



Jak wybrać system ERP odpowiedni dla Twojej firmy

#wiecejniżerp #erpdlafirm





Bez sprawnego obiegu danych wewnątrz firmy nie ma rozwoju biznesu.

Im większe jest Twoje przedsiębiorstwo, tym więcej informacji towarzyszy codziennym procesom działania firmy. Począwszy od stanu zapasów surowców czy towarów handlowych, przez dostawy, zamówienia i stan produkcji, aż po dostępność pracowników i kondycję finansową firmy. Od aktualności i wiarygodności tych – i jeszcze innych danych wiele zależy, dlatego warto podejść do nich na poważnie.

Narzędziem, które może gromadzić i dostarczać dane jest informatyczny system zarządzania przedsiębiorstwem. Im lepiej wybierzesz system, uwzględniając faktyczne potrzeby i sposób działania przedsiębiorstwa, tym dokładniejsze i bardziej przydatne będą informacje o działaniu Twojej firmy.

Dowiedz się, na co zwrócić szczególną uwagę wybierając system ERP.

01	Co to jest system ERP?	3
02	Analiza potrzeb i celów firmy	4
03	Na co należy zwrócić uwagę wybierając system ERP?	8
3.1	Technologia i integracja	9
3.2	Funkcjonalność i ergonomia	11
3.3	Budżet i koszt	14
3.4	Czas	17
3.5	Dostawca, czy partner	19
3.6	Utrzymanie	22
3.7	Przyszłość	24
04	Dobry wybór, dobra przyszłość	24

01

Co to jest ERP

ERP (Enterprise Resource Planning) czyli Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa to system informatyczny, który wspiera efektywne prowadzenie firmy.

System ERP obejmuje kontrolę i zarządzanie najważniejszymi zasobami i procesami w niemal każdym obszarze biznesowym:



zarządzanie łańcuchem dostaw

(magazynowanie i zarządzanie zapasami, sprzedaż, logistyka, zaopatrzenie, planowanie i obsługa produkcji),



zarządzanie relacjami z klientem

(CRM),



zarządzanie finansami przedsiębiorstwa

(finanse, księgowość, rachunkowość zarządcza, rachunek kosztów, controlling),



zarządzanie zasobami ludzkimi

(kadry i płace),



zarządzanie pozostałymi zasobami

(środki trwałe, zasoby transportowe, wyposażenie)



pozostałe obszary

np. zarządzania transportem, projektami czy moduł zarządzania jakością itd.

Zintegrowany system ERP

Zintegrowany system ERP wyróżnia praca na jednej bazie danych, do której mają dostęp wszystkie działy firmy. W odróżnieniu od systemów modułowych (składających się z niezależnych, współpracujących ze sobą aplikacji) nie występuje tu wymiana danych pomiędzy poszczególnymi modułami, gdyż wszystkie funkcje systemu korzystają w czasie rzeczywistym z tych samych danych.



02 Analiza potrzeb i celów firmy

Przeprowadź przegląd i analizę procesów w swojej firmie, **zbadaj jej potrzeby i określ cele**. Uzyskana w ten sposób wiedza pomoże potencjalnym dostawcom oprogramowania dobrać odpowiedni produkt dla potrzeb Twojej firmy. Dzięki temu nie stracisz czasu na demonstracje systemów, które nie spełniają Twoich wymagań.

Zbadaj, jakie są największe bariery rozwoju Twojej firmy. Czy jest to nieefektywność procesów, niewystarczająca wiedza o kondycji biznesu, brak spójnych danych przy podejmowaniu decyzji? Może zbyt duży koszt i czasochłonność wprowadzania zmian w biznesie w odniesieniu do zmieniającego się otoczenia biznesowego i prawnego. A może jeszcze coś innego?

Zacznij od analizy i dokumentacji bieżących procesów biznesowych oraz rozpoznania problemów i mocnych strony Twojej firmy. Z analizy powinno również wynikać, **jak Twoim zdaniem powinno wyglądać działanie Twojej firmy w przyszłości**.



Określ potrzeby

Do pełnego przygotowania potrzebujesz wsparcia wyższego kierownictwa, które określi cele strategiczne wdrożenia i przyzna Ci „delegację” do konsultacji z pracownikami wszystkich szczebli organizacji. Docierając do pracowników, którzy znają konkretne procesy i docelowo będą korzystali z systemu uzyskasz pełny obraz sposobu działania i potrzeb firmy. Analiza i rozmowy o potrzebach muszą obejmować całą firmę: od kierownictwa wyższego szczebla po użytkowników końcowych i dział IT.

Prawidłowa analiza procesów biznesowych ujawni obszary działania wymagające poprawy, procesy dotąd nie dokumentowane, czy będące „poza systemem”.

Odpowiedz sobie na poniższe pytania:

- ☒ Jaka jest wielkość i struktura Twojej firmy?
- ☒ Jakie działy, obszary działania przedsiębiorstwa, procesy będą podlegały informatyzacji?
- ☒ Jakie funkcje systemu są niezbędne?
- ☒ Jakie funkcje nowego systemu byłyby bonusem?
- ☒ Czy system będzie używany lokalnie, poza siedzibą firmy, a może jedno i drugie?

Wszystkie działy muszą mieć swój wkład w definiowanie wymagań i oczekiwań wobec nowego systemu.

Pamiętaj, że analiza potrzeb kolejnych działów nie może opierać się tylko na funkcjach i zakresie użytkowania aktualnego systemu. Weź pod uwagę, że działy, które obecnie nie pracują bezpośrednio na systemie, mogą korzystać z przetwarzanych przez niego danych czy generowanych raportów, a zakres wykorzystywanych danych czy funkcji nie zawsze jest wystarczający.

