



Systemy pudełkowe trzymają się mocno

Marek Jaślan

Oprogramowanie pudełkowe jest oczywistym wyborem, kiedy firma szuka systemu do projektowania typu CAD albo pakietu biurowego typu office. Seryjne rozwiązania mają także ciągle mocną pozycję w segmencie programów wspomagających zarządzanie. Wymagania użytkowników takich programów stale jednak rosną.

Dziś trudno wyobrazić sobie efektywnie funkcjonującą firmę średniej wielkości, która nie korzysta z programu do fakturowania, obsługi magazynów, prowadzenia rozliczeń kadrowo-płacowych czy księgowości. Jednym z pierwszych pytań, na które musi sobie odpowiedzieć szef małej i średniej firmy, jest to, czy kupować program pudełkowy (gotowy), czy zamawiać aplikację przygotowaną specjalnie dla potrzeb jego firmy. W wielu przypadkach najbardziej praktycznym rozwiązaniem jest zacząć od programu pudełkowego i potem, jeżeli będzie taka potrzeba, przenieść się na produkt dedykowany. Ich zaletą jest nie tylko cena, ale też to, że systemy pudełkowe mają wielu użytkowników, są więc rozwiązaniami sprawdzonymi.

OFERTĘ PUDEŁKOWĄ TEŻ TRZEBA POSZERZAĆ

Jednym z największych w Polsce dostawców programów pudełkowych jest wrocławski InsERT. W połowie ubiegłego roku firma pochwaliła się, że działając na polskim rynku od blisko ćwierć wieku

W wielu przypadkach najbardziej praktycznym rozwiązaniem jest zacząć od programu pudełkowego i potem, jeżeli będzie taka potrzeba, przenieść się na produkt dedykowany.

sprzedała łącznie 600 tys. licencji własnych programów, a z jego systemów skorzystało już ponad 360 tys. firm z sektora MSP. Firma szacuje, że w programach sprzedażowych z logo InsERTu wystawianych jest około miliona faktur dziennie.

– Małe i średnie firmy bardzo chętnie sięgają po tzw. systemy pudełkowe InsERTu. Wysoko cenią te rozwiązania, dobrze je znają, a inni zadowoleni użytkownicy często je polecają. Niebladnącą od ponad 20 lat gwiazdą naszej oferty jest najpopularniejszy w Polsce system sprzedaży – Subiekt. I to zarówno w wersji GT, jak i nexo. Często wybierane są również systemy finansowo-księgowo, czyli Rachmistrz i Rewizor, stale rośnie sprzedaż kadrowo-płacowego Gratyfikanta oraz CRM-owego Gestora – mówi Marek Szklarz z InsERTu. Podkreśla on, że tzw. systemy pudełkowe jego firma tworzy właśnie z myślą o firmach z sektora MSP i stanowią one największą część sprzedaży wrocławskiej spółki. Według niego swoją popularność zawdzięczają bogatym i stale aktualizowanym funkcjom oraz łatwej i intuicyjnej obsłudze.

– Tę opinię autoryzują setki tysięcy firm, które działają przy wsparciu programów InsERTu. Nasi użytkownicy w atrakcyjnej cenie dostają produkt świetnie dostosowany do specyfiki ich działalności i potrzeb, co zwyczajnie przekłada się na korzystne wyniki biznesowe. Od jakiegoś czasu obserwujemy coraz większe zainteresowanie systemami, które wspierają procesy przed- i posprzedażowe, obsługę i budowanie relacji z klientem. Powinno się to przełożyć na rosnące zainteresowanie systemami typu CRM czy też wyspecjalizowanymi usługami, jak obsługa serwisu. Koszt licencji tzw. systemu pudełkowego InsERT jest różny. Na przykład w przypadku Subiekta nexo zaczyna się już od 599 zł netto, a Gestora nexo – od 399 zł netto – dodaje Marek Szklarz.

Zaletą systemów pudełkowych jest nie tylko cena, ale też to, że mają one wielu użytkowników, są więc rozwiązaniami sprawdzonymi.

InsERT stara się dostarczać programy pudełkowe w obszarach, na których jest na nie największe zapotrzebowanie. W ciągu ostatnich lat producent wprowadził na

rynek, m.in. InsERT nexo – pakiet sześciu zintegrowanych programów kompleksowo wspomagających zarządzanie, aplikację vendero umożliwiającą założenie sklepu internetowego, witryny z ofertą lub firmowego serwisu, a także nową wersję systemu szybkiej sprzedaży detalicznej – Subiekt Sprint.

