

Firmy ograniczają budżety na wdrożenie ERP

Wydatki inwestycyjne na systemy IT będą w 2008 roku większe niż w minionych latach – przewidują analitycy. Jednak wiele firm chce wdrażać narzędzia informatyczne jak najniższym kosztem.

Nie sposób zaimplementować systemu informatycznego bez uprzednich analiz i określenia potrzeb firmy. Tymczasem w imię oszczędności firmy łatwo rezygnują m.in. z analiz przedwdrożeńowych.

– Z takim podejściem spotkaliśmy się już nie jeden raz. W każdym tego rodzaju przypadku zamiast zaplanowanych oszczędności firmy przekraczały zaplanowany budżet inwestycyjny – wskazują Wojciech Karwowski i Artur Stypiński, menedżerowie kierujący projektami wdrożeń z Columbus Polska, największego w Polsce dostawcy rozwiązań MS Dynamics.

Poprawnie przeprowadzona analiza przedwdrożeńowa może pochłonąć, ich zdaniem, nawet do 10 proc. wartości całej inwestycji. Wciąż wiele firm w Polsce

no. Jednym z kluczowych powodów jest właśnie brak analizy przedwdrożeńowej.

– Bez precyzyjnie zdefiniowanych celów projektu wdrożenia i wizji późniejszego użytkownika systemu w przedsiębiorstwie należy się liczyć nie tylko z dodatkowymi wydatkami, ale także ze spadkiem produktywności firmy w pierwszym okresie użytkowania systemu – ostrzega Wojciech Karwowski.

Poprawnie skonstruowany budżet, który obejmuje wydatki zarówno na analizę przedwdrożeńową i samo wdrożenie oraz na utrzymanie, a także serwisowanie systemu (system pozbawiony bieżącej opieki serwisowej działa poprawnie średnio dwukrotnie krócej niż system serwisowany) nie jest jednak jedynym warunkiem powodzenia projektu. Należy również pamiętać o wymaganiach organizacyjnych. Niezwykle ważne jest, aby od początku do końca projektu zespół wdrożeniowy angażował w pracę kluczowych użytkowników systemu. Budżet na inwestycję powinien też przewidywać wydatki na szkolenia, jeśli te będą potrzebne, oraz na dodatkowe usługi konsultingowe, gdyby były one potrzebne ze względu na pojawienie się trudności w trakcie wdrożenia.

– Końcowi użytkownicy systemu powinni uczestniczyć we wdrożeniu na zasadzie uczniów poznających nowe narzędzie, oraz konsultantów, którzy wskazują zespołowi wdrożeniowemu jak ukształtować architekturę systemu, by optymalnie służyła przedsiębiorstwu – mówi Tomasz Gawron, szef marketingu Columbus Polska.

Krzysztof Polak

Opinia



Krzysztof Justynowicz,

dyrektor ds. handlowych w 7milowy

Doświadczenia dostawców IT jednoznacznie wskazują, że dobra analiza przedwdrożeńowa jest warunkiem sukcesu samego wdrożenia. Zdarzają się sytuacje, w których firma świadomie rezygnuje z przeprowadzenia analizy, ze względu na koszty tej konsultacji. Prawdopodobną konsekwencją tej sytuacji będzie wówczas niedopasowanie systemu do oczekiwań i potrzeb firmy. Po wdrożeniu w niektórych obszarach praca będzie przebiegać bez zakłóceń, ale w innych problemy będą się nawarstwiały. Konieczność wprowadzania poprawek spowoduje nie tylko zwiększenie przyjętego budżetu, ale także wydłużenie czasu trwania projektu ponad czas ustalony w umowie z dostawcą. Analiza przedwdrożeńowa pozwoli uniknąć tego rodzaju pułapek.

Budżet na inwestycję powinien przewidywać wydatki na szkolenia

nie chce ponosić wydatków na ten cel – zainteresowani są wdrożeniem i użytkowaniem systemu, ale chętnie obcinają wydatki na przygotowania do wdrożenia.

– Najczęściej zarządy firm, postępując w ten sposób, nie dostrzegają ryzyka, jakim obarczają realizację planowanej inwestycji w IT – dodaje Krzysztof Moroń, menedżer projektów wdrożeń z Columbus.

Każdego roku, według oceny ośrodków badawczych, od 30 do 50 proc. wdrożeń nie kończy się w terminie i generuje wyższe koszty niż początkowo planowa-