



Raport

**Wykorzystanie EDI w przedsiębiorstwach
dystrybucyjnych i produkcyjnych**

Wprowadzenie

EDI. Jeden ze skrótów funkcjonujących w branży informatycznej, podobnie jak wiele innych, np. ERP, CRM, BI, CSM, MES, APS, itd. Co oznacza? EDI = Elektroniczna Wymiana Danych (ang. Electronic Data Interchange) - transfer biznesowych informacji transakcyjnych od komputera do komputera z wykorzystaniem standardowych, zaakceptowanych formatów komunikatów.

Czy w takim znaczeniu EDI można określić równie istotnym dla przedsiębiorstwa jak np. ERP? Pewnie nie, ponieważ bez rozwiązań ERP trudno jest sobie dzisiaj wyobrazić funkcjonowanie przedsiębiorstwa, a bez EDI – pewnie można. Ale czy nie jest to przysłowiowe porównywanie „gruszek z jabłkami?”. Oba mechanizmy służą czemuś innemu i nie powinno wrzucać się ich do „jednego worka”. Chyba, że ten worek nazywa się „usprawnienie”, czyt. potaniecie funkcjonowania organizacji”.

W takim znaczeniu jak najbardziej można EDI zrównać z innymi aplikacjami usprawniającymi (potaniającymi) organizację. Fakt, że można znaleźć usprawnienie organizacyjne spowodował zwiększone zainteresowanie tego typu mechanizmami przez wiele przedsiębiorstw, szczególnie w wybranych branżach lub określonych warunkach funkcjonowania na rynku.

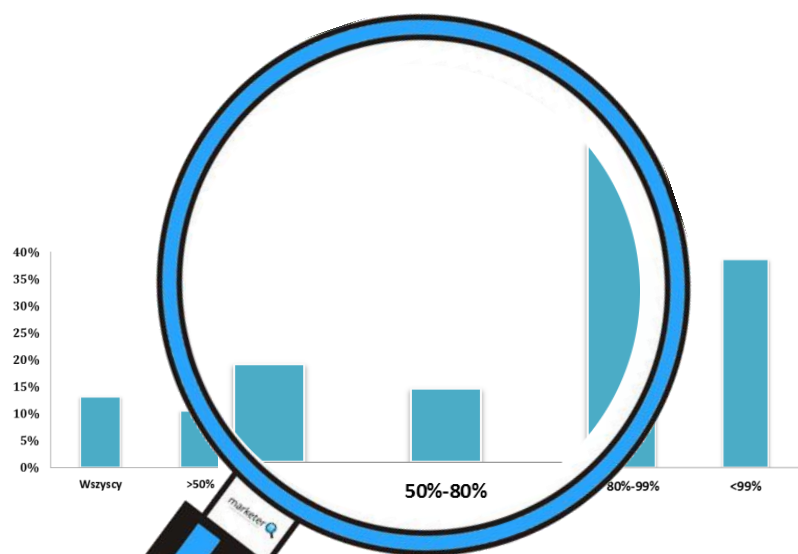
Na czym zatem polega sekret EDI i korzyść z jego stosowania? Celem EDI jest wyeliminowanie wielokrotnego wprowadzania danych oraz przyspieszenie i zwiększenie dokładności przepływu informacji, dzięki połączeniu odpowiednich aplikacji komputerowych między firmami lub użytkownikami tej samej organizacji uczestniczącymi w wymianie. Użycie EDI pozwala poprawić czasową dostępność informacji logistycznej, poszerzyć i uściślić dane, a także zmniejszyć pracołoność procesu. Innymi słowy, posiadając dwa niezależne systemy informatyczne przez odbiorcę i dostawcę, EDI umożliwia wymianę informacji pomiędzy nimi, np. odbiorca wprowadza w swoim systemie zamówienie zakupu, które jest automatycznie zapisywane w systemie dostawcy jako zamówienie sprzedaży. Nie tracimy czasu, nie popełniamy błędów.



Wybrane wyniki badania

Badanie potrzeb w zakresie wymiany informacji z kontrahentami za pomocą EDI

W tej części raportu prezentujemy obszerną analizę potrzeb przedsiębiorstw w grupie docelowej, dotyczących wykorzystywania mechanizmów EDI.



Wykres. Poziomą wymianę informacji z kontrahentami za pomocą EDI

Pierwszym zadaniem przez nas pytaniem było, czy obsługują w EDI wymianę informacji ze wszystkimi swoimi kontrahentami, czy wyłącznie z częścią, oraz czy w zakresie wymiany informacji z kontrahentami posiadają określone, dodatkowe potrzeby. Pytanie okazało się być bardzo zasadnym, ponieważ funkcjonuje na rynku obiegowa opinia, że EDI wykorzystywanie jest wyłącznie w relacjach z jednym lub kilkoma wybranymi (kluczowymi) kontrahentami i to głównie dla nich, EDI jest wdrażane.



