



# Válság újratöltve Hol segíthet az informatika?

Milyen megoldásokat nyújt, nyújthat az informatika egy vállalkozás életében ahhoz, hogy növekedési pályára állhasson – ha egyáltalán léteznek ilyenek?

**A** gazdasági helyzet 2013-ban valószínűleg továbbra sem lesz sokkal jobb, mint amilyen 2012-ben vagy annak előtte volt. Nem feladatom és nem célom, hogy a válság (külső, belső) okait kielemezzem, erre megvannak a szakemberek. Az viszont letagadhatatlan, hogy nem úgy megy most Magyarország és főleg a hazai vállalkozások szekere, ahogy kellene. *Giller Tamás* vagyok, a [www.erpblog.org](http://www.erpblog.org) ERP, CRM és informatikai projektmenedzsmenttel foglalkozó blog szerkesztője, már olvashatták írásomat itt a Computerworldben.

Tíz éve foglalkozom különböző ERP-rendszerekkel, elsősorban azok bevezetésével, projektmenedzsmenttel, és az ügyfelek folyamatainak egyszerűbbé, átláthatóbbá tételével. A tíz év alatt végignéztem azt az időszakot, amikor mindenkinek ERP-rendszerre volt szüksége, és egy név, egy brand egyszerűen eladta magát. Ma már nem így van. Az informatikai beruházások száma és értéke is jelentősen visszaesett Magyarországon, mégis az informatika – mint iparág – az egyik leginkább fejlődőképes szektor a világban.

Válságot többféle módon lehet kezelni, és előre talán meg sem mondható, hogy melyik lesz a megfelelő stratégia, azt majd az eredmények mutatják meg. De a legkézenfekvőbb a költségek, elsősorban a változó költségek és beruházások csökkentése. Az informatika egy cég életében általában nem közvetlenül eredményt termelő üzletág, így szinte az elsők között esik áldozatul a költségcsökkentésnek, a hardvereket

(szerverek, asztali számítógépek, laptopok, mobiltelefonok stb.) nem cserélik megfelelő időben, túlhasználják őket, így romlik a minőségük, ezáltal a termelékenységben betöltött szerepük (a kollégák munkája lassabb lesz), a szoftvereket, különböző rendszereket nem frissítik, leállnak a funkciófejlesztések.

Mivel a költségcsökkentéskor bizonyosra vehető, hogy emberi erőforrás is áldozatul esik, így a megmaradt kollégáknak több munkájuk lesz, akik kevésbé tudják kihasználni, használni az informatikai rendszereket – és így azok előnyeit sem tudják hasznosítani. Már nem biztos, hogy az összes érdeklődő bekerül a CRM-rendszerbe, mert nincs, aki rögzítse őket, és fontosabb, hogy egy valós ügyfél ki legyen szolgálva, mint az, hogy egy érdeklődő adata fel legyen írva. Tehát a hagyományos válságkezelés, költségcsökkentési stratégia – véleményem szerint – egyenes út a cég leépüléséhez, hacsak nem történik valami „csoda”. Sajnos a legtöbb magyar vállalkozás a csodában bíz, hogy majd csak lesz jobb a piaci környezet, lesz fizetőképes kereslet, az emberek növelik a fogyasztásukat, lesz gazdasági növekedés, de ha csak ebben bízunk, akkor tényleg be kell zárni a boltot.

Hogyan segíthet az informatika, az informatikai fejlesztés abban, hogy válság idején is jobb esélyeink legyenek, mint másoknak? Sokan most azt gondolják, hogy jön a bevált klisé, és azt mondom: CRM-rendszerbe kell beruházni. Abban az esetben nem, ha a válságperiódus elindulása előtt nem volt megfelelően bevezetett CRM-rendszer a cégnél, akkor



**GILLER  
TAMÁS**

most már késő, csak ablakon kidobott pénz, hiszen nincs már megfelelő emberi erőforrás, aki azt üzemeltetni tudná, lehet a vállalkozásban már olyan nagy a fluktuáció, hogy a sorozatos betanítások miatt újabb és újabb százazteket kellene oktatásra költetni, de nyilván már arra sincs keret, és amúgy sem tudnánk megfelelően működtetni a rendszert.

A CRM-rendszerre még akkor kell gondolni, mikor jól megy a vállalkozásnak, mikor még jönnek a megrendelések, mikor még jönnek az érdeklődők, mikor még van megfelelő emberi erőforrás az üzemeltetésre, akkor kell kihasználni a benne rejlő lehetőségeket, fejleszteni a folyamatokat, hogy minél több lehetséges érdeklődőből legyen végül elégedett vásárló, aki recesszió idején is elvárja a jó minőséget, és meg fogja vásárolni a szolgáltatásainkat, termékeinket.

