

Wywiad z Arkiem Szwestko
o wdrożeniu Maconomy
przez Todis Consulting Group
w Sigma Connectivity.



Co dziś jest największym wyzwaniem, jeśli chodzi o zarządzanie projektami i procesami w tak złożonej organizacji, jak ta, którą Pan reprezentuje?

Sigma Connectivity to niestandardowa organizacja. Stanowimy połączenie firmy consultingowej z Dev- i Tech-housem. Kluczem do zrozumienia tego, co robimy, jest słowo „innowacja”. To innowacje właśnie oferujemy naszym klientom.

Jako Sigma Connectivity mamy więc całe spektrum konsultantów od software’u, hardware’u, audio i innych technologii. Dzięki nim możemy tworzyć różnego rodzaju urządzenia, możemy opracowywać nowe technologie, które adresują obecne potrzeby rynku. By jednak zapanować nad całym procesem obsługi klientów i dostarczania im innowacyjnych rozwiązań, by działać sprawnie i skutecznie, potrzebujemy być odpowiednio poukładani wewnętrznie, a w tym pomaga nam system ERP.

Czym zatem dla takiej firmy, jak Sigma Connectivity, jest system ERP?

W przypadku firm, które osiągnęły już pewną skalę działalności, system ERP to po prostu konieczność. Stanowi on wsparcie dla przedsiębiorstwa na wielu płaszczyznach. Na poziomie zarządu dostarcza niezbędnej wiedzy, pozwalając na podejmowanie właściwych decyzji we właściwym czasie, a więc zwinne i elastyczne zarządzanie. A do tego ułatwia szybkie reagowanie w różnych, często zmieniających się okolicznościach. Project managerom z kolei pomaga w zarządzaniu poszczególnymi projektami. Wreszcie w obszarze finansów pozwala zapanować nad rentownością firmy i w prosty sposób nadzorować przepływy pieniężne. Do tego system ERP wspiera automatyzację procesów w firmie, usprawnia raportowanie i planowanie.

Jak zatem wybrać odpowiedni system dla firmy? Czym należy się kierować?

Moim zdaniem jest tutaj kilka elementów, na które należy zwrócić uwagę. Pierwszy to dopasowanie systemu do danej branży. System musi oferować funkcje, przydatne z punktu widzenia prowadzonej działalności. Są rozwiązania dedykowane branży produkcyjnej czy przemysłowej. Są też takie dla firm z sektora usług profesjonalnych. Po drugie, należy zadbać o akceptację wewnątrz firmy narzędzia, które ma zostać wdrożone. Osoby, które na co dzień mają korzystać z wdrożonego rozwiązania, po prostu muszą być do niego przekonane, muszą chcieć z niego korzystać. Tu niezwykle pomocne są szkolenia z obsługi systemu oraz wsparcie posprzedażowe partnera, które pozwalają przezwyciężyć wyzwania i pewne stare nawyki. Dlatego tak ważny jest partner wdrożeniowy – stanowi on kolejny kluczowy element tego procesu. Powinien być doświadczony i solidny. Dlaczego? Ponieważ zarówno system ERP, jak i partnera wybieramy zwykle na długie lata. Rozwiązania typu „plug and play” nie zdają tu egzaminu.

Państwo postawili na rozwiązanie Maconomy. Skąd taka decyzja?

Wcześniej używaliśmy go w naszych spółkach w Szwecji, więc został przez nas sprawdzony.

Dlatego zdecydowaliśmy się wdrożyć go również w Polsce. Maconomy to system, który daje nam podgląd tego, co się dzieje w firmie. Przed jego wdrożeniem, by uzyskać obraz całości firmy: jej finansów, ludzi, projektów, korzystaliśmy z pięciu czy sześciu różnych źródeł. Dzięki obecnemu systemowi, spójnemu dla całej grupy, w czasie kilku minut możemy wiedzieć, co dzieje się w organizacji, jaka jest jej rentowność itp. To zaś w przypadku, gdyby sytuacja wymagała nagle szybkiej zmiany, pozwala nam znacznie skrócić czas niezbędnej reakcji i podjąć kluczowe decyzje w oparciu o sprawdzone dane.

A jak ocenia pan sam proces wdrożenia i współpracę z firmą Todis?

Firma Todis to stabilny i godny zaufania partner, co udowodniła na każdym etapie realizacji projektu – począwszy od doboru narzędzi, skończywszy na wewnętrznych szkoleniach. Cały proces wdrożenia przebiegł płynnie, bezproblemowo, za co dziękujemy.

Todis Consulting
Group Sp. z o.o.

todis@todis.pl

+ 48 22 839 22 39

