

Moderní podnikový systém může být skvělým nástrojem pro byznys



MODERNÍ PODNIKOVÝ SYSTÉM MŮŽE BÝT SKVĚLÝM NÁSTROJEM PRO BYZNYS | FOTO: SABRIS

Řada lidí vnímá nasazení informačního systému jako nutné zlo. Vhodně zvolený systém v kombinaci se správným přístupem přitom dokáže firmu probrat podobně jako defibrilátor člověka. A stejně jako každý nástroj může být použit dokonale, správně nebo i špatně.

Kritéria úspěchu nasazení nebo rozvoje informačního systému

Ať už se rozhodnete nasadit zcela nový informační systém (ERP) nebo rozvíjet ten stávající, nejdůležitější otázkou, kterou byste si měli zodpovědět, je, co je vlastně cílem takového projektu. A nasazení nebo rozvoj ERP systému je cesta, která to může umožnit. Cíle mohou být různé a odvíjí se vždy od aktuální situace, ve které se firma právě nachází. Životní cyklus firmy, nové produkty, očekávaný rychlý růst nebo i příprava na prodej firmy. To jsou jen zrnka z možných motivací, které lze podpořit volbou toho správného řešení.

Přípravná fáze je nejdůležitější

Přípravná fáze je tedy tou nejdůležitější, ale bývá velmi často podceňovaná. Nutno podotknout, že čas věnovaný této fázi, není to jediné a hlavní měřítko. Problém spočívá často v tom, že cílů je mnoho, jsou nekoordinované a mnohdy velmi nejasné. Například zvýšení efektivity je sice definice cíle, ale jeho dosažení není možné bez detailní diskuze nad stávajícími procesy a jejich efektivitou. Jde přesně o tu fázi projektu, kde je nutné myslet jinak, než jsme zvyklí, nebo se o to alespoň pokusit.

Je až překvapivé, kolik firem před spuštěním produktivního provozu nezmění v rámci svých procesů zhora nic. Jinými slovy nové systémy jsou nasazovány jedna ku jedné do stávajících běžících procesů. Jazykem uživatelů, ale bohužel i těch, kteří mají rozhodovací pravomoc, lze uvést obvyklou větu: „Takto jsme zvyklí to dělat a musíme to tak dělat i nadále.“

Tímto přístupem zdaleka nedojde k využití všech výhod informačního systému a může se dostavit rozčarování. Pokud totiž na neefektivní procesy, které jsou zaběhlé a uživatelé jsou na ně zvyklí, nasadíte i ten nejlepší ERP systém na světě, skutečného cíle nedosáhnete. A pak je nutno dát za pravdu těm hlasům, které přece říkaly, že pořízení nového systému jen zvýší náklady a nepřinese to zhora nic.

Implementační projekt jako příležitost pro firmu i dodavatele

Implementační projekty jsou projekty většinou velké, a to jak z hlediska investic, tak i počtu účastníků a náročnosti na ně kladené, a to jak na straně zákazníka, tak i na straně dodavatele. Každý takový projekt je příležitostí pro obě strany. Kombinace vhodného výběru, kde vstupují proměnné, jako jsou výše investice a očekávané přínosy, volba toho správného řešení pro vaši firmu a v neposlední řadě také volba správného partnera. I v odpovědi na tuto otázku hraje roli právě jasně definovaný cíl, kterého má být dosaženo.

Nasazení řešení podle Best Practices

Příkladem může být projekt, kde bude nasazeno řešení podle Best Practices, tj. osvědčených postupů, bez rozsáhlých programových úprav. Takový projekt je vhodný pro firmu, která své procesy tvoří nebo je připravena své stávající procesy upravit, lépe řečeno zjednodušit, i za cenu toho, že nový systém zcela změní fungování, na které byla firma doposud zvyklá. Potom můžeme hovořit o zvýšení efektivity procesů, přičemž dopady na reálné výsledky firmy jsou však souhrnem všech rozhodnutí a změn, kterými bude muset firma společně s dodavatelem projít.

Konkrétním příkladem takového informačního systému je [SAP S/4HANA](#) od společnosti SAP®, na jejíchž aplikacích jede třetina světové ekonomiky. Řešení [S/4.CZ by Sabris](#) pak dále propojuje rozsáhlé možnosti a kvalitu SAP S/4HANA s lokalizací pro české prostředí a legislativu. Obsahuje přednastavenou funkcionalitu pro podporu více než 60 procesů dle Best Practices. Tím nejen významně urychlí celé nasazení informačního systému, ale zároveň zajistí změnu neefektivních procesů na ty, které jsou již mnohokrát ověřené.