

# Snazší výměně podnikového softwaru za lepší brání ješitnosti majitelů IT firem

## ★ Rozhovor

Jan Klesla  
jan.klesla@economia.cz

Na svém informačním systému jsou dnes podniky existenčně závislé. Výměna komplexního softwaru ale nemusí být vždy takový problém, jak se zdá. „Firmu zákazníka jsme schopni rozjet i do dvou dnů. Instalovat samotný systém je pak otázkou hodin,“ říká Martin Jirmann, generální ředitel ABRA Software. Jeho společnost vyrostla za dvacet let z programů na vedení účetnictví na dodavatele komplexních systémů i pro velké podniky. Většinu klientů však má stále mezi malými a středně velkými společnostmi.

**HN: Jak postupujete při návrhu informačních systémů? Jak odhadujete, co firmy potřebují?**

Získáváme zpětnou vazbu od našich konzultantů v terénu i od zákazníků. Máme i zvláštní divizi účetnictví a daňového poradenství. Z toho vzniká představa, jak by měl systém fungovat. Zase moc velké experimenty s tím ale dělat nemůžete. Pokud systém používá sedm tisíc firem, nemůžete jim ho v nové verzi úplně změnit. Musí mít nějakou kontinuitu, nelze to měnit uživatelům pod rukama.

**HN: Existuje nějaký standard, který by umožnil, aby firma nebyla závislá**

**na dodavateli softwaru, kterého si vybere na začátku?**

Rádi bychom se s některými konkurenty dohodli, ale velkou roli tady stále hraje ješitnost jejich stávajících majitelů a zakladatelů, takže to není možné. Buď to vyčistí trh, nebo časem dojdou sami k poznání, že je to lepší cesta.

Migrace firemních dat je strašně důležitá – firma má nějakou historii a zákazníky. V tuto chvíli si ale podnik zvolí informační systém a žádná cesta, jak jednoduše přejít na jiný, neexistuje.

**HN: Co uděláte, pokud za vámi přijde někdo s tím, že se rozešel s dosavadním dodavatelem a potřebuje co nejrychleji nový systém?**

Zjistím, jaké procesy potřebuje pokrýt okamžitě. Potřebuje fakturovat, prodávat a vyplácet mzdy. Klíčové části zavedeme jako první. Zároveň se podívám na data, která má, a domluvíme se, jak je přenést do nového systému. V takovém případě jsme schopni firmu rozjet i do dvou dnů. Instalovat samotný systém je otázkou hodin.

**HN: A jak postupujete v případě společnosti, která žádný systém zatím nemá?**

Většinou prozkoumáme, jak to tam funguje, přineseme naši zkušenost a pokusíme se navrhnout optimální řešení. Hlavní roli ale hraje přání zákazníka. Musí tušit alespoň směr, jakým se chce vydat. Nemůžeme přijít a říct: všechno děláte



FOTO: ABRA SOFTWARE

špatně. Více se každopádně přizpůsobuje softwaru firmě než firma softwaru.

**HN: Zavádění nového podnikového systému je často bolestivým místem. Zjednodušuje se to?**

Zlepšilo se to obecně a celý obor vypsěl i v Česku. My jsme začátkem devadesátých let dělali účet-

ní software pro malé podnikatele. Dnes implementujeme systémy i ve velkých firmách. Museli jsme se to naučit a stejným procesem prošla řada firem.

**HN: Co je při takovém procesu rozhodující?**

Velkou roli hraje, když má projekt skutečnou podporu vedení společ-

nosti. V drtivé většině jsou naši zákazníci středně velké české firmy. Ty mají obvykle konkrétního majitele, který si na vše dohlédne. To je naše výhoda.

Podniky také zjišťují, že je někdy lepší se trochu přizpůsobit a nestavět z informačních systémů atomovou elektrárnu. Nese to totiž spoustu dalších nákladů, když pak potřebujete něco změnit. Alespoň střední firmy by dnes spíše chtěly, aby se informační systémy nemusel upravovat vůbec.

**HN: Tedy současný trend provozu aplikací na vzdáleném serveru?**

Trend je jasný – firmy se v budoucnu nebudou chtít starat o informační systémy. Budou chtít systém jen využívat a jediná cesta je ho vzít a přemístit na stranu dodavatele. Nemyslím si nicméně, že by to bylo nějak dramaticky rychlé. Firmy se toho trochu bojí, ale obor se dál vyvine, dodavatelé poskytnou garance zabezpečení a nasbírají pozitivní reference.

**HN: Je to ideální varianta pro malé a střední podniky?**

To je těžké říct. Záleží totiž na tom, co vše od systému potřebujete. Od určité míry složitosti je otázka, zda to neprovzozovat raději u sebe.

