	MARKETING	Wersja nr 1
	WDROŻENIE SYSTEMU INFORMATYCZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE	Obowiązuje od dnia: 16.04.2014

Jak uprawdopodobnić sukces wdrożenia ERP w firmie klienta?

Wszyscy pamiętamy boom informatyczny z lat 80 ubiegłego stulecia, rewolucję ERP w latach 90, spopularyzowanie Internetu i technologii mobilnych po 2000 roku. Informacje na temat wdrażania ERP-ów w Polsce nie są optymistyczne. Można usłyszeć poglądy, że wdrożenia są niedoszacowane, poszczególne obszary firmy wskazują na niemożność wdrożenia, stąd projekt kończy się po zrealizowaniu nie więcej niż 50% zakresu pracy. Z czego to wynika? Czy z nieudolności firmy wdrażającej, czy z braku odpowiedniej współpracy ze strony klienta, czy może z braku możliwości technicznych, aby przedsięwzięcie zrealizować w zaplanowanym terminie, jakości i przy planowanym budżecie?


Zwykle powodami zagrożeń jest niedoszacowanie czasowe przedsięwzięcia oraz wewnętrzne trudności w zmianie procesów biznesowych.

Recepta jest prosta:

1. Trzeba ustalić dokładnie cele przedsięwzięcia i przeprowadzić precyzyjne analizy
2. Zalecamy audyt kompetencji zespołu wdrożeniowego i, w razie potrzeby, ich uzupełnienie.
3. Wysoka jakość prac wdrożeniowych – zbieranie danych, migracja, konfiguracja, itp. według zasady: Jakość nie kosztuje wiele, natomiast jej brak – dużo.

Przygotowania:

1. wykonanie planu urlopowego z dużym wyprzedzeniem
2. dodatkowe środki na wynagrodzenia
 - a. audyt umiejętności pracowników (Word, Excel)
 - b. szkolenia uzupełniające z obsługi
 - c. zasady komunikacji
 - d. radzenia sobie ze stresem
3. planować udział konkretnych ludzi we wdrożeniu określamy Im role, kompetencje i zadania
4. przedstawienie polityki firmy - wdrożenie nie musi oznaczać redukcji zatrudnienia, ale jeżeli planowana jest taka redukcja warto uświadomić to pracownikom w tym momencie

	MARKETING	Wersja nr 1
	WDROŻENIE SYSTEMU INFORMATYCZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE	Obowiązuje od dnia: 16.04.2014

Wybór dostawcy

1. Warunki brzegowe udziału oferentów
2. Kryteria wyboru
3. Obowiązujące procedury przetargowe (jednostopniowy, wielostopniowy, dialog konkurencyjny)
4. Jakiej pomocy od dostawcy można oczekiwać?

Dostawca

1. Czy posiada doświadczenie i stosuje metodyki prowadzenia projektów IT?
2. Czy jest samodzielny, bierze odpowiedzialność za analizę przedwdrożeniową?
3. Czy wskazuje jakie dane są potrzebne do opracowania analizy i realizacji projektu?
4. Czy realizuje zmianę procesów w działającej firmie?
5. Czy dobiera tematykę, zakres i formę szkoleń tak, aby nie zakłócić funkcjonowania firmy?
6. Czy określa zakres danych do migracji, ze scenariuszem testów akceptacyjnych?
7. Czy potrafi doradzić odpowiednią architekturę dla systemu informatycznego?
8. Czy prowadził wdrożenia w podobnych firmach/instytucjach, zna zagrożenia i potrafi im zapobiegać?
9. Czy cele wdrożenia Zamawiającego są tożsame z celami Dostawcy?


Migracja

Zakres danych do migracji powinien być minimalny, gdyż:

- a. minimalna jest szybsza
- b. minimalna jest bardziej automatyczna
- c. minimalna oznacza dane wysokiej jakości
- d. często konieczna jest migracja ręczna lub wspomagana ręcznie
- e. Zamawiający dostarcza dane do migracji
- f. Najpierw trzeba "zamknąć" dane w starym systemie, np. BO

Mity

1. Metodyka dobra na wszystko
2. Firma konsultingowa nie przygotowuje nas do wdrożenia
3. Migracja to problem Dostawcy, wszystko jest możliwe
4. Integracja jest problemem Dostawcy nowego systemu
5. Wszystko można zrobić w dowolnie małym budżecie
6. Mit o pełnej integracji
 - a. Integracja dwóch systemów wymaga dostosowania interfejsu do obu systemów
 - b. Aby integracja była efektywna muszą ją wykonać dostawcy integrowanych rozwiązań

	MARKETING	Wersja nr 1
	WDROŻENIE SYSTEMU INFORMATYCZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE	Obowiązuje od dnia: 16.04.2014

- c. Zamawiający ma możliwość zapewnienia współpracy pomiędzy istniejącymi systemami
- d. Integracja nie jest przewidziana we wdrożeniu, wdrożenie tego jest czasochłonne

Wnioski

1. Wdrożenia IT to skomplikowane przedsięwzięcia, do których trzeba się przygotować
2. Przygotowanie jest fundamentem sukcesu. Trzeba to jeszcze skutecznie przeprowadzić.
3. Dostawca jest przyjacielem i pomocnikiem.

Zagrożenia, gdy:

1. Wymagania odnośnie nowego systemu zostały opracowane zbyt ogólnie (nie są jednoznaczne) lub są niekompletne.
2. Zbyt ambitne cele w stosunku do czasu, budżetu i organizacji Zamawiającego i Dostawcy
3. Zespół wdrożeniowy (Dostawcy, Zamawiającego) ma zbyt małe kompetencje
4. Zbyt małe zaangażowanie przyszłych użytkowników utrudnia adopcje rozwiązania.
5. Brak komunikacji między zespołami zarówno na linii Dostawca – Zamawiający, jak również wewnątrz zespołów.
6. Błędne szacunki wdrożenia – budżet, harmonogram, pracochłonność
7. Brak planowane prac lub błędne planowane (np. szkolenia w lipcu/sierpniu)
8. Odpowiedzialność i wymagane kompetencje nie zostały jednoznacznie określone
9. Złe lub niewłaściwe dokumentowanie wdrożenia
10. Brak poświęcania uwagi problemom jakości
11. Oraz wiele innych