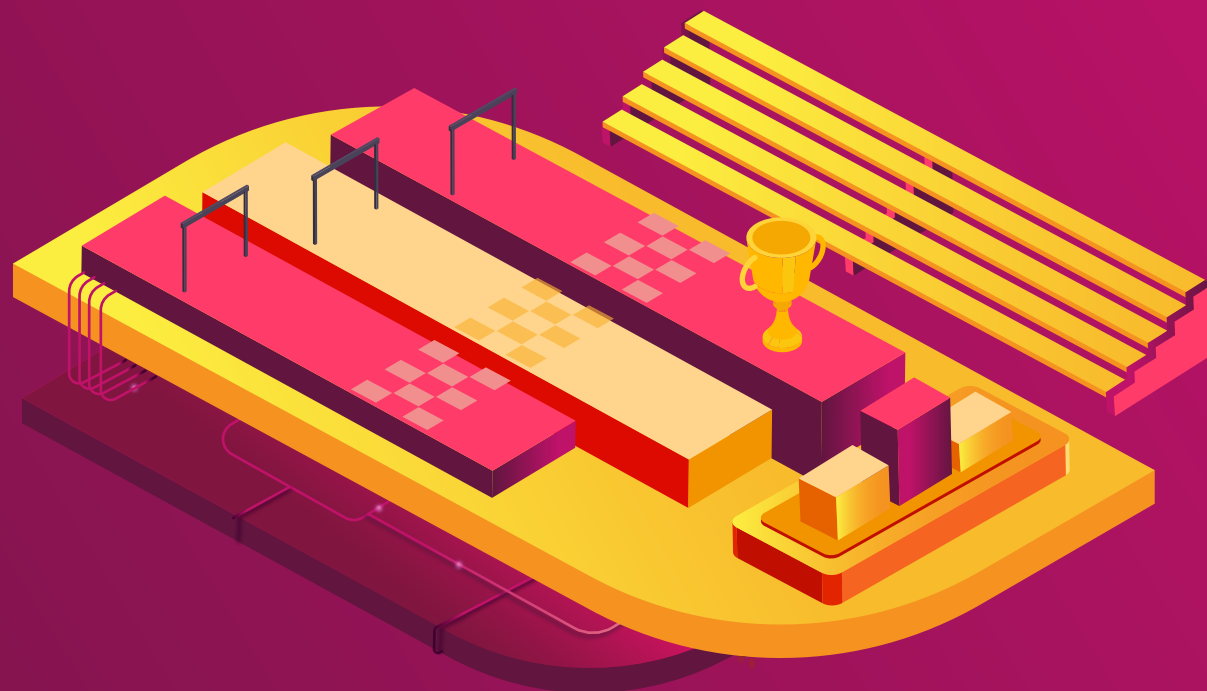




Wykorzystanie potencjału systemów ERP w budowaniu przewagi konkurencyjnej w firmach produkcyjnych

R A P O R T

Spis treści



Geneza badania

Cel badania

Metodologia i charakterystyka grupy badawczej

Część pierwsza – otoczenie biznesowe: klienci, dostawcy, pracownicy

1. Z jakich rozwiązań IT korzystają Państwo w firmie?
2. Za pomocą jakich kanałów klienci składają u Państwa zamówienia?
3. W jaki sposób zamówienia są przekazywane na produkcję?
4. Jak długo trwa przygotowanie wyceny dla klienta?
5. Czy oferta musi przed wysłaniem do klienta być konsultowana z technologiem?
6. Ile trwa proces obsługi reklamacji od momentu jej złożenia?
7. W jaki sposób ustalają Państwo zapotrzebowanie materiałowe pod przyjęte zlecenia?
8. W jaki sposób składają Państwo zamówienia u swoich dostawców?
9. Kooperacja: czy korzystają Państwo z usług innych firm, jeśli tak, to za pomocą jakich kanałów wymieniają Państwo dane dotyczące zleceń?
10. W jaki sposób identyfikują Państwo surowce / detale?
11. Ile czasu trwa skompletowanie potrzebnych surowców / materiałów z magazynu i dostarczenie ich na produkcję do realizacji zlecenia?
12. Ile czasu zajmuje Państwu wdrożenie nowego pracownika?
13. Co najbardziej utrudnia / spowalnia proces wdrożenia nowego pracownika?

Część druga – hamulce, ograniczenia i plany

14. Jakie są 3 największe wyzwania w Państwa firmie lub branży?
15. Jakie działania wdrożyli/wdrażają Państwo, aby poradzić sobie z rozwiązaniem wyzwań, z jakimi mierzy się firma?
16. Jakie czynniki wewnętrzne są hamulcem do wdrażania zmian?

Wnioski płynące z badania

Geneza badania

 Pandemia, wojna, przerwane łańcuchy dostaw, inflacja – szereg czynników gospodarczych i geopolitycznych od kilku lat skutecznie utrudnia działanie polskich firmy produkcyjnych.

W obliczu takich okoliczności **wykorzystanie systemów klasy ERP** do zwiększania efektywności procesów i ich automatyzacji oraz redukcji kosztów **powinno być powszechne**. Czy rzeczywiście tak jest? Czy przedsiębiorstwa wytwórcze mają wdrożone rozwiązania informatyczne? Jeśli tak, to czy przyczyniają się one do faktycznego usprawnienia sposobu działania, zwiększenia jakości obsługi klienta i redukcji kosztów?

Postanowiliśmy to sprawdzić. Zrealizowaliśmy **badanie**, w ramach którego przeprowadziliśmy rozmowy ze **100 przedstawicielami polskich firm produkcyjnych**.

Cel badania

Celem badania było zweryfikowanie, czy i jak polskie firmy produkcyjne wykorzystują potencjał systemów ERP do budowania przewagi konkurencyjnej.

Pytania zostały skonstruowane tak, aby ocenić, w jakim stopniu tego typu rozwiązania wpływają na jakość obsługi klienta, efektywność współpracy z dostawcami, wdrażanie nowych pracowników i zwiększanie wydajności pracy.

Zapytaliśmy również o to, jakie wyzwania przedstawiciele firm produkcyjnych uważają za najbardziej istotne dla swojego przedsiębiorstwa, jakie rozwiązania wdrożyli, aby sobie z nimi poradzić oraz co blokuje ich przed dalszymi zmianami.

Publikując raport z badania, chcemy pokazać, **jak wygląda stan faktyczny i zainspirować przedstawicieli firm produkcyjnych** do przyjrzenia się swojej sytuacji oraz do szukania możliwości optymalizacji i usprawnień w tych procesach, które w przypadku konkretnej firmy nie działają jeszcze tak efektywnie, jak mogłyby.

Patroni



Metodologia i charakterystyka grupy badawczej

Badanie miało charakter jakościowy i zostało przeprowadzone w formie pogłębionych wywiadów w kwietniu 2023 roku.

