

ERP 为什么不易成功？

和人生道路一样，成功者绝不是偶然的，所走的路上有许多岔口，任何一个岔路都可能是弯路或死胡同。

下面例句 ERP 失败的常见原因：

第一. 认识错误，如，买个 ERP 软件装上了就行。

非常意外地很多人都有这样的认知，把 ERP 软件等同于 ERP。具体表现为想上 ERP 的企业一开始便问：“你们的 ERP 卖多少钱？”或者“你们的 ERP 有些什么功能？”。

把 ERP 当作买电视机一样。

没错，ERP 软件是一个商品，但您没有注意到的是 ERP 是个特殊商品。ERP 软件只不过是 ERP 的一部分。有句话“三分软件，七分实施”，如果您对 ERP 的认知仅是个软件的话，便注定了您的 ERP 逃不过失败的命运。

第二. 目的不明，如，随大流、企业包装等

别人有的我也该有，或者为了应付企业考核拿资格，或者是形式上的企业升级，或者为多拿订单进行企业形象包装，或者钱多了没处花，搞个 ERP 可以少交税… …

说目的不明有点不妥帖，应该是动机不纯，既然如此，您不可能全力以赴，ERP 失败也就在所难免。

第三. 准备不足，如，思想不统一、基础管理不足、直接上生产管理等。

ERP 是关乎企业各部门的综合工程,有句行话“ERP 是一把手工程”,首先需要经营者对 ERP 有明确认识,然后在管理层统一思想,再在全体员工大会上明确宣布这是企业的一大任务,必须要实现的目标。否则南辕北辙或者消极抵抗影响综合工程的全面实施。

盖房子有选址、设计、搭架、垒砖、上梁等步骤,作为企业综合工程的 ERP 同样不能一步登天,有的企业连车间的班组等基础管理都未实施,便想直接上生产管理,其结果是周期漫长,管理愈加混乱,可能更加适得其反。

第四. 找错厂商。

ERP 供应商和企业紧密合作是 ERP 成功的关键。

目前 ERP 市场上的 ERP 供应商鱼龙混珠,卖软件的居多,一些知名品牌的 ERP 厂商的经销商也大多只是在推广品牌软件,能做的只不过是低价格销售、安装、培训,无法和企业一起共同找出弊端瓶颈,对症下药,当不了医师,只是一个护士打针而已。

优秀的 ERP 厂商应同时具备以下三大特征:

- ◆精通企业经营管理,熟知企业常见弊端
- ◆精通工厂技术(软件、硬件、通信、网络)
- ◆具备行业知识,了解行业特点与软件的关系

换言之,优秀的 ERP 厂商应同时兼有医师、药剂师、护士的水准。

再次强调,ERP 绝不是 ERP 软件!