



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

16 юли 2012

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

16 юли 2012

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Няма намерена информация.....	4
Национални печатни медии.....	5
Няма намерена информация.....	5
Регионални печатни медии.....	6
Няма намерена информация.....	6
Периодични печатни издания.....	7
Източник: сп. Логистика	7
Заглавие: Как да "облечем" бизнеса си в софтуер?.....	7
Интернет издания и блогове.....	13
Няма намерена информация.....	13

Медиен мониторинг – обобщение

16.07.2012 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	0
• телевизии	0
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	1
• вестници, от които:	0
- национални	0
- регионални	0
• периодични издания	1
• интернет издания и блогове	0
Общо за деня	1

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Няма намерена информация.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 16.07.2012

Източник: сп. Логистика

Страница: 44,45,46,47,48,49,50,51

Брой думи: 4058

Резюме: Европейските програми са на път да дадат силен тласък на търсенето и инсталирането на софтуер за управление на бизнеса, или както е модерно да се казва — ERP. Всеки момент се очаква фирмите бенефициенти да обявят търгове за доставчик на бизнес софтуер. Как обаче да изберем най-подходящия и правилен продукт за нашия бизнес? Това е основният въпрос, който стои пред фирмите. В тяхна помощ ние, от списание ЛОГИСТИКА, потърсихме компетентното мнение на специалисти от доставчиците на бизнес софтуер. Вижте техните съвети.

Заглавие: Как да "облечем" бизнеса си в софтуер?

Подзаглавие: Правилният избор на ERP може да ви изстреля пред конкуренцията, а лошият - да ви повлече надолу

Автор: Васил ВАСИЛЕВ

Текст: Европейските програми са на път да дадат силен тласък на търсенето и инсталирането на софтуер за управление на бизнеса, или както е модерно да се казва — ERP. Всеки момент се очаква фирмите бенефициенти да обявят търгове за доставчик на бизнес софтуер. Как обаче да изберем най-подходящия и правилен продукт за нашия бизнес? Това е основният въпрос, който стои пред фирмите. В тяхна помощ ние, от списание ЛОГИСТИКА, потърсихме компетентното мнение на специалисти от доставчиците на бизнес софтуер. Вижте техните съвети.

Софтуер за управление на бизнеса ли? Няма смисъл, аз съм постоянно долу в производството и знам всичко ставащо във фирмата. Така ми отговори преди година собственик на предприятие у нас. По признание на специалисти от бранша до края на 2010 г. интересът на българските фирми към системите за управление на бизнеса е слаб. От началото на 2011 г. обаче започват бързо да се увеличават запитванията от потенциални клиенти към софтуерните компании. Причините се крият в *Оперативна програма "Конкурентоспособност" (ОПК)* и в Програмата за развитие на селските райони, които стартираха мерки, насочени за внедряване на бизнес софтуер. В края на май т.г. бяха подписани договори с 241 фирми бенефициенти по мярка "Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление в предприятията" на ОПК. Поне половината от тях са за внедряване на бизнес софтуер. Всеки момент се очаква те да обявят обществени поръчки за доставчик (внедрител) на програмен продукт.

Точното време

Кога точно идва времето фирмата да се въоръжи с бизнес софтуер? Обикновено повечето български фирми освен счетоводна програма използват вездесъщия Excel, чрез който като в електронен тефтер си отбелязват свършеното и несвършеното в своята дейност. "Без ERP система може, когато фирмата е достатъчно малка - казва Лилия Гунчева от "Фронтстеп България". - Тогава процесите в нея са проследими без необходимост от анализ и справки далеч в миналото. А бъдещето може да се коментира и прогнозира, дискутирайки.

Настъпва време обаче, когато с разрастването на дейността управителят усеща, че не може да обхване всички информационни потоци във фирмата. А когато не разполага с цялата информация, няма как да вземе правилното решение или да осъществи необходимия контрол. В резултат грешките започват да нарастват, а оттам и недоволните клиенти. Тогава възниква въпросът, какво да направя, за да знам всичко. Отговорът е - софтуер за управление на бизнеса. Той е единственото решение, което може да гарантира по-нататъшния растеж на компанията. В противен случай процесите в нея ще стават все по-тромави и това неминуемо ще се отрази на нейната конкурентоспособност.

