

E-BOOK



CZYM SIĘ KIEROWAĆ WYBIERAJĄC SYSTEM ERP?

40 pytań do dostawców + 8 zasad, które warto znać

Wybór ERP to decyzja długoterminowa, która wpływa na sposób pracy całej organizacji przez wiele lat.

E-book stanowi solidną podstawę do rzetelnej weryfikacji ofert dostawców ERP. Pozwoli skupić się na tym, czy dane rozwiązanie będzie realnie wspierać sposób działania firmy, jej cele biznesowe oraz plany rozwoju. Dzięki wskazówkom i pytaniom w nim zawartym rozmowy z dostawcami staną się bardziej merytoryczne, a firma zyska większą kontrolę nad całym procesem wyboru systemu ERP.

Rzetelnie opracowane odpowiedzi pomogą zbudować spójny i realistyczny plan wdrożenia, oparty na rzeczywistych potrzebach organizacji:

- umożliwią uniknięcia kosztownych błędów i nietrafionych decyzji,
- pozwolą porównywać oferty dostawców według tych samych kryteriów,
- ujawnią ryzyka i ograniczenia jeszcze przed podpisaniem umowy,
- uporządkują oczekiwania wewnątrz firmy,
- skrócą i usprawnią proces wyboru systemu,
- ułatwią określenie zakresu projektu, priorytetów, harmonogramu,
- oraz zaangażowania poszczególnych działów.

W efekcie ryzyko nieporozumień i opóźnień zostanie zmniejszone, a sam proces wdrożenia stanie się bardziej przewidywalny i skuteczny.

Życzymy, aby przedstawione treści pomogły Państwu podjąć decyzję, która będzie realnym wsparciem dla rozwoju firmy w kolejnych latach.

Zapraszamy do lektury.
Zespół Humansoft Sp. z o.o

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK



Wybór systemu ERP nie jest zadaniem prostym. Powodem tego jest nie tylko ich bogata i zaawansowana funkcjonalność, ale także liczba dostępnych na rynku rozwiązań ERP oraz ich dostawców.

Jak zatem wybrać system ERP i jakie kryteria wziąć pod uwagę, aby dokonać korzystnego wyboru programu, który – jak pokazują statystyki – pozostaje w przedsiębiorstwie przez 7-10 lat?

Opracowaliśmy 8 wskazówek, których celem jest wsparcie firm w analizie potrzeb, ocenie funkcjonalności systemów ERP oraz wyborze najodpowiedniejszego dostawcy, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka niepowodzenia wdrożenia. Ich szczegółowe omówienie przedstawiamy na kolejnych stronach.

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

1. Zidentyfikowanie potrzeb firm

Kluczowe przed podjęciem decyzji o wyborze systemu jest **dokładne przemyślenie i określenie potrzeb firmy względem nowego programu**. Sporządzenie szczegółowych wymagań pozwoli łatwiej wybrać odpowiedni system.

Bardzo ważnym krokiem jest **szczegółowe przyjrzenie się obecnym procesom w firmie i zidentyfikowanie obszarów, w których występują niedociągnięcia lub problemy**. Należy zwrócić uwagę na tzw. „wąskie gardła” – miejsca, które spowalniają pracę lub powodują inne trudności. Aby system ERP mógł w pełni spełniać swoje zadanie, **często konieczne będzie dostosowanie niektórych procesów biznesowych, szczególnie jeśli obecnie nie działają efektywnie**.

Zmiany te powinny zostać wprowadzone przed wdrożeniem nowego systemu lub omówione z dostawcą ERP, aby uniknąć problemów związanych z nieprawidłową konfiguracją systemu.

Należy zatem:

- przyrzeć się obecnym procesom,
- wykonać niezbędne zmiany,
- określić cele jakie firma chce osiągnąć za pomocą systemu,
- wybrać wymagane funkcjonalności,
- ustalić zakres wdrożenia,
- a także wskazać obszary problematyczne tzw. „wąskie gardła”, które będą objęte wdrożeniem.

Im dokładniejsza powstanie lista wymagań, tym bardziej świadomą decyzję podejmiesz w zakresie wyboru systemu i dostawcy oprogramowania.



[Kalkulator wdrożenia ERP](#)

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

2. Ocena funkcjonalności

Program musi nie tylko uwzględniać charakter działalności przedsiębiorstwa i jego bieżące potrzeby, ale także posiadać rozwiązania, które mogą być przydatne w przyszłości. Dlatego porównując systemy ważne jest, aby **zwrócić uwagę na ich perspektywiczność**.

