

**Jak na
implementaci
ERP systému,
aby to pro firmu
mělo vážně přínos?**



Tipy z praxe přináší

 **Byznys**

Otázkou není jestli, ale kdy a hlavně jak...

Digitalizace. Automatizace.

Velkolepé pojmy podložené složitými definicemi. Popularitu jim přinesla koronavirová pandemie. Přitom nejde o nic nového. Mluvit se o nich začalo dávno před prvním lockdownem.

Jenže to je právě ono. Hlavně se hodně mluvilo, převedení do praxe už pokulhávalo. Firmám se zkrátka moc nechtělo. Přece fungují i bez toho.

Covid-19 těmto trendy pojmům najednou pořádně zvýšil hlasitost. A především

firmám důrazně připomněl jejich důležitost.

Někteří již zjistili, že brát automatizaci a digitalizaci jen jako náplast či rychlou opravu škod, které na nich napáchala pandemie, není správný konec provazu, za který mají tahat.

Klíčové je si uvědomit, že teď se rozhoduje o tom, které firmy tu budou i za 20 let. Zaspát? Později z té postele nemusíte ani vstávat...



10%

**Pouze tolik firem
zvládne implementaci
ERP systému tak,
že pro ně má skutečně
přidanou hodnotu.**

Zdroj: Centrum pro výzkum informačních systémů (2018)

Že si nebudeme rozumět? Děkujeme, dveře jsou támhle

Pár důležitých kroků musíte mít už za sebou, než začnete řešit samotnou implementaci informačního systému ve firmě. Rozebírat je všechny, to by bylo na samostatný e-book. Ale jeden krok musíme vypíchnout. Z naší praxe ten nejdůležitější.

Výběr partnera.

Protože jestli jste názoru, že celý projekt je hlavně o softwaru, tak vás můžeme ubezpečit, že zdání klame. Je to hlavně o lidech. Jestli si budete rozumět. Jestli bude vzájemně fungovat pověstná „chemie“. Přece jen se bavíme o dlouhodobé investici. A její úspěch je založený na spolupráci.



„Nákup ERP není jako jít si koupit telefon. Ten za rok nebo dva vyměníte. Zatímco výběr dodavatele ERP systému může být klidně investicí na celý život. Rozhodující je, abyste si jako lidé, jak se říká, sedli a abyste spolupracovali jako partneři.“

Martin Kudrna

člen představenstva Solitey
a ředitel divize Medium Sized Business



Tohle bude pro firmu událost roku

- Dejte implementaci ERP systému ve vaší firmě tu nejvyšší prioritu.
- Je to důležitý strategický krok a vyžaduje tomu odpovídající přístup.
- Nestačí vyjmenovat přínosy, že chcete například zrychlit procesy. Nebo poptat informační systém, protože jste někde slyšeli, že to umí a všechno dají dohromady.
- Ve firmě musíte připravit dostatečné zázemí, vlastní infrastrukturu.
- Bude to velký projekt. A na vedlejší koleji do cíle nedojede.





Japonský kolega „Onoseto“ projekt neutáhne. Chce to opravdového garanta

Projekty vedené stylem, že „ono se to samo nějak udělá“, ještě nikdy úspěchem neskončily. Stejnou chybou by bylo, kdybyste projekt implementace ERP systému interně hodili na někoho, kdo je zrovna volný.

Zkuste to jinak.

Vyberte ve firmě schopného kolegu, který zná firemní procesy (nebo si je dokáže podrobně nastudovat).

Uvolněte mu na projekt dostatečnou časovou kapacitu.

A dejte mu kompetence.

Rázem máte základní stavební kámen celého projektu – interního člověka, který bude zodpovědný za implementaci ERP systému ve vaší firmě. Zároveň bude plnit roli styčného důstojníka při spolupráci s dodavatelem.

Klíčoví uživatelé... Kdo to je? A zvládnete to bez nich?

Kolik má vaše firma zaměstnanců? 10?
Nebo méně? Pak opravdu stačí vybrat ve
firmě jednoho garanta, který se o projekt
implementace ERP systému postará.

Jestli jste větší firma, bude to chtít
implementační tým. Pozici projektového
manažera obstará zmíněný garant.
K němu musíte najít tzv. klíčové uživatele.

