TÉMATA: BUSINESS INTELLIGENCE | CLOUD COMPUTING | VIRTUALIZACE

Lenka Medková z TD-IS: Pozor na pomalý start ze strany uživatelů

Rady & názory | 21.05.12

V aktuálním CIO BusinessWorldu se věnujeme problematice ERP pro SMB. Jednou z respondentek našeho výzkumu byla také Lenka Medková z TD-IS, s níž jsme se bavili o úskalích implementace takového systému.

CIO BusinessWorld: Jak velké procento vašich zákazníků jsou "prvoinstalace", tedy nasazení ekonomického či ERP systému na "zelené louce", a jak velké procento přechází od konkurenčních řešení? Co bývá hlavním důvodem přechodu zákazníků od konkurence na vaše řešení?

Lenka Medková: U ERP systému EasyTechnology (ET) se v podstatě jedná „prvoinstalace" u cca o 90 % našich zákazníků, kteří buď neměli doposud systém žádný, maximálně využívali tabulkové editory a „papírové" záznamy ve výrobních sešitech, případně pracovali v několika vzájemně nepropojených DOS aplikacích.

Přibližně 50 % z nich mělo jako jediný IS zavedené účetnictví, někteří vedli (a stále vedou) svoji účetní agendu mimo firmu – v agentuře. Nenutíme tyto uživatele přecházet na celý nový IS, ponecháváme jim volbu zachovat jejich účetní software, se kterým jsou zvyklí pracovat a těžko by se jim opouštěl. Maximálně musí „upgradovat" účetnictví na SQL verzi, která umožňuje plnou integraci s nově zavedeným systém pro řízení a plánování výroby ET. Zbylých 10 % našich zákazníků se již o zavedení konkurenčního ERP pokoušelo v minulosti, ale projekt nebyl z různých důvodů úspěšně dokončen.

Hlavním důvodem přechodu bývá právě možnost volby účetnictví, konfigurovatelnost, ale také to, že systém zvládá řídit několik typů výroby najednou, možnost rozšíření o MES, plnou verzi DMS, a v neposlední radě zkušenost našich konzultantů s nasazením IS ve výrobních firmách.U ERP JD Edwards EnterpriseOne se nikdy nejedná o prvoinstalace, ale o přechod z konkurenčního řešení z důvodu morální a technické zastaralosti, nebo růstu zákazníka do té míry, že mu již stávající IS nedostačuje. Takže i naši stávající zákazníci používající ET mají samozřejmě možnost migrovat v případě potřeby na robustnějšího řešení JD Edwards, které pokryje všechny jejich nově vzniklé požadavky.

CIO BusinessWorld: Co bývá podle vás nejčastější chybou či opomenutím (zejména z účetního, ale i provozního či technického hlediska) při přechodu na nový ekonomický či ERP systém?

Hodně záleží na projektových manažerech jak na straně zákazníka, tak i dodavatele aby se pokud možno nic neopomnělo. I přes nejlepší vůli a zkušenosti se to však stává. Třeba v analýze se nezahrne nastavení podnikové prodejny u výrobní firmy, protože to tak nějak nikoho nenapadne, že je potřeba při analýze zmínit, že prodejna existuje, i když tzv. jen papírově, že se prodává přímo ze skladu.Každá taková změna přináší vícenáklady, kdy je potřeba přesvědčit zákazníka, že pokud tento požadavek nebyl zahrnut v počáteční analýze a tudíž pak ani v ceně projektu, je prací navíc a také je ho potřeba extra zaplatit. Bývá to také ale například „pomalý" start ze strany uživatelů, kteří si neuvědomují, že práce se systémem spočívá hlavně na nich a na jejich komunikaci s konzultantem.

CIO BusinessWorld: Jaké má možnosti uživatel vašeho řešení, chce-li expandovat na okolní trhy? Pro které okolní země je váš systém k dispozici, případně jaké další možnosti zákazníci mají?

Tak především je to vícejazyčnost pracovního prostředí a legislativa. EasyTechnology disponuje českým, slovenským, anglickým, německým, ruským (v azbuce či latince - přepis) pracovním prostředím a podle poptávky lze samozřejmě zahrnout i další.

Je připravena na integraci s účetními a ekonomickými IS v daných zemích, které disponují patřičnou místní legislativou. Robustnější JD Edwards od Oracle je samozřejmě využíván po celém světě a disponuje více než 20 jazykovými lokalizacemi, a legislativními lokalizacemi pro více než 30 zemí. V Čechách je například využíván pro řízení místních poboček mezinárodních firem jako například Devro, Banta Global Turnkey., Beghelli - Elplast a další. Po zavedení JDE v české firmě je pak možné rozšíření i do nově vzniklých poboček v zahraničí.

Lenka Medková pracuje ve společnosti TD-IS od září roku 2009. Zodpovídá za prodej produktů v regionu Čechy. Dříve pracovala v Oracle Czech v oblasti partnerského marketingu.