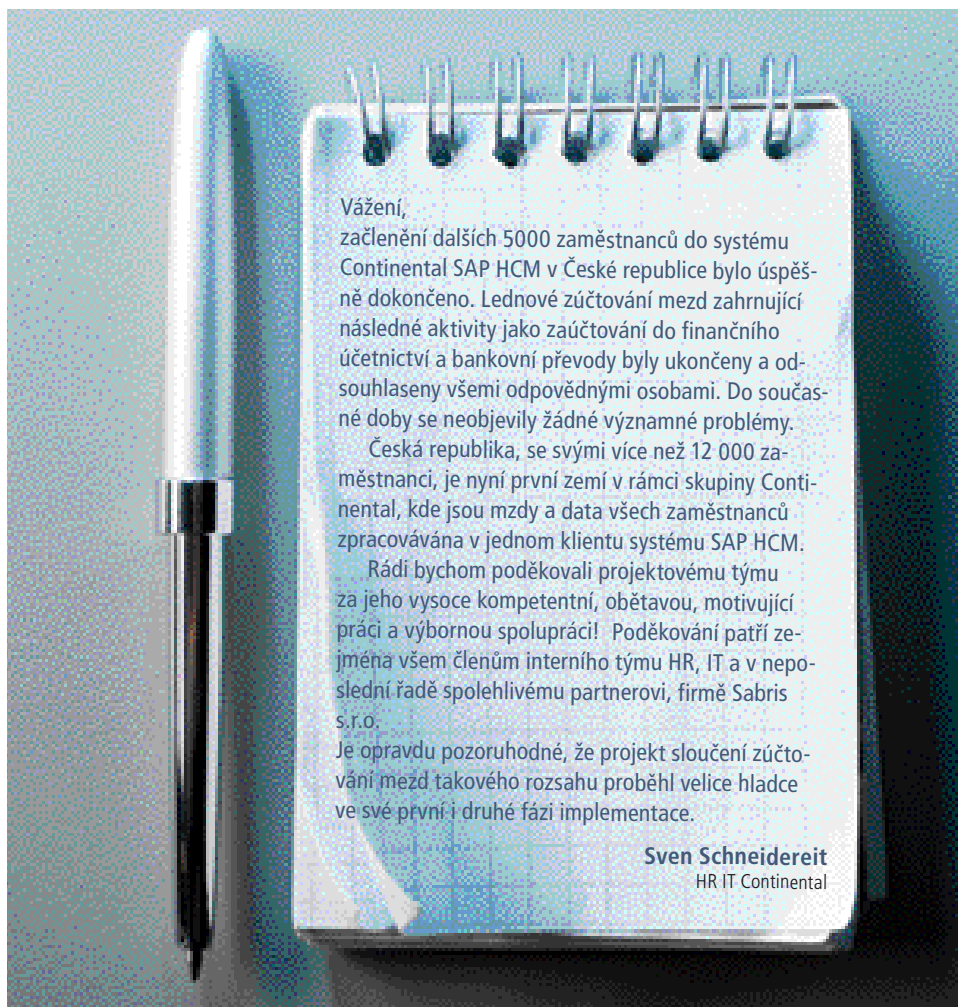


Velký projekt bez krizí a negativních emocí

sabris
friendly professional



Vážení,
začlenění dalších 5000 zaměstnanců do systému Continental SAP HCM v České republice bylo úspěšně dokončeno. Lednové zúčtování mezd zahrnující následně aktivity jako zaúčtování do finančního účetnictví a bankovní převody byly ukončeny a odsouhlaseny všemi odpovědnými osobami. Do současné doby se neobjevily žádné významné problémy.

Česká republika, se svými více než 12 000 zaměstnanci, je nyní první zemí v rámci skupiny Continental, kde jsou mzdy a data všech zaměstnanců zpracovávána v jednom klientu systému SAP HCM.

Rádi bychom poděkovali projektovému týmu za jeho vysoce kompetentní, obětavou, motivující práci a výbornou spolupráci! Poděkování patří zejména všem členům interního týmu HR, IT a v neposlední řadě spolehlivému partnerovi, firmě Sabris s.r.o.