Wśród respondentów znaleźli się właściciele, członkowie zarządów, dyrektorzy oraz w wyjątkowych sytuacjach kierownicy polskich przedsiębiorstw produkcyjnych.

Firmy, których przedstawiciele wzięli udział w badaniu, reprezentują różne branże, począwszy od produkcji metalowej, przez meblową, artykułów elektronicznych, aż po automotive. Wśród organizacji, z którymi zostały przeprowadzone rozmowy, znalazły się w większości przedsiębiorstwa średniej wielkości, z pojedynczymi wyjątkami na rzecz mniejszych i większych podmiotów. Tak szeroki dobór grupy badawczej miał na celu zadbanie o wszechstronność pozyskanych odpowiedzi.

Część pierwsza – otoczenie biznesowe: klienci, dostawcy, pracownicy



Pytanie 1

Z jakich rozwiązań IT korzystają Państwo w firmie?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



70% ankietowanych korzysta z systemu ERP, co czyni to rozwiązanie zdecydowanie najpopularniejszym. Jednocześnie 18% firm ma wdrożony prosty system handlowy typu Subiekt, 4% korzysta z rozwiązań dedykowanych, a 2% pracuje w Excelu. Takie wyniki pokazują, jak różne podejście do zarządzania procesami operacyjnymi występuje w branży – choć zdecydowana większość firm ma wdrożone rozwiązanie ERP, to spora grupa organizacji funkcjonuje przy pomocy prostszych rozwiązań lub arkuszy kalkulacyjnych.

Badani wskazywali również wykorzystanie systemu do zarządzania magazynem wysokiego składowania WMS (13%) oraz rozwiązania MES (ang. Manufacturing Execution System, 3%).



Pytanie 2

Za pomocą jakich kanałów klienci składają u Państwa zamówienia?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)

87%



mailowo

47%



telefonicznie

39%



u przedstawiciela handlowego

21%



przez stronę internetową

20%

e-Commerce B2B
(platforma do składania zamówień
dla klientów biznesowych)

20%



poprzez Elektroniczną Wymianę Danych – EDI

1%



inne: sami docieramy do klientów

W tym pytaniu duża grupa ankietowanych wskazywała kilka kanałów sprzedaży. Aż w 87% firm jednym ze sposobów składania zamówień są wiadomości e-mail, 47% firm przyjmuje zlecenia telefonicznie, a w 39% trafiają one do przedstawiciela handlowego. W około 20% firm klienci dokonują zakupu poprzez platformę e-Commerce B2B, w 21% przez stronę internetową. Z Elektronicznej Wymiany Danych (EDI) korzysta 20% przedsiębiorstw.

Taki wynik pokazuje, że zdecydowanie najpopularniejsze są tzw. tradycyjne metody składania zamówień, a cyfryzacja w tym zakresie w firmach produkcyjnych postępuje zdecydowanie wolniej, niż np. w sektorze handlowym.



Pytanie 3

W jaki sposób zamówienia są przekazywane na produkcję?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



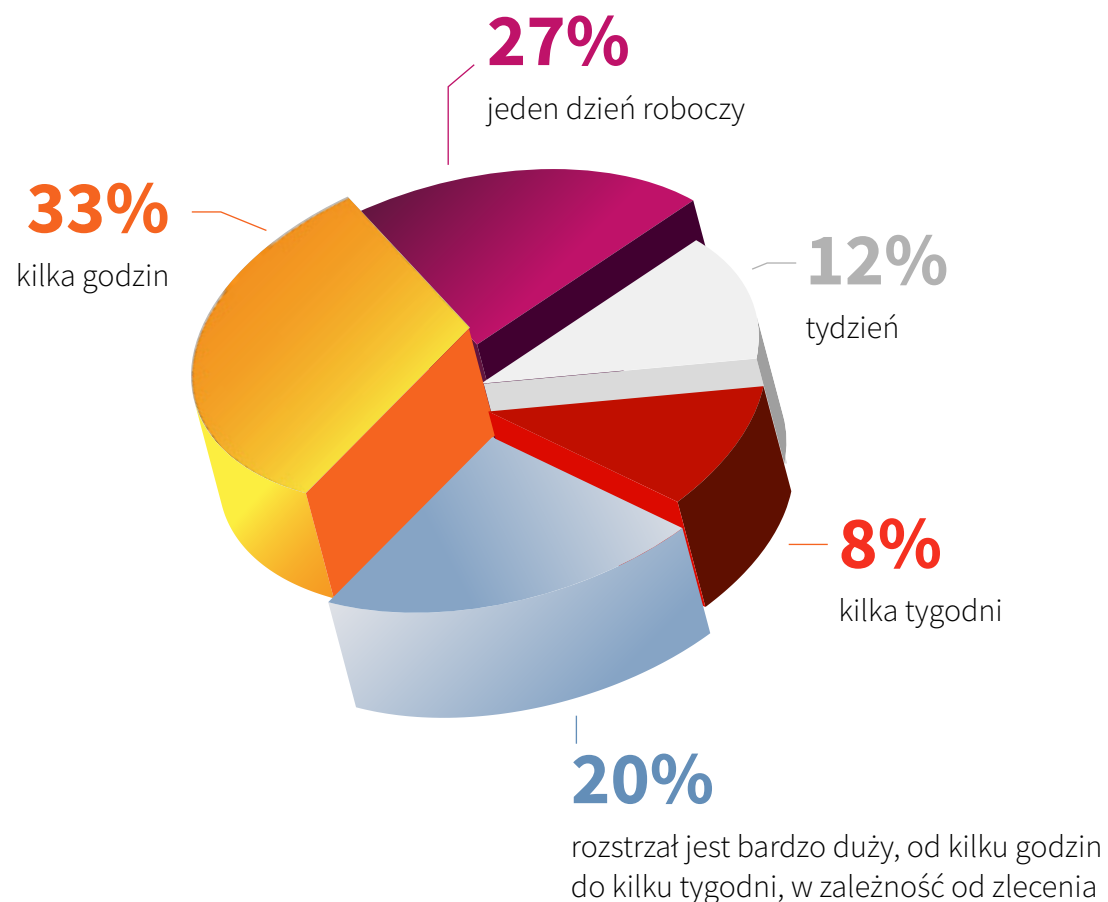
To pytanie bezpośrednio nawiązuje do poprzedniego, a jego celem było zweryfikowanie, w jakim stopniu zautomatyzowany jest proces przekazywania zamówień na produkcję. Sam fakt, że zlecenie trafiło do firmy tradycyjnym kanałem, nie znaczy jeszcze, że jego dalsze losy nie mogą zostać zdigitalizowane. W odpowiednio dostosowanych do potrzeb firm wytwórczych systemach ERP znajdują się funkcje odpowiedzialne za np. pobieranie zamówień z adresów e-mail.