Zdefiniuj cele wdrożenia

Zastanów się, jakie potencjalne korzyści biznesowe chcesz osiągnąć, wdrażając nowy system. Nie ma sensu zmieniać systemu po to, „żeby było tak samo, tylko nowocześniej”.

Spójrz na oprogramowanie ERP jako na sposób zmniejszenia kosztów, zwiększenia przychodów, poprawienia szybkości lub jakości działań albo też zwiększenia skali biznesu czy wartości firmy.



Jeśli chcesz w pełni wykorzystać potencjał ERP wyznacz dla celów mierzalne wskaźniki i ustal dla nich oczekiwane, ale realne wartości. Podczas wdrożenia będą stanowiły narzędzie kontrolne, pokazujące czy projekt idzie w dobrym kierunku. Później w oparciu o te wskaźniki zmierzysz faktyczne efekty wdrożenia.

Co możesz osiągnąć?

- ✓ Integrację danych w jednej lokalizacji i jednej bazie.
- ✓ Szersze możliwości analizowania i raportowania.
- ✓ Lepszą kontrolę nad kluczowymi elementami procesów dzięki ich centralizacji.
- ✓ Zmniejszenie pracochłonności dzięki automatyzacji procesów.
- ✓ Poprawę obsługi klienta dzięki szybszemu dostępowi do dokładnych informacji.
- ✓ Eliminację błędów ludzkich dzięki automatyzacji i mechanizmom kontroli.
- ✓ Lepszą kontrolę budżetu.
- ✓ Stworzenie bardziej produktywnego i opłacalnego modelu biznesowego.

*„Jeżeli czegoś nie mierzysz,
to nie możesz tym zarządzać”,*

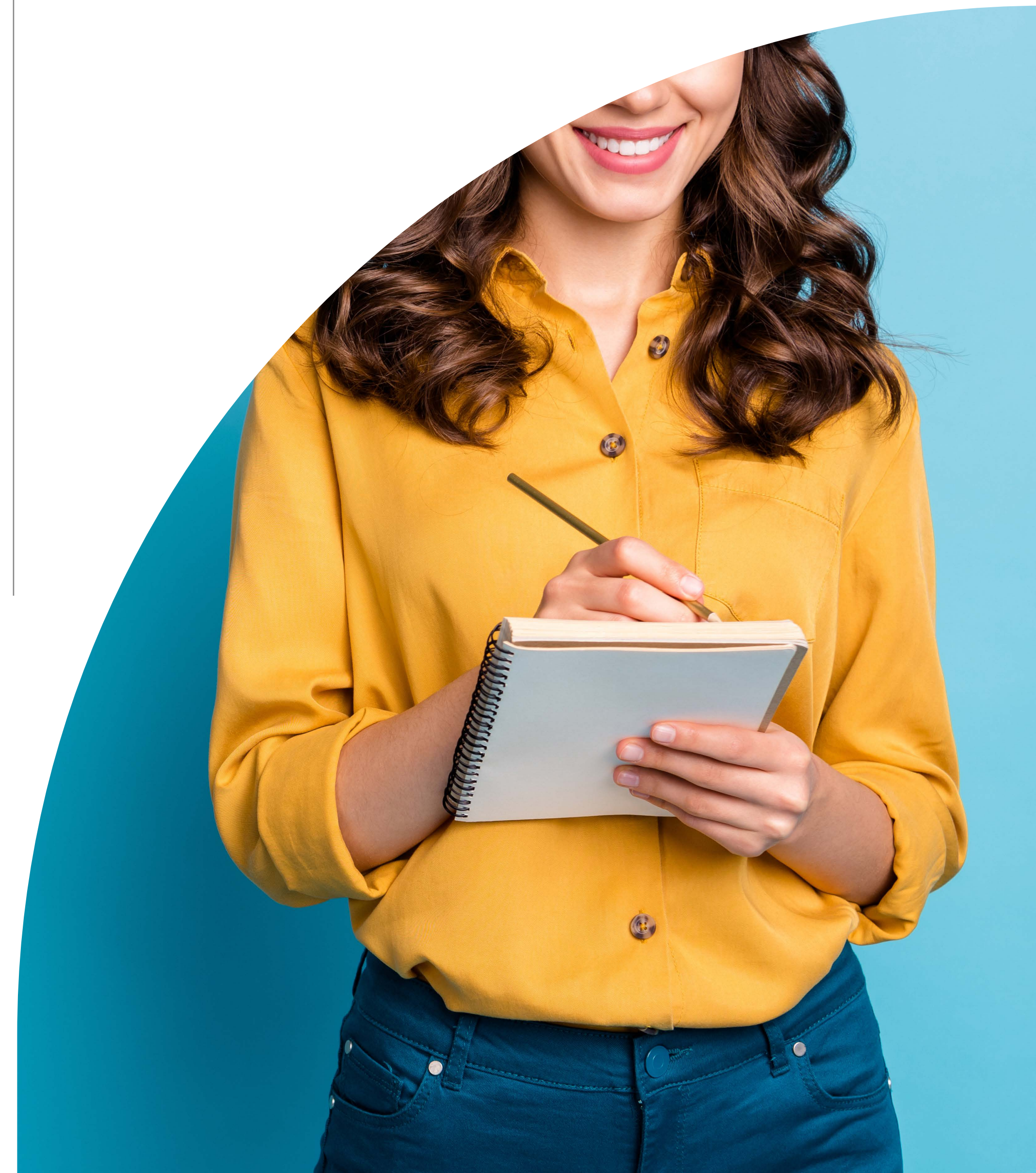
a tym samym nie możesz tego poprawiać. To hasło eksperta zarządzania, Petera Druckera odnosi się również (a może: przede wszystkim) do Systemu Zarządzania Przedsiębiorstwem.