E-COMMERCE TO WAŻNY SEGMENT

Nie przez przypadek więc dwa lata temu wrocławska firma wprowadziła system vendero, dzięki któremu można szybko i łatwo, bez specjalistycznej wiedzy na temat tworzenia stron WWW, założyć i uruchomić sklep internetowy, witrynę z ofertą lub firmowy serwis. Intuicyjny kreator prowadzi użytkownika krok po kroku do gotowej witryny w ciągu zaledwie kilku minut. Wystarczy wybrać jeden z szablonów graficznych, liczbę podstron i elementy, które mają się na nich znaleźć. Gotowe szablony oraz widżety pozwalają dostosować witrynę do indywidualnych preferencji, a wartość, układ i kolorystyka serwisu mogą być w dowolnym momencie modyfikowane. Powstałym w ten sposób serwisem można zarządzać z dowolnego miejsca z dostępem do Internetu.

Według InsERTu to o idealne rozwiązanie dla klienta z niewielkim budżetem i brakiem technicznej wiedzy, który w bardzo krótkim czasie chce uruchomić, działający 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu, sklep internetowy. W wersji pudełkowej jest on dostępny dla sklepów oferujących do 1000 produktów.

Także Comarch potwierdza, że programy pudełkowe ciągle cieszą się sporą popularnością w sektorze MSP. – Mali i średni przedsiębiorcy najczęściej wybierają Comarch ERP Optima. W 2016 r. system kupiło

JAKIE SĄ ZASADNICZE RÓŻNICE MIĘDZY PUDEŁKOWYM A DEDYKOWANYM OPROGRAMOWANIEM

Cena

Systemy „pod klienta” są z reguły znacznie droższe. Wymagają specjalistycznego wdrożenia, obsługi powdrożeniowej i serwisowej oraz dają mniejsze pole manewru przy wyborze firmy świadczącej te usługi.

W systemach pudełkowych koszty wytworzenia dzielone są między wielu kupujących, może się jednak zdarzać, że klient płaci też za możliwości, których nigdy nie wykorzysta, a które wchodzą w zakres „standardu”.

Elastyczność i funkcjonalność

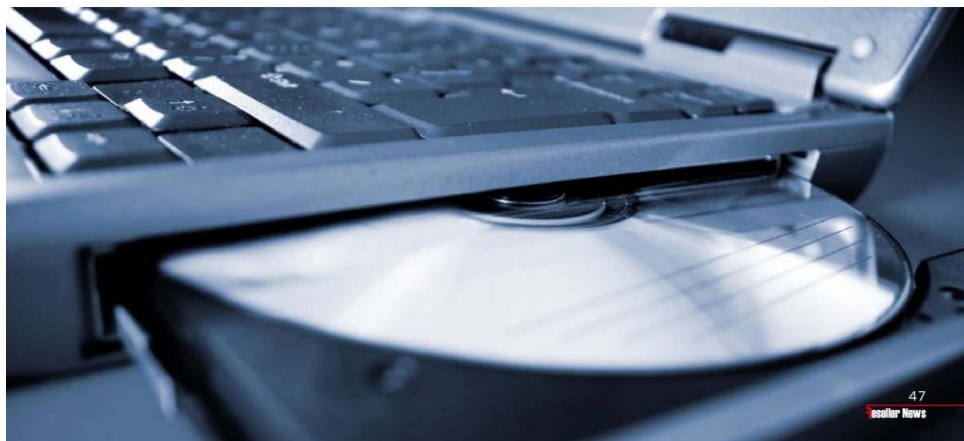
Elastyczność to podstawowa przewaga systemów dedykowanych. Pozwalają one na dużą dowolność przy dostosowaniu do realiów przedsiębiorstwa, mogą obsługiwać wyrafinowane procesy biznesowe klienta, uwzględniać przyzwyczajenia użytkowników i rozwijać się wraz z firmą.

Systemy pudełkowe to jednak z reguły lata rozwoju i dostosowywania się do potrzeb rynku, w wyniku których oferują one bardzo bogatą funkcjonalność, duże możliwości konfiguracyjne i dopracowaną ergonomię.

Jakość i czas wdrożenia

Przygotowanie systemu dedykowanego kosztuje nie tylko pieniądze, ale i czas. Wdrożenie może trwać nawet miesiącami, a efekt bywa obciążony grzechami „młodych” rozwiązań informatycznych: kłopotami ze stabilnością, dokumentacją, ergonomią.

