

# Čista desetka za poslovni uspeh

Podjetja samo z uporabo standardnih poslovnih sistemov ne morejo več držati koraka s konkurenco in naraščajočimi tržnimi zahtevami.

**Uspešno poslovanje na trgu, kjer divja globalni konkurenčni boj, ne narekuje samo zniževanja stroškov, ampak tudi povečanje učinkovitosti in zmanjšanje tveganj na ravni celotnega podjetja. Potrebno je povezovanje vseh funkcij podjetja v enovit organizem, ki je hitro prilagodljiv na gospodarske spremembe in odziven na zahteve kupcev.**

Podpora takšnemu poslovnemu organizmu presega običajne poslovne sisteme in narekuje povezovanje več sistemov in rešitev. Tesno povezovanje teh sistemov in s tem poslovnih procesov ima multiplikativne učinke pri povečanju poslovne uspešnosti prek zniževanja stroškov po-

slovanja, povečanja storilnosti ter kakovosti izdelkov in storitev za poslovne partnerje oziroma končne kupce.

## Rešitve z dobrimi praksami

Podjetje Kopa partnerjem ponuja celosten nabor rešitev, s katerimi lahko v celoti ali samo delno podprejo svojo dejavnost. Podjetje z vrhunskimi svetovalci in implementatorji poskrbi za hitro in kakovostno uvedbo izboljšav. Na podlagi dobrih poslovnih praks in tehnološkega znanja zagotavlja razvoj naprednih rešitev in obvladovanje poslovnih procesov. To pomeni, da se lahko naročnik hitro odzove na spremembe brez bolečih posegov v sam procesni in tehnični ustroj organizacije.

## Podjetja potrebujejo več kot standardne rešitve

Po uvedbi standardnih po-

slovnih funkcij s transakcijskimi poslovnimi sistemi ERP je nastopila doba odkrivanja in izkoriščanja nadaljnjih potencialov za izboljšanje poslovanja. Gre za avtomatizacijo specifičnih delovnih postopkov, ki še vedno potekajo ročno, za zbiranje podatkov, v katerih doslej podjetja niso prepoznavala vrednosti, in za interaktivno povezovanje poslovnih funkcij. V Kopi so na primer izdelali prek tisoč programskih modulov in rešitev, na podlagi katerih podjetje pridobi celostno podporo in podroben vpogled v poslovanje. Glede na izkušnje, povpraševanja in raziskave so tamkajšnji strokovnjaki odkrili deset skupnih točk poslovanja, ki v današnjih poslovnih razmerah podjetjem pomagajo pri doseganju ciljev, ki so si jih zadali še pred recesijo. ●

► **Zaostrene razmere v gospodarstvu so pokazale, da podjetja za uspešno prilagoditev novim razmeram potrebujejo bistveno boljši pregled nad poslovanjem. Zato niso dovolj le dobri finančno-računovodski podatki, ampak je treba odkriti in izrabiti vse do zdaj neizkoriščene vire informacij ter optimizirati delovne postopke na vseh ravneh. Bistveno pri tem je, da imajo podjetja dobrega partnerja, ki razume njihove vsebinske in poslovne zahteve na vseh poslovnih področjih. Le tako jim lahko zagotovi kakovostne rešitve, s katerimi na eni strani izboljšajo procese in postopke ter optimizirajo vire, po drugi strani pa izboljšajo vodenje in odločanje.**

► Tako pravi **Bernard Osvald**, generalni direktor podjetja Kopa



## 1. Poslovno obveščanje

Za pravilne odločitve na vseh ravneh vodenja so potrebni podrobni podatki iz različnih sistemov. Sisteme poslovnega obveščanja je smiselno uporabiti v vseh strateških funkcijah, poleg najvišjega vodstva in kontrolinga še pri kadrovskega menedžmentu, trženju in prodaji, poslovanju z dobavitelji in spremljanju proizvodnje. Poleg gradnje podatkovnega skladišča, vzpostavitve postopkov črpanja in prečiščevanja podatkov je treba zgraditi ustrezen poročevalski (poročila, sistem ključnih kazalnikov ...) in analitični sistem, s katerim lahko uporabniki v celoti izkoristijo moč zbranih podatkov pri poslovnih odločitvah.

## 3. Odnosi s strankami (CRM)

Kakovostno delo s strankami pomaga podjetju pri ohranjanju prihodkov ob vse ostrejši konkurenci. Ustrezno podprto delo s strankami omogoča podjetjem odkrivanje novih potencialov za prodajo obstoječim strankam in povečanje učinkovitosti trženjskih dejavnosti za pridobivanje novih kupcev. Po drugi strani prek učinkovitega spremljanja poslov in napovedovanja prodaje bolje načrtujejo finančni tok in obvladujejo likvidnost.

