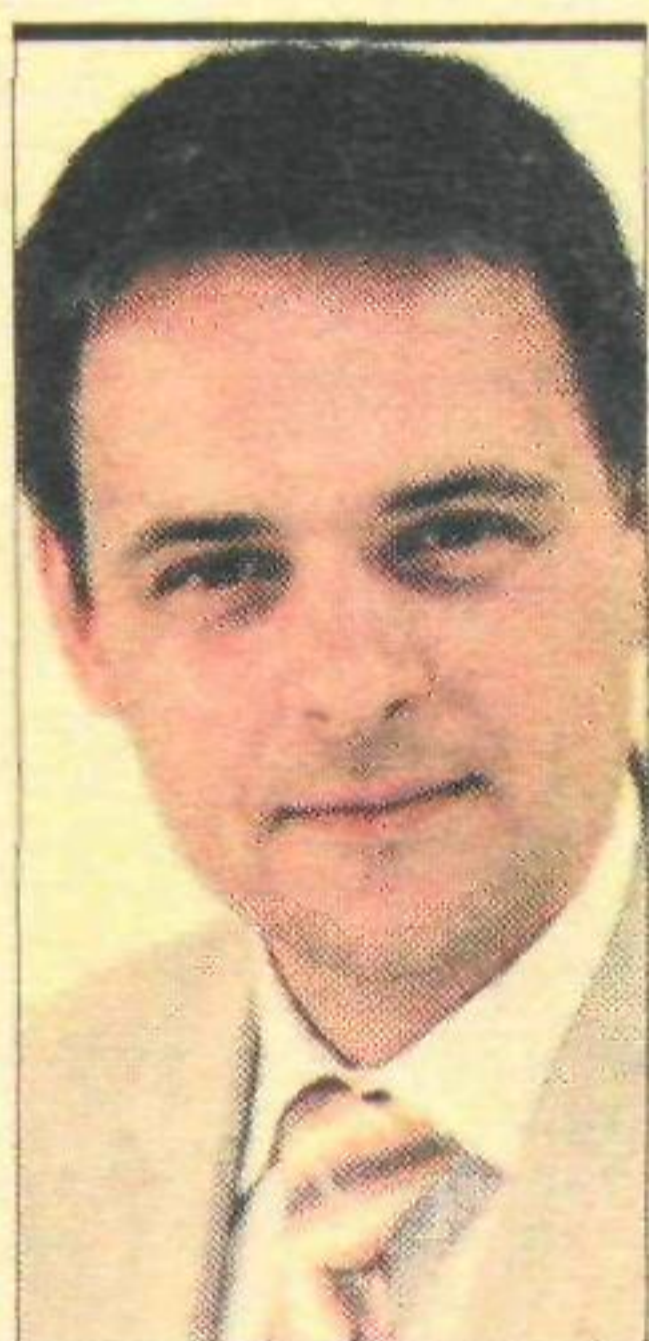


Pytanie dnia



Jak uniknąć niepowodzeń we wdrażaniu systemu ERP

Pierwszym krokiem do udanego wdrożenia jest rzetelna ocena własnych potrzeb i oczekiwań względem systemu. Ważna jest świadomość, że przed lub przy okazji wdrożenia warto poprawić sposób zarządzania przedsiębiorstwem.

Wybierając system, warto patrzeć na potrzeby firmy w perspektywie co najmniej kilkuletniej. Wdrożenie systemu trwa od kilku do kilkunastu miesięcy. W tym czasie firma się rozwija. Należy przewidzieć, gdzie firma będzie za rok-dwa, i wybrać takie rozwiązanie, które spełnia nie tylko dzisiejsze potrzeby przedsiębiorstwa, ale odpowiada również jego przyszłym wymaganiom. Najczęstszą przyczyną niepowodzenia wdrożenia systemu jest rozczarowanie klienta, który oczekiwał innego zakresu usług, niż

otrzymał od usługodawcy. Po ujawnieniu rozbieżności dostawca zaoferował odpowiednie usługi, ale za dodatkowym wynagrodzeniem, co bezpośrednio wpływa na wzrost budżetu projektu lub zerwanie kontraktu.

Brak sukcesu projektu może wynikać również ze złej organizacji zespołów wdrożeniowych po jednej i drugiej stronie, co bezpośrednio wpływa na niedotrzymanie zakładanego harmonogramu prac i opóźnienie terminu startu systemu.

Właściwie skonstruowana umowa wdrożenia powinna bezwzględnie mieć zdefiniowany stały budżet prac wdrożeniowych. Gwarancja stałego budżetu jest, obok gwarancji utrzymania zakresu projektu i terminu startu produktywnego, jednym z najważniejszych fundamentów poprawnego kontraktu.

**PIOTR
ŁOPATKA**
prezes zarządu
firmy 7milowy