

Każde przedsiębiorstwo, aby być konkurencyjne, musi być sprawnie zarządzane. Nie da się tego osiągnąć bez systemu ERP. Coraz więcej firm przestaje zadawać sobie pytanie, czy wprowadzać system ERP, czy nie. Dziś pytanie brzmi, co zrobić, aby wprowadzić go jak najszybciej. O wyzwaniach i rozwoju rynku oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem opowiedział redakcji Harvard Business Review Polska Robert Rus – Dynamics NAV Department Director w EIP Sp. z o.o.

Każde przedsiębiorstwo, aby być konkurencyjne, musi być sprawnie zarządzane. Nie da się tego osiągnąć bez systemu ERP. Coraz więcej firm przestaje zadawać sobie pytanie, czy wprowadzać system ERP, czy nie. Dziś pytanie brzmi, co zrobić, aby wprowadzić go jak najszybciej. Twarde dane są bezdyskusyjne, średni czas zwrotu inwestycji w oprogramowanie klasy ERP to tylko dwa i pół roku.

#### *Skąd tak krótki zwrot z inwestycji?*

Po pierwsze, system obejmuje swoim zakresem większość obszarów biznesowych firmy. Po drugie, wpływa na obniżenie kosztów funkcjonowania firmy, wzrost wydajności pracy, całkowite wykorzystanie zdolności produkcyjnych, zmniejszenie stanu magazynów, przyspieszenie i skoordynowanie procesów przez ich częściową automatyzację, dostosowanie raportowania dla poszczególnych poziomów zarządzania czy choćby sprawniejszą obsługę klientów i szybszą reakcję na ich potrzeby.

Z wymienionej specyfikacji widać, że system ERP jest kluczowy m.in. dla firm, w których ważna jest dystrybucja i logistyka. Do takich należy firma, która podjęła współpracę z EIP. Działająca w Europie Środkowo-Wschodniej, dystrybuująca części zamienne do różnych urządzeń, już osiem lat temu postawiła na sprawdzone rozwiązania systemu ERP. Posiadając kilkadziesiąt oddziałów w kraju oraz kilkadziesiąt przedstawicielstw w Europie, oferuje ponad milion sztuk różnego asortymentu. Dysponując takimi zasobami, musiała zapewnić sobie sprawny i kompleksowo działający system, który będzie wspierał zarządzanie przedsiębiorstwem. Taką właśnie usługę opartą na Microsoft Dynamics NAV dostarczyła firma EIP.

Z perspektywy czasu widać, że była to kluczowa decyzja dla rozwoju tej firmy. Wyniki finansowe stale się poprawiają. Następuje ciągły wzrost przychodów, obniżone zostały koszty obsługi logistycznej, a 83% towarów jest dostępnych „na jutro rano”. Po zintegrowaniu NAV z platformą B2B odnotowano także stałą przewagę ilościową zamówień z kanału internetowego nad tradycyjnymi formami obsługi klienta.

#### *Jak udało się uzyskać takie efekty?*

Firma EIP zastosowała całościowe podejście do projektu. Powołany został międzyorganiczny zespół kompetencyjny, który sprawnie dokonał dogłębnej analizy

potrzeb swojego klienta. Na bazie tych rekomendacji EIP przełożyło znajomości procesów biznesowych na konkretną funkcjonalność aplikacji klienta. Dalszym krokiem współpracy było i jest ciągłe wprowadzanie nowych rozwiązań z jednoczesnym rozwijaniem już istniejących, poprzez dostosowywanie ich do zmieniających się warunków otoczenia biznesowego tej firmy. Szczególnie ważne było przygotowywanie kolejnych wersji rozwiązań dedykowanych pod kolejne kraje, w których firma zaczynała funkcjonować. Całościowe podejście do projektu dopełniło opracowanie procedur bieżącego wsparcia, polegającego m.in. na ustanowieniu dedykowanego zespołu helpdesk oraz uruchomieniu linii alarmowej pracującej w godzinach pozabiurowych.

#### *Dlaczego postawiono na Microsoft Dynamics NAV?*

Analiza zapotrzebowania i rozwoju firmy wykazała, że optymalnym rozwiązaniem będzie wykorzystanie narzędzi zawartych w tym właśnie oprogramowaniu. Ogromnym plusem okazały się możliwości dostosowania systemu do specyfiki funkcjonowania organizacji wielooddziałowej. NAV jest bowiem bardzo elastyczną platformą, łatwą do modyfikacji i szybką we wdrażaniu. System jest wielojęzyczny i wielowalutowy, co ułatwia zarządzanie firmą z perspektywy działalności w różnych krajach Europy. Dodatkową zaletą była także pełna zgodność z przepisami prawa polskiego oraz międzynarodowego. Jeśli nałożymy na to bardzo dobre parametry techniczne oraz wydajnościowe, takie jak generowanie ponad 100 tysięcy dokumentów miesięcznie, obsługa ponad 5 milionów dokumentów i możliwość przetwarzania bazy z ponad 700 GB danych, to nie było wątpliwości, że najlepszym rozwiązaniem będzie Microsoft Dynamics NAV.

Patrząc z perspektywy ponad ośmiu lat współpracy, system sprawdził się bardzo dobrze. Za dynamicznym rozwojem firmy nadążały rozwiązania zaprojektowane w Microsoft Dynamics NAV. System sprawnie radzi sobie z ogromną liczbą danych do przetworzenia. Udało się też ujednoczyć system w oddziałach zagranicznych oraz bardzo mocno rozwinąć moduł logistyczny, który jest kluczowy dla handlu hurtowego. Analizy i raportowanie są przejrzyste i dają oczekiwane wsparcie w podejmowaniu decyzji.

Robert Rus,

Dynamics NAV Director

## **Działania podjęte przez EIP na rzecz klienta**

dostosowanie raportowania zarządczego do standardu BI wdrożonego w centrali w Polsce,  
poszerzenie liczby użytkowników systemu,  
dostosowanie standardowego systemu pod kątem umożliwienia jednoczesnej pracy w

systemie coraz większej liczby osób,  
dostosowanie systemu do lokalnych wymogów prawnych – przygotowanie funkcjonalności zgodnych z lokalnymi wymogami, do jednolitego, międzynarodowego systemu czy księgowości IFRS  
zapewnienie łańcucha dostaw na drodze główny magazyn a magazyny w regionach i dalej – sklepy,  
powiązanie systemu ERP ze sprzedażą internetową B2B i B2C,  
eliminacja potencjalnych błędów ludzkich – użycie skanerów magazynowych.  
optymalizacja stanów magazynowych – działania służące zautomatyzowaniu procesu składania zamówień i utrzymywaniu określonych stanów magazynowych  
Artykuł ukazał się w Harvard Business Review , kwiecień 2015