

Oprogramowanie – jak wybrać?

Rozrastający się biznes potrzebuje oprogramowania, które przyspieszy, ułatwi i zautomatyzuje wiele czynności. Oferta rynkowa jest ogromna. Jak się nie pogubić, żeby kupić dobry produkt za rozsądną cenę?

Gotowe systemy są tanie ale wymagają dostosowania całej infrastruktury IT, droższe ERP kupujemy modułowo, najdroższe - tworzone dla konkretnego odbiorcy - potrzebne są firmom o nietypowej działalności.

Oprogramowanie z pudełka dla małych

Systemy pudełkowe są przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw, niezależnie od branży. Tego typu oprogramowanie jest najbardziej sprawdzoną na polskim rynku formą informatyzacji biznesu, stąd też wybierając je, nie kupujemy kota w worku. Wdrożenie jest łatwe i szybkie. Decydująca może być również relatywnie niska cena. Zdarza się, że jedna licencja pozwala pracować na wielu stanowiskach. Gotowe systemy charakteryzuje także bogata funkcjonalność oraz łatwość obsługi. Większość producentów na bieżąco dostosowuje też swoje programy do zmian prawnych.

Systemy ERP

Dobry system ERP powinien zaspokajać różnorodne potrzeby dynamicznie rozwijającej się firmy w możliwie prosty sposób. Ważną cechą takiego systemu,

poza zaawansowaną funkcjonalnością, jest łatwość obsługi. Systemy ERP kupuje się modułowo, płacimy wyłącznie za wybrane, przydatne nam funkcjonalności i możemy zacząć informatyzację od kluczowych dla naszego biznesu obszarów.

O czym należy pamiętać?

„Wybierając system ERP, powinniśmy, co oczywiste, kierować się takimi parametrami jak zakres funkcjonalny i cena licencji” – radzi Tomasz Sokołowski, dyrektor marketingu i sprzedaży firmy InsERT. „Ponieważ prawie zawsze program będzie wymagać dostosowania do naszych potrzeb, ważne jest przeanalizowanie jego otwartości na modyfikacje, rozbudowę, integrację z innymi rozwiązaniami. Kolejnym kluczowym parametrem wyboru jest koszt i czas wdrożenia. Istotne jest także wrażenie z pierwszej prezentacji, która daje obraz nie tylko jakości samego systemu ERP, ale również profesjonalizmu twórców i wdrożeniowców. Przejrzyjmy też listę referencyjną i przestudiujmy opisy wdrożeń dla firm z naszej branży”.

Zakup tradycyjny czy chmura?

Odpowiedź sprowadza się w zasadzie do dwóch kwestii – wiel-

kości i specyfiki firmy oraz zasobności portfela. Modny dziś model zakupu oprogramowania w postaci usługi, to nic innego jak kupowanie produktu na raty, a te – jak wiadomo – podnoszą całkowity koszt transakcji. Firma powinna więc zadać sobie pytanie, czy woli jednorazowo ponieść koszt zakupu licencji i wdrożenia, czy chce rozłożyć koszty w czasie, ale płacić więcej. Z technologicznego punktu widzenia dla małych i średnich firm prowadzących standardową działalność, aplikacje chmurowe (z ang. cloud computing) to przerost formy nad treścią.

Jak wybierać?

- ▶ **Analiza stanu obecnego.** Przeanalizuj aktualne możliwości informatyczne firmy, w tym kulturę informatyczną pracowników, i określ potrzeby, uwzględniając rozwój firmy w założonym kierunku.
- ▶ **Punkt docelowy, czyli dokąd ma nas doprowadzić nowy system IT?** Zdefiniuj swoje oczekiwania wobec systemu. Posłużą one jako składowa oceny ofert dostępnych na rynku. Przemyśl, jakie obszary program powinien obsługiwać za kilka lat, gdy firma się rozrośnie.

▶ **Wybór najciekawszych ofert.** Wybierz kilka (nie więcej) najbliższych twoim oczekiwaniom rozwiązań. Spotkaj się z producentami/wdrożeniowcami i omów szczegóły. Przetestuj system – niektórzy producenci systemów pudełkowych oferują wersje testowe programów. Sprawdź, czy obsługa programu jest intuicyjna. Jeśli rozważasz zakup systemu ERP, przeanalizuj z wdrożeniowcem możliwości kluczowych modułów systemu, umów się na prezentację. Omów także możliwość rozbudowy systemu o potrzebne ci, nietypowe funkcjonalności.

▶ **Negocjacje końcowe.** Przeanalizuj dokładnie zapisy proponowanej umowy. Zwróć uwagę na sposób realizacji prac, zakres obowiązków obu stron, a także na użytą w umowie terminologię – pojęcia muszą być jasno sprecyzowane, aby uniknąć ewentualnych problemów w przyszłości. Umowa musi także jasno określać sposób odbioru prac usługowych, ocenę ich jakości i zasady zgłaszania ewentualnych uwag, serwis posprzedażowy (w tym czas i koszty usunięcia zgłaszanych problemów).

JERZY TOMASZEWSKI