



## 7 lépésben a megfelelő ERP rendszerhez

Mi az ami valóban számít a kiválasztásnál

# MIÉRT ERP?

Legyen szó 50 vagy 500 dolgozóról, fémiparról vagy gépgyártásról, egyedi gyártásról vagy sorozatgyártásról: az ERP megoldások a középvállalatoktól már aligha megkerülhetők. Különösen a gyártóiparban játszik nagy szerepet a hatékonyság, a kalkuláció, a költségmenedzsment és az adatok átláthatósága ahhoz, hogy versenyképesen lehessen tevékenykedni. Az ERP rendszerek magukban egyesítik a vállalatának a különböző területeit. Irányítják az összes fontos üzleti folyamatot és áruáramlást, adatokat gyűjtenek és kiértékeléseket nyújtanak a stratégiai döntésekhez – a beszerzéstől kezdve a raktározáson és a gyártáson keresztül egészen a marketingig, értékesítésig, a vevőkapcsolatok ápolásáig és a controllingig.

A döntést, hogy mely ERP rendszer a megfelelő az Ön számára, jól át kell gondolni. Ön ugyanis évekre egy szoftveréhez köti magát. A gyártóüzemekben az ERP megoldásokat átlagosan hét- tíz évig használják. Továbbá egy ERP platform implementálása erőforrásigényes – ha nem sikerül, akkor a költségek óriásiak lehetnek. A gondos tervezés és a szisztematikus kiválasztás ezért elengedhetetlen.

## ÖN ÉPPEN AZ ERP BEVEZETÉSÉNEK AZ ELEJÉN VAN ÉS AZON TŰNŐDIK, HOGY HOGYAN LÁTHAT NEKI A LEGJOBBAN A PROJEKTNEK? EBBŐL A DOKUMENTUMBÓL MEGTUDHATJA, HOGY

- hogyan jut el 7 lépésben a vállalata számára megfelelő ERP megoldáshoz
- az ERP téma miért nem csak az IT részlegét érinti
- mely kritériumok nyújtanak maximális biztonságot a kiválasztási folyamatban
- mit kellene tartalmaznia a követelmény specifikációjának
- hogyan tudja hatékonyabbá tenni az ajánlattevőkkel való találkozókat

# EGYÁLTALÁN, KIFIZETŐDİK EGY ÚJ ERP RENDSZER?

Mikor van tulajdonképpen a megfelelő időpont az ERP rendszerének az aktualizálására? Milyen előjelek utalnak arra, hogy az ERP szoftvere elavult? Elvégre a szoftvernél nem állapítható meg kopás. A technikai fejlődés azonban óriási és az Enterprise Resource Planning-gel szembeni követelmények az elmúlt években gyorsan változtak, nőttek – a kulcsszó az Ipar 4.0.

Az olyan fejlesztések, mint pl. az Internet of Things, Smart Factory, Big Data, Cloud és Business Intelligence a gyártóiparban is új üzleti modellekhez és az üzleti folyamatok hatalmas változásaihoz vezetnek. A modern ERP rendszereknek megfelelően kell tudniuk reagálni és együtt kell tudniuk fejlődni a vállalatával.

Ezért ahelyett, hogy a régi megoldást folyamatosan, nagy költségráfordítással teste szabná, egy új, korszerű megoldás gyakran kifizetődőbb megoldás.

## JÓ OKOK EGY ERP AKTUALIZÁLÁSÁRA

- Még szigetmegoldásokkal dolgozik
- A rendszere folyamatosan drága testreszabásokat igényel
- Funkciókat, adatokat vagy technikai tulajdonságokat hiányol
- A szoftvere nem felel meg a jogszabályi követelményeknek
- Egyszerűbb használatot szeretne
- Az ERP megoldása nem alkalmas az Ipar 4.0-hoz

Mindegy, hogy ezen okok közül melyik miatt gondolkodik el egy új ERP rendszeren a vállalata számára:

a következő 7 lépés végigvezeti Önt egy vezérfonal mentén a kiválasztási folyamaton keresztül.