Krótko mówiąc

Zanim zaczniesz szukać dostawców, zrób przejrzystą listę wymagań.

Im będzie dokładniejsza, tym łatwiej będzie Ci rozmawiać z dostawcami i analizować możliwości potencjalnych systemów. To z kolei przełoży się na dokładniejszą wycenę i lepsze oszacowanie czasu wdrożenia w przedstawianych Ci ofertach. Jeżeli Twój system ERP ma odpowiadać potrzebom Twojej firmy, musisz je dokładnie poznać i udokumentować.

Jeżeli wiesz już, czego potrzebuje Twoja firma, możesz przejść do przeglądu najważniejszych czynników, które wpływają na wybór oprogramowania ERP.



03

Na co należy zwrócić uwagę wybierając system ERP?

Checklista

- ☐ Technologia i integracja
- ☐ Funkcjonalność i ergonomia
- ☐ Budżet i koszt
- ☐ Czas
- ☐ Dostawca, czy partner
- ☐ Utrzymanie
- ☐ Przyszłość

Wybór systemu ERP to wybór na lata, więc warto się do niego naprawdę dobrze przygotować. Na liście po lewej znajdziesz aspekty, których nie możesz pominąć, jeżeli chcesz w pełni świadomie dobrać system ERP, który będzie najbliższy potrzebom Twojej firmy.

3.1 Technologia i integracja

Wdrożenie systemu ERP powinno być, przede wszystkim, inicjatywą biznesową, a nie technologiczną, ale technologia ma w tym przypadku znaczenie niebagatelne. System ERP będzie działał w jakimś otoczeniu i musi pasować do tych elementów infrastruktury, które pozostają niezmiennie. Najprościej jest wybrać system zgodny z istniejącym oprogramowaniem, z którego planujesz korzystać w przyszłości.

Nie zawsze najprostsze znaczy najlepsze – rozważ, czy nie przyszła pora na zmiany i czy wdrożenie systemu ERP może być dobrą okazją na ich wprowadzenie.

Weź też pod uwagę, że konieczność integracji nowego systemu z rozwiązaniem działającym na określonej platformie systemowej może ograniczyć Twoje możliwości wyboru systemu ERP najlepszego dla Twojej firmy pod kątem funkcjonalnym.



Szerszy punkt widzenia

Nawet jeśli aplikacje, z których aktualnie korzystasz działają poprawnie i zgodnie z wymaganiami, a ich wdrożenie było inwestycją, która pochłonęła dużo czasu i pieniędzy, pamiętaj, że technologia się nieustannie rozwija. Rozwiązania się zmieniają i utrzymywanie technologii przestarzałych może być niewygodne, a nawet niebezpieczne. Jeżeli korzystasz z niewspieranych już przez dostawcę aplikacji czy technologii, w przypadku problemów zostajesz bez pomocy. Oprócz tego, w którymś momencie nastąpi konieczność wymiany chociażby z powodu braku zgodności z aktualnym oprogramowaniem systemowym.

Rozważ opcję rozszerzenia nowego systemu ERP o te funkcje realizowane przez obecnie używane rozwiązania, których potrzebujesz. W ten sposób uzyskasz naturalną integrację (w ramach jednego systemu), bez konieczności tworzenia interfejsów i łączenia oddzielnych systemów.



Jeżeli zdecydujesz się zachować dotychczasowe aplikacje, bo np. tylko one współpracują ze specyficznymi urządzeniami, których używasz, sprawdź, czy system ERP, który bierzesz pod uwagę, będzie w stanie integrować się z tymi aplikacjami, oraz jaki będzie możliwy zakres i sposób tej integracji.

3.2 Funkcjonalność i ergonomia

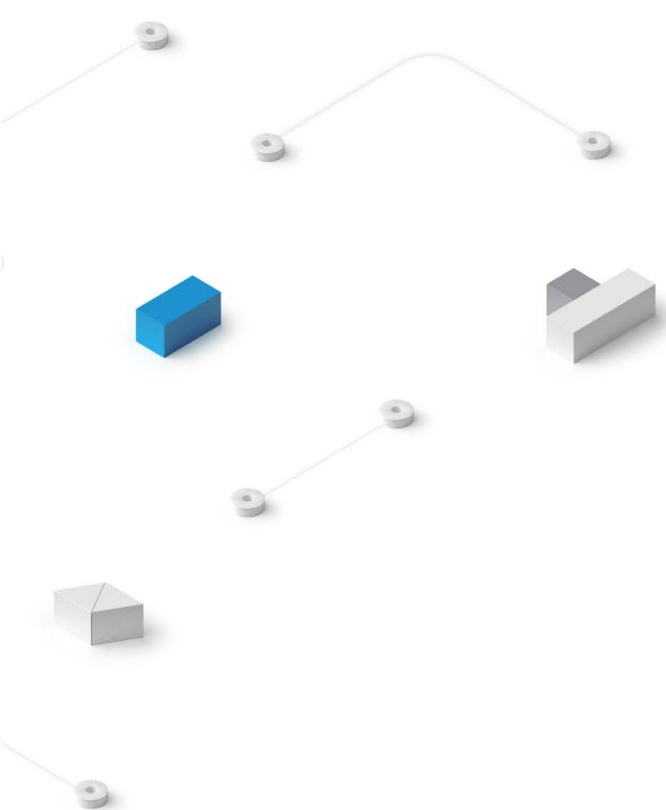
Przy wyborze oprogramowania ERP najważniejszą rzeczą jest sprawdzenie, **czy system oferuje moduły i funkcje, których potrzebuje Twoja firma**. System ERP ma odzwierciedlać procesy biznesowe określone w analizie, realizować opisane w niej funkcje i pozwalać na osiągnięcie postawionych w niej celów.