Válság idején tényleg csökkenteni kell a kiadásokat, de lehet okosan is. Nagyon jó alternatíva lehet felhőszolgáltatás igénybevétele megbízható szolgáltatótól. Az üzemeltetés jóval olcsóbb, a működéshez csak stabil internetszolgáltatásra van szükség. A különböző rendszerek mindegyikét át lehet költöztetni a felhőbe: CRM-rendszert, vállalat-

irányítási rendszert, szövegszerkesztőt, táblázatkezelőt, mindent. A cégnél az elavult régi kliensek teljesen alkalmasak arra, hogy ezeket a szolgáltatásokat használják, hiszen már nem a PC/laptop teljesítőképessége határozza meg a teljesítményt, hanem pusztán az internetátviteli sebességet.

Másik tippem, hogy aki úgy vágott bele ERP-bevezetésébe, hogy arra valójában nem volt szüksége, mert nem voltak nagyon mélyreható folyamatai, amit a rendszeren belül akart kezelni, vagy mert a havi díja a rendszernek kiteszi egy kolléga bérét, a fejlesztés drága, és amúgy sem fejlesztenek semmit, azok felejtsek el az ERP-t (ERP alatt itt SAP Business One, Microsoft Navision, Oracle és egyéb külföldi és hazai vállalkozások nagy termékeit értem).

Nem biztos, hogy mindenkinek szüksége van ERP-rendszerre. A hazai piacon nagyon jó minőségű és olcsóbb kategóriájú ügyviteli szoftverek is elérhetőek, amelyek szintén lefedik a vállalkozás teljes tevékenységét, rendelkeznek főkönyvi modulal, és még sincsenek túlbonyolítva. Ezek árfekvése az ERP-rendszerekhez képest kedvezőbb. Egy jól működő ügyviteli szoftverhez minimális képzés, oktatás szükséges, rövid idő

alatt bevezethető, elsajátítható, és általában semmilyen egyedi fejlesztésre sincs szükség. Ezen termékek az egyszerű 1 millió forintos kategóriától a maximum 3-4 millió forintos kategóriába tehetők. Míg egy komplett – folyamataiban sokkal részletesebb – ERP-rendszer 4-5 milliónál kezdődik. Akinek tehát nincs is valójában szüksége ERP-rendszerre, az bátran használjon ügyviteli szoftvert!

Tehát az én tanácsom azon vállalkozások számára, amelyek úgy érzik, hogy itt az ideje egy kis költségcsökkentésnek [elsősorban hazai KKV-szektorban működő cégekre gondolok], hogy úgy spóroljanak az informatikán, hogy az mégis innovatív és előremutató legyen, azok költözzenek a felhőbe, vagy cseréljék le a nagy ERP-CRM-rendszerüket egy olcsóbb, de számukra teljesen megfelelő szoftverre.

Azon vállalkozások, amelyek most nem problémás időket élnek, és szeretnének még jobban növekedni, nos, azoknak csak azt tudom javasolni, hogy az értékesítési és marketing-tevékenységüket fejlesszék az informatika révén, ehhez viszont tényleg egy nagyon jól konfigurált, nagyon alaposan adatokkal feltöltött CRM-rendszerre van szükség, napi szintű használattal. ▽

## PROGEN

# ERP helyben és a felhőben

**A** ProgEn Kft. Nagy Machinátor és sERPa integrált vállalatirányítási rendszereit a megbízhatóság és a könnyű kezelhetőség mellett a folyamatos innováció jellemzi. A vezetői döntések előkészítését a két rendszer előre definiált lekérdezésekkel segíti, melyekkel azonnal előállnak a vállalat vezetéséhez szükséges, naprakész információk.

A Nagy Machinátor legutóbbi fejlesztése a rendszert felhőalapú szolgáltatásként is elérhetővé teszi. A Távoli Terminál (Remote Control) funkció a szoftver részét képezi, így a terméktámogatással rendelkező felhasználóknak külön költség nélkül teljes értékű Nagy Machinátor programot ad, amely akár mobil eszközről is elérhető, méghozzá jelentős – LAN-kapcsolaton keresztül 10-szeres – sebességnövekedés mellett. A szolgáltatás ennek köszönhetően olyan felhasználói élményt ad, mint a helyben telepített program, beleértve a perifériák – nyomtatók, szkennerek –, vagy például a gyorsbillentyűk használatát is. Ez összhangban áll a ProgEn általános fejlesztési filozófiájával, amely szerint a cég érvényes terméktámogatással rendelkező ügyfelei minden új fejlesztést automatikusan megkapnak a program legfrissebb verziójával.

A szolgáltatás további előnye, hogy nem egy ismeretlen helyen található adatközpontban, hanem a ProgEn budapesti székházában működő szervereken fut, így felhasználói az adatok kezelésével és védelmével kapcsolatos jogszabályi feltételeknek is könnyebben eleget tehetnek. ■

# sERPa

integrált vállalatirányítási rendszer

**Professzionális megoldás kis- és középvállalatok számára**



Kérje díjmentes bemutatónkat!

[www.progen.hu](http://www.progen.hu)