Kdybych ale dnes zakládal novou firmu, tak bych nechtěl mít vůbec vlastní server. O vše ať se postará někdo jiný – e-mail, informační systém, neměl bych s tím problém. Určitě by mě ale zajímalo, jak moje data zálohují a jak je mohu získat, pokud od něj chci odejít.

**HN: Jaké jsou rozdíly mezi vašimi zákazníky podle velikosti firem?**

S malými podnikateli v kontaktu moc nejsme. Koupí si program a ani nechtějí, abychom s nimi nějak komunikovali. Střední firmy už očekávají určitou podporu. To jsou ti živi a nejzajímavější zákazníci. Velké firmy jsou samozřejmě zajímavé, ale není jich tolik. Veřejné instituce máme mezi klienty také, ale nechtíme na ně.

Nejraději máme firmy, které mají vlastního specialistu pro informační systém. Člověka zevnitř, který ví, co firma potřebuje a co potřebují kolegové z vedlejšího oddělení. Spoustu věcí si pak dodělá a vylepší sám. Ve firmě s třiceti a více zaměstnanci se takový člověk rozhodně vyplatí, i když to samozřejmě záleží i na typu podnikání.

**HN: Jsou pro vás zajímavá i speciální oborová řešení?**

Dodáváme univerzální systém, ale u každého oboru se snažíme buď přinést něco do základu pro všechny, nebo připravit zvláštní řešení na míru pro dané odvětví. Ale aby se ale taková investice vrátila, musíte získat v daném segmentu více

“  
Firmy zjišťují, že je někdy lepší se trochu přizpůsobit softwarovému řešení a nestavět z informačních systémů atomovou elektrárnu.

zákazníků. Nikoliv jen jednoho nebo dva.

**HN: Působíte na českém IT trhu od jeho počátků. Kam se za tu dobu posunul? Kde jsme dnes?**

Rozhodně nejsme v garáži. Příběh většiny firem bude v zásadě stejný. Dnes jsou to dobře organizované firmy, žádná malá „eseróčka“. Vnitřní procesy už jsou zvládnuté, firmy mají strukturu, není to one-man show zakladatele. Mají také vnitřní pravidla pro práci a dodávky zákazníkům. Pokud máte sedmi tisícům firem dodat během týdne nové verze softwaru, už nějaký řád potřebujete.

Myslím si, že nás respektují už i nadnárodní firmy, s nimiž se potkáme ve výběrových řízeních. Konkurojeme jim přitom kvalitou i cenou, kde máme stále co nabídnout.

**HN: Cítíte, že se konkurence v oboru v době krize zostřila?**

To není otázka roku nebo dvou. Konkurence je velká a stále se prohlubuje. Během krize samozřejmě řada firem omezila investice. Menší lokální softwarové společnosti s tím mohou mít problém. Každý zákazník si musí zvážit nejen cenu a kvalitu, ale i jestli tady jeho dodavatel bude třeba za deset let. Ten pak ale nemůže software rozdávat zadarmo. Konkurenční boj formou cenové války je zrovna v IT oboru sebevražedný. Potřebujete kvalitní lidi a neustálé investice, což není levná záležitost. Je to tvrdý boj a nečekám, že se to zlepší.

**HN: Co vás má jako dodavatele softwaru od konkurence odlišit?**

Doplňili jsme náš hlavní systém o další řešení, aby měl zákazník, který chce provozovat firmu, pohromadě vše co potřebuje, namísto v oddělených programech. Nemáme totiž dobrou zkušenost s integrací cizího softwaru a chceme klientům tyto nervy ušetřit.

Ke svým datům by se také měl zákazník dostat odkudkoliv, z jakéhokoliv zařízení, jako jsou mobilní telefony a tablety. V tuto chvíli je to opravdu spíše jen hračka, ale myslím, že časem se najde pro tablety byznysové uplatnění. Dovedu si je představit třeba jako alternativu pro obchodního cestujícího.

**HN: Proto také nabízíte služby pro IT firmu neobvyklé, jako je vedení účetnictví a daňové poradenství?**

Každá firma má svůj hlavní byznys, který jí žije, a pak řadu aktivit, které zkrátka dělat musí, ale nežije jí. Všechny takové podpurné činnosti se typicky outsourcují. Nechceme, aby na ně naši klienti museli mít pět firem. Postaráme se jim tedy nejen o firemní informační systém, ale zajistíme i vedení účetnictví, daňové poradenství či provoz webu.

Týdeník ekonom  
nyní ve vašem iPadu

Stahujte aktuální vydání na ukázkou zdarma

Předplatné na 1 rok za 1 699 Kč objednávejte na [ekonom.cz/ipad](http://ekonom.cz/ipad)