Pomimo że 70% firm deklarowało posiadanie systemu ERP, to zamówienia sprzedaży automatycznie na produkcję przekazywane są tylko w 27% przypadków. Pozostałe zlecenia wymagają ręcznej rejestracji przez kierownika produkcji, pracowników biura obsługi klienta, dział projektowy itp. Oczywiście zatem jest, że w tym zakresie potencjał systemów ERP nie jest wykorzystywany oraz istnieje ogromna przestrzeń do zaoszczędzenia wielu godzin poświęcanych na manualne, powtarzalne czynności.



Pytanie 4

Jak długo trwa przygotowanie wyceny dla klienta?



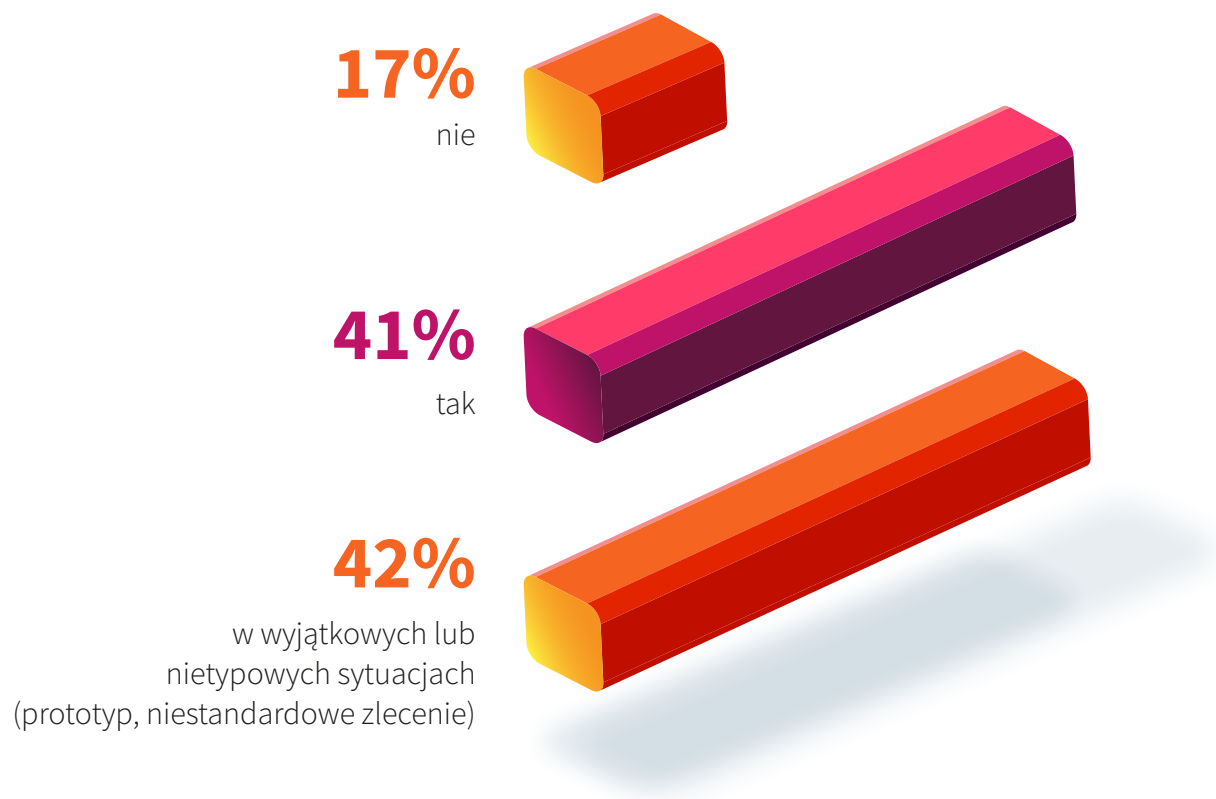
Zdecydowana większość badanych firm – 60%, przygotowuje ofertę dla klienta w ciągu kilku godzin do jednego dnia roboczego. Jednak aż 20% przedsiębiorstw zajmuje to od jednego do nawet kilku tygodni, a w pozostałych 20% czas oczekiwania waha się od godzin do tygodni.

Na tak długi czas przygotowywania wyceny, jak i duże zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi zleceniami, mają wpływ różne czynniki. Od dostępności surowców / detali, po złożoność projektu i konieczność opracowania nowej technologii, co za tym idzie listy surowców potrzebnych do realizacji projektu. To kolejny obszar, w którym wykorzystanie możliwości automatyzacji dostępnych w zaawansowanych systemach klasy ERP jest znikome. Choć procesy w tym obszarze należą do złożonych, to odpowiednio zaprojektowane algorytmy są w stanie uwzględnić wiele zmiennych oraz w dużej mierze zautomatyzować proces, odciążając osoby odpowiedzialne za przygotowywanie ofert.



Pytanie 5

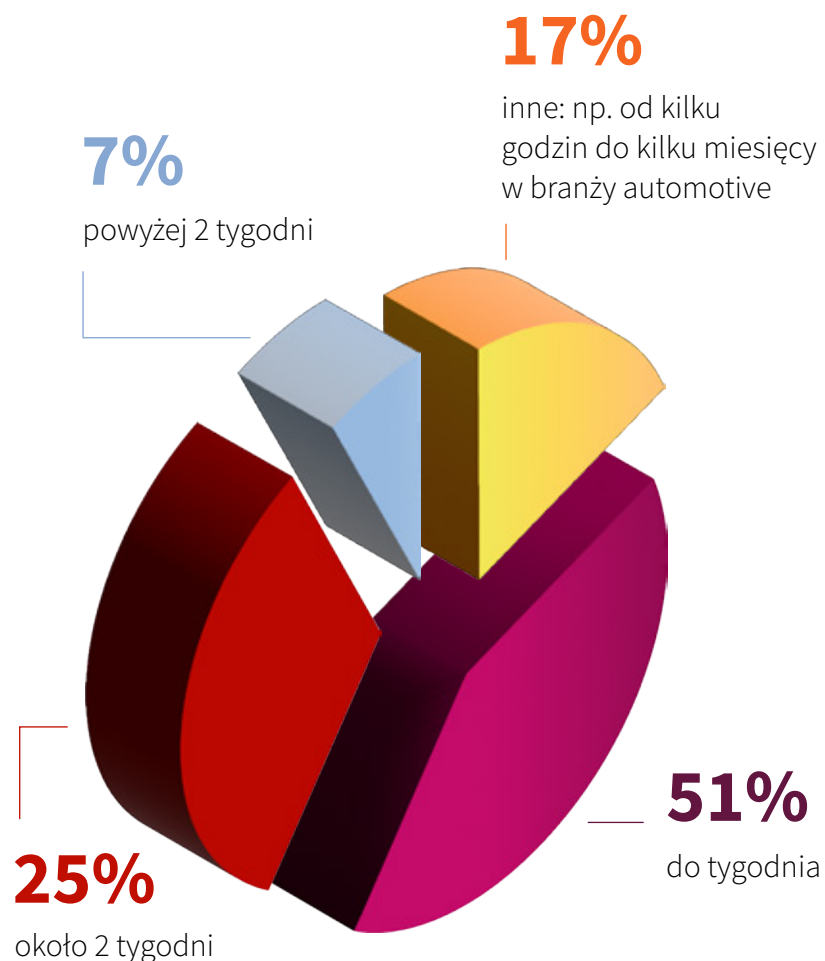
Czy oferta musi przed wystaniem do klienta być konsultowana z technologiem?