Rada

Szukaj oprogramowania, które najpełniej realizuje Twoje procesy. Sprawdź sposób działania systemu i realizację procesów krytycznych. Możliwość kustomizacji będzie dużym plusem.





Podobieństwa i różnice

Ogólnie rzecz biorąc, systemy ERP są do siebie podobne w zakresie funkcjonalnym. Mają jednak swoje mocniejsze i słabsze strony, dlatego zweryfikuj, czy i w jakim zakresie dany system realizuje funkcje i procesy, określone na etapie analizy jako najważniejsze dla Twojej organizacji.

Jeżeli sposób działania Twojej firmy i realizowane procesy są mniej typowe, szukaj systemów ERP, które pozwalają na większą konfigurowalność (parametryzację) lub kastomizację.

W dobrych systemach dużo można osiągnąć dzięki dostępnym kreatorom i parametryzacji. Pozwalają rozszerzać funkcjonalność w przewidzianym przez producenta zakresie, ale bez konieczności wprowadzania zmian w kodzie biznesowym systemu.

Z kolei dzięki kastomizacji można w systemie zdefiniować procesy oraz funkcje bardzo daleko odbiegające od rozwiązania standardowego i, tym samym, znacznie rozszerzyć funkcjonalność oprogramowania. Mogą być to nowe funkcje, moduły czy też możliwości integracji z innymi wykorzystywanymi w firmie systemami. Wybierając system kastomizowany zyskujesz możliwość stworzenia rozwiązania dokładnie dopasowanego do Twoich potrzeb. Tych aktualnych oraz, dzięki możliwości dalszej konfiguracji, również tych z przyszłości – oczywiście kiedy już się pojawią.

Rozwiązania oparte na rozbudowanej konfiguracji mają swoje zalety. To łatwiejsze wdrażanie aktualizacji (w porównaniu do systemów kastomizowanych) oraz większe możliwości funkcjonalne (porównując do zamkniętych rozwiązaniach standardowych). Kastomizacja kosztuje więcej niż zakup gotowego, zamkniętego systemu czy też wykonanie parametryzacji. Dodatkowo, aktualizacja kastomizowanego systemu jest skomplikowana, a przez to trudniejsza. Z drugiej strony, kastomizacja daje dużo większe możliwości na etapie wdrożenia oraz w dłuższej perspektywie działania.

Dopasowanie godne zaufania

- ✓ Zastanów się, jakiego zakresu zmian systemu potrzebujesz względem typowych rozwiązań. Czy zadowoli Cię oferowany przez dostawcę system standardowy (o dużej, ale zamkniętej standardowej funkcjonalności)? Może Twoja firma potrzebuje systemu z możliwością szerokiej konfiguracji za pomocą parametrów? Czy może jednak niezbędny jest system kastomizowany? Pamiętaj, że musisz liczyć się z tym, że więcej zmian to większe koszty i dłuższy czas wdrożenia.
- ✓ Sprawdź, czy dostawca oprogramowania (szczególnie, jeżeli nie jest jego producentem) dysponuje odpowiednim, wyszkolonym zespołem, który wykona konfigurację, czy też kastomizację Twojego systemu.
- ✓ Dowiedz się, czy kod funkcji biznesowych programu jest dostępny i możliwy do samodzielnej zmiany oraz czy dostawca umożliwia realizację tych prac nakładem Twojego zespołu deweloperskiego.
- ✓ Sprawdź, czy dostawca przeszkoli Twój zespół z posługiwania się narzędziami deweloperskimi, które pozwolą dokonywać zmian w systemie.



Ergonomia

Ergonomia nierozłącznie wiąże się z funkcjonalnością. **Z systemów identycznych pod względem funkcjonalnym wybierz ten, który zapewnia lepszą ergonomię działania.**

System ergonomiczny, to z definicji system najlepiej dostosowany do zachowania i potrzeb człowieka. To z kolei przekłada się na najlepszą efektywność pracy.

Ergonomiczny system jest prosty w użyciu, a więc oferuje naturalną dostępność niezbędnych danych i funkcji w kontekście procesu biznesowego. Dzięki temu działasz szybciej i zmniejszasz ilość potencjalnych błędów ludzkich. Zaoszczędzone przy kolejnych czynnościach sekundy czy minuty w skali firmy i całego okresu działania systemu dają wymierne oszczędności liczone w etatach.



Mniejsza ilość błędów przekłada się nie tylko na **oszczędność czasu i pieniędzy**, ale także na **wyższą jakość obsługi kontrahentów**. Ty decydujesz, czy warto.



3.3 Budżet i koszt

Wybierając system dla firmy musisz liczyć się z warunkami i ograniczeniami finansowymi, zarówno na etapie zakupu i wdrożenia, jak i w późniejszym okresie. Zapoznaj się z całkowitym kosztem posiadania rozważanego systemu i zaplanuj budżet w ramach możliwości finansowych Twojej firmy.



Rada

Oszacuj koszt zakupu, wdrożenia i utrzymania systemu. Szukaj rozwiązań dopasowanych do Twoich możliwości oraz dostawców oferujących rozwiązania elastyczne pod względem ich finansowania.

Niezbędna czujność

Unikaj błędu, jakim jest zwracanie uwagi tylko na bezpośredni koszt zakupu i wdrożenia systemu, z pominięciem budowy otoczenia technicznego i projektowego (na etapie wdrożenia). Pamiętaj także o rozłożonych w czasie kosztach utrzymania systemu.