"ERP системата не е панацея - разсъждава Николай Миленков, търговски мениджър на "Балкан Сървисис". - С нейното внедряване компанията няма да направи чудо на пазара, но със сигурност ще може да си осигури вземането на решения на базата на актуална и навременна информация. А не по интуиция, както прави в момента по-голямата част от българския бизнес." Планиране, контролиране, отчет и анализ - това са основните функции, които трябва да изпълнява една ERP. За разлика от счетоводно-отчетните програми ERP системата е

предвидена да планира какво ще се извърши във фирмата. Да се контролира какво е направено и какво - не. Да се отчете и след това да се анализира какви са резултатите. Да се види има или няма ресурси от дадена дейност. Ще има ли достатъчно време да се изпълни поръчката и др.

Избор като дреха

"Изборът на ERP система е като избора на дреха, трябва да ти приляга възможно най-точно - образно обяснява Анастас Шопов, мениджър управление на проекти в "Алое Ко". - Трябва да се подбере този софтуер, който най-добре ще отговори на функционалните потребности на фирмата. Той трябва да може да расте заедно с растежа на фирмата, а не да налага ограничителни рамки, с които бизнесът да се съобразява."

Имайте предвид, че софтуерът за управление на дейността ограничава дейността на фирмата в определени рамки. Три пъти мерки, един път режи - това правило важи с пълна сила при избора на бизнес софтуер. Програмата следва да бъде подбрана и настроена така, че в максимална степен да съответства на процесите във фирмата. Тук не става дума просто за избор на отделни модули, които да влизат в основния пакет. Нещата са далеч по-дълбоки - самите процеси в софтуера трябва да покриват процесите във фирмата. В противен случай може да се получи нещо много неприятно. Компанията да се принуди да промени коренно начина си на работа, така че да го настрои към съответния софтуер. От една страна, самата промяна най-малко ще предизвика неразбории в работата на служителите. От друга, новата система, която софтуерът налага, може да се окаже твърде неудобна и лоша за клиентите и да предизвика техния отлив. А това е крайно нежелателно за която и да е фирма. В крайна сметка се получава така, че дружеството използва нещо, което не му харесва, но тъй като инвестицията е голяма, не може да се откаже. И този е добрият вариант на развитие. Лошият е да не може изобщо да се работи със системата и в резултат да се стигне до загуби на инвестицията, на време и на клиенти.

Затова специалистите препоръчват при избора задължително да има демонстрации, така че клиентът да прецени кой софтуер най-добре приляга на дейността му. "Често фирмите доста се обърват, докато ходят от презентация на презентация и се претрупват от информация - споделя наблюденията си Пламен Боев от "Елит Софтуер". - Понякога от обърканост изборът се прави на базата на случайни и не напълно адекватни решения. Моят съвет е да подготвят един или два примерни бизнес процеса за свои ключови специфични нужди. След това да поискат от потенциалните доставчици да разработят примерните процеси в софтуерите си и да ги демонстрират. Така възможностите за сравнение са по-добри."

Включете шефа

Изборът на ERP не е поръчка на пица по каталог. Няма как да кажете на доставчика "пусни ми някаква оферта", защото самата оферта се изготвя след анализ на процесите, които се извършват в дадената фирма. Офертата зависи не само от броя потребители, но и от типа и особеностите на дейността на фирмата, сложността, предварителната подготовка и допълнителните неща, които са необходими. Всичко това са фактори, които могат да окажат съществено влияние върху цената. Затова изготвянето на една оферта често е сложен процес. Първата стъпка, преди да започне търсенето на доставчици, е да се опишат процесите във фирмата от специално подбран екип.

"Внедряването на ERP не е просто инсталиране на софтуер, а цялостна промяна в начина на работа на компанията - твърди инж. Иво Генчев, управител на "Алфа Електронни Системи". - За да протече успешно този процес, необходимо е клиентът да избере един или няколко души, които да ръководят проекта. Те трябва перфектно да познават работата на фирмата и да притежават авторитет, за да успеят да наложат дисциплината, изискваща се при внедряването на такава система."

Препоръките на специалистите са задължително ръководител на екипа за внедряване да е някой от мениджърите на фирмата. Най-вече защото кой по-добре от мениджърите познава процесите в дадена фирма. Така ще се гарантира, че заданието ще бъде написано както трябва. В същото време, ако ръководителят на екипа е на по-ниско ниво в йерархията, неговите заключения могат да бъдат подлагани постоянно на съмнение от управителя. Например екипът докладва, че след дълги преговори се е спрял на дадена оферта. Шефът обаче е чул от познати, че са доволни от друг доставчик, и връща екипа повторно да разгледа направените оферти. Или пък направо решава, че ще спре вниманието си на друг продукт, защото конкурентите работят с него. (А дали са доволни от програмата, не е ясно.) Така процесът на избор може да се забави твърде много.