W 41% badanych firm oferty muszą być konsultowane z technologiem przed wystaniem do klienta. Niemal połowa firm angażuje więc dodatkową osobę do procesu, który w zdecydowanej większości przypadków mógłby z powodzeniem zostać zautomatyzowany. Gotowe receptury i technologie dostępne w systemie ERP mogłyby istotnie skrócić czas szykowania oferty oraz umożliwić technologowi skupienie się na optymalizacji procesów.

Pytanie 6

Ile trwa proces obsługi reklamacji od momentu jej złożenia?



Ponad połowa badanych firm rozpatruje reklamację nie dłużej niż tydzień. Około 75% organizacji nie pozwala czekać swoim klientom dłużej niż 14 dni na rozpatrzenie ich roszczenia. Takie dane pokazują, jak bardzo przedsiębiorstwa produkcyjne skupiają się na dbaniu o długoterminowe relacje z klientem oraz na budowaniu zaufania. Niektóre firmy, np. specjalizujące się w produkcji dla branży automotive, realizują reklamacje w kilka godzin, ale proces ten oczywiście może stać się docelowo zdecydowanie dłuższy, kiedy wiąże się np. z wycofaniem z produkcji danego towaru i analizą jego receptury oraz poprawieniem / korektą – co może trwać nawet kilka miesięcy. Czas reklamacji wydłuża się również w przypadku złożonych, gabarytowych zamówień, jak i tych wysyłanych za granicę.

Taki wynik pokazuje, że mimo złożoności zleceń realizowanych przez firmy produkcyjne, starają się one realizować proces reklamacji możliwie szybko. W tym zakresie możliwe, że w wielu przypadkach nie udałoby się skrócić czasu obsługi zgłoszeń. Aspekt, który z kolei na pewno mógłby zostać usprawniony, to zaangażowanie pracowników w proces – niektóre czynności mogłyby z powodzeniem zostać zautomatyzowane, jak chociażby sam proces przyjmowania reklamacji przez dedykowaną witrynę.



Pytanie 7

W jaki sposób ustalają Państwo zapotrzebowanie materiałowe pod przyjęte zlecenia?

45%

informacja o aktualnym zapotrzebowaniu jest dostępna w systemie

29%

kierownik produkcji wylicza zapotrzebowanie w Excelu

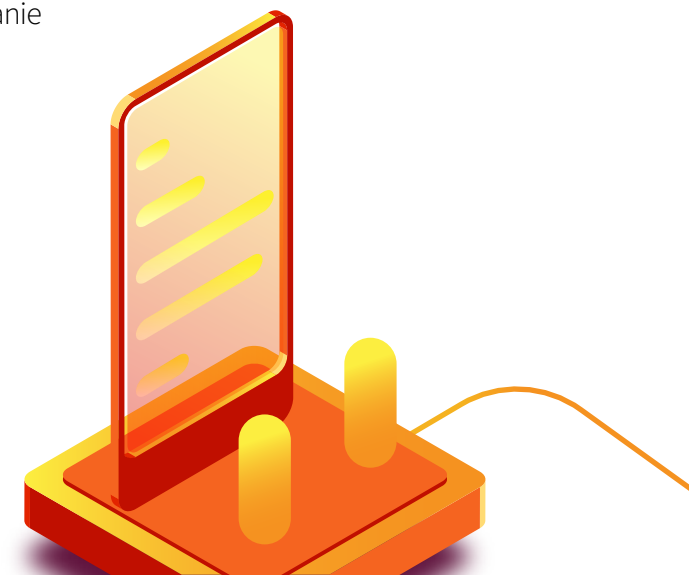
22%

kierownik produkcji wylicza ręcznie – na podstawie tego co jest dostępne, a co jest zarezerwowane pod inne zlecenia

4%

plan ustalany jest na podstawie danych z poprzednich okresów (sezonów, lat)

Niespełna połowa ankietowanych posiada informacje o aktualnym zapotrzebowaniu w systemie – to relatywnie niski wynik, biorąc pod uwagę to, jak strategicznie istotny jest to obszar w obliczu wciąż niestabilnej sytuacji na rynku surowców. Nadal w ponad połowie przedsiębiorstw, planowanie zapotrzebowania materiałowego odbywa się ręcznie lub za pomocą arkuszy Excel. Na tej podstawie można wysnuć wniosek, że wiele firm, które mają wdrożony system ERP, nie korzysta w pełni z dostępnych w jego zakresie funkcji lub rozwiązania te są ubogie w narzędzia wspierające zarządzanie zaopatrzeniem.

