

Analiza wstępna

KRÓTKO

■ Automatyzacja marketingu.

Z raportu Worldwide CRM Applications IDC wynika, że wśród systemów CRM najszybciej rosną aplikacje do automatyzacji działań marketingowych – 13,8 proc., podczas gdy segment rozwiązań do obsługi klientów wzrasta tylko o 3,7 proc. w ujęciu rocznym, a aplikacje do obsługi ośrodków kontaktów zaledwie o 0,9 proc.

■ Darmowy CRM.

Studenci Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu stworzyli serwis poświęcony jednemu z darmowych i ogólnodostępnych rozwiązań CRM – systemowi vTiger CRM (www.vtiger.org.pl). Celem projektu jest umożliwienie wymiany informacji między polskimi użytkownikami aplikacji vTiger, a także osobami, które chciałyby rozpocząć korzystanie z niego.

■ Meru w Polsce.

Meru Networks – amerykański producent bezprzewodowych urządzeń sieciowych podpisał umowę dystrybucyjną z Konsorcjum FEN i wszedł na polski rynek. Oba podmioty FEN planują zbudować w Polsce sieć partnerską złożoną z ok. 30 integratorów IT. Za ich pośrednictwem Meru chce dotrzeć do instytucji z sektora publicznego, a także do biznesu – zwłaszcza do średnich i dużych firm.

■ Dobry rok serwerów.

Analicyści IDC podsumowali ostatni kwartał 2007 r. pod względem sprzedaży serwerów i osiąganych z tego tytułu przychodów producentów. Okazuje się, że na rynek trafiło o 9 proc. więcej wysoko wydajnych komputerów niż rok wcześniej, a dostawcy zarobili 15,7 miliardów USD (wzrost o 2,4 proc.). W całym ubiegłym roku sprzedano 8 mln sztuk serwerów (więcej o 6,7 proc. niż w 2006 r.) o łącznej wartości 54,4 mld USD (wzrost o 3,6 proc.).



Fot. Arch.

Staranna analiza poprzedzająca wdrożenie determinuje jego sukces. Wiele firm korzysta na tym etapie z fachowego i praktycznego wsparcia.

Fundamentem uruchomienia ERP jest ustalenie oczekiwań firmy co do projektowanego systemu i wskazanie tych obszarów jej działalności, które wymagają wsparcia.

– Z naszych doświadczeń wynika, że w wielu wdrożeniach następuje przekroczenie planowanego czasu lub budżetu. Najczęściej jest to spowodowane właśnie brakiem analizy przedwdrożeniowej – mówi Krzysztof Justynowicz, prezes firmy 7-milowy.

Adekwatnie do potrzeb

W sektorze MSP zdarzają się sytuacje, gdy firma planująca wdrożenie ERP rezygnuje z przeprowadzenia analizy ze względu na koszty takiej konsultacji. W rezultacie zakres wsparcia działań firmy przez system może być niewłaściwie zdefiniowany, co doprowadzi do rozczarowania wynikami inwestycji. Okaże się bowiem, że w niektórych obszarach działalności praca z systemem przebiega bez zakłóceń, ale w innych przysparza kłopotów. Konieczność skorygowania funkcji aplikacji ERP spowoduje wówczas zwiększenie wydatków i wydłużenie czasu pracy zespołu wdrożeniowego ponad okres ustalony w umowie.

– W analizie procesów i przygotowaniu koncepcji oraz uruchamianiu systemu ERP aktywny udział bierze zamawiający, ale w fazie budowania jego rola jest ograniczona. Dlatego tak ważne z punktu widzenia zarówno zamawiającego, jak i dostawcy jest precyzyjne określenie już na samym początku, jakiego rozwiązania oczekuje. W miarę upływu czasu ewentualne koszty zmian w projekcie są coraz większe – wskazuje Robert Skrzypczak, dyrektor działu wdrożeń w Bonair.

Inne niebezpieczeństwo to wdrożenie aplikacji ERP w zbyt szerokim zakresie, nieadekwatnym do potrzeb firmy.

– W takiej sytuacji realnie użytkowane przez firmę funkcjonalności ERP są zawężone do niewielkiego fragmentu możliwości systemu, a koszt wdrożenia nie zmniejsza się, ponieważ firma płaci za funkcjonalności tak naprawdę niewykorzystywane w codziennej pracy – ostrzega Krzysztof Justynowicz.

Rzetelna informacja

Analiza przedwdrożeniowa pozwala uniknąć takich sytuacji. Jej podstawową wartością jest rzetelna informacja o tym, w jakim zakresie system może zachować standardowe roz-

warunkiem powodzenia projektu

Zdaniem Krzysztofa Justynowicza, prezesa firmy 7-milowy, cele analizy przedwdrożeńowej to:

- opisanie i usprawnienie procesów biznesowych,
- zaplanowanie optymalnego wykorzystania możliwości systemu ERP,
- przygotowanie użytkowników do pracy z systemem,
- zaplanowanie budżetu wdrożenia i harmonogramu prac,
- określenie składu zespołu wdrożeniowego i mechanizmu bieżącej weryfikacji jego prac,
- zminimalizowanie utrudnień w funkcjonowaniu firmy w trakcie wdrożenia.

wiązania, a gdzie potrzebne będzie przystosowanie standardowych funkcji do specyficznych potrzeb zamawiającego. Oszczędza to czas zespołu wdrożeniowego i zmniejsza koszty przedsiębiorstwa związane z ewentualnymi korektami. Dobrze przeprowadzona analiza wstępna pozwala też uniknąć rozczarowania związanego z sytuacją, gdy po ukończeniu żmudnych i kosztownych prac narzędzie nie spełnia swojej funkcji.

