

# Kako odabrati ERP?

Dušan Bošnjak, direktor preduzeća IIB

ERP je u modi – prodavci često „mašu brendom“ i zbog nedovoljnog znanja kupaca o pojmu ERP-a, kao i mnogo neusaglašenih definicija ovog pojma, prave pometnju na tržištu. Kupci su, obično, zbunjeni... Zato razmatramo nekoliko činjenica i zabluda u vezi izbora ERP rešenja.

## Reference

Reference su vrlo važan kriterijum za izbor ERP-a, i to ne bilo koje reference. U Srbiji su važne reference na srpskom tržištu! Prosto, od momenta kada neki strani softver počne da se prodaje na našem tržištu, potrebne su godine da bi se do kraja preveo i prilagodio našim zakonskim propisima i načinu poslovanja. Na primer: bolne tačke svakog stranog ERP-a su obračun plata i maloprodaja. Pregledom referenci moguće je ustanoviti da ponekad nekoliko preduzeća ima iste reference, a ponekad se one odnose na sisteme gde pokrivaju samo deo poslovnih funkcija. To su nekada sistemi koji su delimično uvedeni ili uopšte ne funkcionišu. Reference ne treba uzimati zdravo za gotovo, već ih treba kvalifikovati.

## Kompletnost ponude

Većina ERP-ova u Srbiji ima dobro rešenu trgovinu i knjigovodstvo, ali mali broj njih ima kvalitetnu proizvodnju, maloprodaju, logistiku, obračun plata... ERP treba da podrži kompletno poslovanje preduzeća! Kompletnost je posledica „staža“ ERP rešenja. Praksa preduzeća koja uvode ERP rešenja je da najbolja iskustva svojih korisnika ugrade u nove verzije softvera. Samim tim, kada preduzeće dugo postoji, veće su šanse da može da ponudi kompletno rešenje koji podržava sve poslovne procese u preduzeću.

## Iskustvo konsultanata

Da bi vam neko preduzeće kvalitetno uvelo informacioni sistem, potrebno je da imaiskusne konsultante, odnosno one koji su na svojim plećima izneli dovoljan broj uspešnih projekata. Često se dešava da se iza poznatih robnih marki kriju skromni timovi za podršku.

## Metodologija uvođenja

Uvođenje informacionog sistema nikada nije lak posao. Ovo je složen projekat koji zahteva veliko zalaganje obe strane, a dobra metodologija uvođenja

povećava mogućnost da obećano bude i ostvareno. Kupčevo prepoznavanje svega ovoga je merilo kvaliteta reference.

## „Konfekcijska“ rešenja nasuprot rešenjima „po meri korisnika“

ERP softver, sam po sebi, ničemu ne služi. To je proizvod sa puno mogućnosti, ali da bi ispunio svoju misiju, da bi se uveo u preduzeće, potrebno je uložiti puno rada. Kod „konfekcijskih“ ERP rešenja taj rad je znatno manji jer podrazumeva da preduzeće posluje po meri rešenja koje se uvodi. Ovo umanjuje inicijalno ulaganje, ali nosi sa sobom rizik značajnih dodatnih ulaganja koja početnu ponudu mogu da premaše i nekoliko puta. Dakle, ušteda u vremenu koje se utroši na uvođenje uvek je nauštrb kvaliteta. „Konfekcijska rešenja“ ne treba unapred odbaciti, ali je važna kvalitetna analiza njihovih mogućnosti u odnosu na složenost poslovnih procesa u preduzeću.

Uvođenje ERP-a je kao šivenje odela:

Šivenje po meri, konfekcijsko odelo, ili najam jesu tri različita pojma.

Da li želimo odelo sa prslukom ili bez?

Za odelo po meri krojač mora da uzme mere, predloži model, sašije odelo i napravi nekoliko proba. Uvođač treba da snimi stanje, dokumentuje ga i predloži rešenje, podesi i testira sistem.

Sako mora da ima oba rukava, a ne mogućnost nadogradnje drugog rukava. Bitne funkcionalnosti moraju da budu deo rešenja. Na primer, maloprodaja mora da ima mogućnost vođenja knjiga po maloprodajnim cenama.

Odelo može da sadrži prsluk i od drugog krojača, ali skrojen komplet je uvek bolji. Uvek je bolje kad uvođač ponudi svoje POS rešenje.

Kakav je to posao ako ne znate unapred koliko će vas odelo koštati? Krojač pre početka posla mora da navede cenu šivenja celog odela. Odnosno, ako je snimio stanje i dao predlog rešenja, prodavac je dužan da cenu da bez skrivenih troškova.

Novogodišnji popusti ne važe tokom cele godine. Odnosno, prodavac je dužan da vas obavesti ako vam je dao akcijske cene, kao i do kada te cene važe.

**Komentar firme IIB na naš tekst „ERP po vašoj meri“ koji je objavljen u PC #183**