Dostęp do bogatej oferty modułów pozwoli zaspakajać przyszłe potrzeby firmy wynikające z rozwoju i wprowadzanych zmian. To niezwykle ważne biorąc pod uwagę, że system ERP to inwestycja na wiele lat.

Warto **sprawdzić częstotliwość wydawania aktualizacji programu** wnoszących nowe funkcjonalności. Na tej podstawie można ustalić czy system jest stale rozwijany i jak często można spodziewać się dostępu do nowych rozwiązań.



3. Elastyczność i otwartość systemu

Kolejnym ważnym elementem, który należy rozpatrywać podczas wyboru ERP jest jego **elastyczność i otwartość**. Wiąże się to między innymi z możliwością dołączania do programu dodatkowych rozwiązań funkcjonalnych oraz integracją z używanymi w przedsiębiorstwie aplikacjami i urządzeniami.

Wysoka elastyczność systemu zagwarantuje możliwość dopasowania programu do najbardziej zaawansowanych procesów i niestandardowych potrzeb, które często stanowią o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

4. Intuicyjny interfejs użytkownika

Z punktu obsługi systemu i kosztów związanych z przeszkoleniem pracowników **niezwykle istotny jest interfejs użytkownika i możliwość jego dopasowania**. Im bardziej jest przejrzysty i intuicyjny tym prostsza jest obsługa i krótszy czas potrzebny do opanowania programu (również dla przyszłych pracowników).

Wygodną i efektywną pracę zapewni tylko taki ERP, który zostanie ściśle dostosowany do potrzeb użytkownika i wykonywanych przez niego czynności.

Dlatego warto również sprawdzić, **czy system pozwala na łatwą i samodzielną personalizację widoków** (np. dodawanie dodatkowych informacji, usuwanie zbędnych danych, zmianę czcionki na kolorową itp), aby dopasować je do indywidualnych potrzeb użytkowników.

Wysoki poziom personalizacji to kluczowy czynnik, który znacząco zwiększa komfort pracy i jej jakość.

5. Doświadczenie dostawcy

Proces wyboru programu nie kończy się na znalezieniu odpowiedniego oprogramowania. Równie ważny, a nawet kluczowy dla sukcesu całego przedsięwzięcia, jest **wybór odpowiedniego partnera, który wdroży program i zapewni dalsze wsparcie techniczne i serwisowe**.

Podobnie jak w przypadku systemu ERP, firma wiąże się z dostawcą na kilka lat. Z tego powodu należy zwrócić uwagę na **doświadczenie firmy w zakresie wdrażania oprogramowania ERP**, zaplecze kadrowe, oferowaną pomoc powdrożeniową i serwisową oraz zapoznanie się z opiniami klientów na temat przebiegu współpracy.



[Wypróbuj demo Systemu ERP](#)

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

6. Opinie innych klientów

Przed podjęciem decyzji o wyborze systemu ERP warto zasięgnąć opinii użytkowników, którzy mają doświadczenie z danym oprogramowaniem. Pomogą lepiej zrozumieć, **jak system sprawdza się w praktyce oraz jakie napotkano problemy podczas wdrożenia i użytkowania.**

Najczęściej **listę klientów chętnych do udzielenia referencji** dostarczają sami dostawcy ERP. Może to być kontakt telefoniczny, rozmowa online, a w niektórych przypadkach nawet wizyta referencyjna w firmie.

Miarodajne informacje dadzą rozmowy z firmami:

- o podobnym modelu biznesowym (np. handel, produkcja, usługi),
- o zbliżonej wielkości zatrudnienia,
- z wdrożonym zakresem modułów, który odpowiada Twoim potrzebom.

Podczas takich rozmów warto zapytać o kluczowe kwestie, np.:

- Jak przebiegał proces wdrożenia?
- Czy pojawiały się trudności i jak zostały rozwiązane?
- Jak wygląda wsparcie techniczne dostawcy?
- Czy system spełnił ich oczekiwania?



Opinie użytkowników o zbliżonym profilu firmy będą szczególnie pomocne przy ocenie, czy dany system ERP to właściwy wybór dla przedsiębiorstwa.

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

7. Analiza kosztów i sposobu licencjonowania

Cena oprogramowania i koszty wdrożenia wciąż odgrywają ważną rolę przy wyborze systemu ERP. Porównując różne rozwiązania, warto jednak zwrócić uwagę na **stosunek funkcjonalności do ceny**, ponieważ najtańsza opcja nie zawsze zapewni dostęp do wszystkich niezbędnych funkcji.