– Brak dokładnej analizy procesów i zaprojektowania docelowego kształtu systemu można porównać z budową samochodu bez planu konstrukcyjnego. Szansa, że taki samochód spełni oczekiwania, jest bardzo mała – przekonuje Robert Skrzypczak.

Pomoc doradców

Nikt nie zna lepiej firmy niż jej pracownicy. Gdy jednak trzeba opisać procesy biznesowe i je usprawnić, trudno samemu poprawnie ocenić, co dokładnie należy zmienić.

– Konsultanci mający doświadczenia ze współpracy z wieloma przedsiębiorstwami potrafią obiektywniej spojrzeć na procesy zachodzące w firmie – twierdzi Krzysztof Justynowicz.

Ich poradę poprzedza zazwyczaj gromadzenie informacji o strukturze firmy, jej sposobie działania, przebiegu procesów. Na tej podstawie sugerują, jak uprościć pracę i jednocześnie zwiększyć efektywność działania firmy wspieranej przez system informatyczny.

Ustalenie przy pomocy konsultantów, które procesy biznesowe w firmie, i w jakim zakresie będą wspierane przez aplikację ERP, jest korzystne z kilku powodów.

– Zamawiający już na początku uzyskuje pewność, że system ERP spełni oczekiwania, bo gwarantuje to dokument analizy procesów. Po drugie, analiza ta jest dobrą okazją do weryfikacji procesów zachodzących w przedsiębiorstwie i do wprowadzenia modyfikacji – uważa Paweł Janas, menedżer produktu w Comarch.

Możliwe jest też pełne oszacowanie kosztów projektu i jego ostatecznego harmonogramu, a także wytypowanie składu zespołu wdrożeniowego i zaprojektowanie mechanizmu bieżącego nadzoru jego prac. Staranne przygotowanie wdrożenia pozwoli też zminimalizować utrudnienia w funkcjonowaniu firmy, które mogą być wynikiem prac wdrożeniowych.

Krzysztof Polak

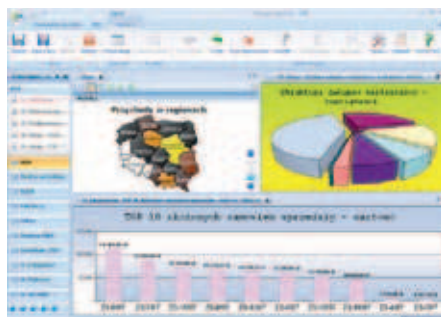
ARTYKUŁ PROMOCYJNY

Wykorzystanie Systemów Business Intelligence w firmach produkcyjnych

W ostatnich latach w Polsce można zaobserwować gwałtowny rozwój przedsiębiorstw produkcyjnych.

W celu utrzymania konkurencyjnej oferty firmy wdrażają nowoczesne systemy do zarządzania. Systemy ERP przyczyniają się jednak do generowania dużej ilości informacji, która powinna zostać właściwie zinterpretowana za pomocą systemów Business Intelligence. Przykładem takich rozwiązań jest system CDN XL firmy COMARCH wraz z rozwiązaniem Business Intelligence – modułem Controlling.

Wspiera on wszystkie procesy gospodarcze zachodzące w przedsiębiorstwie. Jednym z podstawowych modułów systemu jest Produkcja, która pozwala tworzyć wielopoziomowe technologie produkcyjne oraz przydzielać



odpowiednie zasoby. Ważną cechą modułu produkcyjnego jest możliwość generowania szczegółowych harmonogramów produkcyjnych, które mogą być elastycznie przeplanowane. System CDN XL posiada również moduł Controlling, będący hurtownią danych, która zbiera informacje z całego systemu i agreguje je

w odpowiedniej formie. Do tworzenia i zarządzania analizami służy specjalnie przygotowana Księga Raportów.

Dzięki takim rozwiązaniom użytkownik może w syntetyczny sposób dokładnie zaplanować, zrealizować i rozliczyć proces produkcji, następnie przeanalizować zgromadzone dane i w efekcie podjąć właściwe decyzje.

ComArch SA jest polskim dostawcą światowej klasy oprogramowania oraz usług informatycznych w kraju i za granicą. Dostarcza produkty dla najważniejszych sektorów gospodarki, w tym rozwiązań wspierających zarządzanie: w dużych i średnich przedsiębiorstwach (CDN XL) oraz w mikro, małych i średnich firmach (CDN OPT!MA).

Paweł Janas

Product Manager CDN XL Comarch S.A.