Całkowity koszt systemu ERP obejmuje modernizację lub zakup odpowiedniego sprzętu i oprogramowania systemowego oraz zbudowania infrastruktury, zakup systemu i usługi wdrożenia, koszt szkoleń, pracę własnych pracowników uczestniczących we wdrożeniu, koszt utrzymania systemu, serwisu czy wsparcia, koszty aktualizacji, a czasami również konieczność zatrudnienia dodatkowego personelu projektowego lub IT.

Części kosztów możesz uniknąć albo rozłożyć koszty w czasie, wybierając rozwiązanie chmurowe (cloud).

Niektóre z kosztów są jednorazowe, część będzie rozłożona w czasie, wiele będzie kosztami ponoszonymi przez cały czas użytkowania systemu.

Analizując cenę samego systemu pamiętaj, że nie zawsze wysoki koszt oznacza wysoką wartość rozwiązania dla firmy. Ponownie wróć do przygotowanej wcześniej analizy, która będzie podstawą do sprawdzenia, czy udostępniane przez system funkcje (za które przecież płacisz) i oferowane przez dostawcę usługi są firmie potrzebne i przyniosą jej korzyść.



Wszystkie koszty analizuj względem oczekiwanych korzyści.

Elastyczność dostawcy, elastyczność finansowania

Początkowy wysoki koszt budowy infrastruktury technicznej możesz obniżyć, decydując się na rozwiązanie chmurowe w modelu SaaS (Software as a Service) i wykorzystując infrastrukturę udostępnianą przez dostawcę (hosting).

W modelu SaaS to dostawca usługi zapewnia odpowiednio wydajne serwery i infrastrukturę dostępową oraz dba o bezpieczeństwo energetyczne, sprzętowe, systemowe i dostępowe, rozliczając usługę w abonamencie. Pozwala to ograniczyć również koszty stałe, związane z koniecznością zatrudnienia własnego personelu, który dba o serwery, wykonuje aktualizacje oprogramowania systemowego czy kopie danych. Tymi zadaniami zajmie się dostawca usługi.

Model SaaS to nie tylko hosting, ale również możliwość rozłożenia na raty kosztu zakupu systemu ERP. Rozliczenie następuje najczęściej w formie miesięcznego abonamentu, którego wysokość zależy od funkcjonalności czy liczby wykorzystywanych modułów oraz ilości stanowisk dostępowych.

Dostawcy oprogramowania w modelu SaaS na ogół podchodzą elastycznie do ilości stanowisk dostępowych systemu, umożliwiając jej zmianę w przypadku np. działalności sezonowej. W takiej sytuacji zmieniają na pewien czas Twój miesięczny abonament bez konieczności wydatkowania wysokich kwot na zakup licencji, które wykorzystasz tylko w sezonie.



Jeżeli zastanawiasz się nad takim rozwiązaniem, ale docelowo system ma być zlokalizowany na Twoim sprzęcie - dowiedz się, czy dostawca oferuje oba modele i jakie przewiduje koszty migracji systemu z SaaS do on-premise.

Harmonogram płatności

Dowiedz się, jak będzie wyglądał harmonogram płatności w okresie instalacji i wdrożenia systemu, kiedy następuje płatność za licencje systemu, oraz rozliczenie kolejnych etapów wdrożenia. Zapytaj także dostawcę o możliwość zakup systemu w chmurze, w opłacie abonamentowej (miesięcznej), jeżeli potrzebujesz rozłożenia części kosztów zakupu systemu ERP na dłuższy okres.



3.4 Czas



Rada

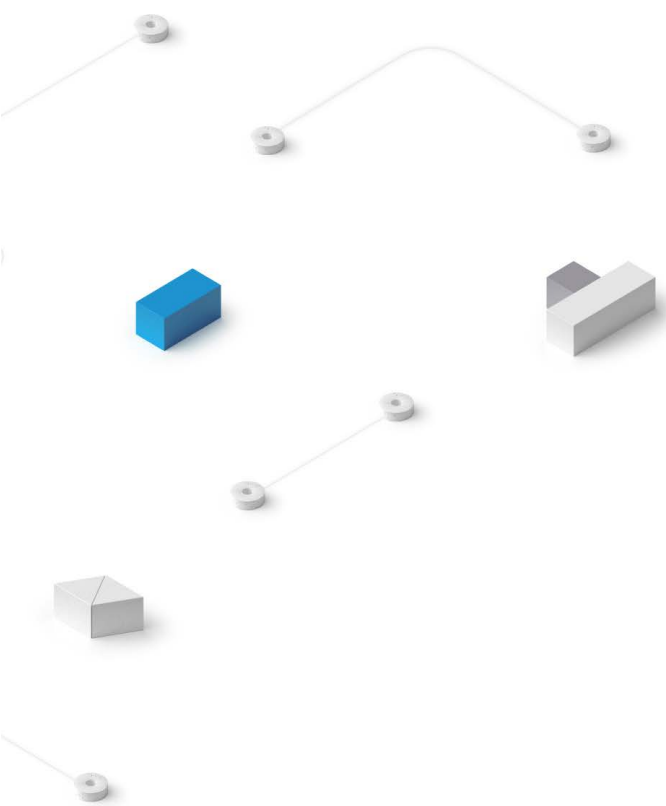
Określ wymagany czas uruchomienia systemu. Wybierając system i dostawcę sprawdzaj możliwość wdrożenia w wymaganym czasie

Niekiedy konieczność wdrożenia systemu ERP wynika z istotnych zmian organizacyjnych czy rozwoju firmy. Może to rzutować na ścisłe, nieprzekraczalne terminy uruchomienia systemu lub jego poszczególnych funkcjonalności.