Szczególnie istotny jest również model licencjonowania. Najchętniej wybierane przez **firmy średniej wielkości są systemy ERP on-premise**, instalowane lokalnie w infrastrukturze IT firmy. Wyróżniamy trzy główne rodzaje ich licencji:

- stanowiskową udzielaną w oparciu o ilość stanowisk, na których instalowany jest system,
- licencję modułową, która udzielana jest na podstawie ilości użytkowników pracujących na module,
- oraz licencję serwerową (tzw. pływającą).

Najbardziej korzystnym modelem licencjonowania dla firmy jest licencja serwerowa. Jej **koszt zależy od liczby użytkowników korzystających z programu jednocześnie**, a dostęp do modułów jest zarządzany za pomocą systemu uprawnień. Oznacza to, że gdy pracownik zyska nowe kompetencje, wystarczy rozszerzyć jego uprawnienia, bez potrzeby zakupu dodatkowych licencji.

Kluczową zaletą tego modelu jest przejrzystość kosztów. Pełny ich zakres jest znany już na początku wdrożenia, co pozwala uniknąć nieprzewidzianych wydatków na późniejszym etapie.

Kalkulator pozwala poznać szacowany koszt zakupu licencji programu ERP oraz wdrożenia. Czasami, ze względu na specyfikę działania przedsiębiorstwa, potrzebne będzie zaprojektowanie dodatkowych indywidualnych rozwiązań do systemu ERP. Z oczywistych względów wycenę tego typu rozwiązań można poznać dopiero po szczegółowej analizie potrzeb firmy.



Kalkulator wdrożenia ERP

8 PRAKTYCZNYCH WSKAZÓWEK

8. Zawężona liczba ofert

Wybierając system ERP należy pamiętać, że **zbyt duża ilość zebranych ofert wydłuża proces wyboru oprogramowania**. Konsekwencją tego są zawsze dodatkowe koszty, które firma ponosi w związku z pracą osób zaangażowanych w ten proces. Z tego powodu warto zawęzić wybór do kilku rozwiązań.

Dzięki ograniczeniu liczby ofert można lepiej porównać oferty, a jednocześnie zminimalizować czas i koszty związane z ich oceną.

Wnioski

Wdrożenie systemu ERP to inwestycja długoterminowa, która wpływa na niemal każdy obszar działalności firmy, od produkcji, przez magazyn, aż po sprzedaż i finanse.

Stosując przedstawione 8 praktycznych wskazówek, przedsiębiorstwo zyskuje klarowny plan działania: od zdefiniowania potrzeb, przez ocenę funkcjonalności i elastyczności systemu, po wybór doświadczonego dostawcy i odpowiedniego modelu licencjonowania. Dzięki temu proces wyboru staje się bardziej przejrzysty, a ryzyko nieudanej inwestycji minimalne.

Firmy, które świadomie podchodzą do zakupu ERP, szybciej osiągają pełną efektywność operacyjną, poprawiają współpracę między działami i zyskują przewagę konkurencyjną na rynku. Wdrożenie systemu ERP przestaje być jedynie technicznym projektem, a staje się realnym narzędziem wspierającym rozwój przedsiębiorstwa.

Źle dobrany system może generować dodatkowe koszty, wydłużać procesy i wywoływać ogólną frustrację, natomiast dobrze dopasowane oprogramowanie staje się fundamentem sprawnego funkcjonowania firmy przez wiele lat.

Dodatkowym wsparciem w procesie decyzyjnym jest **zestaw 40 kluczowych pytań do dostawców ERP**, pomagający uporządkować wymagania i trafnie ocenić proponowane rozwiązania. Publikujemy je na kolejnych stronach.

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP



40 pytań do dostawców ERP

Zestaw pytań został podzielony na 10 sekcji tematycznych, dzięki którym łatwiej przeanalizować każdy obszar działalności i sprawdzić, czy dany system rzeczywiście odpowiada na realne potrzeby firmy.

1. Analiza potrzeb i celów biznesowych
2. Zakres wdrożenia systemu ERP
3. Harmonogram wdrożenia
4. Wymagania funkcjonalne systemu ERP
5. Skalowalność i elastyczność
6. Koszty wdrożenia i długofalowe koszty utrzymania
7. Szkolenia i adaptacja pracowników
8. Bezpieczeństwo i dostępność systemu
9. Wsparcie dostawcy i serwis powdrożeniowy
10. Ocena dostawców

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP

Analiza potrzeb i celów biznesowych

- Jakie cele biznesowe ma pomóc osiągnąć system ERP?
- Które procesy biznesowe są kluczowe dla naszej firmy i w jakim zakresie system ERP powinien je wspierać?
- Które obszary stanowią obecnie tzw. wąskie gardła i powinny zostać usprawnione w nowym systemie? W jaki sposób?
- Jakie funkcje programu mogą okazać się istotne w dłuższej perspektywie rozwoju organizacji?
- W jakim terminie planujemy uruchomienie systemu ERP?

