#ANCON GROUP HANCON GROUP 益模管理技術股份有限公司

轻松掌控现代管理工具 柳中冈

第9章 谁来主导ERP项目?

企业内部应该由谁出面来主导ERP项目呢? 这个回答很不容易,也是ERP里一个极大的误区。 让我们先由共识谈起。

可怕的共识?

现代企业中愈来愈强调共识,认为它是凝聚众人行动力的最佳方法。然而:

如果某人说,钱很好耶!我们去抢银行吧?周围的人若都同意,就形成了共识,付诸行动,去抢钱!结局会好吗?不可能的。

如果几个朋友聚在一起聊天,忽然有个人肚子绞痛,这时要怎么办? 大家开始商量出一个共识? 还是找医生? 当然是要找医生,这是人人都知道的道理,不是学医的,通通闭嘴,不能乱出主意。企业管理呢? 它与医学一样是一项专业,需要学习、认证,然后才能做吗?

企业管理是愈来愈专业的学问了,但不幸地是:目前多数企业里都充满了没有正式学过管理,就当了管理者的人,也不需要经过任何专业认证的程序。 "无照营业"的管理者这么多,难怪企业管理中的问题也这么多?

更可怕的是:碰到问题时,几乎人人都可以参与意见,都有看法,你要是不让他说,就会招致 "不民主、专断蛮横" 的骂名?

HANCON GROUP EMO 益模管理技術股份有限公司

輕轻松掌控现代管理工具 柳中冈

企业管理中,可以让人人都参与决策,以便寻求即建立最大的共识吗(如下图9.1)?



知识要先于共识!

肚子痛要找医生,可见「共识」不是最重要的,更重要的是「知识」,而"没有正确知识的共识,比没有共识更可怕!"

企业里许多管理者都有这样的共识:营业计划要先做精确,例如要达到90%以上,才能使整个供应和生产作业顺利地进行。

这就是一个 "欠缺知识的共识", 结局也不会好的。在新知识经济中, 环境和产业的变动愈来愈快, 绝对不是任何企业能够预知和掌握的。因此, 一心认为 "提高营业计划的预测能力" 才是关键, 根本就搞错了题目, 看不出 "供应提速" 才是关键问题所在, 就会掉入了恶性循环的结构中, 愈努力愈糟糕!

对任何一个主题,我们都是先有了「认识」,然后才会促使我们进一步地去学习「知识」,而在众人行动中寻求建立「共识」以发挥众志成城的效果。

漢益康集團 HANCON GROUP 基模管理技術股份有限公司

轻松掌控现代管理工具 柳中冈

认识当然可由经验或质疑中产生,但「学习」却是更快、更好的办法,因为人生不长,我们没有足够的时间亲自去犯所有相关的错误,以获得经验。

知识先,共识后。知识少的人,要听知识多的人的意见,这就不是民主制度 "多数决"的法则了!

那么,在企业里,谁有较多的管理知识?谁又 "应该有"较多的管理知识呢?这些人就是要决定内部共识的人了。

知识水平相近才能 "交流",一个知识高的人和一个知识低的人做沟通,知识高的人就必须降低其水平来谈话,否则沟通必将无效。

一个高兴的人碰到一个生气的人,除非两个人没有往来、不做沟通,否则结局一定是 生气的人多了一个!

夫妻相处也是这样的:最后往往是两个人都高兴,或两个人都不高兴。很少有其中一个人常高兴而另一个常生气的,若有则一定是装的、忍的,或另有隐情。

一群水平差距很大的人若得到了共识,则共识的水平一定很低。

大学生、高中生、小学生各有十位,聚在一起对某个问题若达成了共识性的结论,则 该结论水平必定是小学生的水平,否则小学生根本即无从"识"矣。

因此,知识水平差距大时,就应该是"学习"而不是"沟通与共识"了。

同理,企业中高层的管理水平应该比中层和执行层要高,建立共识的方法就应该类似 "学习",而不是先做"沟通"。否则,整个共识的水平必定很低,企业的效益就会被 拉低。

轻易地大谈民主,或在不同层级之间妄图共识,都是不智或不负责任的;这也是企业高层主管们最需要理解的重要观念。

EMO益模管理技術股份有限公司

輕轻松掌控现代管理工具 柳中冈

谁来主导ERP项目?

上ERP项目也应该依循这样的道理。 谁最了解企业的 经营需求和管理需求? 谁最能坚持ERP运行要总体优化的大方向? 谁能阻止ERP成为 "部门优化帮凶" 的恶性发展? 谁能做出判断而解决工业管理中职能间的结构性矛盾?

这个人就是主导ERP项目的负责人,而他必定是企业的高层主管 (如下图9.2) ,要有多高呢?我们举几个例子来协助大家做判断:



图9.2 选对ERP项目负责人至关重要

(1) 车间的制造批量若减小一半,则出货的提前期立即就可以缩短了,客户一定很高兴,因此,也极有助于营业单位的接单。然而,车间的生产效率往往会先立即降低,因此谁会这样的要求与坚持?制造副总是不会这样做的,因为这可能会影响到工人的奖金而打击了他们的士气。

轻松掌控现代管理工具 柳中冈

- (2) 应收帐款想要管好,财务单位要先与营业单位谈好「授信管理」的原则,并在营业单位承接订单时就要开始执行了,并且要在ERP系统中锁定出货的管制办法,坚持执行。营业单位若因客户债信余额不足而要接单或出货时,谁有权力否决或做更改债信的决定?不会是营业副总,否则财务单位的应收帐款就没有什么好管的了。
- (3) 采购政策若规定了一些料件是按「接单采购」原则来处理,则采购可以先买吗? 生管单位可以做先备料的要求吗?企业中常见不正当的预先采购,但却没有高层主管出面制止,因而造成日后大量的呆滞料库存。谁才会关心这些问题呢?

负责回答上述这些问题的主管,应该就是主导ERP项目的主管了!

建构管理智能 开创经营格局