Na przykład, jeżeli budujesz nowe centrum logistyczne i funkcje nowego systemu wspierające logistykę i WMS są niezbędne do zarządzania nim, ustal datę uruchomienia produkcyjnego tego zakresu funkcji systemu ERP zgodnie z datą uruchomienia centrum.

Pamiętaj, że czas potrzebny na produkcyjne uruchomienie systemu obejmuje:

- ✓ zbudowanie infrastruktury sprzętowej i dostępowej,
- ✓ dostarczenie i wdrożenie oprogramowania,
- ✓ niezbędne integracje,
- ✓ szkolenie personelu,
- ✓ testy,
- ✓ migrację danych.



Po uruchomieniu produkcyjnym systemu czeka Cię jeszcze okres stabilizacji, kiedy zespół projektowy odnajduje i uzupełnienia braki, które nie zostały zidentyfikowane wcześniej oraz optymalizuje działanie systemu.

Oszacuj wraz z dostawcą czas niezbędny na przeprowadzenie poszczególnych etapów i określ, które działania mogą być prowadzone równolegle. Oczywiście pamiętaj o przyjęciu bezpiecznego marginesu czasowego na nieprzewidziane wypadki.



Zwróć uwagę, że nie wszystkie funkcje i moduły systemu muszą być uruchomione jednocześnie, a dalsze prace wdrożeniowe i rozwojowe mogą być prowadzone w okresie, kiedy część systemu działa już produkcyjnie.



3.5 Dostawca, czy partner

Wybierając system ERP wiążesz się na wiele lat z jego dostawcą. Musisz mieć pewność, że taka współpraca będzie sprzyjać rozwojowi Twojej firmy. Spójrz na potencjalnego dostawcę nowego systemu z tych kilku perspektyw:

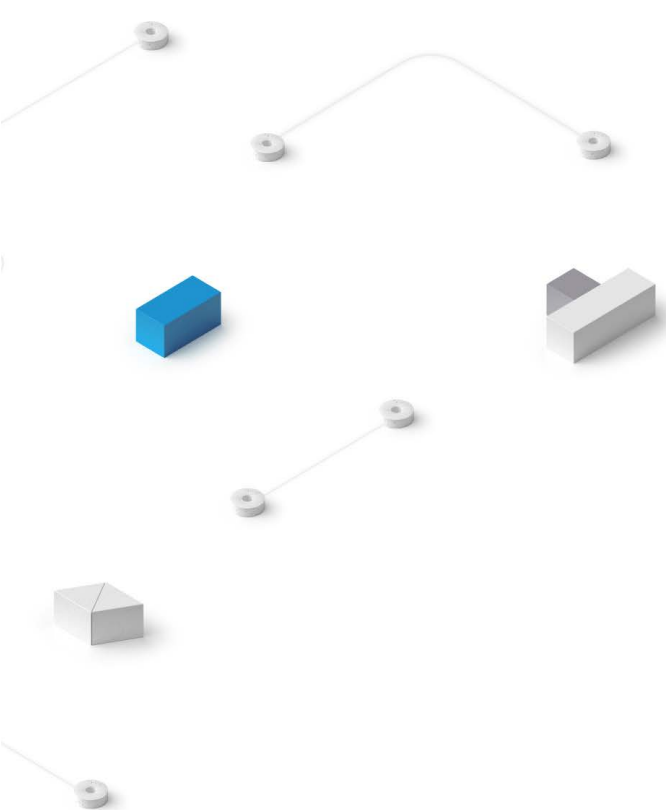
Rada

Wcześniejsza praktyka, zrozumienie Twoich potrzeb oraz dobrze ustalone warunki współpracy z dostawcą są kluczem do sukcesu. Wybierz doświadczonego partnera, to będzie współpraca na wiele lat.

Stabilność

Zwróć uwagę, czy potencjalny dostawca ma stabilną pozycję rynkową.

System od dostawcy, który zniknie z rynku np. po etapie wdrożenia, w najlepszym przypadku będzie wymagał znalezienia firmy, która przejmie nad nim opiekę. Poszukiwania nie będą łatwe, bo zrozumiałe, że przedsiębiorcy nie palą się do niekomfortowego i kosztownego obsługiwanie systemu zaprojektowanego i wdrożonego przez kogoś innego. W najgorszym przypadku, jeżeli dostawca jest jednocześnie producentem systemu, zostanie Ci konieczność radzenia sobie samemu, bez aktualizacji i wsparcia. Albo ponowna zmiana systemu, a więc dodatkowy czas i koszty.



Zasoby i kompetencje

Dowiedz się, jaki zespół dostawca przeznacza do realizacji projektu w Twojej firmie oraz jakimi zasobami ludzkimi ogólnie dysponuje.

Musisz liczyć się z rotacją w zespole projektowym i ewentualną koniecznością powiększenia zespołu, dlatego upewnij się, że dostawca zatrudnia odpowiednią liczbę dostępnych, wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników.

Reputacja

Wybierając system ERP warto również zbadać reputację dostawcy.

Czy firma ma dobrą reputację w zakresie jakości i niezawodności systemu oraz jakości prowadzenia wdrożeń? Jeżeli to możliwe, sprawdź jakie doświadczenia z potencjalnym dostawcą mają inne firmy z Twojej branży.

Referencje

Reputację dostawcy potwierdzisz, sprawdzając referencje.