Systemy pudełkowe oferują z reguły znacznie krótsze czasy wdrożenia, dokumentację, starannie przeprowadzone procesy stabilizacyjne. Mogą być też skutecznie zweryfikowane u użytkowników, którzy już z nich korzystają.



ponad 7000 firm – mówi Paweł Dobrzyński, dyrektor sprzedaży w Comarch. Krakowska firma oferuje np. w cenie 299 zł „Comarch ERP Optima START Mała Firma”, podkreślając, że jest to propozycja dla każdej firmy usługowej i większości niedużych firm handlowych poszukujących prostego i intuicyjnego systemu wspierającego sprzedaż i pozwalającego rozliczyć się ze swojej działalności w oparciu o księgę przychodów i rozchodów.

Producenci oprogramowania dostrzegają, że klienci sektora MSP mają coraz więcej wymagań co do zaawansowanej funkcjonalności.

OCZEKIWANIA PRZEDSIĘBIORCÓW ROSNĄ

Paweł Dobrzyński podkreśla, że obecnie z systemu Comarch ERP Optima korzysta ponad 67 tys. firm z różnych branż i sektorów rynku. – Przedsiębiorcy potrzebują prostego i szybkiego w obsłudze oprogramowania, które pozwoli efektywnie kontrolować procesy zachodzące w firmie, a dostarczone z programu analizy umożli-

wią podejmowanie trafnych decyzji finansowych. Krótko mówiąc, szukają systemu, który „podpowie”, jak uzyskać większe korzyści w postaci redukcji kosztów i wzrostu przychodów – uważa Paweł Dobrzyński. Dodaje, że Comarch ERP Optima rozwijany jest zgodnie z najnowszymi trendami na rynku usług informatycznych oraz potrzebami ze strony przedsiębiorców – dostępne są rozwiązania mobilne wspierające pracę sprzedawców w terenie, analizy i raporty umożliwiające bieżący wgląd w sytuację firmy na podstawie danych wprowadzanych do systemu czy też w pełni zintegrowane z systemem narzędzia e-commerce.

– Najlepszym dowodem na to, że nasi klienci są zadowoleni z wyboru Comarch jako dostawcy systemu są wyniki badań satysfakcji klientów, które przeprowadzamy co roku. W ostatniej ankiecie aż 90 proc. badanych jednoznacznie stwierdziło, że poleciliby produkty Comarch innej firmie – mówi Paweł Dobrzyński.

A oczekiwania firmy wdrażającej pudełkowe oprogramowanie do zarządzania, że ten wydatek zapewni jej duży skok jakościowy w zakresie technologii informatycznej i sprawności zarządzania, są jak najbardziej słuszne. Producenci dostrzegają, że klienci sektora MSP mają coraz więcej wymagań co do zaawansowanej funkcjonalności. Ta grupa klientów pyta już nie tylko o „tradycyjne” systemy do księgowości, kadr-plac czy sprzedaży, ale coraz częściej o programy pomocnicze – systemy CRM, controlling, e-commerce czy mobilna sprzedaż. Dziś wymagania małego sklepu wobec posiadanego oprogramowania często niewiele różnią się od wymagań sieci hipermarketów. ■



WADY I ZALETY SYSTEMÓW PUDEŁKOWYCH

Zalety

- Jeśli system pudełkowy jest masowy, jego cena może być bardzo niska w stosunku do systemu dedykowanego o podobnej funkcjonalności.
- Jeśli system się sprzedaje, posiada rzeszę użytkowników, łatwiej prowadzi się jej support i serwis, a także użytkowanie, głównie przez możliwość wymiany informacji z innymi użytkownikami danego systemu.
- Systemy seryjne z reguły posiadają wieloletnią tradycję, są ciągle doskonalone. Stąd można liczyć na okresowe aktualizacje czy upgrade'y.
- Są nierzadko standardem, co zdecydowanie ułatwia współpracę, a tym samym wymianę danych z kontrahentami, np. gdyby każda z firm produkujących maszyny mechaniczne posiadała swój własny system do grafiki inżynierskiej, prawdopodobnie nie udałoby się wymienić dokumentacji.

Wady

- Systemy pudełkowe przeważnie posiadają nadmiarową funkcjonalność, wynikającą głównie z potrzeby zainteresowania szerszej grupy odbiorców, i choć od nadmiaru przybytku głowa nie boli, to nadmiar informacji jest już szumem informacyjnym.
- Aplikacje zagraniczne dostarczane przez dystrybutorów przeważnie nie posiadają bezpłatnego wsparcia.
- W przypadku produktów masowych kontakt z producentem może być utrudniony i możemy być zdani na łaskę dystrybutora, który nie musi być zainteresowany budowaniem marki producenta.
- W przypadku systemów pudełkowych producent z reguły „ucieka” od jakiegokolwiek odpowiedzialności za działanie sprzedawanego systemu.