



Krátký průvodce výběrem ERP systému

Odpovědnost za investici do ERP systému je vysoká a vedení společnosti by se na klíčový okamžik mělo dobře připravit. ERP není výrobní linka, ale nástroj, který naprosto zásadně ovlivňuje fungování celého podniku.

Při výběru vhodného ERP systému pro výrobní společnost by následující body v procesu výběru neměli uniknout vaší pozornosti.

1. Všechny klíčové procesy společnosti musí být integrované v jediném informačním systému. Předpokladem je bezvadně strukturovaná databáze s dobře postavenými programy pro podporu jednotlivých procesů.

2. Funkcionalita systému musí být dostatečně propracovaná, nejlépe postavená na světových standardech. Jen tak vám může systém přinést inspiraci při změnách procesů a posunout firmu dál. Cílem není pouze automatizovat současnou práci a ušetřit lidské zdroje. Nejvíce peněz můžete získat zvýšením výkonu a efektivity.

3. Jste-li nebo budete-li v budoucnu pobočkovou firmou, musíte vybírat pouze ze systémů, které podporují potřeby více entit. ERP systém musí nad jedinou databází umožnit řídit sdílení číselníků, povolit volby mezi centralizovaným/decentralizovaným nákupem a prodejem, musí dokázat řídit výrobu výrobku, která může paralelně probíhat na více místech apod.

4. Systém musí být bezpečný a stabilní. Hledejte systémy, které běží bez restartů celý rok.

5. Vaši uživatelé musí být při práci se systémem efektivní. Obrazovky pro evidenci dat musí být snadno konfigurovatelné. Stejná funkce může vypadat jinak pro skladníka a jinak pro expedienta. V systémech je stále více dat, ale problém bývá přetavit je v užitečné informace. Vámi zvolený informační systém to musí umět. Třídění, seskupování, fil-

trování dat, jejich grafická prezentace, generátory nových analytických funkcí nad novými daty bez pomoci dodavatele apod.

Tvorba ukazatelů a metrik už dávno není doménou manažerských systémů. Již od středního managementu by měla práce v systému začínat zobrazením grafických semaforů signalizujících stav vybraných ukazatelů ve srovnání s nastaveným optimem. Kromě metrik, zabývajících se výkony firmy, jsou velmi užitečné metriky hodnotící kvalitu práce uživatelů v systému. Ta totiž zpravidla o pár měsíců předbíhá výkon firmy a budete-li se jí včas zabývat, můžete předejít hrozícím problémům. A nezapomínejte ani na mobilitu uživatelů.

6. Ani sebelepší a sebestopracovnější systém nebude obsahovat všechna specifika firmy. Přitom právě některá specifika jsou klíčem k úspěchu na trhu. Pokud se jich nechcete s příchodem nového systému vzdát, musí být takový systém otevřený. A dodavatel do něj musí dokázat daná specifika zapracovat.

7. Všichni předpokládáme, že každý systém zvládne zpracovat všechna potřebná data podniku. Při dnešním rozvoji výkonu serverů je to téměř pravda. Ale pořád platí, že pro vykonání stejné práce stačí jednomu systému poloviční výkon serveru, než potřebuje systém druhý.

Identifikujte své kritické procesy z hlediska výkonu. V potravinářství to bývá evidence prodejních objednávek, expedice a fakturace, ve strojírenství zase plánování a řízení výroby. Změřte a spočítejte si objemy dokladů, které bude potřeba zpracovat, a zjistěte v referencích nabízených systémů obdobné podniky. Pokud

najdete náročnější instalace, je to dobré znamení.

8. Informační systém budete provozovat desítky let. Proto je důležitá i hospodárnost jeho provozu. Zjistěte si nároky na server, na komunikaci mezi koncovými stanicemi a serverem a nároky na koncové stanice. Pokud bude každý upgrade vyžadovat nové koncové stanice, nejedná se o zanedbatelné prostředky.

Jenom systém nestačí

Výběrem vhodného informačního systému to nekončí. Budete potřebovat dodavatele – partnera, a ten by měl splňovat tři zásadní kritéria:

- ▶ dlouhodobá stabilita,
- ▶ kvalita a síla,
- ▶ dobrá podpora stávajících klientů.

Dlouhodobou stabilitu předznamenává do velké míry tradice dodavatele. Pokud dodavatelská firma déle než 15 let implementuje v České republice pořád stejný informační systém, je to slušný příslib, že to bude dělat i nadále. Pokud implementuje v daném okamžiku dva nebo více navzájem konkurenčních ERP systémů, je to varovný signál. Je neefektivní vyvíjet a implementovat navzájem konkurenční systémy.

Kvalitu a sílu signalizuje světové renomé, počet realizovaných projektů a mínění nezávislých expertů. Zjistěte si, kolik odborníků na daný informační systém implementační firma má a kolik úspěšných instalací skutečně sama provedla.

Vladimír Bartoš

ředitel podpory prodeje, Minerva Česká republika