Dowiedz się, ile wykonał wdrożeń podobnej wielkości i w zbliżonym zakresie funkcjonalnym. Przejrzyj listę udostępnianych case study i sprawdź referencje. Może znajdziesz wśród nich firmy ze swojej branży lub takie, które działają na podobnych zasadach. Inwestujesz czas i pieniądze, więc zadawaj dużo pytań, między innymi o możliwość rozmowy lub wizyty referencyjnej.

Doświadczenie branżowe

Rozmawiając z dostawcą oprogramowania, zapytaj o jego doświadczenie w Twojej branży.

Case study, listy, wizyta czy rozmowa referencyjna są potwierdzeniem doświadczenia dostawcy. Analizując te informacje, zwróć uwagę na firmy o specyfice podobnej do Twojego biznesu. Możesz także poprosić o obecność konsultanta ds. wdrożeń specjalizującego się w danej branży podczas rozmów o Twoich wymaganiach. W ten sposób ocenisz potencjalne kompetencje i wiedzę zespołu z którym będziesz współpracował o Twojej specyfice branżowej.



Wiele firm chce zachować przewagę konkurencyjną, zwłaszcza w obrębie swojej branży, dlatego nie chwali się specyficznymi, wypracowanymi rozwiązaniami i obwarowuje to stosownymi zapisami w umowach z dostawcami systemów IT. Może się okazać, że nie poznasz szczegółowego opisu wdrożenia interesującego Cię systemu w firmie referencyjnej, albo nawet nie dowiesz się, które firmy z Twojej branży korzystają z danego systemu.



3.6 Utrzymanie



O tym, co będzie się działo już po wdrożeniu w firmie często nie myśli się na etapie wybierania systemu. Warto zwrócić na to uwagę już przy weryfikacji partnera, z którym zwiążemy się na wiele lat.

Zakres wsparcia

Dowiedz się, co obejmuje gwarancja lub rękojmia dostawcy i jakie jest proponowane wsparcie po wdrożeniu. Zwróć uwagę na: **koszt i zakres wsparcia, czas reakcji na zgłoszenie, zespół odpowiedzialny za realizację zgłoszenia.**

Sprawdź także proponowany sposób i zakres szkoleń. Pamiętaj, że będą one potrzebne dla pracowników - użytkowników systemu, personelu technicznego oraz zespołu deweloperskiego Twojej firmy. Oprócz tego, zbadaj formy dostępu do dokumentacji. Czy oprócz dokumentacji pisemnej dostaniesz również filmy szkoleniowe lub dostęp do platformy e-learningowej? Takie możliwości są szczególnie ważne na etapie szkolenia nowych pracowników.

Aktualizacja systemu

Zmiany prawne są częste i niemal zawsze wymuszają aktualizacje systemu. Sprawdź, czy partner zapewnia wsparcie przy aktualizacjach i zmianach systemu, które wynikają z modyfikacji przepisów. Dowiedz się, jak szybko oraz w jaki sposób zmiany te będą wprowadzane w Twoim systemie. Nie zapomnij o sprawdzeniu kosztów takich modyfikacji.

Przyszły rozwój

Niezależne od zmian w prawie dostawcy systemów ERP rozwijają swoje produkty i dodają nowe funkcjonalności. Warto zatem sprawdzić, jakie będą warunki i koszty przechodzenia na nowe wersje systemu czy poszczególnych jego modułów. To szczególnie istotne przy systemach kastomizowanych. W takich przypadkach nowa wersja systemu może oznaczać konieczność ponownego wdrożenia. Dowiedz się także, czy partner oferuje wsparcie po uruchomieniu systemu i wprowadzi nowe niestandardowe, ale potrzebne Ci funkcjonalności. Zadaż również pytanie o rozliczanie tego typu prac i zespół odpowiedzialny za ich wykonanie.

3.7 Przyszłość



Wybierz system ERP, który będzie rozwijać się wraz z Twoją firmą.

Nie można pominąć spojrzenia w przyszłość. Dobry system ERP musi ewoluować i rozwijać się wraz z technologią, biznesem i otoczeniem prawnym.

Wybierz system zgodny z aktualnymi technologiami, i na tyle na ile możesz przewidzieć – z technologiami przyszłymi. Wybierając system oparty o technologie, które nie są już wspierane i rozwijane, lub które zastępowane są nowszymi rozwiązaniami, wpędzasz się w ślepią uliczkę i narażasz firmę na zagrożenie.



Nie wiesz, z jakich technologii skorzystasz za kilka lat, ale możesz wybrać dostawcę, który śledzi rozwój technologiczny oraz potrzeby rynku i będzie rozwijał Twój system zgodnie z trendami technologicznymi.



Rozwój biznesu

Kiedy firma się rozrasta, zmienia strukturę, zakres, skalę lub sposób działania, system musi za nią nadążyć. To znaczy - umożliwić przemodelowanie i przystosowanie do nowych procesów.

Wdrożenie systemu ERP to inwestycja długoterminowa.

Jeżeli Twoja firma stawia na rozwój, to nawet przy najdokładniejszej analizie przedwdrożeniowej już na etapie wdrożenia mogą pojawić się nowe procesy i potrzeby. Elastyczny i rozwijalny system pozwoli Ci te procesy bez problemów zamodelować i zaspokoić nowe potrzeby. Prowadzisz firmę i na pewno wiesz, jak wiele nowych przepisów i regulacji dotyka biznesu.

Corocznie zmieniają się lub pojawiają nowe wymagania prawne, które systemy zarządzania muszą spełniać. Powstaje konieczność zbierania innych danych, zmiany algorytmów przeliczania czy przetwarzania oraz zmiany formatów i struktur raportowania.



Potrzebujesz dostawcy, który bezwzględnie zapewni aktualizacje systemu dostosowane do zmian otoczenia prawnego i nowych wymagań.

