

Wymienię ERP na lepszy model

Technologie Użytkowanie starszych systemów IT kosztuje więcej, niż wdrożenie nowych. I dają zdecydowanie mniej satysfakcji

Mirosław Konkel

m.konkel@pb.pl • 22-333-98-55



Lubelska Spółdzielnia eksportuje żywność na rynki Unii Europejskiej, głównie do Wielkiej Brytanii. W jej ofercie są słodycze, kawy i herbaty, a także nabiał, wędliny koncentraty i przetwory – w sumie ponad 8 tys. rodzajów towarów w kilkudziesięciu kategoriach. Przez lata dystrybutorowi z Polski Wschodniej wystarczył pudełkowy system do zarządzania przedsiębiorstwem. Zaczęło się to zmieniać, gdy przedsiębiorstwo zdobywało coraz więcej zamówień, klientów i partnerów biznesowych. Rozwój przedsiębiorstwa zaowocował potrzebą zintegrowania i zautomatyzowania wielu procesów. Trzeba było usprawnić współpracę z dostawcami i między działami – sprzedażą, zakupów, przyjęć, magazynu, rozliczeń czy nadzoru zarządu.

Dotychczasowe rozwiązanie nie było w stanie podać tym wyzwaniom, a możliwości jego rozbudowy okazały się ograniczone. Nic dziwnego, że menedżerowie Spółdzielni zdecydowali o wdrożeniu zaawansowanego oprogramowania – platformy ERP Navireo firmy InSERT.

Podstawowa funkcjonalność systemu jest bogata, obsługa – intuicyjna, łatwość rozbudowy – ogromna. Dzięki temu narzędzie można precyzyjnie dostosować do zmieniających się wymogów i specyfiki naszej firmy – zachwała Janusz Mroczek, dyrektor handlowy w Spółdzielni.

ERP Navireo zautomatyzował wiele powtarzalnych i pracochłonnych czynności eksportera. To pozwoliło mu zaoszczędzić około 20 proc. czasu pracy. Spółdzielnia zwiększyła swoją wydajność i lepiej organizuje swoje działania. Usprawniła i zintegrowała zarządzanie różnymi działami, w tym sprzedażą, zakupów, przyjęć, magazynu, rozliczeń i nadzoru zarządu.

Ilość nie przechodzi w jakość

Na podstawie badań można by sądzić, że rynek systemów ERP jest w Polsce nasycony. Z danych GUS wynika, że w 2015 r. z tego softu korzystało ponad 82 proc. firm zatrudniających ponad 250 osób. A według raportu DiS, w latach 2010-15 odsetek użytkowników wzrósł o 35 proc. Nie wszyscy posiadacze ERP-ów są jednak z nich zadowoleni. W ostatnich latach programy do zarządzania zmieniły się na tyle, że następuje ich pokoleniowa wymiana.

Maryla Pawlik, dyrektor działu sprzedaży w BPSC, twierdzi, że dużą część

” Postęp w cyfrowym świecie jest niewiarygodny. To, co wczoraj wydawało się absolutną nowością, dzisiaj traktowane jest jak eksponat w muzeum technologii.

► **Maryla Pawlik**
dyrektor działu sprzedaży w BPSC

systemów ERP zainstalowano w zupełnie innej rzeczywistości gospodarczej i technologicznej, przed erą analityki, digitalizacji danych i problemów związanych z deficytem specjalistów IT. Poza tym niektóre mikrobiznesy przekształciły się w średnie lub duże przedsiębiorstwa, niekiedy wielodziałowe i operujące na skale międzynarodowej. By konkurować z zachodnimi concernami – precyzyjnie planować i optymalizować koszty lub wykorzystanie przestrzeni magazynowej – muszą mieć informatyczne wsparcie na światowym poziomie. To kończy się tym, że ciągle modyfikowanie i poprawianie narzędzi IT mijają się z celem. Lepiej wprowadzać zupełnie nowe rozwiązania.

Postęp w cyfrowym świecie jest niewiarygodny. To, co wczoraj wydawało się absolutną nowością, dzisiaj traktowane jest jak eksponat w muzeum technologii. Decydenci w polskich firmach dochodzą do wniosku, że nie stać ich na półśrodki, dlatego już 30 proc. naszych procesów przedsprzedażowych dotyczy wymiany wysłużonego oprogramowania – argumentuje Maryla Pawlik.

