

## Az Ön vállalatirányítási rendszere is a kihalás felé vezet?

Dan Matthews – 2006. december 22.

Az Ön üzlete folyamatosan változik. Ön új szolgáltatás- vagy termékcsoportokat vezet be vagy hagy el. Ügyfelei a rugalmasság új és kihívást jelentő szintjeit követelik meg vagy a működésükkel való integrációt. Új törvények és előírások azt igénylik Öntől, hogy műveleteiben egyre több és több adatot kövessen nyomon igencsak sajátos formátumokban. És ott van még a folytonos igény, hogy a költségek csökkentése mellett évről évre növelni kell a működési hatékonyságot és javítani a termékminőséget. Ön hogyan tart lépést ezekkel a követelményekkel?

Amennyiben az Ön vállalatirányítási rendszere nem tud olyan gyorsan – vagy gyorsabban – változni, mint az üzletmenete, az ténylegesen hátráltatja Önt céljai elérésében. Ez azt jelenti, hogy aki eladta Önnek a szoftvert, kénytelen – akárcsak Ön – folyamatosan változtatni és javítani. Mégis, a vállalatirányítási rendszerek piacának utóbbi időbeli alakulása miatt az eladó, akitől Ön a szoftvert vásárolta, esetleg már nem fektet be az Önnek eladott termékbe, vagy lehet, hogy túl lassan változtat, vagy javít ahhoz, hogy Önt segítse abban, hogy versenyképes maradjon.

Két piaci erő befolyásolja a vállalatirányítási rendszerek piacát: a fuzionálások és az ipari tehetetlenség. A szoftver-vállalatok fúziói azt eredményezték, hogy néhány cégnél olyan nagyszámú termékvonallal maradt, amelyek közül mind nem tartható meg. Ez azt jelenti, hogy a legtöbbjük, vagy valamennyiük esetében további kutatásba és fejlesztésbe nem invesztálnak. Más szoftver-vállalatok erőteljesen beruháztak meglévő technológiájukba, és lehet, hogy a tehetetlenség tartja vissza őket programjaik aktualizálásától és fejlesztésétől.

A fuzionálás egy jól dokumentált trend, és elvárható egy olyan éretté váló piacon, mint a vállalatirányítási rendszerek piaca. E folyamat nyomán sok termék válhat „özvegyé” vagy „árvává”, miután olyan konglomerátumok vásárolják fel, amelyek esetleg nem szándékoznak folytatni a befektetést a kutatásba és fejlesztésbe. Más vállalatirányítási rendszereket olyan szoftver-vállalatok vásároltak fel, amelyek azt tervezik, hogy ezeket egy teljesen új számítástechnikai környezettel váltsanak fel, de esetleg ehhez nincs megbízható forgatókönyvük.

Előfordulhat, hogy más vállalatirányítási rendszerek tulajdonjoga még mindig azon vállalatoknál van, amelyek kifejlesztették, de honnan lehet azt tudni, hogy a tulajdonosnak szándékában áll-e a termék előmozdításához szükséges dollárokat befektetni, új funkcionalitást hozzátevve és alkalmazkodva a változó technológiához? Amennyiben egy eladó jelentősen invesztált régi technológiájába, és tekintélyes felhasználói bázisa van, különösen vonakodhat attól, hogy véghez vigye a termék igazi fejlesztéséhez szükséges változtatásokat.

Ez a cikk a vállalati szoftverpiac fejlődését követi nyomon, különös tekintettel a *szolgáltatás-orientált architektúráként* (SOA) ismert, nagy nyilvánosságot kapott és igazán forradalmi technológiára. A cikk azon kulcskérdések felvázolásával végződik, amelyeket Önnek kell feltennie a vállalatirányítási rendszerek forgalmazóinak azzal kapcsolatban, milyen jövőbeli terveik vannak az általuk forgalmazott termékekkel.

