

# System ERP od ręki generuje ważne raporty

Spowolnienie gospodarcze to moment, w którym organizacje koncentrują się na oszczędnościach. Warto więc pamiętać, że systemy ERP stworzono z myślą o optymalnym gospodarowaniu zasobami przedsiębiorstwa, a celem ich wdrożenia jest uzyskiwanie oszczędności.

**W**drożenie systemu wspomagającego zarządzanie firmą klasy ERP generuje sporo usprawnień i oszczędności – przypomina Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w spółce itelligence. Przykładowo: w procesie logistycznym (zaczynając od zakupów) rozwiązanie ERP umożliwi np. scentrali-

zowanie procesu zaopatrzenia, czyli zbierze zapotrzebowanie na materiały z całej firmy. Korzyści to ograniczenie nakładu pracy zaopatrzeniowców, możliwość negocjacji lepszych cen oraz lepsza analiza dostawców – wymienia.

ERP może także udostępniać wgląd online do aktualnych stanów magazynowych. Dzięki

## JAK DOBRZE PRZEPROWADZIĆ PROJEKT WDROŻENIA ERP

1. Uświadomić sobie, nazwać i koniecznie opisać potrzeby przedsiębiorstwa;
2. Dowiedzieć się, jak poradzili sobie inni (konkurencja, partnerzy biznesowi, podobne firmy);
3. Skontaktować się z firmami konsultingowymi, które dla nich pracowały; możliwie długo prowadzić rozmowy z dwiema firmami równoległe, porównując otrzymane wyniki;
4. Wybrać i zaufać wybranej firmie konsultingowej, ale zabezpieczyć się dobrym kontraktem, budowanym na zasadzie success fee;
5. W trakcie realizacji i odbioru poszczególnych etapów prac nie wyłączać zdrowego rozsądku, nie działać „byle do przodu”;
6. Odebrać i rozliczyć wykonane prace, wyciągnąć wnioski dotyczące tego, co można było zrobić lepiej;
7. Zacząć myśleć nad następnym tematem (BI, CRM etc.).

## NAJWAŻNIEJSZE ZASADY KONSTRUOWANIA DOBREJ UMOWY NA PROJEKT ERP

1. Umowa powinna być spisana precyzyjnie. Zgodnie z zasadą: „Im więcej potu na ćwiczeniach, tym mniej krwi w boju”, lepiej natrudzić się przy precyzowaniu zapisów umownych, niż potem doświadczać wzajemnych nieporozumień w trakcie trwania projektu konsultingowego. Umowa musi być czytelna i jednoznaczna także dla osób, które dołączą do projektu w trakcie jego trwania.
2. Umowa powinna dzielić projekt na zamknięte podprojekty przewidywalne pod względem czasu trwania i budżetu. Każdy kończący się dobrze opisaną procedurą odbioru.
3. Rozliczenia pomiędzy firmami powinny następować po kolejnych etapach.
4. Kontynuacja współpracy powinna następować, jeśli poprzedni etap projektu przebiegł prawidłowo.
5. Umowa powinna być korzystna dla obu stron – tylko projekty partnerskie kończą się sukcesem.

temu firma ograniczy nadmiarowe zakupy i lepiej je zaplanuje.

W obszarze sprzedaży system ERP także jest pomocny.

– W kryzysie przecież nadal trzeba dużo sprzedawać, choć jest to trudniejsze i bardziej odpowiedzialne zadanie – mówi Piotr Milewski. – Liczy się elastyczność, aktualna wiedza o popycie i podaży, umiejętności kalkulowania ryzyka (np. zmian kursu walut), aby podejmować trafne decyzje handlowe. Rozwiązanie ERP może stanowić tu ważne wsparcie – twierdzi.

Przedsiębiorcy powinni też zwrócić uwagę na obszar sprawnego zarządzania całą firmą, po-

dejmowania decyzji w oparciu o właściwe i aktualne dane. Po wdrożeniu rozwiązania ERP, przedsiębiorstwo uzyskuje dostęp do takich właśnie danych.

– W trakcie procesu sprzedaży rozwiązań potencjalnym klientom, rozmawiam z dyrektorami, kontrolerami finansowymi i z prezesami firm. To oni najlepiej uświadamiają sobie, że w przedsiębiorstwie o niskim stopniu informatyzacji potrzebne im raporty i analizy powstają tygodniami – mówi dyrektor Milewski. – Po wdrożeniu ERP, a szczególnie obszaru business intelligence, te same raporty dostępne są od ręki – zaznacza.