

Ние знаем как не се прави, или малко за добрите практики на компаниите

Всичко свързано с прилагането на ERP системи е сложно. Лесната част минава, когато си планирал придобиването на подобна система и си я закупил, но сега софтуерът трябва да „оживее“, да заработи и да започне да носи полза за твоята компания.

Внедряването е продължителен процес, който, да си признаем честно, е труден за клиентите и полезното действие на ERP системата зависи и от тях, и от опита на производителя/внедрителя на системата. Прегледът и настройката на софтуера към оперативните процеси в компанията изискват практика, възможности на системата и огромен опит на хората, които го правят.

Тук трябва да добавя два детайла:

Настройката на ERP софтуера зависи и от неговите възможности да се адаптира към изискванията на компанията (това не всеки софтуер го може)

Компанията получава възможност да прегледа работните си процеси (защото така или иначе го прави) и да ги коригира към по-висока ефективност и бързина.

Потребителите са наясно с тези проблеми и затова казват: „Дайте ни добрата практика...“ Годишните внедряване, познанието на различни индустрии и компании ми позволяват да преобразувам „добрата практика“ в по-полезното: „Ние знаем как не се прави...“

Често срещани проблеми при внедряване на ERP софтуер

Независимо дали грешката се допуска в периода преди покупката на софтуера или в процеса на внедряване, една от основните грешки на потребителите е при **формулиране на целите**.

До момента на покупка или дори до внедряването хората не са се замисляли в гребни, гребни детайли какво, как и къде ще прави този софтуер. Тук могат да се пропуснат важни неща, а да се обърне внимание на гребни такива, които да отнемат време и ресурси на клиента.

Ограничаване на желанията

Често при писане на плана за внедряване (има такъв план, в който всичко е разписано в детайли) хората се опитват да прогнозираят и предвидят всичко, което би им потрябвало в следващите 15 години (примерно).

Това е грешка – технологиите се променят толкова бързо и прогнозата за дългосрочни периоди е почти невъзможна.

Последствия

#1 Затруднява се мениджърът на проекта да формулира и проследи резултата.

#2 Програмирането на несъществуващи процеси води до невъзможност за тестването им.

#3 Увеличаване на цената. В общия случай това превръща хубавия и стегнат проект в тромав и скъп гигант.

Как можем да избегнем това
Най-накрая стигнахме и до „добрата практика“ и до това как не се правят нещата. **Дългогодишният опит на Вашия доставчик** и неговото отношение към проекта ви е от първостепенно значение. Вярвайте на Вашите консултанти – те са хората, с които да работите като колеги, за да постигнете на само най-добрия, но и най-ефективния резултат за Вашите нужди. В нашата практика сме внедрявали Zeron ERP в толкова много различни компании от почти всички индустрии, че предварително имаме идея какво да направим и как да го направим най-добре.

Изборът на софтуер също е от решаващо значение. В последните години технологиите направиха финансово достъпен професионалния ERP софтуер не само за компаниите гиганти, но и за всяка средностатистическа компания. Важното е да изберете такава технология и софтуер, **които ще се адаптират към процесите на компанията ви**, а няма да карат Вашите служители да променят стила си на работа и да се адаптират към софтуера.

Ясното знание какво точно ви трябва, къде отивате и какво искате да постигнете ще ви помогне да го постигнете без излишни разходи и по най-бързия и ефективен начин. Определете целите си и ги разкажете на консултанта си и той ще ви спести пари.

Всички сме наясно с тези възможности и опасности, но някак в забързаната работа и трудния ден не им отделяме голямо внимание. Затова и част от нашата работа на консултанти в сложния и интересен свят на ERP системите е постоянно да ви обръщаме внимание на това.

Емил Китанов, Старши ERP консултант, Елит Софтуер



www.zeron.bg