Има и друга уловка, която подвежда управителите на фирми - модерността. Избира се дадено решение само защото е модерно и известно. Често това се прави, за да може собственикът да

се "изфука" пред конкурентите. Бизнес софтуерът обаче не е автомобил последен модел, с който да събереш погледите на зяпачите. Това е система за по-добра работа и е важна не толкова марката, а как точно приляга на дейността на фирмата. Препоръчително е да се тества, да се поработи със софтуера и да се види доколко е подходящ. Недостатък на поръчките по европейските програми е, че бенефициентът не може да тества продукта. Всички негови изисквания трябва да са описани в обществената поръчка, но никакъв текст не може да замени реалния тест на продукта.

Колко струва

"Всяка инвестиция, която ще се възвърне в следващите три години, е допустима - твърди Миглена Нориева от "Микроинвест". - При правилно изпълнение на проект за внедряване на ERP система вложението в него носи конкурентни предимства като по-ниски разходи, подобрена производителност, оптимизация на управленските и производствените цикли."

Често цената е основният компонент, определящ избора на дадена система. Тя е сбор от цената на лиценза, която зависи от броя потребители във фирмата, и стойността на внедряване. И тук има определени уловки, затова договорът трябва да се чете внимателно. Деликатен момент е дали цената е за цялостно внедряване. Има практика някои доставчици да вписват в договора определен срок за внедряване. След като изтече, оставащите дни до пълното внедряване се фактурират по други часови ставки. Допълнително може да се предвиди заплащане за обучение на персонала. Отделно остават разходите за хардуер, които са индивидуални за всяка фирма, тъй като зависят от спецификата на нейната дейност. (Тъй като хардуерът не е предмет на тази статия, няма да се спираме на неговия избор.)

Цената, която се плаща първоначално, обаче не е крайна, а само началото на поредица ежегодни разходи за поддръжка на софтуера.

"Поддръжката зависи отново от клиента, типа бизнес и наличния му ресурс - обяснява Калин Цветанов, управител на "Интелиджънс Системс България". - Ако фирмата разполага с ИТ отдел и необходимата експертиза, може да използва изцяло собствен капацитет. В противен случай обаче най-добре е потребителят да прехвърли всички задължения към доставчика "

Обикновено под термина "поддръжка" се разбира техническа поддръжка, спешна реакция при възникнал проблем и актуализация и доработка на закупения софтуер.

"Изключително важно е да се намери гъвкава система, която позволява различни доработки - съветва Павлина Стаменова, маркетинг мениджър в "Славяна Софт". - Често срещана грешка е да се избере система, която впоследствие ще изисква много висока цена за адаптиране и развитие. Има фирми, които предлагат доработки на много високи цени, и обратно - такива, които бързо добавят функционалности на невисока цена."

Според специалисти в бранша годишната поддръжка е около 10% от първоначалната цена на проекта. Затова, както и при други инвестиционни продукти, хубаво е още в началото да се сметне TCO (Total Cost Ownership), крайната цена на придобиване. Да не се окаже накрая, че фирмата не може да си плаща годишните вноски за поддръжка. А без абонаментна програма е рисково - ако имате срив в системата, може да чакате няколко дена, докато дойде техник от доставчика. Което означава почти пълен блокаж на дейността на фирмата. Едно американско изследване е показало, че ако една фирма остане 10 дена без информационна система, вероятността да фалира до края на годината е 80%. Вярно, това се отнася за американската действителност, но нали и ние натам сме тръгнали.

На фирмите, спечелили проекти по ОП "Конкурентоспособност", ще им бъдат възстановени 75% от направените разходи за лицензи и внедряване. Това може да ги изкуши да изберат система от по-висок клас, а после да се окаже, че не могат да й плащат поддръжката.

Има и друг скрит разход, който обикновено не се съобразява. Това е заплащането на фирмения екип, който подготвя проекта. Много е трудно избраните хора да си вършат досегашната работа и между другото да подготвят проекта за внедряване на ERP. В този случай може да се получи някакъв полуфабрикат - нещо полуготово, което със сигурност ще се отрази негативно на правилния избор. Де факто няма как тези хора хем да вършат на 100% досегашната си работа, хем да отделят достатъчно време, за да опишат процесите във фирмата и да подготвят заданието за бъдещия внедрител. Да не говорим за времето, необходимо за самото внедряване. Следователно някой трябва да замести хората от екипа, което също е свързано с разходи.