# VEZÉRFONAL A MEGFELELŐ ERP RENDSZERHEZ

## 1. LÉPÉS PROJEKT INDULÁS

Eldördült a rajtjelzés az ERP projektjéhez. A menedzsmen megadta a jóváhagyást – most elkezdheti összeállítani a legfontosabb belső keretfeltételeket: tisztázza a rendelkezésre álló költségvetést, tervezz meg a projekt időtartamát és vitassa meg az összes további lényeges menedzsmen követelményt!



**Tipp:** Kalkuláljon be egy megfelelő előkészületet és elegendő időt! Hagyjon időt az elemzésre és a célkitűzésre és módszeresen szűrje a szóba kerülő ajánlattevőket és azok termékeit! Egy ERP bevezetés időráfordítását gyakran alábecsülik – a vállalatának a nagysága szerint 6 – 18 hónap a reális.

## 2. LÉPÉS KÖVETELMÉNY SPECIFIKÁCIÓ

Utána kerül sor a megelőző állapot elemzésére és a céljainak a meghatározására – mégpedig nem elszigetelten az IT szintjén (infrastruktúra, biztonság, mobilitás stb.) nézve, hanem az összes üzleti folyamaton és interfészen keresztül. Az ERP ugyanis nem pusztán IT projekt, hanem az összes vállalati területre vonatkozik. Határozza meg ezért az összes szakrészlelggel és a vezetőkkel együtt az igényt és a követelményeket az ERP megoldással szemben egy követelmény specifikációban! Hogyan dolgoznak jelenleg? Mi hiányzik, mi nem működik? Hogyan akarunk a jövőben dolgozni? Azonosítsa az aktuális gyenge pontokat, gyűjtse össze az igényeket és **kérdezze meg magától újra meg újra, hogy mit szeretne elérni az ERP bevezetéssel!** Egyeztesse össze a követelmény specifikációját a vállalati stratégiájával is!

Utána priorizálja és rangsorolja a követelményeket és határozzon meg egyedi kritériumokat az ajánlattevők értékeléséhez! Milyen fontosak a vállalata számára az olyan tényezők, mint például rugalmasság, funkciómélvség, méretezhetőség, egyszerű használat, felhő architektúra, üzemeltetési költségek vagy oktatási kínálat? Szüksége van speciális üzleti funkciókra – és ha igen, akkor melyekre?

## 3. LÉPÉS AJÁNLATTEVŐ KERESÉSE

Meghatározta, hogy mit kell nyújtania az új ERP rendszerének, és hogy mely szoftver kritériumok fontosak Önnek. Mely ajánlattevő rendelkezik azonban azzal az ERP megoldással, amely a leginkább megfelel a követelményeinek?

Az első keresése feltehetőleg 5-10 ajánlattevővel rendelkező listát eredményezett. A következő cél, hogy a személyes találkozóhoz a listát maximum 2 – 4 ajánlattevőre szűkítse. Ehhez használja a 2. lépésben meghatározott kritériumokat! Öt döntő szempont van:

### 1. ÜZLETÁGI ALKALMASSÁG

Általános vagy speciális? Sok gyártó vállalat számára az üzletág-specifikus funkciók alapvetőek. Az autóiipari beszállítók számára egy megfelelő ERP rendszernek például meg kell tudnia birkózni az olyan speciális folyamatokkal, mint amilyen az Audi „gyöngysora” vagy a „felosztott gyártás”. A gyártási környezethez való ERP standardok itt nem elegendőek.

### 2. MÉRETEZHETŐSÉG ÉS RUGALMASSÁG

Fontolja meg már most, hogy mire van szüksége a vállalatának, ha Ön terjeszkedik vagy ha az üzleti folyamatai változnak! A szóba kerülő ERP rendszerek standard funkciói mellett ezért az is érdekes, hogy milyen könnyen lehet adaptálni a platformokat.

### 3. FELHASZNÁLÓBARÁTSÁG

Minden egyes csapatnak egyedi adatokra van szüksége. Az ERP rendszerének annyira kell testreszabhatónak lennie, hogy minden egyes felhasználó számára csak azok az információk kerüljenek megjelenítésre, amik számára lényegesek. Egy jó ERP megoldás a megfelelő adatokat a megfelelő személyek számára a megfelelő időpontban bocsátja rendelkezésre – intuitív felhasználói kezelőfelületen és lehetőség szerint gombnyomásra.

