

Upravte staré systémy pre elektronické podnikanie

Cindy Jutras

Priznám sa, že viem dvojaký život. Počas dňa som podnikateľka cestujúca z letiska na letisko, pracujúca buď vo svojej kancelárii, alebo vo výrobnom podniku u zákazníka. Prednášam na rôznych konferenciách a na zasadnutiach APICS (American Production and Inventory Control Society) o tom, ako aplikovať softvérové riešenia do podnikania vo výrobných závodoch. Lahko ma spoznáte, chodím oblečená v čiernom, trochu konzervatívnom obleku, nesúc so sebou obvyklé osobné doklady výkonného podnikateľa.

Ale zrejme by ste nespoznali moje druhé ja, ktoré možno vidieť počas mnohých víkendov a sviatkov, keď sa moje oblečenie podobá viac na čierne pyžamo než na oblek podnikateľa a svoje osobné veci nosím väčšinou na páse. Ten druhý svet, v ktorom žijem, je svetom bojových umení.

Mnohí z nás sa s bojovými umeniami stretávajú už v útľom veku 6 alebo 8 rokov a zrejšími seniormi v tejto oblasti sa stávajú vo veku 35 rokov. Svoju „kariéru“ v bojových umeniach som začala krátko po oslave svojich 33 narodenín. Prialo by som si však začať skôr, pretože veľa lekcí, ktoré som sa naučila v dojo, by sa dali ľahko aplikovať aj do podnikateľského prostredia všeobecne.

Tak ako existuje niekoľko typov bojových umení, tak existuje aj niekoľko typov výrobných podnikov. Bojové umenia patria napr. do kategórií, ako karate, džudo alebo umenie hmatov, kým výrobné procesy môžu byť diskkrétne, dávkové alebo spojité. Ale v konečnom dôsledku existujú vo všetkých štýloch rovnaké základné kopnutia, údery a podrazenia. Je to o spôsobe, ako tieto základné techniky pospájať (z toho potom vznikajú rôzne štýly boja) a o zdôraznení niektorého z nich, ktorý je potom charakteristický pre daný štýl a systém. Často sa to isté deje aj vo výrobe, kde podniky pracujú s presne určenými základnými obchodnými funkciami, ako je predaj, obstarávanie, montáž, miešanie, výroba, revízia a zasielanie. Aj toto je o spôsobe, ako tieto základné prvky pospájať, pričom dôraz položený na jednu z menovaných oblastí potom odlišuje jedného výrobcu od druhého.

Štýl karate, ktorý sme sa v prvých dňoch kurzu učili, bol zameraný veľmi fyzicky. Výsledkom bolo, že sparringové súboje (známe ako bojové súboje) boli dosť brutálne, ktoré však, samozrejme, boli zaujímavé pre silných dvadsaťročných chlapov. Počas týchto prvých hodín ma jednu dpo-

sial obľúbenú vec naučil práve môj manžel Glenn, ktorý bol vo svojich tridsiatich piatich rokoch tiež študentom.

Počas dlhoročnej spolupráce s výrobnými podnikmi som si zvykla byť jedinou alebo jednou z mála žien na týchto stretnutiach. Ale zrazu som musela dokázať viac ako svoju dôveryhodnosť. Moje prežitie viselo na vlásku. Napriek tomu som prežila, a to vďaka spomínanej dávnej lekcii, ktorú som sa naučila od Glenna. Hlavnou myšlienkou lekcie bolo – vek a prefikanosť porazí mladosť a obratnosť.

V súčasnosti mnoho malých a stredných výrobných podnikov, a tiež stredne veľkých divízií veľkých spoločností sa nachádza práve v podobnej situácii vzhľadom na ich podnikové aplikácie. Tieto stále bežia na systémoch, ktoré sa populárne označujú ako „zdedené“, zastarané systémy – možno ako nedeliteľný softvér alebo „podomácky“ vyrobený softvér, určite nie ako systémy ERP. Alebo to môžu byť riešenia veľmi individuálne a zákazníčkovi prispôbené, ktoré spoluexistovali v relatívnej zhode s ostatnými aplikáciami. Ich technologický „rodný list“ by ich radil k strednému veku alebo k starým obyvateľom softvérového sveta. Navyše musia prežiť boom zrodu takých softvérových systémov ako ERP, CRM (riadenie vzťahov so zákazníkmi), APS (pokročilé plánovanie a rozvrhovanie), SCM (riadenie dodávateľských reťazcov), ako i nástup rôznych modulov na plánovanie, rozhodovanie a všetkých technológií z nižšej úrovne, ktoré s týmito systémami spolupracujú. Väčšina výrobných podnikov očakáva ústup týchto „starých bojovníkov“ softvérového sveta v prospech technológií a rozširujúcej sa funkcionality, ktoré sa úspešne preniesli do 21. storočia.

Pôvodné systémy a ich prevádzkovatelia sú konfrontovaní s náročnou úlohou vzájomnej spolupráce zákazníkov a dodávateľov, či spolupráce so sesterskou divíziou alebo nadriadenými spoločnosťami. Sú konfrontovaní s e-výzvami. Možno uvažujú o spájaní sa do obchodných komunit alebo už sú organizáciou vnútri nejakého virtuálneho podniku. S novou technológiou dostupnou v súčasnosti a pri širokom výbere softvéru je ľahké si predstaviť, že život výrobného podniku bude jednoduchší, ak inovuje či nahradí svoje systémy, zvlášť tie zdedené, ktoré boli postavené na špecializovaných technológiách. Aj keď im tieto zdedené systémy dodnes slúžia dobre, mu-

sia byť na konci alebo veľmi blízko konca svojho použitia a ich uzatvorená architektúra neulahčuje medzipodnikovú spoluprácu a súčinnosť.