Правилното задание

"Статистиката показва, че повече от половината проекти за внедряване на ERP по света се оказват неуспешни - твърди Щерю Щерев, управител на "Степ Софт". - Основната грешка е недобре създаденото техническо описание на проекта поради липсата на комуникация между клиент и изпълнител и опитът за бързата му реализация. В резултат се получава липса на

функционираща ERP система, т.е. направен е инвестиционен разход, от който няма рентабилност."

Така стигаме до една от най-важните предпоставки за избор на подходящ бизнес софтуер - разработването на задание с пълно описание на процесите във фирмата. Това е наложително, защото по тях се прави схема, по която се подбират и настройват модулите на софтуера. Ако някъде има грешка или нещо е пропуснато, ще се отрази неблагоприятно при внедряването. Честа практика е, когато започне внедряването, да се разбере, че някой процес е пропуснат. Следва връщане в началото, промяна на модела и повторно напасване на софтуера. Това проточва нещата във времето, което е особено неприятно, ако се гонят срокове.

"Една от често срещаните грешки при подготовката на проектите е лош или никакъв анализ на бизнес процесите - отчита Красимир Димитров от ИФД "Инженеринг Джойнт Венчър". - Това води до грешни или непълни решения при адаптирането на системата. Трябва да се обърне внимание и на хардуера. Да се спести от хардуерната инвестиция може да се окаже катастрофално от гледна точка както на бързодействието, така и на сигурността на системата" Съществено значение при избора на ERP е софтуерът да има потенциал за развитие. Затова е хубаво екипът за избор да погледне как ще се развива фирмата в близките няколко години. Да се види дали след време софтуерът няма да й "малее". Да не се окаже, че след няколко години на фирмата ще й трябват нови модули или старите трябва да се разширят, а продуктът няма такива опции. Тогава може да се пристъпи към варианта да се избира нов софтуер и да се преживее отново цялата "олелия". Едно ъпгрейдване винаги е по-евтино от инсталацията на ново решение.

Ако софтуерът не подкрепя всички бизнес процеси на фирмата, може да се окаже, че тя не е конкурентоспособна на пазара. Същото може да се получи, ако софтуерът не се развива заедно с компанията. Това е постоянен процес на развитие и следва да бъде планиран.

Самото внедряване обаче е доста сложен процес на съвместяване на софтуера и бизнес процесите на фирмата, така че да бъдат оптимизирани. Ползите са много големи, както и усилието за внедряване. Изисква се цялостен реинженеринг на фирмата, затова не може да бъде извършено формално. "Трябва да питате какъв опит имат доставчиците, какви технологии ще следват по време на внедряването и как очакват да се случи то - разяснява Боряна Томова, маркетинг директор в "Ей Ес Системс". - От една страна, нормалното време за внедряване зависи от сложността на продукта. От друга, зависи колко модула ще се внедрят и колко специфични настройки ще има. Необходимо е да се предвиди времето за проучване на технологичните настройки и времето за тяхното създаване. Отделно е времето за обучение и реално вкарване на продукта в употреба."

Не бива да се пропуска и естествената съпротива на служителите да работят по начина, определен им от софтуера. Обикновено това продължава 2-3 месеца, докато нещата потекат в естественото си русло.

Резултатите в дейителност са доста големи. Всеки процес се автоматизира и контролира по-добре. Мениджмънтът получава по-добра видимост върху дейността на фирмата и започва да планира по-добре процесите в нея.

Основни модули

Един от основните въпроси при избора на софтуер за управление на бизнес процесите е с какви модули да разполага. Разбира се, това зависи от спецификата на фирмата, но определено има функционалности, които са задължителни за ERP системата.

"Основните функции на една ERP система са тези, от които компанията има нужда, за да управлява бизнеса си най-добре - разяснява Снежана Тодорова от "Ес Ей Пи България". - Нашето разбиране е, че базови функции са тези, които управляват процесите в областите финанси, логистика и човешки ресурси."