### 4. BERUHÁZÁSI BIZTONSÁG

Ellenőrizze gondosan, hogy mely ERP megoldások időállóak! Rendelkezik az ajánlattevő a kritikus mérettel, hogy elegendő tanácsadói kapacitást bocsásson rendelkezésre, és hogy a szoftvert éveken át továbbfejlessze? Az ajánlattevő jelen van nemzetközileg, de helyi jelenlétet is nyújt Önnek? Rendelkezésre áll a technológiai kompetencia,



hogy közösen le lehessen küzdeni az olyan kihívásokat, mint amilyen az Ipar 4.0? A megoldás a korszerű? (pl. mobil használat, jogi követelmények a számvittel szemben)?

## 5. ÜZEMELTETÉSI KÖLTSÉGEK

Sok közép vállalat még mindig nagyobb jelentőséget tulajdonít az IT rendszerek beszerzési költségeinek, mint az üzemeltetési költségeknek. Ennek épp fordítva kellene lennie, mivel a használati időt tekintve az üzemeltetési költségek bírnak nagyobb jelentőséggel. Nézze meg ezért közelebbről az olyan tényezőket is, mint az oktatási költségek, az upgrade-ek és a testreszabás!



**Tipp:** Az „alapfelszereltség” a legtöbb ERP rendszernél hasonló. Figyeljen azonban azokra a részletekre, amik szerepet játszanak a vállalata számára, és ellenőrizze az egyes ERP termékek életútját is! Milyen elképzelései vannak az ajánlattevőnek? Milyen eredményt ér el az ERP megoldás a tesztek során és milyen certifikációk állnak rendelkezésre? A választásnál ugyancsak segíthetnek a referenciák – különösen az Ön üzletágából.

## 4. LÉPÉS MEGISMERKEDÉS

Csak akik ismerik egymást, azok tudnak sikeresen együtt dolgozni. Szánjon ezért időt arra, hogy meghívja az esélyeseit – és fordítva, adjon az ajánlattevőnek is alkalmat arra, hogy megismerje a vállalatát és a kulcsfelhasználókat! Ajánlatos egy félnapos első találkozó, melyen az ügyvezetés és a projektvezetés vesz részt. A témák a vállalatának a rövid bemutatása, egy üzemlátogatás, az aktuális folyamatok bemutatása és a stratégiai követelmények megbeszélése. Egy ellenőrzési listát ehhez a „felvételi” találkozóhoz a függelékben talál.



**Tipp:** Minél részletesebben mutatkozik be, annál testre szabottabban készíthető elő a következő workshop.

## 5. LÉPÉS WORKSHOP

Az Ön adataival, tényeivel és elképzeléseivel való felvételi beszélgetés befejezése után az ajánlattevő hozzálát a munkához és előkészít egy workshopot, ami egyedi megoldási terveket és folyamatokat prezentál a vállalata számára. A workshopnak benyomást kell adnia Önnek arról, hogy hogyan dolgozik az ajánlattevő, hogy érti-e az Ön vállalatát és hogy

mennyiben tud hozzájárulni az ERP megoldása a vállalatának a továbbfejlesztéséhez – röviden, hogy meg tudja-e győzni Önt. Kérdezze meg azt is, hogy milyen személyzettel fogja az ajánlattevő megvalósítani a projektet, hogy hogyan zajlik az implementálás és hogy hogyan kerül megszervezésre a támogatás! Ezen a workshopon részt kellene vennie az összes kontakt személynek valamennyi fontos részlegről és vállalati területről.

A workshopot követően még egyszer értékelje a megmaradt ajánlattevőket a 2. lépés kritériumai szerint!

## 6. LÉPÉS AJÁNLAT

Most kerül terítékre az utolsó nyitott összehasonlítási tényező: mennyibe fognak kerülni a különböző ERP megoldások? A workshop keretén belül az összes nyitott kérdésnek tisztázásra kellett kerülnie, úgyhogy az ajánlattevők részletes ajánlatokat tudnak az Ön számára rendelkezésre bocsátani a kidolgozott eredményekkel és dokumentációkkal.