Zakres wdrożenia systemu ERP

- Jakie działy i obszary działalności firmy mają być objęte wdrożeniem systemu ERP (produkcja, logistyka, sprzedaż, finansowanie, kadry, księgowość itp.)?
- Czy system ERP ma obsługiwać wszystkie etapy procesu produkcyjnego?
- Ilu pracowników będzie korzystać z systemu?

Harmonogram wdrożenia

- Jakie są poszczególne etapy wdrożenia i czy dostawca rozpoczyna od analizy przedwdrożeniowej?
- Jaki jest przewidywany czas wdrożenia systemu ERP, uwzględniając nasze specyficzne potrzeby i rozmiar firmy?
- Czy dostawca przygotowuje szczegółowy plan wdrożenia, obejmujący wyraźnie określone etapy i kamienie milowe?
- Jakie zasoby i wsparcie musimy udostępnić, aby proces wdrożenia przebiegł sprawnie (np. kadra, sprzęt)?

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP

Wymagania funkcjonalne systemu ERP

- Które funkcje systemu ERP są kluczowe dla naszej produkcji, np. planowanie produkcji, meldowanie produkcji, śledzenie stanów magazynowych, utrzymanie ruchu, zarządzanie partiami produkcyjnymi itp. ?
- Czy w systemie dostępne są moduły sprzedażowe, CRM, magazynowe oraz finansowo-księgowo?
- Jakie wymagania raportowe stawiamy przed systemem ERP, np. dotyczące finansów, wydajności produkcji, stanów magazynowych itp?
- Czy system ERP musi być zintegrowany z istniejącymi systemami zewnętrznymi lub urządzeniami produkcyjnymi?
- Czy program powinien obsługiwać zarządzanie jakością, obsługę reklamacji itp.?
- W przypadku współpracy z dystrybutorami lub sprzedaży detalicznej online, należy zadać pytanie, czy system ERP obsługuje integrację z platformą B2B oraz sklepem internetowym.
- Czy moduły działają w jednej bazie danych, czy wymagana jest dodatkowa integracja?

Skalowalność i elastyczność

- Czy system ERP będzie w stanie rozwijać się razem z naszą firmą, obsługując większe wolumeny produkcji lub nowe modele biznesowe?
- Czy system ERP jest elastyczny i można go dostosować do specyficznych potrzeb produkcji, takich jak niestandardowe procesy czy indywidualne wymagania?
- Czy aktualizacje systemu będą takie same dla wszystkich firm, czy dopasowane tylko do naszej firmy?

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP

Koszty wdrożenia i długofalowe koszty utrzymania

- Jaki planujemy budżet na wdrożenie systemu ERP?
- Jakie są całkowite koszty związane z zakupem i wdrożeniem systemu, w tym licencje, konfiguracja i serwis?
- Jakie są długofalowe koszty utrzymania systemu (np. wsparcie techniczne, aktualizacje, licencje na użytkowników)?
- W jaki sposób licencjonowany jest system ERP?



Bezpieczeństwo i dostępność systemu

- Jakie mechanizmy bezpieczeństwa oferuje system ERP w zakresie ochrony danych, prywatności i backupu?
- Jakie są opcje zabezpieczeń dostępu do systemu (np. różne poziomy uprawnień)?
- Czy system ERP ma mechanizmy audytu umożliwiające śledzenie zmian i aktywności użytkowników?

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP

Szkolenia i adaptacja pracowników

- Jakiego rodzaju szkolenia są potrzebne i ile czasu wymagają?
- Jakie materiały szkoleniowe są udostępniane użytkownikom?
- Czy system ERP oferuje prosty i intuicyjny interfejs, pozwalający pracownikom na łatwe rozpoczęcie pracy?

Wsparcie dostawcy i serwis powdrożeniowy

- Jak wygląda wsparcie techniczne po wdrożeniu systemu ERP?
- Czy firma oferuje usługę serwisową w formie indywidualnej dostosowanej do wdrażanej funkcjonalności?
- Czy wdrożenie będzie realizowane i nadzorowane bezpośrednio przez dostawcę i jego pracowników czy przez podmioty trzecie?