Je opravdu pozoruhodné, že projekt sloučení zúčtování mezd takového rozsahu proběhl velice hladce ve své první i druhé fázi implementace.

Sven Schneiderreit
HR IT Continental

bez nich by to prostě nešlo. Ale detailní analýza je často podceňována – je to prostředí, který se snažíme propracovat k dokonalosti. Přesné pojmenování problémů je důležité pro obě strany, často si v této fázi zákazníci teprve sami ujasňují své procesy a skutečné potřeby, dochází k jejich pojmenování a zpravidla i zjednodušení.

Obětavost

Obětavost ze strany dodavatele se předpokládá. Nicméně v tomto projektu jsme viděli pozoruhodné nasazení opravdu všech členů obou týmů. Myslím, že společnost Continental může být se svými zaměstnanci spokojená.

Motivující práce

To je především zájem obou stran na úspěchu společného projektu. Snaha poskytnout maximální součinnost souvisí s tím, že úspěšný produktivní start projektu byl jasnou prioritou pro zákazníka i pro nás.

Výborná spolupráce

Toto je pravděpodobně nejdůležitější charakteristika celé doby trvání projektu. Vzájemná vstřícnost, důvěra, naprostá otevřenost – i v tak technickém prostředí jsou to základní předpoklady úspěchu. Nedůvěra vede k nejistotě, neochotě, zastírání problémů.

Víme, že ani sebelepší analýza nedokáže odhalit všechny problémy a zákonitě musí nastat konflikt mezi skutečným a požadovaným – krizový okamžik, který je nutné vyřešit. Opravdu vyřešit a ne jej přesunout na „druhou“ stranu, i když se nejprve může zdát, že je to levnější a rychlejší. Jedná se o situace typu: „Vy jste nám to neřekli.“, „Ale vy jste se neptali“. Ze zkušenosti však víme, že je to ve výsledku způsob časově náročnější, tedy dražší, vedoucí k projektovým konfliktům a rozkolům v projektovém týmu.

V neposlední řadě jsme si znovu ověřili, že i neformální vztah mezi dodavatelem a zákazníkem není překážkou dobrého zvládnutí tak rozsáhlého projektu. Děkujeme proto i my všem kolegům a přátelům ze společnosti Continental za výbornou spolupráci!

Dagmar Fleková
HCM Konzultant, Sabris

Tento dopis jsme obdrželi v letošním roce po ukončení projektu, který zahrnoval vytvoření systému pro jednotné zpracování personální agendy a mezd ve skupině Continental v České republice. Projekt zahrnoval dvě fáze. V první fázi se jednalo o implementaci pro více než 7000 zaměstnancův pěti lokacích a ve druhé fázi pro více než 5000 zaměstnanců jedné lokace s rozsáhlou distribuční a servisní sítí v rámci celé republiky. Je samozřejmě, že nás takové uznání velmi potěšilo.

Jaké byly klíčové faktory, které vedly k úspěšnému a bezproblémovému chodu celého projektu?

Jistě je to kombinace technických, znalostních a organizačních předpokladů. Na prvním místě dokonalá analýza problémů, vysoká

úroveň znalosti konzultantů, dobře zpracovaný projektový plán, technické zázemí, kvalitní kapacitní pokrytí z obou stran, dostatečné finanční prostředky... Mohli bychom dlouze vyjmenovávat nekonečný seznam, který by nikoho nepřekvapil, ale pro nás byl v tomto případě rozhodující lidský faktor.

Jsem velmi ráda, že i náš zákazník zcela jasně postihl nejdůležitější podmínky, které vedly k úspěchu projektu: kompetence, obětavost, motivující práce, výborná spolupráce. A co znamenají jednotlivé charakteristiky pro náš vztah konzultační firmy se zákazníkem?

Kompetence

Tento termín pro nás představuje vysokou odbornost konzultantů spolu s detailní analýzou problému. Zkušenosti konzultantů jsou nutné,