, wieloma certyfikatami, wieloma referencjami i długoletnią obecnością na rynku. Sprawdź jednak, czy dostawca posiada zespół wdrożeniowy do obsługi twojego projektu. Może bowiem okazać się, że posiłkuje się podwykonawcami, a swoją kadrę przeznacza do realizacji większych i bardziej prestiżowych projektów. Możesz również odkryć, że w ogóle nie dysponuje kadrą w obszarze wybranego przez Twoje przedsiębiorstwo rozwiązania.

Zły dobór dostawców prezentujących rozwiązania

Na podstawie prezentacji przeprowadzonej przez dostawcę przedsiębiorstwo dokonuje oceny danego rozwiązania systemu IT. Może zdyskwalifikować rozwiązanie lub też w dalszym ciągu rozważać jego wdrożenie. Sprawdź czy dostawca ma wystarczające kompetencje do dokonania prezentacji rozwiązania. Zwróć uwagę, czy posiada wymagane kompetencje do realizacji Twojego projektu i czy przypadkiem nie specjalizuje się w obsłudze innych branż.

Zawierzenie słowom dostawcy

Na rynku dostępnych jest wiele źródeł, na podstawie których można poznać strukturę rynku, pozycjonować dostawców, zweryfikować kompetencje i ceny rozwiązań. Przedsiębiorcy natomiast mają skłonność do zawierania dostawcom, ich opiniom na temat produktów konkurencyjnych. Znajdź czas na własną analizę rynku. Dotrzyj do raportów i stron internetowych, dzięki którym pozyskasz wiedzę na temat potencjału rynku i dowiesz się jak oceniane są rozwiązania. Załóż, że dostawca manipuluje informacją na swoją korzyść.

Zła konstrukcja zapytania ofertowego

Jeśli źle zdefiniujesz problemy, nie będziesz mógł ich rozwiązać. Źle konstruuąc zapytanie ofertowe, spowodujesz, że dostawca nie przekaże Ci informacji, które chciałbyś uzyskać. Skoncentruj się na problemach kluczowych obszarów merytorycznych, na opisanie charakterystycznych zakresów prac dla Twojego przedsiębiorstwa. Nie wstawiaj do zapytania ofertowego zbyt dużej ilości pytań o funkcjonalności systemu, gdyż podniesiesz cenę projektu, a nadal nie zweryfikujesz możliwości rozwiązania. Nie pytaj o podstawowe funkcjonalności, które posiada każdy system, bo na tej podstawie nie będziesz w stanie dokonać selekcji rozwiązań.

Pamiętaj! Przedsiębiorstwo dyktuje dostawcy warunki do momentu podpisania umowy, potem role się zmieniają.

**Przedsiębiorstwo dyktuje dostawcy warunki
do momentu podpisania umowy,
potem role się zmieniają.**

www.bpc-group.pl
www.bpc-guide.pl