Wypróbuj demo Systemu ERP

Ocena dostawców

- Czy można poznać opinie i doświadczenia innych przedsiębiorstw korzystających z tego systemu ERP? (najlepiej z tej samej branży)
- Czy dostawca ma doświadczenie w pracy z firmami o podobnej wielkości i zakresie działalności jak nasza firma?
- Jakie dodatkowe usługi oferuje dostawca, np. konsultacje, audyty systemu, webinaria/szkolenia z nowych wersji?
- Kto będzie odpowiedzialny za wdrożenie systemu ERP – osoby, które prezentowały system, czy dedykowany zespół wdrożeniowy? Jest to ważne, ponieważ bezpośredni udział pracowników dostawcy we wdrożeniu zapewnia efektywne i długotrwałe wsparcie.

40 PYTAŃ DO DOSTAWCÓW ERP

Mierzenie sukcesu wdrożenia

- Jak będziemy mierzyć sukces wdrożenia systemu ERP?

Obejrzyj case study Elpigaz

- “Efekty osiągnięte dzięki wdrożeniu systemu ERP dla produkcji”



Podsumowanie

Opracowanie odpowiedzi na przedstawione pytania pozwoli firmie **świadomie przeanalizować kluczowe obszary działalności** jeszcze przed podjęciem decyzji o wyborze systemu ERP. To moment, w którym organizacja może zatrzymać się, uporządkować swoje procesy, zidentyfikować wąskie gardła oraz jasno określić, czego faktycznie oczekuje od nowego systemu.

Traktując ten e-book jako punkt wyjścia, firma zyska nie tylko narzędzie do wyboru systemu ERP, ale także **fundament pod długofalowe, świadome zarządzanie zmianą, jaką niesie ze sobą wdrożenie nowego systemu.**



HermesSQL

nowoczesny program ERP do zarządzania produkcją.

- Ułatwia rozliczanie, planowanie i kontrolę produkcji.
- Pozwala właściwie zorganizować produkcję, usprawnić „łańcuch dostaw”, a także maksymalnie wykorzystać posiadane w firmie środki produkcji i zasoby ludzkie.
- Umożliwia pełną identyfikację procesów produkcyjnych wraz z łatwym śledzeniem surowców i wyrobów gotowych na wszystkich etapach produkcji.
- Obsługuje także: sprzedaż, zaopatrzenie, magazyny, WMS, finanse, księgowości oraz kadry i płace. Współpracuje ze sklepem internetowym, platformą B2B i EDI.

HermesSQL – System ERP dla Produkcji

- ✓ Technologie BOM
- ✓ Harmonogram produkcji
- ✓ Wykres Gantta
- ✓ Panele produkcyjne
- ✓ Kontrola jakości
- ✓ Analizy produkcyjne



Wypróbuj demo systemu ERP

Humansoft Sp. z o.o.

Humansoft to polska firma technologiczna z 35 letnim doświadczeniem w tworzeniu i wdrażaniu zaawansowanych systemów informatycznych dla biznesu.

Specjalizujemy się w systemach **ERP, WMS, BI i e-commerce**, wspierając przedsiębiorstwa w zarządzaniu produkcją, sprzedażą, logistyką i finansami.

Nasz autorski **system HermesSQL** to rozwiązanie klasy ERP wykorzystywane przez średnie firmy produkcyjne, handlowe i usługowe. System wspiera zarządzanie produkcją, sprzedażą, logistyką, magazynem oraz finansami, zapewniając spójność danych i kontrolę nad procesami w całej organizacji.

W obszarze analityki biznesowej wdrażamy platformę analityczną **Qlik**, umożliwiającą przekształcanie danych w czytelne raporty i analizy wspierające podejmowanie decyzji zarządczych.

Wdrożenia realizujemy **według autorskiej metodyki**, która porządkuje projekt, minimalizuje ryzyko oraz zapewnia kontrolę nad harmonogramem i budżetem.

Oferujemy również fachową opiekę po wdrożeniu systemu.

Naszym celem jest tworzenie rozwiązań, które realnie usprawniają procesy, zwiększają przejrzystość danych i wspierają skalowanie działalności.

Jeśli szukasz sprawdzonych rozwiązań ERP, WMS, BI lub e-Commerce, zapraszamy do kontaktu!

[Formularz kontaktowy](#)

35

lat
doświadczenia

48

specjalistów
i konsultantów

74

partnerów
wdrożeńowych

+10 tyś.

klientów
różnych branż



ul. Grabowa 15
26-600 Radom

48 389 81 50

sprzedaz@humansoft.pl