

Elastyczność i możliwość rozbudowy to podstawa

Wybór zintegrowanego systemu do zarządzania przedsiębiorstwem ma często znaczący wpływ na funkcjonowanie firmy i jej dalszy rozwój. Jak zatem znaleźć program, który rzeczywiście usprawni pracę?

Trudno dziś wyobrazić sobie nowoczesną, prężnie działającą firmę, która nie korzystałaby z systemu wspomagającego zarządzanie. Dostępne na rynku systemy klasy ERP oferują podobną funkcjonalność, czyli obsługę działu handlowego, produkcji, księgowości, kadr i płac, przynajmniej w podstawowej wersji. Dlatego dla wielu przedsiębiorstw, które wdrożenie mają już za sobą, głównym kryterium wyboru była możliwość dostosowania aplikacji do specyficznych potrzeb firmy. Chodzi tu o dopasowanie nie tylko do profilu działalności, ale także do poszczególnych stanowisk i uniknięcie sytuacji, w której nowy system bardziej skomplikowałby pracę, niż ją ułatwił.

System ERP musi więc być elastyczny, co wiąże się m.in. z możliwością dodawania własnych rozwiązań oraz integracją z używanymi w firmie aplikacjami i urządzeniami elektronicznymi, a także łatwą rozbudową w przyszłości. Tylko w ten sposób oprogramowanie do zarządzania przedsiębiorstwem może dobrze służyć przez długi czas. Zakup systemu ERP to w końcu inwestycja

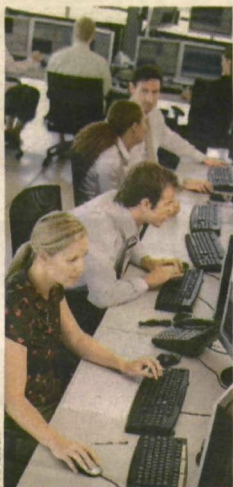
na wiele lat, dlatego firmy powinny szukać takiej aplikacji, która będzie się rozwijać razem z nimi.

Niezwykle istotną rzeczą jest również interfejs użytkownika – im bardziej przejrzysty i wygodny, tym prostsza obsługa programu i mniejsza ilość czasu, jaką trzeba poświęcić na szkolenie pracowników. To właśnie interfejs może umożliwiać dostosowanie programu do potrzeb poszczególnych użytkowników.

W praktyce chodzi głównie o to, żeby pracownik widział na swoim monitorze tylko te funkcje, z których na co dzień korzysta. Dzięki temu nawet program o bardzo rozbudowanej funkcjonalności na pojedynczym stanowisku sprawia wrażenie niezwykle prostego, a użytkownik nie musi tracić czasu na przedzieranie się przez gąszcz niepotrzebnych opcji, żeby w końcu znaleźć tę, której szuka.

Zanim zdecydujemy się na zakup, warto przetestować wersje demonstracyjne różnych programów i wybrać ten najwłaściwszy. Właśnie taki zabieg zastosowano w firmie Siódemka, prowadzącej sprzedaż materiałów budowlanych, farb i lakierów. Po zapoznaniu się z kilkoma aplikacjami zdecydowano się na wdrożenie systemu Navireo.

– Ciągłe zmieniające się warunki rynkowe spowodowały, że nasz dotychczasowy sys-



Fot. listock

Dobry system musi być przystosowany do specyficznych potrzeb firmy

tem sprzedaży stał się niewy-^{*}starczający – mówi Mariusz Andrzejewski, prezes Siódemki.

– Za wyborem Navireo przemawiały duże możliwości dostosowania aplikacji do naszych potrzeb, zwłaszcza w zakresie obsługi klienta. Stworzenie centralnie zarządzanej bazy danych umożliwiło poprawienie logistyki zaopatrzenia oddziałów oraz szczegółowe rozliczanie kosztów transportu. Myślę, że teraz, z nowym systemem, jesteśmy gotowi do rozszerzenia naszej sieci sprzedaży – stwierdził Mariusz Andrzejewski.