Блокът "финанси" е основен за всяка фирмена дейност, тъй като всичко в дадена компания се върти около парите. В него се включват финансовото и управленското счетоводство, управлението на финансови активи, веригата на финансови доставки, корпоративното управление, управлението на инвестициите и т.н. В другия основен блок - "Логистика", може да влизат управлението на материални запаси, продажбите и дистрибуцията, производството, изпълнението на логистични операции, управлението на качеството, поддръжката и ремонтите, както и обслужването на клиенти.

Често за отношенията с клиентите се изгражда специален разширен CRM модул. Той е особено подходящ, ако основната дейност на фирмата е свързана с търговия и дистрибуция.

Тъй като все още няма фирма, която да работи без хора, модулът за човешките ресурси също е задължителен. В него влизат основно дейността по управлението на ТРЗ, на обученията, развитието на кадри и др.

Вече според спецификите на дейността на компанията може да се добавят и допълнителни модули за управление на производството, транспортен парк, недвижими имоти, работните потоци, околната среда и т.н.

Една от модерните допълнителни функционалности е мобилността. Това означава мениджмънтът или други хора от фирмата да имат достъп до ERP системите от мобилни устройства, като смартфони и планшети.

Интересна опция е възможността да се следят комуникациите с клиентите, като се систематизира цялата информация за връзките с тях. В досието на клиента се отчитат разговорите по телефона, мейлите, срещите и др.

"Водещ критерий за обема на проекта по внедряване са бизнес структурата и организацията на дейността, а не големината на конкретната фирма - твърди Мариана Кирова от "Селматик". - Нашият опит показва, че често по-малки фирми поддържат доста разнообразни процеси, поради което се нуждаят от пълнофункционална ERP система, включително от ползване на интелигентни бизнес анализи (BI) и модул за управление отношенията с клиентите (CRM)."

Подводните камъни на ОПК

Според специалистите начинът на избор на продукт при търговете по ОПК не е особено подходящ. Както споменахме, липсва елементът на представяне и тестване на продукта. В кандидатурата на внедрителя може да пише, че продуктът има даден изискуем модул, но дали отговаря на нуждите на дадена фирма? Все пак програмите са различни разработки и дори модулите им да носят еднакви имена, вършат нещата по различен начин. Например всички програми имат модул "Производство", но ще работи ли той по начина, по който е необходим на клиента? За съжаление, има доставчици, които декларират, че техният софтуер притежава дадени функционалности, а на практика липсват.

Няма как чрез писмена кандидатура да се преценят опитът и специалистите на доставчика. Избирайки само по някакви характеристики, както се получава на тези търгове, това изчезва като факт.

Друг съществен недостатък на тези процедури е, че се работи в сгъстени срокове. Ако една фирма досега не си е подготвила нещата, ще ѝ бъде трудно да изпита заданието си. Освен това процесът на внедряване не е кратък. Някои определят оптималния срок за внедряване на 4-6 месеца, но това е относително. Зависи от сложността на проекта, от правилното задание и опита на внедрителите. На практика може да се получи, че някои доставчици са заети с няколко клиенти и не могат да обслужват всички адекватно. Всеки опит за експресно внедряване е доста рисков и вместо да забърза, може да забави проекта.

Под наем

SaaS (Software-as-a-Service) технологиите са особено актуални при ERP системите. Вече доста български фирми предлагат подобно решение. При него доставчикът осигурява сървър, хардуер и софтуер под наем с включена поддръжка. Този начин за информационно екипиране е подходящ за малки и средни фирми, които не могат да си позволят голяма първоначална инвестиция. Може да се наеме съответно решение и за 100-200 лв. на месец. Освен това доставчиците гарантират професионално поддържане на техниката и бърза реакция при възникнал проблем. Допълнително клиентът няма нужда да инвестира средства в свои компютърни специалисти.

Според наблюденията на експерти от началото на 2011 г. интересът на фирмите към SaaS модела е нараснал значително.

За малка или голяма фирма

Кой софтуер е подходящ за малка и кой за голяма фирма? Това е често задаван въпрос, а мненията по него са разнопосочни. В началото с понятието ERP (Enterprise Resource Planning) се наричат софтуерните приложения, предназначени за големи компании. По-късно разработчиците адаптират платформите и към по-малките по размер фирми. Затова често застъпвано е мнението, че всеки софтуер може да се приспособи към нуждите и на големите, и на малките фирми. "Няма разлики в системите, а само в обхвата, и това е строго индивидуално спрямо потребителските потребности - твърди Ирена Иванова, маркетинг мениджър в "Бора Солюшънс". - Потребителят сам определя кои процеси иска да интегрира и автоматизира. По-важното е да има възможности, дори да го направи поетапно във времето."