Výmena je nevyhnutná. To je bod, keď vek a prefikanosť musia uvoľniť cestu mladosti a šikovnosti. Môže sa vám zdať, že skúsenosti a rafinovanosť starého bojovníka nemôžu jednoducho súperiť s rýchlosťou a silou mladosti. Z tohto pohľadu logika hovorí, že staré musí napokon prehrať s mladosťou. To isté si však môžeme predstaviť pri podnikových aplikáciách. Musia teda zdedené a staré systémy, ktoré ste v podnikaní úspešne používali doteraz, padnúť alebo byť nahradené novšími a lepšími systémami?

Absolútne NIE! V momente, keď starému majstrovi jeho fyzické zručnosti už nedokážu zabezpečiť víťazstvo, jednoducho hľadá iný spôsob, ako víťazstvo dosiahnuť. Je známe, že bojové umenie je z 10 % telesná zdatnosť a 90 % rozum, aj keď niektorí majstri bojového umenia to v skutočnosti pochopia, až keď sa stráca ich telesný rozkvet. Úspech hocijakej implementácie systému ERP je z 10 % produkt a 90 % ľudia a postupy. Inak povedané, ako možno očakávať fantastické úspechy, keď spoločnosť pracuje s presne rovnakými aplikáciami? Je to možné, to je tých 10 %, ktoré sú závislé od možností softvérového produktu. Ak teda produkt už viac nepodporuje vaše nevyhnutne dôležité podnikové procesy, potom musí byť tiež zmenený, rozšírený alebo nahradený. Ale ako často počuť zamestnancov vo firmách, kde nahradili ich podnikové aplikácie, stažovať sa, že nový systém nedokáže robiť niektoré veci aspoň tak dobre ako ten predchádzajúci?

Keď techniky, ktoré dobre slúžili bojovým majstrom v ich mladosti, začínajú byť menej efektívne, neznavia sa ich úplne. Hľadajú spôsob, ako ich doplniť alebo modifikovať. Robia to postupne, kúsok po kúsok a v dlhšom časovom intervale, pokiaľ konečný výsledok nie je blízko tomu, s čím začali. Ale v žiadnom prípade nie je zmena taká prudká, aby narušila zdatnosť bojovníka. Ak je dnes váš zdedený systém menej efektívny ako v čase, keď ste ho nasadzovali, je to dostatočný dôvod zrušiť ho?

Ešte pred desiatimi rokmi to mohol byť naozaj rovnaký prípad pre oboch – majstra bojových umení, ako aj riaditeľa výrobného závodu. Technológia dneška nepredĺžila len „mladosť“ a silu človeka, ale vytvorila aj možnosti, ktoré môžu predĺžiť „mladosť“

a silu vášho súčasného softvéru. Ak sa zaberáte možnosťou rozšírenia vašich podnikateľských aktivít alebo chcete reagovať na výzvy nových, webovo orientovaných podnikov, je mnoho iných možností než úplná náhrada vášho zdedeného systému.

Niet pochýb, že spôsoby, akými spoločnosti riadia svoje obchody, sa menia. Niet pochýb, že nová technológia sa nezadržateľne dostáva do popredia a predtucha získania výhody z nového softvérového produktu je dôvodom dráždivého vzrušenia.

Zároveň to ale predstavuje možnosť rozkolu a napätia vo vašom podnikaní, ktoré nemusia byť nevyhnutné. Dnes pre mnohé spoločnosti nie je nevyhnutné riskovať svoju konkurenčnú pozíciu odstránením celých zdedených aplikácií, obzvlášť keď tieto stále prinášajú do podnikania nejakú hodnotu.

Ak špeciálne zdedené systémy bránia úspešnej spolupráci vnútri vašej podnikovej hierarchie alebo pri riadení dodávateľských reťazcov, potom namiesto výmeny celého systému zvážte nákup softvéru, ktorý technologicky umožní vášmu starému systému prostredníctvom internetu ďalší rozvoj. Zvážte, či nie je lepšie rozšíriť váš systém o doplnkové možnosti, ako CRM, APS, SCM alebo niektoré iné. Ale rovnako pozorne, najmä z pohľadu budúcnosti, zvážte, ako budete integrovať tieto nové rozšírenia so starým, zdedeným systémom, pre ktorý možno raz príde čas evolučného procesu. Pamätajte, cesta múdrosti starého majstra sa málo podobá ceste, ktorá ho viedla, keď bol mladý.

Zvážte vývoj technologickej infraštruktúry, ktorá umožní evolúciu vtedy, keď to vaše podnikanie bude potrebovať. Vďaka takej infraštruktúre, dá sa povedať, akejsi technologickej chrbtici, bude možné sprístupniť údaje z rôznych obchodných systémov. To vám umožní premýšľať o každom prvku vášho informačného systému založenom na aktuálnych obchodných potrebách a vytvoriť si informačný arzenál podobne, ako si svoj arzenál priebežne buduje každý bojovník.

Pre skutočného bojovníka platí heslo – „vek a prefíkanosť porazí mladosť a obratnosť“ len ak si uvedomí aj možnosť porážky alebo smrti. Našťastie či na nešťastie, v závislosti od vášho uhla pohľadu, staré softvéry nikdy nezaniknú. Ani problém roku 2000 (Y2K) ich nedokázal zničiť. Staré technológie to tiež nedokázali. Je len na vás, či porážku prijmete, alebo nie.

Publikované so súhlasom autorky.

Cindy Jutras

SSA Global Technologies
e-mail: Cjutras@ssax.com
http://www.ssax.com