Z uzyskanych odpowiedzi okazało się, że aż 68% przedsiębiorstw obsługuje z wykorzystaniem EDI mniej niż 20% swoich kontrahentów, a tylko 13% z nich obsługuje wszystkich. Można zatem potwierdzić obiegową opinię, że w większości przedsiębiorstw EDI służy do obsługi tylko wybranej grupy kontrahentów i to dla nich ponosi się nakłady na nabycie i wdrożenie tego typu rozwiązania.

Odpowiedzi respondentów dotyczących potrzeb w tym zakresie można było sprowadzić do jednego wniosku. Przedsiębiorstwa będą reagowały na potrzeby ich kontrahentów w tym zakresie, innymi słowy, jeśli prowadzenie biznesu z kontrahentem będzie wymagało rozwiązania EDI, to będą dalej będą inwestować w jego rozwój. Żadne z badanych przedsiębiorstw nie zadeklarowało inwestycji w rozwiązanie EDI z powodu korzyści biznesowych, czyli głównie potaniaenia działalności operacyjnej. O powodach, piszemy w rozdziale „Koszty obsługi transakcji”.

Obsługiwane procesy biznesowe w EDI

W tym podrozdziale prezentujemy wyniki odpowiedzi na pytania o zakres funkcjonalny wykorzystywanych EDI. Odpowiadamy zatem na pytania, w jakim zakresie (o obszarze pisaliśmy już wcześniej) badane przedsiębiorstwa korzystają z EDI.

Najwięcej, bo aż 86% przedsiębiorstw korzystających z EDI, wykorzystuje go w zakresie obsługi zamówień (zleceń) sprzedaży. Drugą najczęściej obsługiwaną transakcją jest faktura sprzedaży, którą obsługuje 74% badanych przedsiębiorstw. Następnie pojawiają się transakcje zamówień zakupu 52% i faktur zakupu 50%..



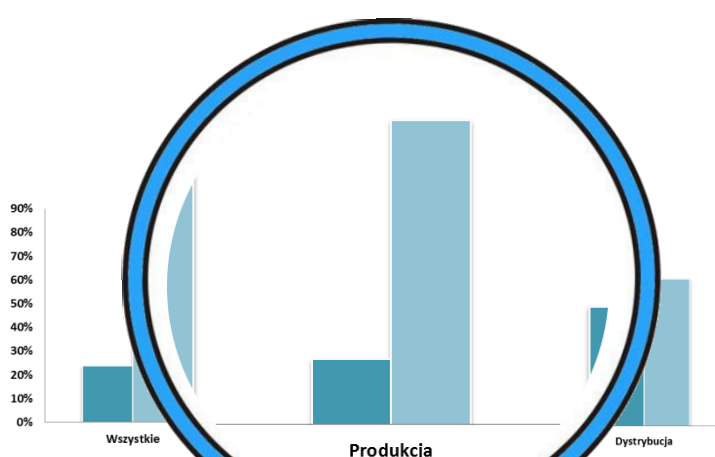
Plany inwestycyjne w EDI

W poprzednich punktach badania ustaliliśmy, że zdecydowanie więcej przedsiębiorstw w grupie docelowej nie korzysta z EDI. Skoro tak, to zadaliśmy pytanie, czy zamierzają zainwestować w tego typu rozwiązania informatyczne, a jeśli nie – to co jest powodem takiej decyzji.

Wśród 58% przedsiębiorstw, które nie wykorzystują aplikacji informatycznej EDI, 24% planuje nabycie i wdrożenie tego typu rozwiązania. Co więcej, aż 54% z nich wskazało, iż inwestycja będzie zrealizowana w ciągu kolejnych 12 miesięcy, przy czym większy potencjał inwestycyjny wykazują przedsiębiorstwa dystrybucyjne (32%).

Analizując powyższe odpowiedzi, nasuwa się pytanie, dlaczego tylko ¼ z nich planuje inwestycje w EDI? Co z pozostałymi przedsiębiorstwami? Okazało się, że najczęstszymi powodami braku zainteresowania wdrożeniem EDI, są:

- wysokie koszty wdrożenia (23%),
- konieczność dodatkowej administracji (8%),
- inne powody np. mała liczba kontrahentów, nie ma potrzeby (69 %)