Разликите в бизнес приложенията за малки и големи фирми произлизат от покритите функционалности и броя интегрирани модули. Настройките на системите също са различни, тъй като са съобразени със спецификите на компанията и изискванията на областта, в която

оперира. В общия случай малките компании използват по-ограничени функции, което позволява проектите при тях да се изпълняват много по-бързо.

Според други мнения, макар на теория да няма разлики, на практика са налице. На първо място, не всяка фирма може да си позволи високата цена на някои системи. В този смисъл те са достъпни само за финансово по-мощни компании. Второ, има програми, които са проектирани така, че да не понасят тежко натоварване. Започват да работят мудно и след време стават неизползваеми. Това е сериозен проблем, който не се отчита при предварителното проучване.

Доставчикът

Изборът на доставчик на софтуер е като сключването на граждански брак, шегуват се специалистите. В добрия случай, ако софтуерът е подходящ, връзката с доставчика ще продължи дълго, тъй като, както вече отбелязахме, поддръжката и актуализацията са препоръчителни. (Всяка година настъпват промени във всеки бизнес, колкото и традиционен да е той.) Поради тази причина връзката с доставчика на услугата е нещо, което следва да се планира завинаги.

"Често срещана грешка е фокус върху системата, като се подценява ролята на доставчика - обяснява Стефан Янчовичин, търговски директор в "Еф Ти Ес България" - Решенията не бива да се вземат импулсивно, а на основата на добро проучване и претегляне на различните възможности и перспективи!

Голямо внимание следва да се обърне на профила на доставчика - какъв бекграунд има фирмата, кои са клиентите ѝ и какви са отзивите за нейните специалисти. Може тя да е с 20-годишна история, но въпросът е какъв е бил бизнесът ѝ през това време. Да не се окаже, че са проливали например хардуер, а софтуер предлагат едва от година. Това поставя въпроса, доколко специалистите разбират от продукта и неговото внедряване.

Историята на фирмата е важна и поради друга причина - поддръжката. Да не стане така, че след 2-3 години доставчикът да изчезне от хоризонта и да няма кой да ви прави поддръжката и да актуализира софтуера. Това е съществен проблем, върху който трябва да се помисли.

Заради финансирането по ОП "Конкурентоспособност" и се очаква пик в търсенето и внедряването на ERP. Затова при подбора на внедрител е препоръчително да се провери колко проекта изпълнява той в момента. Да не се окаже, че работи по много проекти и за вас да не остане време. Ако сте средна компания, а доставчикът в момента прави проекти на няколко големи компании, естествено е, че вие ще сте най-малко привилегированият. Затова е по-добре да предпочетете някой малък доставчик с идеята, че отношението му към вас ще е персонално.

Сложната интеграция

Друг съществен разход, който може да се появи, е за интеграция на ERP към други вече внедрени програми във фирмата, като WMS, CRM, транспортен софтуер и др. Какво представлява самата интеграция? Имате две работещи програми. За да могат да обменят данни помежду, ще трябва да се направи трета интеграционна програма, която, образно казано, ще им "превежда", когато те говорят помежду си. Това естествено изисква допълнителни пари.

Обикновено първата бизнес програма на една фирма е точно ERP, а после според нуждите може да се изберат и други. Понякога обаче процесът е обратен - има вече внедрени програми, които трябва да се интегрират в избраното ERP. "Интеграцията е тежък проблем за решаване в общия случай - смята Иван Аржентински, управляващ съдружник в "Алое Ко". - Ако сега сте направили интеграция на две програми, може да се окаже, че след няколко години тя е непригодна. Причината е, че както бизнесът, така и софтуерните продукти растат и се развиват. Така идва момент, в който старата интеграция става недостатъчна или направо спира да работи и трябва да правите нова, което означава нови разходи."

Има два подхода при организирането на софтуерното подсигуриране на фирмата. Единият е да се вземат отделни целеви програми за всеки отдел и след това да се интегрират. Това се препоръчва предимно за големи фирми, които могат да си позволят и по-големи разходи. За малките и средните е по-подходящ вторият вариант - цялостни интегрирани решения, т.е. да се ползват модулите на основното ERP, въпреки че може да не са оптимални. Специалистите препоръчват, когато се търси отделен специализиран софтуер, той да е за нещо, което е ключово за дадената фирма.

Интернет издания и блогове

Няма намерена информация.