Ne hagyja magát elvakítani egy ERP megoldás vélt alacsony kezdeti költségeitől (vagy fordítva, egy nagyobb kezdeti beruházástól elijeszteni)! Ami valóban számít, az a teljes üzemeltetési költség hosszú távon. Ennek fényében fontos a licencköltségeket és az implementálási költségeket a változásmenedzsmenttel összefüggésben figyelembe venni. Az új ERP rendszerének ugyanis ideális esetben együtt kellene fejlődnie a vállalatával, azaz a rendszert éveken át hozzá kell igazítania a változó üzleti folyamatokhoz.



**Tipp:** A rendszer testreszabások költségeinél ne csak a közvetlen ráfordításokat vegye figyelembe, hanem a lehetséges termelés kieséseket is! Mennyiben hajthatók végre a testreszabások működés közben – vagy mennyiben nem?

## 7. LÉPÉS REFERENCIÁK

Mielőtt meghozza a döntését, ki kellene kérnie néhány semleges véleményt is. Minden egyes ERP ajánlattevőnek meg kellene neveznie néhány ügyfelet, melyeket Ön meglátogathat és melyeknél az implementálási folyamatról és az ügyfelek elégedettségéről tájékozódhat. Egyedül a szoftver ugyanis még nem garancia az ERP projektjének a sikerességére – a végén a támogatás minősége is számít.

# A DÖNTÉS

Az intenzív előkészületi munka meghozza gyümölcsét – minél strukturáltabban dolgozott a kiválasztási folyamatban, annál áttekinthetőbbek az ajánlattevők ajánlatai és annál kisebb a veszélye annak, hogy Ön ebben az időpontban rossz döntést hoz.

Mi a teendő azonban, ha Ön még mindig nem teljesen biztos a dolgában vagy ha két ajánlattevő a szolgáltatások és a költségek tekintetében ugyanúgy áll? Tudja, hogy a végén statisztikailag mi lesz a döntő? Az emberek. Pontosabban véve a megérzése: kiből bíz meg a leginkább, hogy a speciális üzleti folyamatait le tudja képezni és úgy tudja optimalizálni, hogy a vállalata versenyképesebbé válik.

## KITEKINTÉS: ÉS HOGYAN TOVÁBB?

Az éles indulásig még hosszú az út. Az ERP implementálás az egész vállalatát nagy kihívások elé állítja. Ez nem csak egy technikai folyamat, hanem jóval több annál: az összes résztvevő dolgozótól fokozott elkötelezettséget kíván meg. Ezért fontos, hogy a megvalósító partnere a tapasztalatával és egy bevált bevezetési modellel támogassa, és hogy segítsen Önnek abban, hogy a kitűzött célokat a rendelkezésre álló személyi és gazdasági erőforrásokkal összhangban, valamint az elfogadott költségvetésen és időkereten belül elérje. Ennek során figyelembe kell venni az egyedi igényeket, elemezni kell az erősségeket és hiányosságokat, a jót meg kell tartani, az optimalizálási lehetőségeket pedig fel kell tárni.



**Tipp:** Fontos a menedzsment világos elkötelezettsége az ERP projekt irányában. Ha az ügyvezetés az ERP bevezetés stratégiai jelentőségét kommunikálja, akkor erősíti a projektvezetőt és a részlegek nehéz projektfázisokban sem térnek le a megkezdett útról.