Jedná se o zástupce jednotlivých
oddělení vaší firmy – finance, účetnictví,

logistika, výroba, obchod apod. Tito
lidé musejí především detailně znát
chod svého oddělení a zároveň mít
dostatečnou rozhodovací pravomoc
v rámci svého oddělení.

O úspěchu či neúspěchu projektu do
značné míry rozhoduje také fakt, jak
moc jsou klíčoví uživatelé motivováni
k implementaci nového systému.





Žádná revoluce, ale evoluce

„S novým ERP systémem přijdou nové procesy.“

Mýtus, kterému firmy věří.

Pravda je taková, že ERP systém představuje nástroj na zefektivnění stávajících procesů. Nepřináší nové procesy.

Dodavatel ERP systému nemůže vědět, jak firma funguje. To ví ve firmě. Proto je klíčové, aby se do implementace zapojili zaměstnanci, kteří procesy znají

a umí je popsat. Pak přichází zkušenosti a know how konzultantů ERP systému, kteří procesy vyhodnocují a navrhují, jak chod firmy zefektivnit.

A ještě jedno praktické doporučení.

Jestli nejste spokojeni s firemními procesy a nechcete systém ohýbat podle zvyklostí vašich pracovníků, je ideální udělat interní revizi klíčových procesů. Požadovaný stav pak představíte dodavateli systému, který ho zohlední v implementační analýze. Celé to může probíhat po etapách.

**„Znát vlastní firemní procesy
a věnovat čas tomu, abyste je
popsali konzultantům ERP systému.
Na tom stojí a padá úspěšná
implementace.“**

Zbyněk Stach

konzultant ERP systému Byznys





Analýza jako úzké hrdlo celého projektu

Nasazení, migrace dat, zaškolení, testování, předání do rutinního provozu... Projekt implementace ERP systému, to je několik fází, které na sebe navazují.

Jestli se vyplatí některou z nich obzvlášť nepodcenit, tak analýzu. To je nejrizikovější bod celého projektu.

Ne snad, že by ostatní fáze byly zanedbatelné, ale zkrátka analýza je prvním a nejnáročnějším krokem, kde se rozhoduje o úspěchu celého projektu.

Jak to probíhá? Jednoduše napsáno... Konzultanti ERP systému dorazí do firmy a zjišťují, jak běží jednotlivé procesy. Informace sbírají jak u klíčových uživatelů na vedoucích pozicích, tak u zaměstnanců v provozu. Potřebují pochopit, jak firma funguje.

Výsledný dokument pak slouží jako jízdní řád pro všechny následující fáze projektu.

Na klíč si můžete postavit dřevostavbu, ale ERP systém tak nenasadíte aneb „Bude to chtít spolupráci“

Pozor, přichází rada, kterou zrovna nechcete slyšet. Ale zazníť musí.

Věnujte projektu čas, jinak bude k ničemu.

Implementace ERP systému je o spolupráci dvou stran.

Jestliže dodavatel ERP systému nad projektem stráví například 100 „člověkodnů“, pak s tím samým počítejte na vaší straně. Minimálně s tím samým.

Střízlivý odhad by v takovém případě byl spíše 200 „člověkodnů“ na vaší straně.

Ano, projektu musíte věnovat přibližně 2x více času než dodavatel ERP systému. Ten totiž těží ze své zkušenosti. Přesně ví, co má dělat. Jak dlouho mu to bude trvat. Zákazník? Ve většině případů zkušenost nemá. Sám si musí nejdříve přesně popsat aktuální procesy. Spoustu času vezmou také interní porady a komunikace nad zadáním, vyhodnocením analýzy... Je toho dost.





Dejte si pozor na chybná očekávání

Nasadíme systém a budeme mít méně práce. Přejde systém a někdo ztratí své místo. Systém udělá všechno sám.

Zase ty mýty. Respektive spíše polopravdy. Když to vezmeme postupně...

Méně práce – ano, systém zefektivní firemní procesy a ušetří spoustu práce, ale až po nějaké době. Uvažovat se o tom dá cca 2–3 měsíce po nasazení, kdy se firmě začne vracet čas investovaný do samotné implementace.

Někdo přijde o místo – spíše se může věnovat jiné práci nebo bude mít jinou náplň, jako když místo přetukávání dat začne řešit controlling.

Systém udělá všechno sám – ano, systém umí automatizovat, ale zároveň potřebuje data. A ty do něj někdo musí plnit. Někdo se tomu musí věnovat.

