

ERP как шоколадные конфеты

Ирина Шеян

[Computerworld](#) :: [Компания](#)

«Фронтстеп» превращается в консалтинговую компанию

В преддверии своего десятилетнего юбилея компания «Фронтстеп» заявила, что продолжает фокусироваться на ERP-системах для средних промышленных предприятий, чего она придерживается с момента своего основания.

«В этом наше преимущество — мы не распыляемся», — заявил исполнительный директор компании Сергей Питеркин. По его мнению, в России к средним относятся предприятия численностью от 100 до 2 тыс. человек. В прошлом году произошел «взрывообразный» рост количества заказчиков, отметил он. Впервые «Фронтстеп» почувствовала серьезное увеличение спроса на системы управления производством в сегменте средних промышленных предприятий, в первую очередь в отраслях машиностроения и приборостроения, образующих фундамент экономики страны.

Сегодня, как полагает Питеркин, заказчики уже не так падки на громкость бренда или «ERP-защиту» как таковую. Они «покупают» людей, которым верят, и их опыт в нужной области.

Его компания, например, выиграла 14 из 16 тендеров, в которых участвовала, в том числе на таких предприятиях, как «Новомет», «Калининградгазавтоматика», «Коммаш» и «Кварц». Столько же контрактов находятся в фазе реализации и в 2006 году, среди них проекты на «Сибпромдизайне», «Еврофоресте» и «Клинском мясокомбинате».

Как сообщила генеральный директор «Фронтстеп» Мария Ильина, за последнее время компания пережила два крупных изменения.

Во-первых, акционеры передали управление компанией в руки наемных менеджеров, оставив за собой функции контроля и постановки задач. И фактически руководителем компании в настоящее время является Питеркин.

Во-вторых, бизнес «Фронтстеп» в 2005 году вырос по сравнению с предыдущим годом вдвое. Численность консалтингового подразделения увеличилась в той же пропорции — с 12 до 25 человек, при общей численности штата 55 сотрудников.

О темпах роста, опережающих общую динамику ИТ-рынка, сегодня заявляют многие игроки. Для любой компании это серьезное испытание, которое влечет за собой конкуренцию за персонал, превращающийся на растущих рынках в главную проблему. «Выживут те, кто сможет поддержать рост», — считает Ильина.

По ее словам, «Фронтстеп» удалось заработать на рынке такую репутацию, которая позволяет справиться с задачей пополнения кадровых ресурсов за счет приходящих через сайт резюме.

Как утверждают руководители «Фронтстеп», сегодня их компанию рассматривают не как поставщика программных продуктов, а как консалтинговую фирму (некоторые проекты вообще не включают поставку программного обеспечения).

Естественно, от консультантов требуется более гибкая позиция по отношению к предлагаемым программным продуктам.

«Фронтстеп» связывают давние партнерские отношения с «1С». В 2005 году компания выполнила для холдинга ГОТЭК первый проект интеграции «своей» системы Syteline с системой конкурента — Microsoft Axapta. Недавно начались переговоры о возможном партнерстве еще с одним крупным игроком рынка ERP,



По мнению Марии Ильиной, ERP-системы по-прежнему не так насущны для предприятий, как хлеб и молоко для человека, скорее это «шоколадные конфеты и пирожные»

заявившем об изменениях в партнерской политике в связи с выходом в сектор средних предприятий, — с компанией SAP.

«Если мы увидим, что решения SAP расширяют наши возможности на этом рынке, позволяют открывать новые сегменты, оставаясь в своем собственном фокусе, мы будем с ними работать», — отметила Ильина. По словам руководителей компании, стратегический партнер и один из акционеров «Фронтстеп» — компания Infor Global Solutions, специализирующаяся на промышленных предприятиях среднего масштаба; ее оборот за прошедший год составил 952 млн. долл. В отличие от своих крупнейших конкурентов, Infor не является разработчиком программного обеспечения. Это «софтверный дом», выросший из инвестиционного фонда, который скупал нишевых разработчиков и в результате сформировал конгломерат продуктов для автоматизации средних промышленных предприятий, а также новых продуктов, содержащих «вытяжку» из самого удачного функционала приобретенных систем — International Financial Management System и Supply Web. Однако новые продукты предназначены для более зрелого западного рынка, в России их продвижение пока не планируется. По мнению Ильиной, ERP-системы по-прежнему не так насущны для предприятий, как хлеб и молоко для человека, скорее это «шоколадные конфеты и пирожные».