



E-rachunek sumienia



Proaktywni, lubiący się uczyć, stawiający sobie ambitne cele, zawsze w gotowości do nowych wyzwań – taki obraz pracowników dominuje w składanych w działach kadr listach motywacyjnych i życiorysach. Skąd się zatem biorą powtarzane na firmowych korytarzach mądrości: „lepsze jest wrogiem dobrego”, „przewróciło się, niech leży” czy „co masz zrobić dzisiaj, zrób pojutrze, będziesz miał dwa dni wolnego”?

Gdyby ktoś zapragnął zrobić remake kultowego filmu Konopielka, nie trzymając się literackiego pierwowzoru, miejscem akcji powinien uczynić korporację.

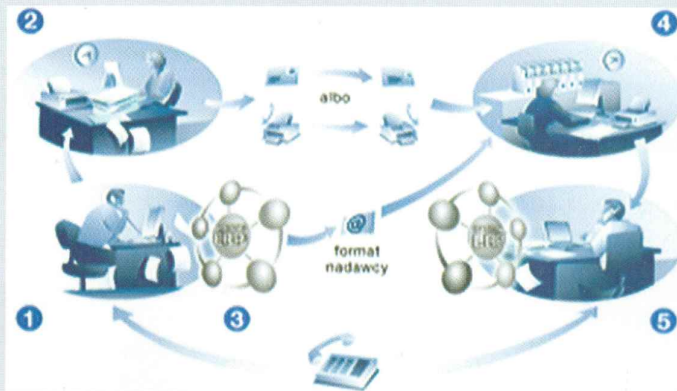
Spór głównego bohatera z wiejską społecznością o wyższości żniwowania kosą nad sierpem do złudzenia przypomina zmagania pionierskich menedżerów z tymi rodem z komiksów o Dilbercie.

„(...) Jęczo do tamtych że nic to, nic, co tam kosa, sierpem prędzej, o, ludkowie, sierpem lepiej!”

Współczesny Kaziuk miałby aż nadto tematów, by rozgrzać oponentów do czerwoności. Flagowy przykład to wykorzystanie w firmach komunikacji EDI. Jedni traktują ją nieufnie, postrzegając jako konieczność narzuconą przez partnerów biznesowych, inni – jak wynalazek na miarę zastąpienia gołębia pocztowego e-mailem.

Jak jest naprawdę?

Przesyłanie dokumentów tradycyjną pocztą czy nawet pocztą elektroniczną, kończy się zawsze przepisywaniem danych z dokumentu nadawcy do systemu odbiorcy – to uciążliwy, żmudny proces o dużym prawdopodobieństwie pomyłek i przeoczeń. Poniższy schemat ukazuje obieg dokumentów bez wdrożonej komunikacji EDI:

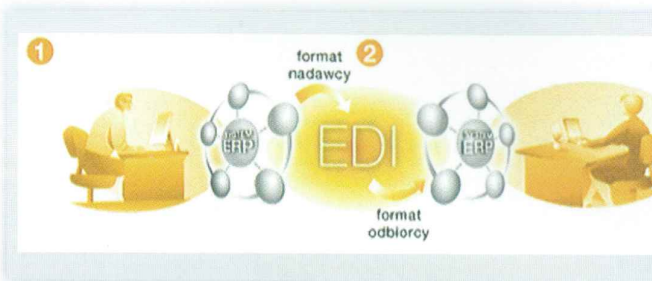


1. Kupujący tworzy zamówienie (lub inny dowolny dokument) w swoim systemie informatycznym.
2. W zależności od przyjętych procedur dokument przed wysyłką może podlegać dodatkowemu przetwarzaniu przez inne osoby i działy w firmie (np. sekretariat).
3. W zależności od ustalonych procedur zamówienie zostaje wysłane do odbiorcy za pomocą tradycyjnej lub elektronicznej poczty.
4. Odbiorca przyjmuje zamówienie – bardzo często poprzez osobę, która nie jest docelowym odbiorcą dokumentu

(np. sekretariat); tu dokument jest rejestrowany, drukowany lub kopiowany.

W najlepszym przypadku zamówienie (dokument) trafia do właściwej osoby w firmie-odbiorcy za pośrednictwem poczty elektronicznej.

Wprowadzenie EDI (Electronic Data Interchange), czyli wymiany dokumentów drogą elektroniczną, rozwiązuje problemy związane z błędami oraz znacznie skraca czas przetwarzania dokumentów przyczyniając się także do oszczędności na materiałach i energii.



1. Kupujący tworzy zamówienie w swoim systemie informatycznym (ERP) i wysyła je we własnym wewnętrznym formacie.
2. Zamówienie, bez pośrednictwa człowieka, jest szybko i automatycznie przesyłane siecią EDI do dostawcy, jednocześnie będąc tłumaczone z formatu nadawcy (Kupującego) na format odbiorcy (Dostawcy).
3. Dostawca otrzymuje zamówienie we własnym wewnętrznym formacie wprost do własnego systemu informatycznego (ERP).

W ten sposób obie firmy posiadają zamówienie – każda w formacie swojego wewnętrznego systemu. Tak samo można zautomatyzować przesyłanie innych dokumentów i danych, wymienianych między firmami. Wyeliminowanie konieczności przepisywania dokumentów sprawia, że wymiana danych jest szybka i bezbłędna.

Gdyby na chwilę znów wrócić do realiów „Konopielki” – wprowadzenie elektronicznej wymiany danych w przedsiębiorstwie jest raczej rewolucją na miarę wprowadzenia kombajnu na pola.

By dowiedzieć się więcej o optymalizacji obiegu dokumentów, skontaktuj się z przedstawicielem firmy Edison – dh@edison.pl / tel. 12 425 09 70