## A SOA forradalom

A vállalatirányítási rendszerek piacán a technológia ugrásszerű fejlődése miatt a fejlődés egyenetlenül zajlott. Az 1980-as években volt egy technológiai ugrás a karakter- és terminál-alapú rendszerekre épített vállalatirányítási rendszerekről azokra, amelyek egy ügyfél/szerver modellre épülnek egy *grafikus felhasználói felülettel* (GUI). Ma hasonló forradalom zajlik, mivel ezeket az ügyfél/szerver felhasználói programokat felváltják, vagy fel fogják váltani az SOA-ra épülő felhasználói programok.

Az SOA egy lazán kapcsolódó „szolgáltatásokból” (például egy vevői megrendelés létrehozásához és feldolgozásához használt különféle szoftverjellemzőkből) és „szolgáltatásfogyasztókból” (például azokból a felhasználókból és felhasználói programokból, amelyeknek vevői megrendeléseket szükséges előállítaniuk) álló felhasználói architektúrát foglal magában. A legtöbb üzleti szoftveralkalmazás tud vevői megrendeléseket készíteni. Ugyanakkor egy szolgáltatásokból álló üzleti felhasználói program lehetővé teszi a vevői megrendelések elkészítéséhez szükséges folyamatok könnyű összekapcsolását, majd pedig azon lépések csoportosítását, amelyeket elkészítésükhöz ténylegesen meg kell tenni. Az SOA szolgáltatások lazán kapcsolt természete azt is jelenti, hogy viszonylag könnyű azokat az alkotórészeket helyettesíteni, amelyek az egyes lépéseket megvalósítják a folyamatban. A nem SOA alkalmazásokban ez a folyamat általában merev, ami egyben az SOA népszerűségének egyik fő tényezője.

Egy SOA alapú architektúra nagyrészt ugyanúgy működik, mint egy webböngésző, amikor az ember egy funkcionális elérési címet az Interneten keresztül. Függetlenül attól, hogy valaki Internet Explorer-t, Netscape-et, Firefoxot vagy Operát használ, és az sem számít, hogy a böngészőnek melyik verzióját használja, információhoz lehet hozzáférni, és interaktív kapcsolatban lehet lenni a hálón levő rendszerekkel. Az Ön böngészője és a honlapok, adatbázisok, beágyazott Java-alkalmazások és más, az Interneten levő futtatható fájlok közötti kapcsolat lazán van meghatározva. A honlap funkcionálitása változhat, anélkül, hogy befolyásolná a világháló többi részét vagy az Ön böngészőjét.

Hasonlóképpen, egy SOA alapú felhasználói környezetben a különféle jellemzők viszonylag önállóak, és nem túlzottan függenek az egész rendszertől. Ez a funkcionális autonómia lehetővé teszi egy felhasználói program egyes részeinek könnyebb és olcsóbb cseréjét vagy frissítését, ahhoz az esethez viszonyítva, amikor a felhasználói program monolitikus kódblokkokra épül.

Egy SOA alapú felhasználói program modulrendszerű kialakítása azt jelenti, hogy több fázisban is megvalósítható és feljavítható úgy, hogy az csak minimális mértékben zavarja a végfelhasználót. Ezzel szemben egy hagyományos monolitikus szoftvert teljes egészében be kell vezetni, és amennyiben a rendszer egyes részeit nem használják azonnal, azokat „kikapcsolják”. Ez növeli a megvalósítás bonyolultságát. Fejlesztési szempontból egy SOA alapú felhasználói program igen alkalmas a gyors, folyamatos változtatásra.

A rendszerarchitektúrának ez az új filozófiája lehetővé teszi az alkalmazások végfelhasználói számára, hogy úgy helyezték üzembe felhasználói programjaikat, hogy a funkcionális egyes darabjait szolgáltatásokként teszik ki, és ezeket a szolgáltatásokat egy standard felületen keresztül csoportosítják és újracsoportosítják olyan technológiák felhasználásával, mint az üzleti folyamatok leírására szolgáló nyelv (BPEL).

Az iparág ebbe az irányba halad. Ugyanakkor ez megköveteli a vállalatirányítási rendszer újraszerkesztését, ami sokkal összetettebb, mint az átalakítás egy karakteralapú GUI alapú rendszerre.