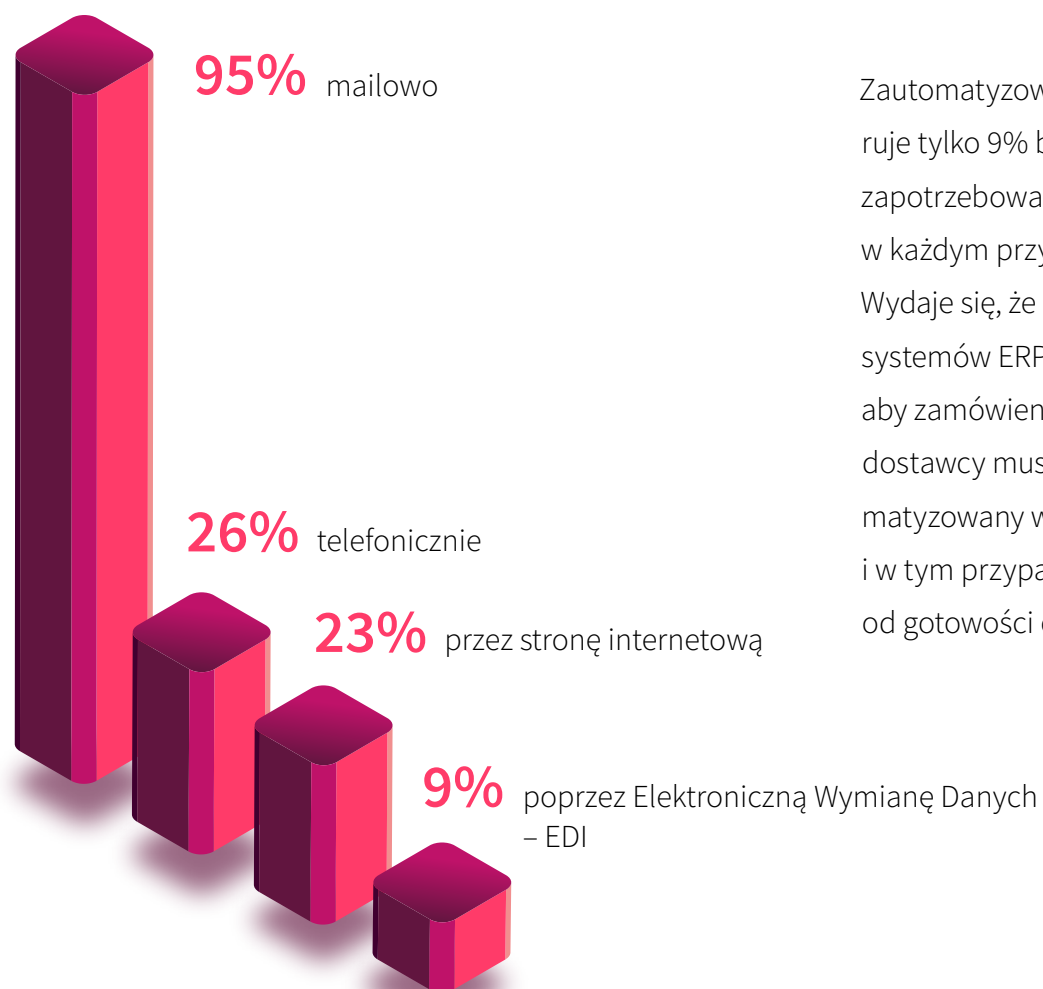




Pytanie 8

W jaki sposób składają Państwo zamówienia u swoich dostawców?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



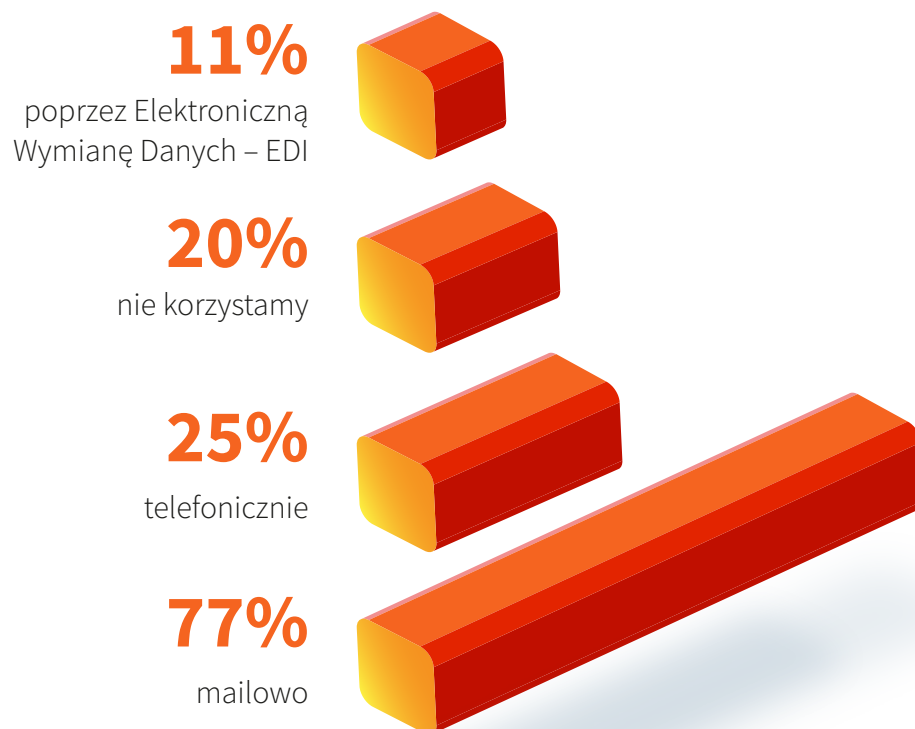
Zautomatyzowaną wymianę danych z dostawcami poprzez EDI deklaruje tylko 9% badanych. Pozostali ankietowani składają zamówienia na zapotrzebowanie mailowo, telefonicznie lub przez stronę internetową, co w każdym przypadku wymaga zaangażowania pracownika do procesu. Wydaje się, że w tym zakresie istnieje ogromny potencjał do wykorzystania systemów ERP i automatyzacji. Taki wniosek byłby jednak niesłuszny, gdyż aby zamówienie mogło zostać wysłane w sposób automatyczny, to sami dostawcy musieliby być gotowi na przyjęcie takiego zamówienia w zautomatyzowany właśnie sposób, np. przez EDI. Nie zawsze jest to możliwe i w tym przypadku firmy produkcyjne są poniekąd uzależnione od gotowości cyfrowej swoich dostawców.



Pytanie 9

Kooperacja: czy korzystają Państwo z usług innych firm, jeśli tak, to za pomocą jakich kanałów wymieniają Państwo dane dotyczące zleceń?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



Analogicznie jak w poprzednim pytaniu, automatyczna wymiana danych poprzez EDI jest wskazywana przez niewielką liczbę respondentów – 11%. Nadal najczęściej wykorzystywanym kanałem komunikacji między firmami jest kontakt mailowy oraz telefoniczny. Należy zaznaczyć, że 20% badanych firm nie współpracuje z podwykonawcami.



Pytanie 10

W jaki sposób identyfikują Państwo surowce / detale?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)