## ÁTTEKINTÉS:

### MIT KELLENE A GYÁRTÓ KÖZÉPVÁLLALATOKNAK AZ ERP KIVÁLASZTÁSNÁL FIGYELEMBE VENNIE?

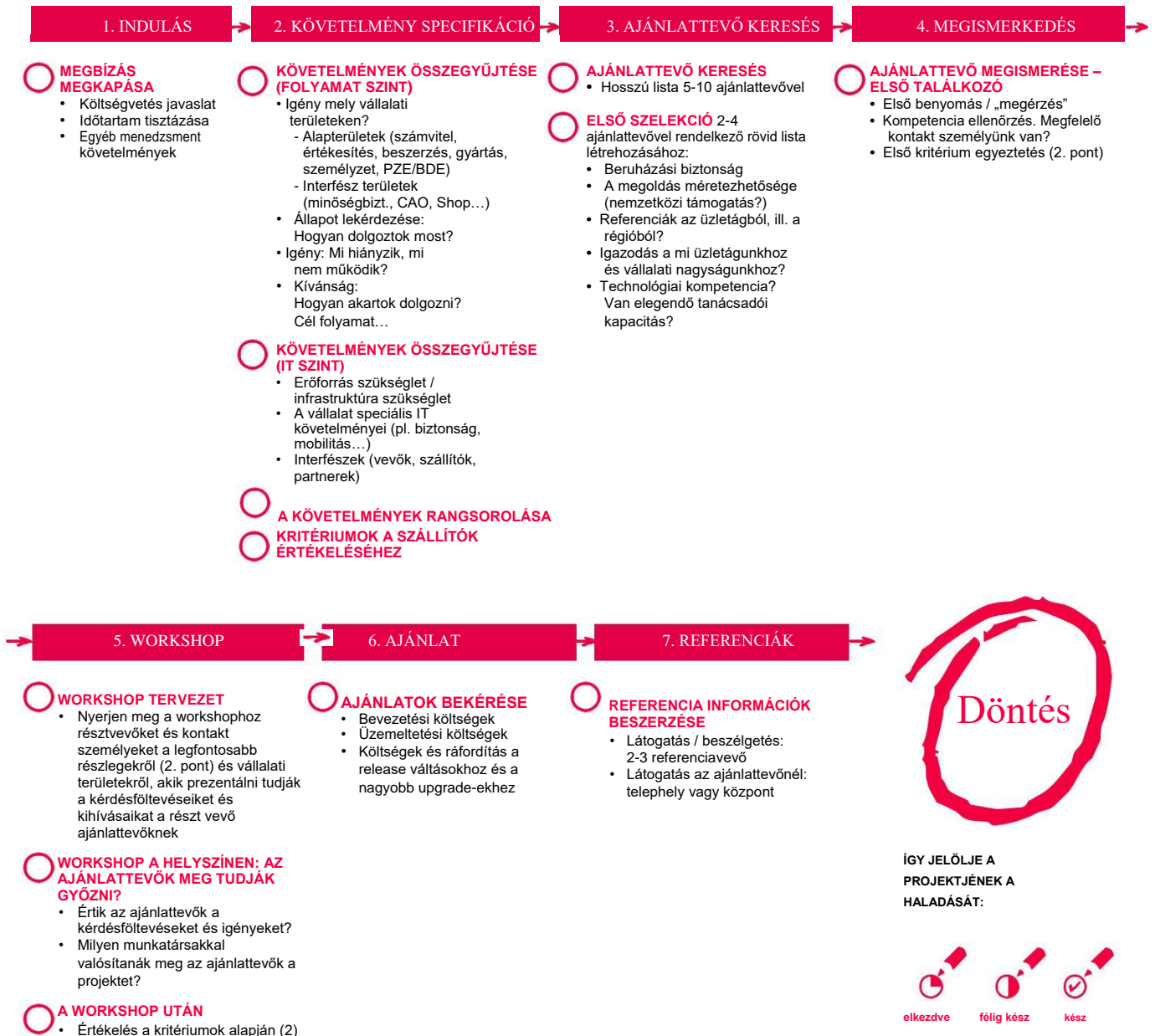
- Támogatja az ajánlattevő a leírt módszeres kiválasztási folyamatot?
- Rendelkezik az ajánlattevő üzletági know-how-val?
- Tartalmazza a szoftver az összes szükséges üzletág-specifikus tulajdonságot?
- A szoftvert folyamatosan továbbfejlesztik-e – az Ipar 4.0-ra való tekintettel is?
- Az ERP megoldás méretezhető – szükség esetén a nemzetközi használathoz is?
- Milyen nagyok a folyamatos beruházások a testreszabáshoz és az upgrade-ekhez?
- A szoftver technológiailag a legkorszerűbb?
- Mennyire intuitívan kezelhető a szoftver és konfigurálható egyedileg?
- Az ERP megoldás tervezve van a Big Data kezelésére és előkészítésére?
- Megvalósul egy bevált implementálási módszertan?

# ÖSSZEGZÉS

Talán eltűnődik rajta, hogy miért kell olyan sok energiát befektetnie a kiválasztási folyamatba. A válasz egyszerű: a jó előkészítés biztonságot ad Önnek a döntéskor és gyorsan megmutatkozik a hatása – a dolgozói körében való nagyobb

elfogadáson, az optimalizált folyamatokon, az alacsonyabb költségeken és a maximális áttekinthetőségen keresztül. Ugyanis csak a megfelelő ERP megoldás fog hosszú távon hozzájárulni a vállalat sikeréhez.

