

# ERP systém se vybírá s rozmyslem

**Podnikové informační systémy ERP pomáhají řídit chod celé firmy, od obchodu přes výrobu až po servis. Management s jejich pomocí dokáže efektivně řídit a „vidí“ do všech důležitých procesů. Přední dodavatelé ERP řešení se shodují, že správný výběr je důležitý a nebývá jednoduchý, každý podnik má jiné potřeby, které se diametrálně liší podle oboru a obchodních cílů.**

„**DRTIVÁ VĚTŠINA** společností potřebuje standardizovat finanční řízení a řízení lidských zdrojů. Význam dalších aplikací se mění dle zaměření společnosti, například jde o řízení výroby, řízení dodavatelско-odběratelských vztahů,

ní nabídky po fakturaci při splnění specifických požadavků.“

Pro účetní firmu jsou podle Pavla Bláhovce z IFS Czech stěžejní finance, pro obchodní firmu CRM, pro výrobní firmu plánování a řízení výroby: „Stěžejní oblast by pak měla mít hlavní slovo při definování požadavků a hodnocení. Důležité je při výběru odlišit hlavní a podpůrné procesy. Ne vždy ve firmách síla slova klíčových uživatelů odpovídá reálné potřebě a v důsledku toho se pak vybírá řešení pro účetní, a ne pro výrobní firmu.“

Zatímco pro obchodní společnost bude důležité účetnictví, výrobní společnost se bude rozhodovat podle nástrojů pro

trhu pětadvaceti leté zkušenosti v nejrůznějších odvětvích a podnikových procesech, kromě ERP i například v oblasti řízení lidských zdrojů, e-commerce a podobně,“ říká Jiří Přibyslavský ze SAP.

IFS se specializuje na několik oblastí, mezi hlavní patří průmyslová výroba, automobilový průmysl, retail a servisní služby. Hlavní konkurenční výhoda je prý podpora pro mezinárodní firmy, kde globální působnost, podpora více než 22 jazyků a přes 60 legislativ umožňuje ERP řešení doručit do většiny zemí světa.

Oracle vidí svoji konkurenční výhodu v úplnosti aplikačního portfolia. Všechny aplikace jsou sjednocené od jednotného uživatelského rozhraní až po jednotný datový model. „Přitom je ale možné většinu aplikací používat samostatně a přes standardizované aplikační rozhraní je integrovat se současnými aplikacemi,“ říká Martin Grof. To vše dohromady podle něj umožňuje jednorázový i postupný přechod na moderní ERP systém poskytovaný formou služby.

ITEuro za svou největší přednost považuje dlouhodobou orientaci na podniky s diskretní výrobou, tedy výrobou podle kusovníků. „Netřídíme tak síly a kapacity, ale máme pro tuto oblast v ČR jeden z největších a nejzkušenějších implementačních týmů,“ přibližuje Petr Šperka. Ve Vision Praha vidí svoji sílu v tom, že za 25 let fungování vyladili proces implementace, mají v týmu experty a v produktu promítnuté reálné potřeby zákazníků a obecně uznávané metodiky.

## GLOBÁLNĚ LOKÁLNÍ, LOKÁLNĚ GLOBÁLNÍ

V době digitalizace je podle SAP potřeba stabilní a silný partner, který dokáže firmu podpořit nejen lokálně, ale také při případné expanzi do zahraničí nebo v případě potřeby změny obchodního modelu. Výhodou globálního dodavatele

je podle Martina Grofa stabilita a investování do vývoje a podpory svých řešení. Výhodou lokální společnosti je pak podle něj zejména flexibilita a přizpůsobení potřebám lokálního trhu.

Pavel Bláhovec radí, že pokud zákazník uvažuje v blízké době o působení na mezinárodních trzích, pak by měl zvažovat řešení, jež poskytuje možnosti globální podpory. Lokální řešení podle jeho názoru dávají smysl v případech, kdy aktuální ekonomické možnosti zákazníka neumožňují dosáhnout na globální řešení: „U lokálních řešení je třeba myslet také na funkčnost, která odpovídá znalostem lokálního výrobce – zkušenosti jsou lokální. Globální výrobce má globální zákazníky, a promítá tak do svého ERP globální zkušenosti, což je výhoda pro zákazníka jak na globálním, tak na lokálním trhu.“

V ITEuro jsou přesvědčeni, že správnou cestou je globální řešení adaptované na lokální prostředí. „Mezinárodní firmy, jako Infor, disponují nesrovnatelně většími kapacitami a know-how, jimž lokální dodavatelé nemohou nikdy plnohodnotně konkurovat,“ říká Petr Šperka s tím, že samozřejmě existují firmy, které po nějakou dobu vystačí s lokálním řešením, ale pokud budou růst, stane se jim lokální řešení dříve či později překážkou a stejně budou muset sáhnout po globálním.

Problematicku shrnuje Jiří Pánek následovně: „Pokud zákazník hledá řešení pro nadnárodní aplikaci nebo jeho požadavky nejsou specifické pro daný trh, může použít globální řešení. V případě, že potřebuje řešit něco specifického, dobře zná vybraného partnera a jeho řešení, vybere lokální řešení od partnera. Jakmile zákazník hledá řešení, jež je robustní, zohledňuje specifika místního prostředí a má potenciál se dále rozvíjet, zvolí silného lokálního dodavatele.“

**KAMIL PITTNER**



skladů, dopravy, řízení vztahů se zákazníky či poprodejní podporu,“ vyjmenovává Martin Grof ze společnosti Oracle.

ERP systém by měl podle Jiřího Pance z Vision Praha fungovat především jako nástroj managementu pro řízení firmy. To ve zkratce znamená, že by měl obsahovat nástroje pro plánování zdrojů, primárně financí, tzv. budgetování, a nástroje na řízení procesů. Dále jde podle něj o splnění provozních požadavků: „Zde je dobré ověřit průchodnost hlavních procesů zákazníka systémem. Nesoustředit se izolovaně na vlastnosti jednotlivých modulů, ale na jejich vzájemnou provázanost. Jak v systému realizují zakázku od vytvoře-

výrobu, tvrdí Petr Šperka z ITEuro: „Situace, kdy každé oddělení firmy preferuje jiné ERP, je zcela běžná. Je na managementu, aby určil důležitost jednotlivých oblastí. A z praxe víme, že tohle se při výběrových řízeních děje.“ Výhodou vyspělých řešení je podle něj možnost integrace s dalšími systémy.

## SPECIALIZACE NA STRANĚ DODAVATELE

Svým zaměřením se odlišují nejen zákaznické firmy, ale i dodavatelé podnikových informačních systémů ERP. Například v SAP jsou schopni pokrýt potřeby od malé firmy s několika zaměstnanci až po velké nadnárodní koncerny. „Máme celosvětově pětáctýřicet a na českém