Sečteno a podtrženo. Držte se nohama na zemi. A vycházejte z reality.

Zaměstnanci jako fanoušci ERP systému

Nezapomínejte, že celý projekt implementace není jen o softwaru.

Hlavně je o lidech.

Zaměstnanci firmy v systému uvidí svého protivníka, což je přirozené. Protože najednou přichází změna. Co nosili v hlavě nebo někde na papírku, tak by teď měli dávat do systému.

Budoucí uživatele systému musíte hned na začátku dostat na svoji stranu. Aby změnu přijali. Jinak je se systémem amen.

Informujte zaměstnance. Komunikujte s nimi. Zapojte je. Pomozte jim, aby pochopili, jak z toho budou těžit právě oni. Motivujte je, aby systém používali.

Ať se na nový systém těší.



**„Nasadit ERP systém a pak se
o něj nestarat? To je jako koupit
auto a nechat ho stát v garáži.“**

Roman Vinš

ředitel ERP systému Byznys



Pospíchejte pomalu

Čas investovaný do implementace ERP systému se vám bohatě vrátí. Hlavně v přínosech, které s sebou ERP systém přináší. Ovšem za podmínky, že byl do firmy nasazený jako opravdu promyšlený a strategický krok. Pak má pro firmu největší přidanou hodnotu.

Proto se netlačte k šibeničním termínům, kdy má systém běžet. Nevyplatí se to.

Víte, kdy máte neklidnější období v roce? Bezva, pak znáte nejvhodnější termín pro ostrý start nového systému.

Rozhodně se vyhněte období, kdy máte sezonu. Kdy firma zažívá největší nápor práce.





Ostrý start systému není konec, ale začátek

Gratulujeme. Tleskáme. Chválíme,
kudy chodíme.

Jestli se vám povedlo nasadit informační
systém tak, aby měl pro firmu velkou
přidanou hodnotu, patříte do úzkého
okruhu firem, kterým se to podařilo.

Ale nemyslete si, že tím práce na systému
skončila.

Vaše firma se přece stále vyvíjí, nestojí
na místě. V nejlepším případě se firmě

daří a roste. Systém na to musí reagovat.
Přizpůsobovat se novým požadavkům.
Upravovat. Zavádět nové funkce.

Proto je strašně důležité, abyste si vybrali
dodavatele systému, se kterým si budete
lidsky rozumět. Bude o vás pečovat i při
běžném provozu systému.

Nasazení systému je začátek dlouhodobé
spolupráce.

Tak abychom si to shrnuli – 5 věcí, které si vyvěste na nástěnku

- Berte projekt vážně.
- Vyberte kompetentní osobu a její tým.
- Popište detailně vaše firemní procesy.
- Motivujte zaměstnance.
- Spolupracujte.



Tipy z praxe přináší ERP systém Byznys

Péče je náš byznys

Byznys je ERP systém a tým odborníků, kteří pomáhají firmám růst.

Všechno začalo v roce 1991. V Příbrami v garáži vznikl systém Byznys. Postupem času jsme se vypracovali mezi nejvyspělejší ERP systémy na českém trhu. A platí to dodnes. Zakládáme si přitom na ochotné a odborné péči o zákazníka.

Pomohli jsme a stále pomáháme stovkám úspěšných firem z různých oborů. Úspěch našich zákazníků představuje palivo, které nás pohání a žene stále dopředu. Proto nás to baví.

ERP systém vyvíjíme jako nástroj, který zákazníkům pomáhá řídit jejich firmu. Navrch k tomu přidáváme naše zkušenosti, know-how a odbornou péči. Všechno hlavně lidsky. Na nic si nehrajeme.



Přinášíme do firem systém

Od roku 2016 patří ERP systém Byznys do Solitey.

Stabilita, spolehlivost a lidský přístup jsou hodnoty, ze kterých neuhneme.

S Byznysem firmy získají pevnou půdu pod nohama.

Solitea je softwarový velikán, který má přes 30 let zkušeností, pobočky v ČR i na Slovensku a více než 250.000 zákazníků v 15 zemích Evropy.

Vyvíjí systémy, které pomáhají živnostníkům, firmám, korporacím i veřejným institucím. Šetří lidem čas, zvyšuje firemní kapacity a zjednodušuje procesy.





Solitea a.s.
Pobočka: Žižkova 708, 261 01 Příbram II
+420 318 402 010, info@byznys.eu
www.byznys.eu