

Zarządzanie procesem zamówień i dostaw w systemie ERP

Na zakupy z algorytmem

Najczęściej nosi nazwę procurement i pozwala sterować procesem zamawiania, dystrybucji i redystrybucji towarów. Ten moduł zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie klasy ERP odpowiada za zarządzanie procesem zamówień i dostaw.

Mówiąc w skrócie, moduł ten umożliwia szybkie i efektywne zarządzanie zapotrzebowaniami, zamówieniami, zapytaniami ofertowymi, dostawami i odbiorami – wylicza Ryszard Krawczyński, główny konsultant sprzedaży aplikacji Oracle w Oracle Polska.

Podstawowym zadaniem modułu jest zapewnienie ciągłości sprzedaży i obsługi klientów. – Ważną cechą jest możliwość automatycznego generowania zamówień do dostawców na podstawie zamówień klientów. Można zaimplementować wiele algorytmów, które będą uwzględniały m.in. predefiniowane minimalne i maksymalne stany towarów, rezerwacje i plany sprzedaży poszczególnych pozycji asortymentowych – wyjaśnia Jacek Parzonka, menedżer produktu Navireo z InsERT.

Jak zauważa Paweł Daszkiewicz, dyrektor realizacji usług w firmie DSR, proces zapotrzebowania, zakupów i dostaw funkcjonuje praktycznie w każdym przedsiębiorstwie i wspomaganie ich narzędziami informatycznymi jest szeroko rozpowszechnione. Jednak potrzeby przedsiębiorstw z różnych branż są diametralnie różne. Dlatego pojawiły się tzw. rozwiązania branżowe oferujące pełne rozwiązanie informatyczne kierowane do ściśle określonych sektorów: spożywczego, wyrobów konsumpcyjnych, wyrobów przemysłowych, motoryzacyjnego, elektronicznego i elektrotechnicznego oraz medycznego i farmaceutycznego.

Łatwiejsze zakupy

Jakie korzyści przynosi wykorzystywanie przez przedsiębiorstwo modułu do zarządzania procesem zamówień i dostaw? – Ułatwienie procesu zakupowego w środowiskach z powtarzalnymi dostawami i bliskimi relacjami z klientem, przekazywanie stale aktualizowanych wymagań materiałowych do dostawców, eliminacja rutynowej pracy z procesu zakupów, poprawa strategicznych procesów zakupowych w firmie, a także



monitorowanie całego procesu zakupowego przez zapewnienie natychmiastowego dostępu do szczegółowych lub podsumowanych informacji – wylicza Jacek Jakubik, ekspert Infor M3 z firmy iPCC.

Jak przekonuje Jacek Parzonka, jedną z najważniejszych korzyści jest lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowej i optymalizacja środków finansowych. Dzięki możliwości określenia minimalnych i maksymalnych stanów towarów oraz ciągłego monitorowania statusów zamówień klientów i wielkości sprzedaży można uzupełniać dostawy wtedy, gdy jest taka potrzeba (dostawy w systemie just-in-time). W sposób oczywisty przekłada się to na optymalizację kosztów i obsługi magazynu. – W przypadku sieci handlowych omawiany moduł wspiera zaopatrzenie placówek. Pozwala optymalizować stany towarów tak w całej sieci, jak i w poszczególnych punktach. Dzięki zamówieniom wewnętrznym możliwe jest utrzymywanie stanów towarowych odpowiednich dla całej sieci, co poprawia płynność finansową i pozwala angażować mniejsze środki

finansowe. Dzięki funkcjom modułu możliwe jest redystrybuowanie towarów nadmiarowych i zalegających pomiędzy punktami sieci. Wsparcie zarządzania stanami magazynowymi przyczynia się też do maksymalizacji współczynników sprzedażowych oraz poprawy zadowolenia klientów – przekonuje Jacek Parzonka.