46%



drukując etykiety

21%



opisując markerem

16%



składując je w skrzynkach/stojakach/paletach pod zlecenie

15%



za pomocą etykiet EAN

13%



naklejając kartki z numerami zleceń

6%



cechowanie jest stałe na elementach

4%



wykonując nadruk ręczną drukarką ma detalu/surowcu

4%



nie chce udzielić odpowiedzi

3%



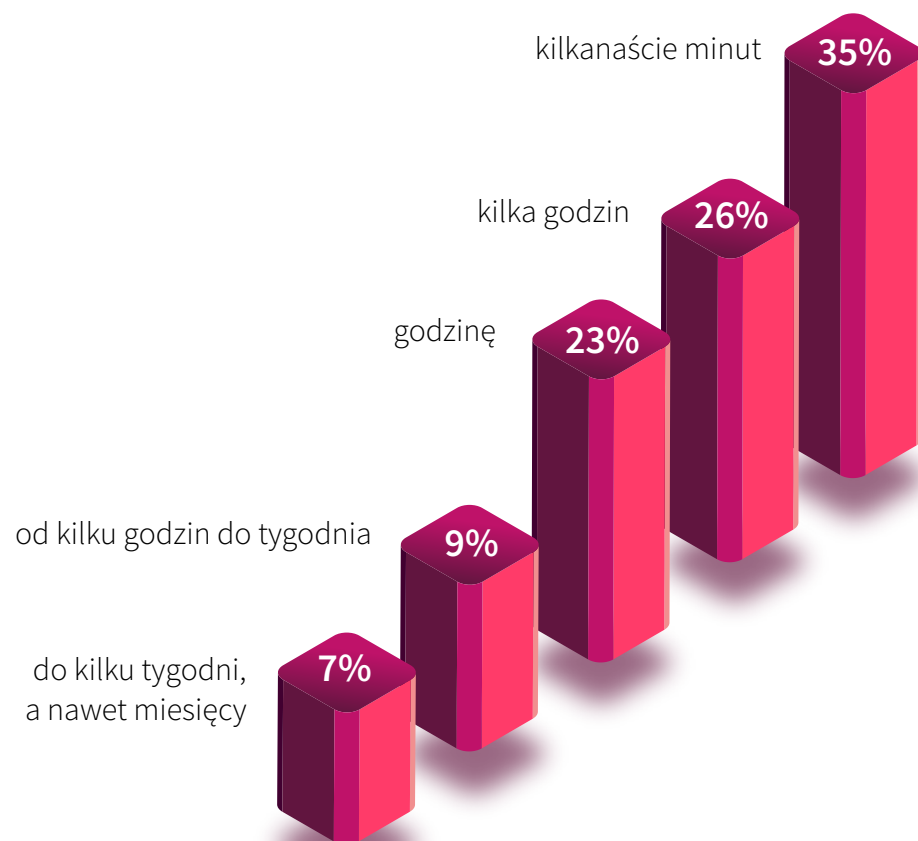
za pomocą nośników RFID

Znakowanie detali i surowców nadrukowywaniem na nie etykiet deklaruje 46% badanych – taka forma jest szybka i efektywna, ale również mocno narażona na uszkodzenia. Dlatego wiele firm dodatkowo używa prostego, lecz nadal niezawodnego, markera i opisuje poszczególne miejsca. Tylko 15% firm używa etykiet EAN, a nieliczne grono – 3% firm wykorzystuje nośniki RFID. Niektóre firmy oznaczają surowce również pod potrzeby klienta i wybierają daną formę w zależności od jego wymagań.



Pytanie 11

Ile czasu trwa skompletowanie potrzebnych surowców / materiałów z magazynu i dostarczenie ich na produkcję do realizacji zlecenia?

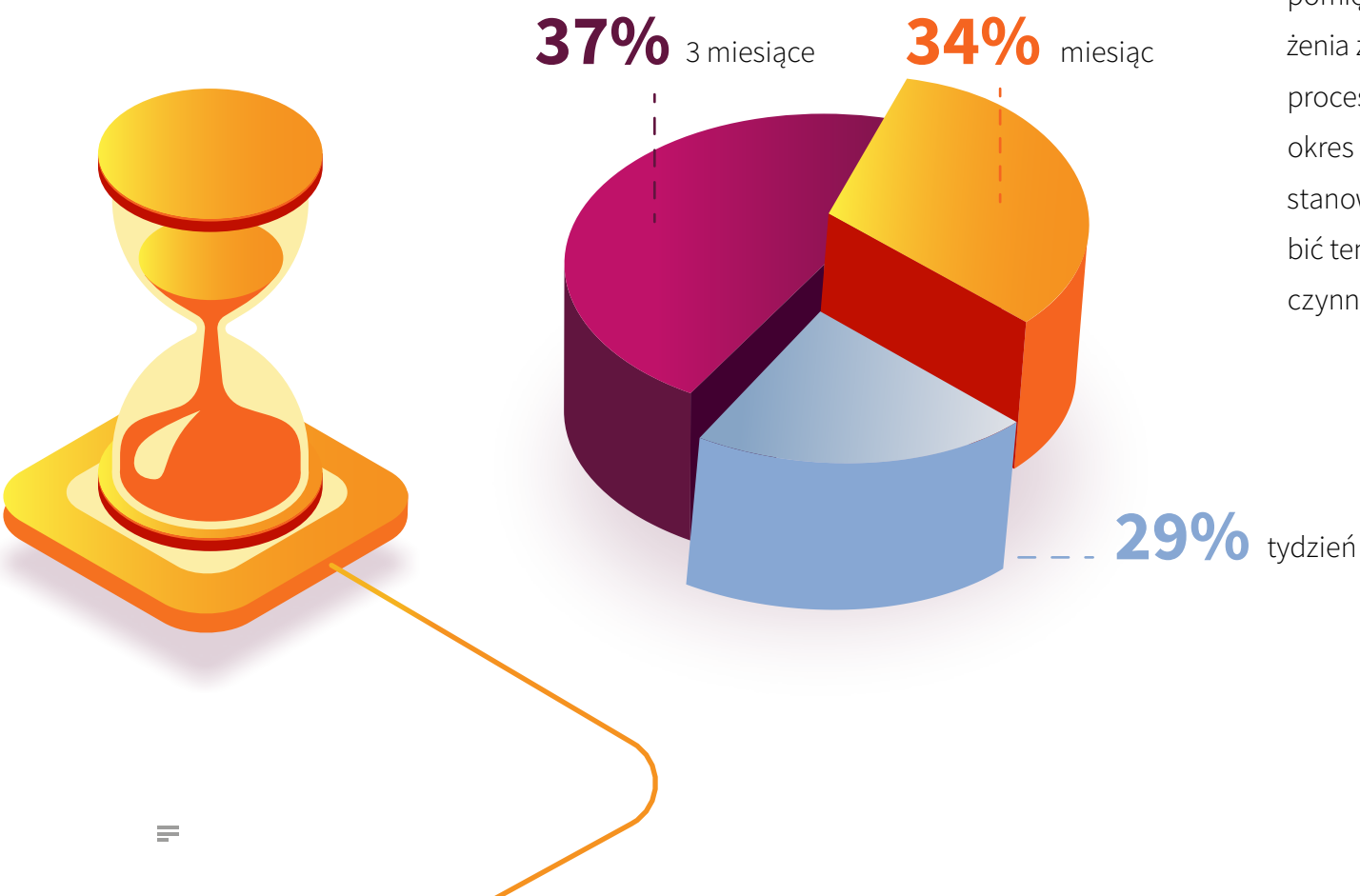


W 35% badanych firm proces kompletowania surowców lub materiałów do realizacji zlecenia zajmuje kilkanaście minut, a 23% przedsiębiorstw potrzebuje na to około godziny. Wciąż są jednak takie (26%), w których na rozpoczęcie pracy dział produkcji czeka kilka godzin. Tygodnie, a nawet miesiące potrafi zająć ten proces w firmach projektowych, co wynika w głównej mierze z konieczności pozyskania dedykowanych materiałów pod zlecenie. W tym obszarze potencjał systemów ERP oraz ich integracji z rozwiązaniami do zarządzania magazynami wysokiego składowania (WMS) jest ogromny. Abstrahując od przedsiębiorstw, których specyfika determinuje czas oczekiwania (np. wspomniane firmy projektowe), w pozostałych przypadkach dokładna identyfikacja surowców i materiałów, automatyzacja procesu kompletacji oraz wymiany danych o zamówieniach mogłaby skrócić ten proces o kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt procent. Dzięki czemu jego obsługa zajmowałaby mniej czasu, a procesy produkcyjne pod konkretne zlecenia mogłyby rozpoczynać się szybciej.