A piacon kapható legtöbb felhasználói program még nem esett át a komponensekre történő átalakításon, amely ahhoz szükséges, hogy a végfelhasználók teljesen kihasználják az SOA előnyét. Néhány esetben a vállalatirányítási rendszerek fejlesztői „csatlakozási pontokat” nyitottak programjaikban, ahol szolgáltatások tehetők ki. Ezek a szolgáltatások általában lefedik az *elektronikus adatcsere* (EDI) által az utóbbi húsz évben kezelt folyamat típusokat. Az adatok az olyan folyamatok számára, mint

rendelésfelvétel, megrendelésre adott válasz, számlázás és valutaváltás, szolgáltatásokként érhetőek el e csatlakozási pontokon keresztül.

Az **SAP**, az **Oracle**, az **IBM** és más szoftver-vállalatok SOA köztes szoftvertermékek bő választékát kínálják, amelyek egyre jobbak lesznek. Mégis, ezek a vállalatirányítási rendszerek nem nyújtják azokat a nyitott szolgáltatásokat, amelyek ahhoz szükségesek, hogy ezek az eszközök az EDI típusú folyamatokon kívül kihasználhatóak legyenek. Egy vállalat rendelkezhet olyan költségvetéssel, hogy képes megfizetni a vállalatirányítási rendszer szállítóját vagy egy rendszerintegrátort, aki olyan új rendszereket épít, amelyek a funkcionalitást a vállalat szükségleteinek teszik ki, de mert a szükségletek változnak, és új szolgáltatásokat kell felfedni, előfordulhat, hogy végül a vállalat messze túllépi a költségvetést. Amire a cégnek igazán szüksége van, az egy olyan felhasználói program, amelynek már minden funkcionalitása szolgáltatásokként érhető el, hogy változó szükségletei kielégítése érdekében szabadon és könnyedén újrakonfigurálhassa a szoftvert anélkül, hogy minden alkalommal jelentős és nem várt kiadásai merülnének fel.

### **Kérdések a gyűjtő típusú szoftver-vállalatok számára:**

A gyűjtők olyan vállalatirányítási szoftver-vállalatok, amelyek felvásárlások révén gyorsan növekednek. Az Oracle és az **Infor Global Solutions** jó példák erre. A **JD Edwards** és a **PeopleSoft** 2003-ban történt felvásárlásával az Oracle az SAP mögött a második számú vállalatirányítási szoftver-vállalattá vált. Nagy nyilvánosságot kapott a vállalatnak az a terve, hogy mindkét terméket felváltja az SOA alapú **Fusion** platformmal, de néhány elemző megkérdőjelezi, hogy az Oracle e tekintetben jelentős előrelépést ért volna el. Időközben az Oracle agresszívan piacra dobott különféle Fusion köztesszoftvertermékeket.

2006-ban az **SSA Global** és a **Systems Union Group** felvásárlásával az Infor Global Solutions lett a harmadik számú vállalatirányítási szoftver-vállalat az SAP és az Oracle mögött. Az Egyesült Államokhoz tartozó Virgin-szigeteken bejegyzett, egy ugyancsak egyesült államokbeli, a kaliforniai San Francisco-ban bejegyzett magánbefektetői csoport tulajdonában lévő Infor jelenleg különféle termékek széles választékának tulajdonosa, beleértve a következőket: **Marcam, EXE Technologies, Infinium, Baan, Elevon, Ironside Technologies, Computer Associates' interBiz, MAX International, MANMAN, MAPICS, Frontstep, Mercia Software, Clarus, D&B Software, Anael, és Extensity**. A vállalat nem hozott nyilvánosságra arra vonatkozó határozott terveket, hogy ezeket a platformokat egy SOA alapú termékkel feljavítaná vagy felcserélné.