## VEZÉRFONAL A MEGFELELŐ ERP RENDSZERHEZ



# FÜGGELÉK:

## „FELVÉTEL” ELLENŐRZŐ LISTA

Minél teljesebb az a kép, amit Ön a felvételi beszélgetés során a vállalatáról és az elképzeléseiről közvetít (lásd 4. lépés), annál célzottabban tudnak az ajánlattevők egy konkrétan az Ön vállalatára szabott workshopot előkészíteni. Ez az ellenőrző lista abban segít Önnek, hogy ezt a fontos találkozót tökéletesen tudja megtervezni, és hogy az összes lényeges információt és dokumentációt össze tudja állítani.

- A RÉSZTVEVŐK JEGYZÉKÉNEK ELKÉSZÍTÉSE ÉS A MEGFELELŐ SZEMÉLYEK MEGHÍVÁSA**  
Ezen a találkozón az összes kulcsfelhasználónak részt kellene vennie, ha lehetséges.
- ELŐKÉSZÜLET EGY RÖVID CÉGBEMUTATÓRA**  
Alakítsa ezt a bemutatót optimálisan úgy, hogy hatékonyan és lényegre törően lehessen tájékozódni a vállalatáról!
- ÜZEMLÁTOGATÁS**  
Kérem, figyeljen arra, hogy a látogatásra ne üzem leállás alatt kerüljön sor!
- PC A TÁRGYALÓTEREMBE**  
Az aktuális folyamatok bemutatásához elő kell készítenie egy PC-t, amivel hozzá lehet férni a szoftver moduljaihoz. Egy projektor segítségével biztosítsa, hogy a megbeszélés összes résztvevője jól lásson!
- TESZT ADATBÁZIS**  
Ha lehetőségek vannak arra, hogy egy PC-n meg lehessen nézni a jelenleg használt megoldásokat, akkor jó lenne, ha egy teszt adatbázisban végig lehetne játszani egy folyamatot. Esetleg válasszon ki erre az esetre néhány alapadatot, amiket közelebből meg lehet nézni!
- KÖVETELMÉNYPROFIL**  
Ha már készített egy követelményprofil, akkor optimális lenne, ha a kulcsfelhasználókkal együtt elő tudná készíteni a stratégiai követelmények jegyzékét, különösen a prezentációra való tekintettel. Ennek a jegyzéknek az alapján elkészíthető pl. a menutrend a prezentációhoz.
- DOKUMENTUMOK ÖSSZEÁLLÍTÁSA**  
A következő dokumentumok a felvételi találkozó után értékes segítséget jelentenek:
  - Reprezentatív darabjegyzék (adott esetben egy kivonat abból)
  - Munkaterv
  - Ajánlat
  - Értékesítési megrendelés
  - Szállítólevél
  - Számla
  - Üzemi megbízás
  - Ajánlatkérés
  - Beszerzési megrendelés
  - További lényeges dokumentumok (munkalap, címkék stb.)





## Az abas ERP-ről

35 év tapasztalattal az abas az olyan vállalatok mellett, mint amilyen az SAP és a Microsoft, a legnagyobb múltú és a legismertebb vállalatirányítási szoftver ajánlattevők közé tartozik: világszerte 3600 vállalat használja az abas ERP-t és 29 országban 65 székhelyen 1000 szakértő szenteli magát annak a célnak, hogy túlnyomórészt közepes méretű felhasználó vállalatokat megfelelő "Made in Germany" megoldásokkal és kompetens tanácsadással támogassa. Az abas ERP-t a nemzetközi összehasonlító tanulmányokban 2017-ben ismételten a legnagyobb vevői elégedettséggel tüntették ki.

## KÉRDÉSE VAN?

info@abas.hu  
csaja.zoltan@abas.hu

InterJNet Kft.  
abas Magyarország  
5100 Jászberény Apponyi tér 1.  
1087 Budapest Könyves Kálmán krt. 76.  
9027 Győr Kálvária utca 38.

Tel.: +36 57 404 459