Pytanie 12

Ile czasu zajmuje Państwu wdrożenie nowego pracownika?



Rozkład odpowiedzi prezentował się dość proporcjonalnie pomiędzy tydzień, miesiąc i trzy miesiące. Okres wdrożenia zależy od stanowiska, branży oraz skomplikowania procesów produkcyjnych. Choć w wielu przypadkach okres ten byłby trudny do skrócenia, to jest jednak szereg stanowisk i sytuacji, kiedy byłoby to możliwe. Aby pogłębić ten problem, w kolejnym pytaniu zweryfikowaliśmy czynniki utrudniające i spowalniające proces wdrożenia.



Pytanie 13

Co najbardziej utrudnia / spowalnia proces wdrożenia nowego pracownika?

Branża produkcyjna już od lat mierzy się z brakiem ludzi o odpowiednich kompetencjach i doświadczeniu – w tym obszarze braki wskazywało 30% firm. Złożoność procesów i ilość wiedzy potrzebnej do realizacji zadań na danym stanowisku stanowi utrudnienie dla 28% przedsiębiorstw, a 1/5 badanych twierdziła, że w ich organizacjach nie ma takich elementów. Na braki w kompetencjach miękkich skarży się 12% badanych, a 7% wskazuje niedostatki w procesie wdrożenia.

Główne usprawnienie, jakiego może dostarczać w tym zakresie dedykowany produkcji system ERP, to informacja – o surowcach, materiałach, zamówieniach, krokach do wykonania. Dzięki temu nowy pracownik nie musi zdobywać ogromnej dawki wiedzy, zanim przystąpi do wykonywania działań. Wystarczy krótsze wdrożenie, a zarządzanie organizacją pracy przejmuje rozwiązanie ERP.

Część druga

– hamulce, ograniczenia i plany



Pytanie 14

Jakie są 3 największe wyzwania w Państwa firmie lub branży?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)

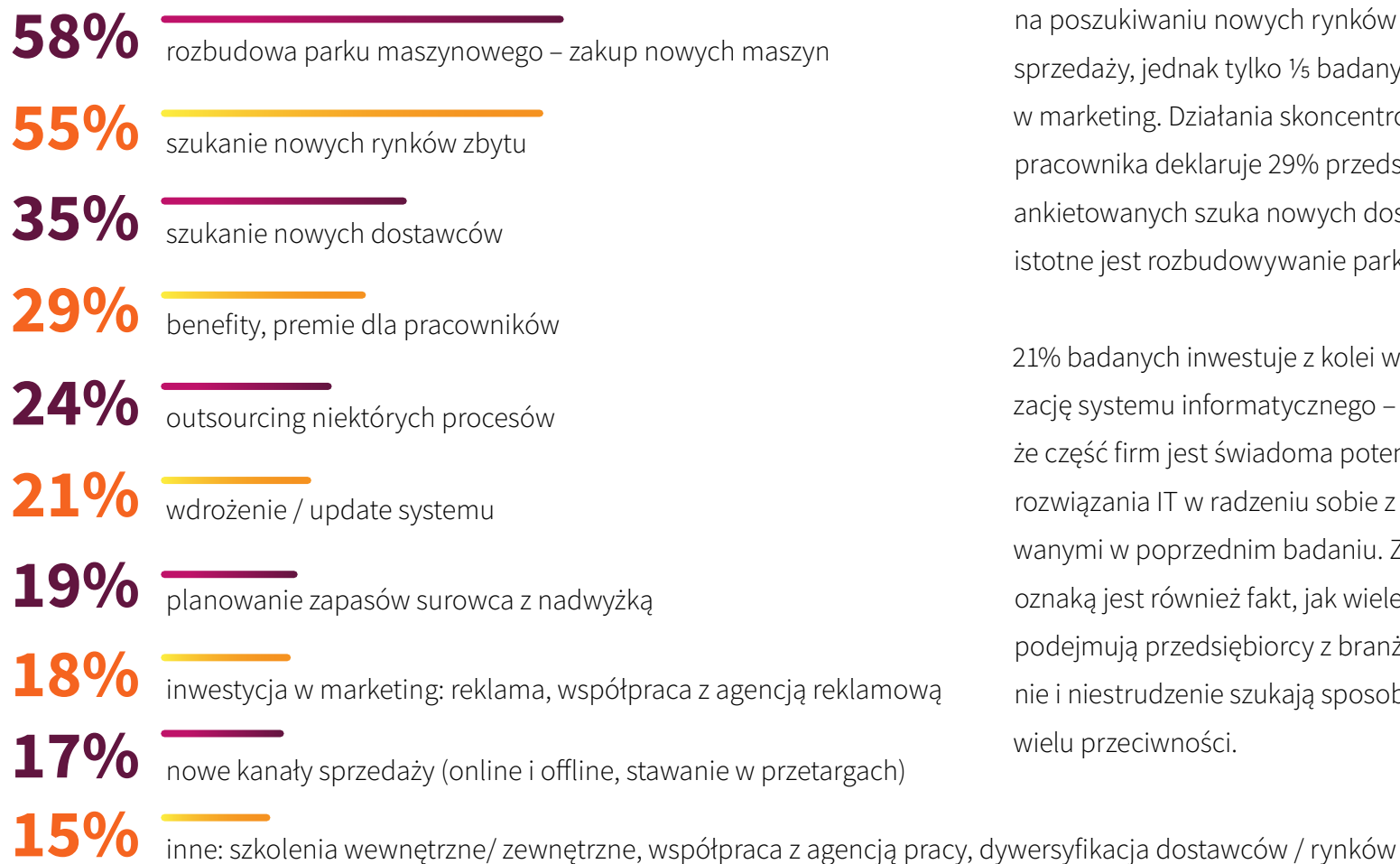
Utrzymująca się na wysokim poziomie inflacja oraz będący jej skutkiem wzrost kosztów materiałów dotyka wszystkie gałęzie przemysłu – 60% deklaruje, że jest to jedno z ich głównych wyzwań. Dla 45% ankietowanych dużym problemem jest zdobycie i utrzymanie klienta, a 34% firm nadal mierzy się z trudnościami z pozyskiwaniem surowców i ciągłością łańcucha dostaw. Wyzwaniem okazuje się też wdrożenie elastycznego i zwinnego działania, którego brakuje w zakresie dynamicznego reagowania na potrzeby klientów (31%) oraz którego wymaga nieprzewidywalność otoczenia, z którą mierzy się 27% badanych. Rotacja pracowników i brak wykwalifikowanej kadry jest wyzwaniem dla kolejno 24% oraz 29% ankietowanych. Warto zauważyć, że tylko 17% firm wskazało cyfryzację i automatyzację jako problem, choć z całego przekroju badania wynika, że to właśnie w tym obszarze większość firm ma bardzo duże braki. Wydaje się więc, że brakuje wiedzy na temat tego, jak rozwiązania informatyczne (np. systemy ERP) mogą drastycznie zwiększyć efektywność działania i poprawić wyniki.