04 Dobry wybór, dobra przyszłość

System ERP to inwestycja wieloletnia, którą z perspektywy czasu można oceniać na różne, nawet skrajne sposoby. Może się okazać niezastąpionym motorem rozwoju, a Ty nie będziesz w stanie wyobrazić sobie firmy bez niego. Niestety, oprogramowanie ERP może stać się również jedynie stratą czasu, energii i pieniędzy.

Dlaczego?

Wiele zależy od odpowiedniego podejścia na etapie wyboru systemu i partnera. Działania, które podejmiesz na początku przełożą się nie tylko na pierwsze efekty wdrożenia, ale także, długodystansowo, na ścieżkę, którą podąży Twój biznes.

Oto najkrótsze możliwe podsumowanie, które musisz zapamiętać:

Dobry system ERP będzie wspierał bieżące działania Twojej firmy od momentu wdrożenia i pozwoli modelować się wraz ze zmianami w firmie czy otoczeniu biznesowym.

Dostawca sprzeda Ci i wdroży system.

Profesjonalny **partner** podzieli się doświadczeniem, pomoże dostosować funkcje w systemie do procesów w firmie oraz doradzi, jak poprawić procesy biznesowe, aby działania firmy wspierane systemem informatycznym były jeszcze bardziej efektywne.

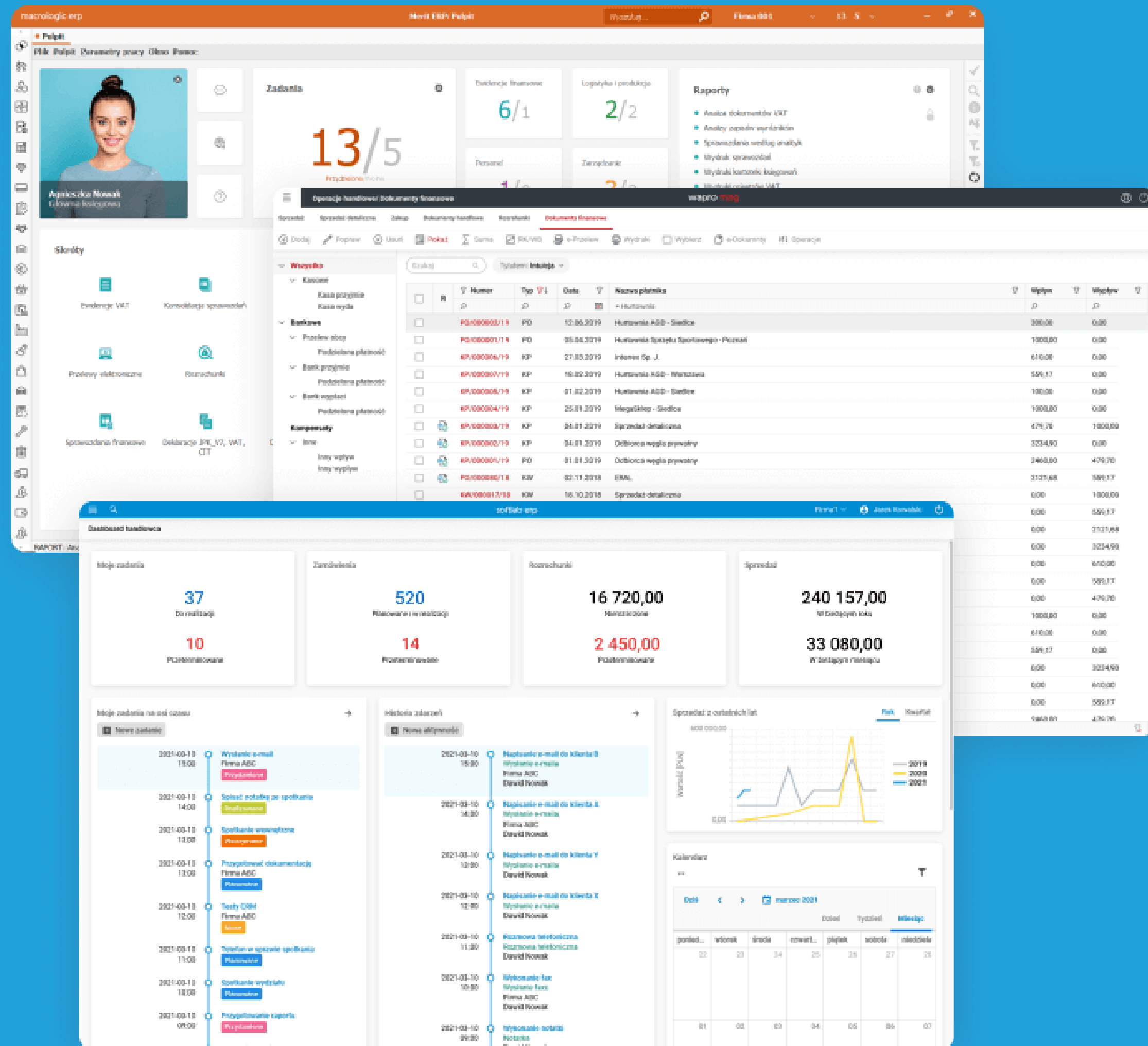


Daj nam znać, jak możemy Ci pomóc.
Skontaktuj się z nami tak, jak lubisz,
a my z przyjemnością odpowiemy na Twoje pytania.

+48 815 353 000

info@assecobs.pl

www.assecobs.pl/erp



ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS

Poznaj ofertę

Systemy ERP do zarządzania przedsiębiorstwem
we wszystkich obszarach działania.

Sprawdź online