

Pomocnik w zarządzaniu

System ERP to swego rodzaju układ nerwowy firmy. Wspiera kierowanie jego procesami, odpowiada za zbieranie i przetwarzanie informacji.

10

Komputerowa podstawa sukcesu



Lewa o prawej. Dzięki ERP lewa ręka wie, co robi prawa, a cała firma nie popada w chaos — mówi Krzysztof Witczak, dyrektor sprzedaży w itelligence.

System ERP to podstawowe narzędzie informatyczne nowoczesnego przedsiębiorstwa. Zarządzanie dużą firmą bez wsparcia oprogramowania tej klasy jest już niemal niemożliwe.



Wojciech Chmielarz

Każdemu rozwijającemu się przedsiębiorstwu w pewnym momencie grozi to samo niebezpieczeństwo – zasypanie lawiną informacji i danych. Co gorsza, są one różnej jakości i spływają w różnym tempie. W rezultacie przedsiębiorca często nie ma niezbędnej wiedzy, żeby racjonalnie zarządzać biznesem i wywiązywać się ze swoich zobowiązań. Może to doprowadzić do zatrzymania rozwoju firmy, a nawet do jej bankructwa.

Mała firma tego problemu z informacjami nie ma. Poszczególne pracownicy albo kadra kierow-

nicza mają pełną wiedzę o tym, co, kiedy i jak ma być zrobione. W większych spółkach jest to już niemożliwe. W tej sytuacji niezbędny jest system ERP (Enterprise Resource Planning – Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa).

– System ERP stanowi swego rodzaju układ nerwowy przedsiębiorstwa. Wspiera zarówno kierowanie procesami firmy, jak i odpowiada za zbieranie i przetwarzanie informacji, które stają się ponownie źródłem podejmowania decyzji i kształtowania procesów – zauważa Konrad Opala z QAD Polska.

11 Marcin Taranka: Rosnące zainteresowanie architekturą SOA sprawia, że epoka monolitycznych systemów klasy ERP odchodzi w przeszłość. Zastępują je rozwiązania otwarte, zapewniające łatwą integrację systemów ERP z wyspecjalizowanymi systemami informatycznymi działającymi w przedsiębiorstwach.

Historia systemów ERP sięga lat 60. ubiegłego wieku, kiedy w Stanach Zjednoczonych zaczęto używać komputerów do kontroli stanów magazynowych. Już kilka lat później opracowano tam standard MRP (Material Requirements Planning, czyli planowanie potrzeb materiałowych). Oprogramowanie tej klasy pozwalało obliczyć dokładną ilość materiałów potrzebnych do produkcji i ustalić terminarz ich dostaw. Wykorzystywano je, by zredukować zapasy magazynowe, precyzyjnie wyznaczać koszty produkcji albo lepiej wykorzystywać infrastrukturę wytwórczą przedsiębiorstwa.

W drugiej połowie lat 90. na rynku pojawiły się pierwsze systemy ERP, które obejmują całość procesów produkcji, dystrybucji, integrują obszary działania przedsiębiorstwa, usprawniają przepływ krytycznych dla jego funkcjonowania informacji i pozwalają błyskawicznie odpowiadać na zmiany popytu.

— Rozbudowane procesy handlowe, logistyczne czy produkcyjne można realizować dzięki wykorzystaniu systemu ERP szybciej i sprawniej. Przedsiębiorcy, decydując się na wdrożenie tego oprogramowania, zyskują przede wszystkim właśnie usprawnienie działania firmy. Udoskonalenie tych procesów daje wymierne korzyści finansowe. Dobry system ERP dostarcza także pokazanego zastrzyku informacji — analiz i raportów, dzięki którym decyzje menadżerskie stają się bardziej racjonalne — tłumaczy Tomasz Sokołowski, dyrektor marketingu i sprzedaży w firmie InsERT.

Wpisz tylko raz

Oprogramowanie klasy ERP czasami nazywa się także systemami zintegrowanymi. Co to znaczy?

— Systemy zintegrowane charakteryzują się automatyzacją wymiany danych. W praktyce oznacza to, że dane wprowadzone w systemie raz, nie muszą być wprowadzane ponownie w innych działach przedsiębiorstwa, co ogromnie oszczędza czas i ułatwia funkcjonowanie — wyjaśnia Krzysztof Witczak dyrektor sprzedaży w itelligence.

Ta integracja wykracza już poza granice przedsiębiorstwa.

— Nierzadko dostawca zarządza magazynem klienta i dba o utrzymanie poziomu jego zapasów albo indywidualny klient sam, poprzez internet, wprowadza do systemu ERP dostawcy swoje zamówienie — mówi Krzysztof Witczak.

Systemy zintegrowane wspierają także procesy w firmie tak, żeby były spójne i pozwalały na automatyzację podstawowych czynności.

Rozwój systemów ERP wciąż trwa. Wdrażanie go przed kilkunastu laty było jak możliwość skorzystania z mapy w nieznanym terenie. Firmy używały dostęp do podstawowych danych, we w miarę rozsądnym czasie.

— Współczesne systemy ERP, a szczególnie podejście procesowe do ich wprowadzania jest jak GPS. Program optymalizuje procedury według wyznaczonych priorytetów i założeń, zapewnia efektywniejszą realizację procesów, szczegółowy i ogólny wgląd w sytuację oraz śledzenie podstawowych mierników. Systemy ERP nie robią biznesu za ludzi, ale pozwalają skupić się na jego istocie — zachwala Konrad Opala z QAD Polska.

Pojawiają się nowe rozwiązania i koncepcje — jak SaaS czy SOA. Pierwszy skrót oznacza Software as a Service, czyli oprogramowanie jako usługa. W tym modelu całe oprogramowanie przechowuje się na serwerach dostawcy, a klient łączy się z systemem ERP za pomocą internetu. Znacząco skraca to czas wdrożenia systemu i jego koszt.

Z kolei SOA, czyli Service-Oriented Architecture (architektura zorientowana na usługi) to koncepcja tworzenia systemów informatycznych, w której główny nacisk kładzie się na definiowanie usług, które spełnią wymagania użytkownika. Celem jest lepsze powiązanie biznesowej strony organizacji z jej zasobami informatycznymi.

— Rosnące zainteresowanie architekturą SOA sprawia, że epoka monolitycznych systemów klasy ERP odchodzi w przeszłość. Zastępują je rozwiązania otwarte, zapewniające łatwą integrację systemów ERP z wyspecjalizowanymi systemami informatycznymi działającymi w przedsiębiorstwach. Architektura SOA zapewnia lepszą elastyczność działań biznesowych, szybsze działania aplikacji i mniejsze koszty — tłumaczy Marcin Taranka, prezes IFS CEE.

Nowe kierunki

Wdrożenie systemu ERP to podstawa informatyzacji firmy. Otwiera szereg nowych perspektyw.

— Można się skupić na analitycznym podejściu do firmy i na bieżąco monitorować jej stan na podstawie zdefiniowanych wskaźników biznesowych. Dokonuje się tego zwykle poprzez rozwiązania business intelligence, które czerpią dane z oprogramowania ERP. Można się skupić na integracji z dostawcami poprzez zaawansowane rozwiązania zarządzania łańcuchem dostaw. Można też wesprzeć pozyskiwanie i obsługę klienta poprzez integrację ERP z rozwiązaniami klasy CRM — wskazuje Krzysztof Witczak.

Możliwości wykorzystania systemu ERP jest sporo i tylko od priorytetów firmy zależy, w którą stronę będzie zmierzać. ●