A gyűjtő típusú szoftver-vállalatoknak felteendő kulcskérdések:

- Hogyan tervezi a termék fejlesztését a főbb piaci trendekhez – beleértve az SOA-t – való alkalmazkodás érdekében?
- Amennyiben egy teljesen új terméket ígérnek, az mikor lesz kapható? Mi lesz az eljárás a régiből az új számítástechnikai környezetbe való áttérésben, és mennyibe fog ez kerülni?
- Mikor lesz a terméken belül egy standardokon alapuló keresőeszköz, és ezt hogyan valósítják meg?
- Hogyan igazítják ezt a szoftvert az én iparágamhoz?
- Hogyan investáltak ebbe a felhasználói programba? Ne vegye figyelembe, hogy a termék korábbi tulajdonosai korábban milyen feljavításokat végeztek! A jelenlegi tulajdonos valószínűleg egészen máshogyan fog viszonyulni a termékhez, mint azok az ábrándokat kergető emberek, akik először megalkották, és piacra vitték.
- Ez a felhasználói program milyen mértékben készült ipari-standard technológiákkal, beleértve a Java-t és a .NET-et? A szabadalmazott programozási nyelveket, köztesszoftvereket és fejlesztési eszközöket nehezebb lesz támogatni, ahogy a piac fejlődése eltávolodik tőlük.

## **Kérdések az egyesített technológiájú szoftver-vállalatok számára:**

Az egyesített technológiájú szoftver-vállalatok egyetlen integrált platformon alapuló vállalatirányítási rendszert nyújtanak. Erre példa az SAP és az IFS.

Az egyesített technológiájú vállalatoknak felteendő kulcskérdések:

- Hogyan lehet ezt a programot fejleszteni, hogy változó igényeimet kielégítse?
- Ha eddig még nem tették meg, milyen terveik vannak, hogy ezt a terméket lebontsák sok független, granulált komponensre egy teljesen funkcionális SOA megalkotása érdekében?
- Az Önök által reklámozott jellemzők és funkciók mennyiben képviselnek olyan termékeket, amelyeket még nem dobtak piacra, vagy nem bizonyították hatékonyságukat?
- Hogyan igazítják ezt a szoftvert az én iparágamhoz?
- Tudnak-e példákat szolgáltatni olyan, az Önök vállalati felhasználói programját alkalmazó vállalatokra, amelyek drámai módon megváltoztatták üzleti tevékenységüket, és el tudják-e magyarázni, hogy a termék milyen módon igazodott e változásokhoz? Milyen mértékű újbóli kivitelezési folyamat szükséges az üzleti folyamat változásának figyelembe vételéhez?

## **Következtetés**

Egy vállalatirányítási rendszer kiválasztása nem egy életre szóló elkötelezettség, de olyan elkötelezettség, amely tíz évig vagy még tovább tart. Figyelembe véve a termék összetettségének mértékét és a nyomást, amelyet a szoftver-vállalatok éreznek, hogy új licenst adjanak el, a vásárlók számára még sohasem lehetett jobb tanácsot adni, mint hogy „vevő vigyázz!”.

Számítani lehet arra, hogy az eladók azt mondják, amit Ön hallani szeretne, bármilyen terméket próbáljanak is eladni Önnek. Vagy azt fogják állítani, hogy a termékük megfelel az Ön igényeinek, vagy azt, hogy a szoftver majd valamikor meg fog felelni egy következő kiadásban, verzióban.

Nem szabad megfeledkezni arról, hogy a jövőbeli viselkedés legjobb előrejelzője a múltbeli viselkedés. A szoftver-vállalatok általában jó előre meghirdetik terveiket, hogy új termékeket adnak ki. Talán a legjobb mód annak eldöntésére, hogy egy vállalatirányítási szoftver-vállalat beváltja-e majd ígéreteit, ha megnézzük a múltban – nyilvánosan vagy egyes ügyfeleknek – tett ígéreteit. Betartotta a vállalat ezeket az ígéreteket? Csúsztak a fejlesztési határidők? Vagy a termékekre vonatkozó „forgatókönyvek” teljesen eltűntek?

Ne féljen kemény kérdéseket feltenni, mert a válaszoknak kiemelt fontossága van abban, hogy Ön milyen vállalatirányítási szoftvert választ!