## 2. Poenostavitev postopkov

Uvedba elektronskih delovnih procesov skrajša izvedbo rutinskih administrativnih postopkov, poveča urejenost poslovanja in zniža stroške. Prek integracije sistemov e-poslovanja s sistemi ERP in CRM se avtomatizira in standardizira postopke, s čimer podjetje dodatno obvladuje napake in kakovost dela. Tipično se izboljšave pokažejo pri hitrejšem iskanju informacij, boljšem sodelovanju med zaposlenimi in učinkovitejšem vodenju.

## 4. Kadrovski menedžment

Konkurenčnost podjetij je odvisna od znanja oziroma kakovostnih kadrov. Z ustreznim sistemom za upravljanje s kadrovskimi viri podjetje izboljša obvladovanje kompetenc in si zagotovi prave ljudi z ustreznimi znanji za vsa delovna mesta. Pri delu s kadri je treba podpreti spremljanje znanj oziroma izobraževanje ter letne razgovore in druge oblike dela z zaposlenimi.

## 5. Obvladovanje sredstev in storitev

Sodobna podjetja so življenjsko odvisna od delovanja sredstev, proizvodnih in poslovnih. Prekinitve v njihovem delovanju imajo neposreden vpliv na izpad prihodkov. Uporaba učinkovitega sistema za obvladovanje sredstev in storitev zmanjša tveganja nenačrtovanih prekinitev poslovanja ter povečuje produktivnost. Povezava takšnega sistema s poslovnim sistemom v nadaljevanju omogoča obvladovanje stroškov in kakovosti proizvodnje, oziroma samo izdelki, ki so bili dobavljeni določenemu kupcu.

## 6. Sledljivost v proizvodnji

Zagotavljanje sledljivosti izdelkov znotraj proizvodnega in logističnega procesa zmanjšuje poslovna tveganja in izboljšuje ugled podjetja na trgu. Sledljivost narekuje tesno povezanost vseh sistemov, ki podpirajo izdelavo in distribucijo izdelkov do kupca. Z uvedenim sistemom sledljivosti se podjetja brez večjih pretresov hitro odzovejo na skrite napake na izdelkih. V primeru odkrite napake se bistveno zmanjša obseg odpoklicanih izdelkov, na primer samo za določeno šaržo ali dan proizvodnje, oziroma samo izdelki, ki so bili dobavljeni določenemu kupcu.

## 8. Načrtovanje proizvodnih virov

Zmožnost optimalnega načrtovanja in razvrščanja v proizvodnji ter transparentnost pri upravljanju virov je ključnega pomena za rentabilno poslovanje v okolščinah, ko sta oskrba in povpraševanje nezanesljiva. V ta namen je potrebno poleg uvedbe sistema za fino terminiranje in razvrščanje proizvodnje povezati več segmentov poslovanja – prodajo, načrtovanje, nabavo, proizvodnjo in logistiko. Podjetje pridobi kakovostno sodelovanje oddelka prodaje s proizvodnjo, izboljša odzivnost na povpraševanje in storitve za kupce, postavlja realne roke izdobe ter ne nazadnje poveča izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti in obseg proizvodnje pri enakih fiksnih stroških.

## 9. Spremljanje delovnega časa v proizvodnji

Običajni sistemi registracije delovnega časa so omejeni na zajem podatkov o prihodu na delo v podjetje in ne zadoščajo za učinkovito načrtovanje dela v proizvodnji. V ta namen je treba uvesti spremljanje delovnega časa na delovnem mestu oziroma stroju. Vodstvo proizvodnje pridobi natančne podatke o opravljenem delu na določenem delovnem nalogu in o prostih delavcih v določenem časovnem obdobju. Tako se izboljša načrtovanje delovne sile in bolj natančno obvladuje stroške proizvodnje oziroma dela.

## 10. Logistika v realnem času

Visoko produktivna proizvodnja zahteva zagotavljanje ustreznih materialov, količine in kakovosti ob pravem trenutku za vsako delovno mesto ali stroj. Optimizacija logističnih procesov, na primer poti, premikov materiala in medfaznih skladišč, izboljša učinkovitost celotnega proizvodnega procesa. S podatki o zalogi materiala v realnem času je mogoče doseči prihranek in optimizacijo naročanja ter celotni preskrbovalni verigi ter uresničevati proizvodne načrte in izdobe kupcem.