Na świecie jest podobnie – w 2015 r. analitycy Panorama Consulting pytali przedsiębiorców i menedżerów z różnych krajów, dlaczego zdecydowali się na wdrożenie IT. Niemal co piąty wskazywał na potrzebę zastąpienia starszego softwaru nowym. O poprawie wydajności biznesowej i integracji systemów respondenci mówili rzadziej.

Z jednej strony produkcja, logistyka i sprzedaż, z drugiej – finanse, kadry i płace – nie ma procesu, którego dzisiejsze oprogramowanie nie obejmuje. Ostatnim krzykiem ERP-owej mody są moduły usprawniające zarządzanie kapitałem ludzkim, w tym rekrutację, których starsze modele często nie miały. Za nowoczesnymi aplikacjami przemawiają więc funkcjonalności. Ale nie tylko. Istotnym argumentem są też koszty. Kilkunastoletnie systemy bywają droższe w eksploatacji. Wynika to m.in. z zakończenia wsparcia przez producenta, znaczącej liczby modyfikacji i problemów w integracji produktu z innymi rozwiązaniami.

► **KORZYŚCI:** Dopasowany do specyfiki przedsiębiorstwa system ERP przynosi oszczędność czasu, redukcję kosztów, a przede wszystkim wzrost zysków – mówi Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarchu. (FOT. ARC)

67

proc. ▶ Taki odsetek polskich przedsiębiorstw produkcyjnych używa oprogramowania ERP, ale niemal połowa stosowanych przez nie systemów ma ograniczoną funkcjonalność. Prawie połowa firm (47 proc.) planuje produkcję w arkuszu kalkulacyjnym – wynika z badań BPSC.

7,2

proc. ▶ O tyle będzie rosła wartość rynku systemów wspierających zarządzanie firmą w najbliższych czterech latach. Największym odbiorcą tych rozwiązań będzie przemysł i sektor usług. Popyt na aplikacje ERP wzrośnie wśród operatorów telekomunikacyjnych (wg analiz Allied Market Research).

Stosowane od dłuższego czasu platformy cechują się na ogół mniejszą wydajnością i stabilnością. To oznacza duże wydatki na ich utrzymanie. Niektóre firmy wymieniają system ERP tylko dlatego, że nowe rozwiązanie będzie znacząco tańsze w serwisowaniu – podkreśla dyrektor Pawlik.

Oszczędności prawdziwe i pozorne

Koszty są bardzo ważne, ale kierowanie się tylko – lub głównie – nimi to droga donikąd, na co zwraca uwagę Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes spółki Comarch i dyrektor sektora Comarch ERP. Znacząca, że dobry dostawca teleinformatyki nie ograniczają się do zaspokojenia potrzeb zgłaszanych przez klientów. Propozycja dodatkowych rozwiązań, dzięki którym firmy uzyskują z IT większe korzyści. Często jest to równoznaczne z przekonywaniem potencjalnych użytkowników, aby odrzucili oszczędności rzeczywiste od pozornych, czyli inwestowali w oprogramowanie kompletne, zawierające najważniejsze moduły i funkcje.

Niektórzy przedsiębiorcy uważają, że wystarczy im operacyjna część systemu ERP: finanse, HR, produkcja, logistyka, CRM. Rezygnują z analityki spod znaku BI. Tymczasem business intelligence pozwala szybciej osiągnąć zwrot z inwestycji – uswiadamia Zbigniew Rymarczyk.

Opowiada o jednym z klientów, który wynajmuje maszyny rolnicze. Wdrożenie ERP zmniejszyło koszty przedsiębiorstwa już po kilkunastu miesiącach, bo nie poskrapiono pieniędzy na BI – moduł przygotowuje dokładne raporty zużycia oleju napędowego, co pozwoliło kres kradzieżom tego paliwa przez operatorów sprzętu.

Bak paliwa do kombajnu kosztuje ok. 4 tys. zł. Nasz klient zużywa duże ilości, więc jest to dla niego duży obciążenie finansowe. Teraz ma te koszty pod kontrolą – mówi wiceprezes Rymarczyk.

Okrojony do minimum ERP rzadko spełnia pokładane w nim nadzieje. Dlatego inny klient Comarchu, obuwicznicy potentat, przed wejściem na rynki zagraniczne zadbał o to, by jego system miał wszystkie istotne funkcjonalności, m.in. automatyzację pracy, wsparcie dla różnych stawek VAT i integrację z międzynarodowymi platformami e-commerce (Amazon, Ebay). Efekt: sprzedaż zwiększyła się o... 500 proc.! ☺ ☺

