

ERP usprawni działanie firmy

Oprogramowanie poprawi system pracy i zarządzania, jeśli zostanie dobrze wybrane i wdrożone

Marek Jaślan
mf_jaslan@wp.pl

W swych początkach systemy IT wspierające zarządzanie klasy ERP były wykorzystywane głównie przez firmy produkcyjne. Dziś ich zastosowanie jest rozpowszechnione także w branżach niewiele mających wspólnego z produkcją. Szefowie firm decydując się na ich wdrożenie, liczą, że przyczyni się to do poprawy efektywności działania i obniżenia kosztów. Nic więc dziwnego, że wykorzystuje je coraz więcej firm z sektora MSP.

Jedną z firm, która w ostatnim okresie zdecydowała się na wdrożenie systemu ERP jest VCO, dystrybutor odzieży. Firma wprowadzając informatyczny system chciała m.in. usprawnić pracę działu księgowego i zmniejszyć czas poświęcany na przetwarzanie danych wygenerowanych przez różne systemy sprzedażowo-magazynowe swoich partnerów oraz sklep internetowy. VCO zdecydowało się na produkowany przez firmę Insert system ERP Navireo.

Po dokonaniu rozmianienia oceniliśmy, że system ten najlepiej odpowiada specyficznym potrzebom naszej firmy – mówi Tomasz Koselski, prezes zarządu VCO. Spore znaczenie miało także to, że z tego samego systemu korzystają inne firmy w branży.

Po wdrożeniu systemu wzrosła efektywność naszych pracowników – mówi Tomasz Koselski. Przede wszystkim usprawniony został przepływ informacji niezbędnych przy podejmowaniu decyzji przez kierownictwo. Dział księgowości zaczął funkcjonować efektywnie, a czas pracy poświęcony na czynności powtarzalne istotnie się skrócił.

Pierwsze pozytywne efekty wdrożenia sprawiły, że VCO planuje rozbudowę systemu o kolejne rozwiązania umożliwiające redukcję czasu czynności powtarzalnych, pełną ewidencję kontaktu z dostawcami oraz rozbudowane zestawienia i analizy sprzedaży.

Wydatek musi się opłacić

Jarosław Szolc z firmy Insert przyznaje, że inwestycja w zaawansowany system zarządzania jest zwykle dla mniejszych przedsiębiorstw sporym wydatkiem. Dlatego gdy firma decyduje się na kupno i wdrożenie systemu ERP powinna najpierw dokładnie określić swoje potrzeby, a potem czuwać nad tym, by były one uwzględnione przez firmę wdrażającą system.

Jeśli chodzi o koszt licencji, to jest on uzależniony od liczby użytkowników poszczególnych modułów funkcjonalnych. W bardzo dużym przybliżeniu można powiedzieć, że przy 10 użytkownikach systemu wartość ta powinna zmieścić się w przedziale kilkunastu – kilkudziesięciu – mówi Szolc. Dodaje jednak, że do tego należy doliczyć koszt wdrożenia, który przyjęło się szacować śred-

nio mniej więcej na poziomie kosztów licencji. – Należy jednak pamiętać, że jest to sprawa bardzo indywidualna. Można sobie wyobrazić wdrożenie, które ogranicza się do sprofilowania funkcjonalności dla określonych typów użytkowników. Wówczas koszt jest znacząco niższy – tłumaczy Szolc.

Z pudełka czy wersja specjalna?

Jednym z pierwszych pytań, na które musi sobie odpowie-

dzieć szef małej i średniej firmy brzmi: kupować gotowy program („pudełkowy”), który pomoże np. w prowadzeniu księgowości i finansów, zarządzaniu kadrami itp., czy zamawiać aplikację przygotowaną specjalnie dla potrzeb przedsiębiorstwa?

Drugi wariant jest oczywiście znacznie droższy. Przyczyną nawet systemy pudełkowe bywają rozwiązaniami skalowalnymi i, w pewnych zakresach, otwartymi na współpracę z innymi aplika-

cjami. Można je konfigurować, wzbogacać ich funkcjonalność przez rozbudowę, dotożenie nowych elementów czy dokupienie nowego stanowiska.

Jeśli jednak system ma odzwierciedlać bardziej zaawansowane procesy biznesowe, których nie przewidziano w ramach rozwiązań standardowych, to koszt dodatkowej funkcjonalności może nawet kilkakrotnie przekroczyć wartość samych licencji.

Okres zwrotu inwestycji w system klasy ERP jest kwe-

stia bardzo indywidualna – mówi Jarosław Szolc.

Błędy, które kosztują

Jak wytłumaczyć przypadki, że firma po zainwestowaniu w biznesowe oprogramowanie nie jest zadowolona, a zakupiony software wcale nie przyczynia się do usprawnienia działalności? Eksperci wskazują tu na kilka powodów. Firmy nie sprawdzają, co kupują, a mogą to zrobić, testując wersję demo. Nie proszą też o referencje dostawcy,

a zawsze warto porozmawiać z innymi użytkownikami. Warto poświęcić czas na dokładną analizę wersji testowych, tym bardziej że zmienia już wdrożonego systemu zwykle bywa procesem dość uciążliwym. Praktyka pokazuje, że firmy nader często dokonują zakupu na zasadzie: „bo konkurencja ma” albo „bo są środki z Unii”. Jednak firmy sprzedające systemy ERP podkreślają, że świadomość klientów w tym zakresie znacznie wzrosła w ostatnich latach.