

## SYSTEMY ERP

## Wybór dobrze przemysłany

**D**ynamiczny rozwój sektora MSP powoduje wzrost zapotrzebowania firm na narzędzia informatyczne wspomagające zarządzanie. Warto dobrze przemyśleć wybór systemu ERP, a także jego dostawcy, gdyż według różnych źródeł liczba nieudanych wdrożeń dochodzi do 60 proc. Osobiście do kategorii „nieudane wdrożenie” zaliczałbym również projekty zakończone informatyzacją firmy, ale nie prowadzące do uzyskania przewagi konkurencyjnej czy też poprawy wskaźników finansowych.

**Stwierdzenie, że inwestycja w system ma się zwrócić,** to truizm. Pytanie: jak tego dokonać? Scanclimber stanął przed tym problemem blisko dwa lata temu. Właściciele i zarząd spółki przywiązywali dużą wagę do wdrożenia, widząc w nim szansę na usprawnienie działalności całej Grupy Scaninter. Przeanalizowano potrzeby firmy i na tej podstawie zdefiniowano cele biznesowe oraz mierniki ich osiągnięcia przez wdrożenie systemu. Analiza dostępnych na rynku rozwiązań ERP wykazała duże rozbieżności cenowe i... funkcjonalne. Okazało się, że brak jednoznacznej definicji pojęcia „systemu ERP” sprawia, że pod tą nazwą oferowane są również rozwiązania niespełniające standardu MRPII czy np. w ogóle nieposiadające obsługi procesów planistyczno-produkcyjnych! Nie do końca zorientowani lub

## KOMENTARZ

**Albert Smektalski**



wiceprezes, dyrektor ds. finansowych  
Scanclimber

niemający czasu na głębsze rozpoznania menedżerowie dowiadują się o tym najczęściej dopiero w trakcie wdrożenia. Aby temu zapobiec, Scanclimber skupił się na analizie rozwiązań informatycznych pod kątem jakości obsługi kluczowych procesów biznesowych. Po doświadczeniu z wdrożeniem wcześniejszego rozwiązania, ważna stała się również kwestia stabilności i rozwojowości systemu.

**Realizując wdrożenie zintegrowanego systemu,** Scanclimber uzyskał efekt synergii przez weryfikację i optymalizację procesów biznesowych zachodzących w firmie, przyjmując w wielu obszarach wzorce proponowane przez firmę prowadzącą wdrożenie – 7milowy. Dzięki temu uzyskano pełną kontrolę nad kosztami zakupów surowców, materiałów i usług oraz precyzyjne informacje o rentowności poszczególnych produktów. Firma poprawiła rotację wyrobów i surowców, co pozwoliło obniżyć poziom zamrożonego kapitału na magazynie. Przede wszystkim jednak usprawniono proces obsługi klienta i zwiększono stopień elastyczności przedsiębiorstwa w odpowiedzi na zmiany popytu rynkowego.