Pytanie 15

Jakie działania wdrożyli/wdrażają Państwo, aby poradzić sobie z rozwiązaniem wyzwań, z jakimi mierzy się firma?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



Ponad połowa firm skoncentrowała swoje działania na poszukiwaniu nowych rynków oraz rozbudowę sieci sprzedaży, jednak tylko 1/5 badanych zainwestowała w marketing. Działania skoncentrowane na utrzymaniu pracownika deklaruje 29% przedsiębiorstw. Ponad 35% ankietowanych szuka nowych dostawców, a dla 60% firm istotne jest rozbudowywanie parku maszynowego.

21% badanych inwestuje z kolei we wdrożenie lub aktualizację systemu informatycznego – zauważalne jest więc, że część firm jest świadoma potencjału, jaki mogą mieć rozwiązania IT w radzeniu sobie z wyzwaniami, wskazywanymi w poprzednim badaniu. Zdecydowanie budującą oznaką jest również fakt, jak wiele zróżnicowanych działań podejmują przedsiębiorcy z branży produkcyjnej – aktywnie i niestrudzenie szukają sposobów na rozwój, mimo wielu przeciwności.



Pytanie 16

Jakie czynniki wewnętrzne są hamulcem do wdrażania zmian?

(pytanie z możliwością wielokrotnego wyboru)



Dbanie o płynność finansową i odpowiednie gospodarowanie kapitałem firmy sprawia, że aż 43% badanych deklaruje odkładanie wdrożenia zmian ze względu na problemy z budżetem. Drugim istotnym hamulcem w rozwoju organizacji jest tzw. czynnik miękkiej, czyli lęk pracowników przed zmianą. W wielu przedsiębiorstwach, które (jak wynika z powyższych odpowiedzi), mierzą się z trudnościami w pozyskaniu i utrzymaniu pracowników, wdrażanie nowości bezpośrednio ich dotyczących postrzegane jest jako bardzo ryzykowne. Wiele firm, hamuje swój rozwój z powodu braku odpowiednich umiejętności zarządzania zmianą. To z kolei może mieć swoje długofalowe skutki w postaci długu technologicznego oraz braku umiejętności zwinnego dostosowania się do sytuacji rynkowej.

Co ciekawe, jeden z ankietowanych wskazał, że hamulcem do wdrażania dalszych zmian jest przeinwestowanie w technologię – choć jest to jednostkowy przypadek w skali całego badania, to warto zwrócić uwagę, że taka skrajność również nie jest biznesowo uzasadniona.

Wnioski płynące z badania

 Jak na podstawie powyższego badania możemy ocenić wykorzystanie systemów ERP do budowania przewagi konkurencyjnej?

Do zdecydowanie pozytywnych oznak w tej kwestii należą następujące kwestie:

 **wykorzystanie systemów ERP** – 70% przebadanych firm posiada rozwiązanie tej klasy, co jest dobrym wynikiem. Branża produkcyjna bywa nadal postrzegana jako mało scyfryzowana, a okazuje się, że w praktyce niemal $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw korzysta z narzędzi do zarządzania procesami operacyjnymi.

 **podejście do procesu obsługi reklamacji** – dla firm produkcyjnych bardzo istotne jest budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami, a obsługa zleceń reklamacyjnych ma wysoki priorytet. Cały proces zapewne mógłby zostać usprawniony za pomocą rozwiązań ERP, ale już aktualnie działa bardzo dobrze.

 **proaktywność w szukaniu rozwiązań** – mimo wyzwań i problemów, firmy produkcyjne nie ustają we wdrażaniu inicjatyw i pomysłów, których celem jest usprawnienie sposobu działania, dotarcie do nowych klientów czy utrzymanie pracowników.

Obszary i procesy, w których potencjał systemu ERP nie jest wykorzystywany, kształtują się następująco:

⊗ **przyjmowanie i obsługa zamówień** – większość badanych firm produkcyjnych przyjmuje zamówienia tradycyjnymi kanałami, a za przekazanie ich do realizacji na produkcję również odpowiedzialny jest człowiek i proces ten wymaga manualnego, powtarzalnego wprowadzania danych o każdym zleceniu.

⊗ **przygotowywanie ofert** – ten aspekt w wielu firmach działa w większości przypadków poprawnie, z mniejszymi lub większymi odchyleniami od normy. Problemem w tym obszarze jest fakt, że cały proces wymaga niemal każdorazowo poświęcenia czasu przez odpowiedzialną za ten aspekt osobę, a w 41% przypadków również konsultacji z technologiem. Zauważalne jest tu duże pole do usprawnień i uwolnienia cennego czasu kluczowych pracowników.

⊗ **planowanie zaopatrzenia** – proces w ponad połowie badanych przedsiębiorstw odbywa się ręcznie lub przy pomocy arkuszy kalkulacyjnych, więc możliwość optymalizacji w tym zakresie, przyspieszenia działania i zwiększenia trafności prognoz, jest ogromna.

⊗ **kompletowanie surowców potrzebnych do zlecenia** – niemal 1/3 potrzebuje kilku godzin na skompletowanie materiałów wymaganych do rozpoczęcia procesu produkcyjnego. Integracja systemu ERP z rozwiązaniem WMS w tym zakresie mogłaby istotnie przyspieszyć ten proces, a co za tym idzie obsługę całego zamówienia.

⊗ **wdrożenie nowego pracownika** – w większości przypadków ten aspekt jest bardzo czasochłonny i wymaga przekazania skomplikowanej wiedzy przez doświadczonego pracownika i długotrwałej nauki. Całość procesu mogłaby być zdecydowanie szybsza i bardziej

powtarzalna, jeśli system ERP byłby odpowiednio dopasowany do potrzeb i zarządzał pracą nowej osoby, co zdecydowanie przyspieszyłoby gotowość do rozpoczęcia samodzielnej pracy.

Wnioski z badania jednoznacznie wskazują, że potencjał systemów ERP w budowaniu przewagi w firmach produkcyjnych zdecydowanie nie jest w pełni wykorzystany.

Rozmowy przeprowadzone w ramach tej akcji pokazały nam, że branża jest otwarta na zmiany, lecz potrzebuje również praktycznej wiedzy i wskazówek. Dlatego postanowiliśmy opracować poradnik, w którym zbierzemy historie sukcesów firm, które z powodzeniem wykorzystują rozwiązania ERP do zwiększania efektywności i optymalizacji procesów. Premierę planujemy na jesień 2023 roku.



Porozmawiajmy o Twoim biznesie



Porozmawiajmy o wdrożeniach systemów informatycznych
albo o czymś zupełnie innym.

Jesteśmy do Twojej dyspozycji.

www.sente.pl

tel. +48 717 847 900

kontakt@sente.pl

Sente S.A.

ul. Legnicka 51-53

54-203 Wrocław