Moduły, a nawet całe systemy ERP, obecnie mogą być oferowane w modelu chmurowym. Cloud computing w założeniu producentów ma upraszczać korzystanie z aplikacji biznesowych. – Ponieważ aplikacja działa w modelu internetowym, umożliwia nawet niedoświadczonym użytkownikom łatwe znalezienie potrzebnych pozycji lub usług oraz szybkie złożenie zamówienia zgodnie z zawartością koszyka. Jak wykazały wszechstronne testy przeprowadzone w laboratorium Oracle Usability, działanie systemu jest łatwe do zrozumienia i może z niego bez problemów korzystać duża liczba użytkowników. Aplikacja nie tylko udziela wskazówek użytkownikom, którzy korzystają z niego po raz pierwszy lub dorywczo, lecz także troszczy się o stałych,

doświadczonych użytkowników, umożliwiając im szybkie realizowanie transakcji – twierdzi Ryszard Krawczyński.

Jak przekonuje Jacek Jakubik, ze wsparcia modułu nadzorującego proces zakupów powinna korzystać każda firma, która coś kupuje, czyli wszystkie firmy produkcyjne, usługowe i dystrybucyjne. W zależności od wielkości i organizacji przedsiębiorstwa z modułów zamówień mogą korzystać nawet pracownicy pionu sprzedaży – specjaliści ds. obsługi klientów, asystenci ds. sprzedaży, przedstawiciele handlowi, kierownicy sklepów i sprzedawcy.

– Moduł zakupów jest dedykowany przede wszystkim dla osób, które zajmują się szeroko rozumianą logistyką: począwszy od stanowisk operacyjnych, poprzez specjalistów ds. logistyki i zakupów, a skończywszy na kierownikach i dyrektorach pionów logistyki i zakupów. Ci ostatni korzystają głównie z możliwości raportowania i analiz modułów zamówień – zauważa Jacek Parzonka.

Nowe funkcje

Jak każdy system informatyczny, także moduły do zarządzania zakupami ewoluują. W najbliższym czasie inżynierowie Insertu planują udostępnić

w systemie Navireo ERP funkcję zamówień wewnętrznych. Jest to ściśle związane z wprowadzeniem na rynek nowego modułu Oddział PLUS, dedykowanego sieciom handlowym. Moduł ten pozwala dwukierunkowo wymieniać niezbędne dane pomiędzy centralą i jej oddziałami. Jednocześnie daje możliwość nieprzerwanej pracy w oddziałach w przypadku braku dostępu do internetu. Zakres danych synchronizowanych pomiędzy centralą a oddziałami jest bardzo szeroki i obejmuje m.in. dokumenty handlowe, magazynowe, zamówienia, kartoteki kontrahentów, kartoteki towarów i wiele innych.

Z kolei w systemie Infor M3 nacisk rozwoju w najbliższym czasie będzie położony na wspomaganie procesu Target Buying (podczas

składania zamówienia zakupu system podpowiada użytkownikowi, co mógłby/powinien zamówić dodatkowo, aby spełnić zarówno potrzeby klienta, jak i zaspokoić inne cele (np. obniżenie kosztów transportu czy uzyskanie dodatkowych rabatów).

Drugim obszarem ma być wspomaganie procesu Buy To Order (klient zamawia coś, czego nie mamy w asortymencie, ale mamy w tzw. katalogu rozszerzonym. Nie odsyłamy klienta z kwitkiem, tylko zamawiamy towar bezpośrednio u dostawcy, automatyzując czynności administracyjne związane z rejestracją danych o towarze, jego wyceną kosztową, kalkulacją ceny sprzedaży itp.). ■

Marcin Złoch

Sprostowanie

W artykule pt. *Zwykle dodatek, a nie rdzeń systemu* (str. 89-91) autorstwa Marcina Złocha, opublikowanym w „Logistyce a Jakość” nr 3/2017, pojawiła się nieścisłość. W tekście została wykorzystana wypowiedź, którą błędnie opisano jako wypowiedź autorstwa pani Kingi Jarosz, marketing manager w firmie Streamsoft. Autorem wykorzystanej w tekście wypowiedzi jest pan Mariusz Smoliński, dyrektor ds. rozwoju produktu Streamsoft Prestiż. Zainteresowane osoby przepraszamy.

Redakcja