Wykres. Plany inwestycyjne w EDI wg typów przedsiębiorstw

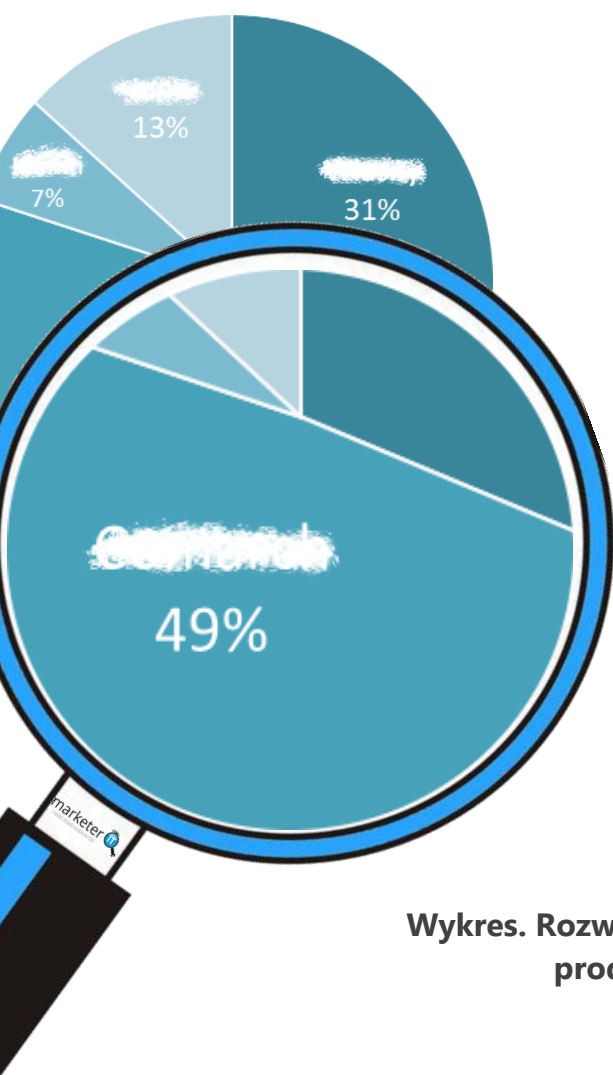


Producenci wykorzystywanych rozwiązań EDI

W celu podjęcia decyzji inwestycyjnych o rozwoju produktów lub zbudowaniu relacji partnerskich warto wiedzieć, kto jest największymi graczami na rynku i jak jest on podzielony.

Przeprowadzając badanie potrzeb w grupie docelowej, zadaliśmy pytanie naszym respondentom, którzy korzystają z rozwiązania EDI, o nazwę producenta rozwiązania, z którego obecnie korzystają.

Wyniki odpowiedzi na to pytanie prezentujemy na poniższym wykresie.



W prawie połowie przypadków respondenci wskazali na rozwiązanie producenta AAAA (49%), jako aktualnego dostawcę rozwiązania EDI, w drugiej kolejności na rozwiązania autorskie (31%).

Wykres. Rozwiązania EDI według producentów



Wybrane podsumowania

Na koniec naszego raportu, kilka podstawowych wniosków, tworzących „obraz” wykorzystania EDI w elicie polskich przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych.

1. **Wniosek #1.** EDI to jeszcze rozwiązanie przyszłości. Skala wykorzystania tego typu rozwiązań jest jeszcze niewielka. Dlaczego? Być może dlatego, że nie ma potwierdzonych dowodów na korzyści płynące z jego stosowania, a jedynie domniemania i „trendy” – co dla przedsiębiorców podejmujących decyzje w oparciu o dane, może być skuteczną barierą inwestycyjną.

2. **Wniosek #2.** Rynek EDI został zdominowany przez rozwiązanie jednego producenta. Ma to wiele znaczeń dla przedsiębiorców, którzy muszą się liczyć z wyższymi – niż w przypadku większej liczby dostawców - kosztami nabycia; narzucaniem obszaru stosowania oraz zakresu funkcjonalnego – EDI może wspierać obsługę wielu obszarów i transakcji, ale wykorzystuje się wyłącznie kilka podstawowych; wyższymi kosztami utrzymania – tj. kosztem pojedynczej transakcji.

3. **Wniosek #3.** EDI to nadal rozwiązanie dla większych, zarówno pod względem obrotów rocznych, jak i liczby obsługiwanych transakcji.

4. **Wniosek #4.** EDI nabywa się i wykorzystuje w celu obsługi relacji z wybranymi kontrahentami (68% obsługuje mniej niż 20% swoich kontrahentów, a tylko 13% wszystkich) i w zakresie określonych transakcji (przede wszystkim zamówień sprzedaży i transakcji zakupu).

5. **Wniosek #5.** Z oceną satysfakcji EDI jest różnie. Dobrze w zakresie dostępu danych do błędów i małej ilości błędów w miesiącu. Gorzej z narzędziami do raportowania i czasem przyłączania nowego kontrahenta (zbyt długo, zatem zbyt drogo).

