

Z dużej chmury mała... cena

INFORMATYZACJA Dostawcy usług IT rozwijają sprzedaż w abonamencie. Dla użytkowników oznacza to **obniżkę kosztów oraz znacznie bogatszą ofertę**, dostępną nawet dla najmniejszych firm

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Dział IT jest jednym z bardziej kosztownych w firmie. Konieczność zakupienia sprzętu, potem jego serwis i z czasem wymiana na nowy, regularne odświeżanie licencji na popularne programy czy wreszcie rachunki za prąd pobierany przez urządzenia to potężne wydatki. Naturalne jest więc, że właściciele przedsiębiorstw szukają sposobu na ich ograniczenie.

Dostawcy oprogramowania coraz częściej swoje usługi oferują w ramach abonamentu. O stopniowym przechodzeniu na ten model sprzedaży poinformowała firma Autodesk. W podobnym kierunku podąża Comarch. Niedawno na taki krok zdecydował się InsERT. - Mamy w ofercie kilka programów licencjonowanych czasowo. Między innymi Subiekt 123, który zamierzamy rozwijać poprzez dostarczanie użytkownikom kolejnych modułów dodatkowych, takich jak np. obsługa magazynu, prosty CRM. Oferujemy także Vendero - program sprzedażowo-magazynowy - wymie-

nia Marcin Kasprzycki, menedżer produktu w InsERT.

W ramach abonamentu oprogramowanie jest zainstalowane na sprzęcie dostawcy, a nie jak przy wykupie licencji na urządzeniach należących do użytkownika. Klientowi jest w związku z tym tylko udostępniane poprzez sieć. To oznacza, że odpowiedzialność za ewentualne problemy, opieka techniczna, zarządzanie czy bieżąca aktualizacja spoczywają na dostawcy.

- Klient zyskuje dostęp zawsze do najnowszej wersji aplikacji. To producent musi zadbać o utrzymanie infrastruktury, aktualizacje i bezpieczeństwo danych. Gdy wystąpią problemy, producent może znacznie szybciej zareagować, a użytkownik od razu otrzyma rozwiązanie online - zapewnia Marcin Kasprzycki.

Jego rolą jest też zapewnienie niezbędnej infrastruktury IT, w tym serwera. Tym samym właścicielowi firmy odchodzą koszty związane z zakupem i utrzymaniem sprzętu. W przypadku serwera daje to oszczędności od kilkuset do kilkudziesięciu tysięcy złotych rocznie.

- By korzystać z oprogramowania, praktycznie wystarczy dowolny komputer z przeglądarką internetową, a nawet smartfon - komentuje Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes zarządu Comarcha.

Takie rozwiązanie przynosi też korzyści pracownikom, którzy dzięki serwerowi w chmurze zyskują dostęp do firmowych danych z dowolnego miejsca i urządzenia, a nie jedynie z poziomu komputera w biurze.

- W abonamencie zapewnia się webowy interfejs i responsywność, a więc możliwość korzystania z informacji zarządczej z dowolnego miejsca na dowolnym urządzeniu z dostępem do internetu, czyli także ze smartfonu. Dochodzi również kwestia funkcjonalności związanych ze zmianami w przepisach prawnych. Klienci, którzy korzystają z rozwiązań w chmurze, otrzymują je funkcjonalności bezpłatnie. Mogą być spokojni - wersja chmurowa jest zawsze aktualna i zgodna z wymogami zmieniającego się prawa - podkreśla Zbigniew Rymarczyk.

Oszczędza się też na zakupie oprogramowania. To w abonamencie jest tańsze o kilkadziesiąt procent od tego na licencji. - Ceny abonamentu za oprogramowanie Comarchu do zarządzania przedsiębiorstwem zaczynają się już od 10 zł miesięcznie za najprostszysystem do fakturowania. Wersja pudełkowa to koszt 149 zł - wylicza Zbigniew Rymarczyk.

Z kolei Marcin Kasprzycki pokazuje różnice, zestawiając ze sobą koszty Subiekta nexo w pudełku i Subiekta 123 w abonamencie. Pierwszy na jedno stanowisko kosztuje 599 zł netto, a miesięczny abonament na pakiet podstawowy Subiekta 123 to 9,90 zł netto.

- Cena rocznego abonamentu na Subiekta 123 wraz z modułami fiskalizacji i dodatkowych użytkowników to natomiast 239,70 zł netto - uzupełnia.

Koszty abonamentu są stałe, prościej w związku z tym zaplanować miesięczne wydatki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Nie wspominając już o tym, że oferta w abonamencie cały czas roz-

wija. To konsekwencja walki o klienta. Obecnie w abonamencie są już programy: finansowo-księgowy, kadrowo-płacowy, aplikacje biurowe, program pocztowy, system CRM, BI, ERP czy do zarządzania relacjami z klientem, analityczne, ale też bardzo specjalistyczne, jak te wykorzystywane przy produkcji reklam czy nagrywaniu filmów, kosztujące niekiedy po kilkaset tysięcy.

To zatem rozwiązanie dobre dla firm, które rozpoczynają działalność lub mikrofirm, których nie stać na zakup własnego oprogramowania. Tymczasem przez usługę abonamentową obniżają próg inwestycyjny i zyskują dostęp do nowoczesniejszych aplikacji i technologii. Jak zauważają eksperci, w niektórych przypadkach koszty wynajmu oprogramowania mogą być zaliczone w koszty prowadzenia działalności, bez potrzeby wielomiesięcznej amortyzacji zakupu oprogramowania.

Do tego usługę abonamentową można w każdej chwili wypowiedzieć. Umowa jest zawierana z reguły na miesiąc, a nie jak w klasycznym

modelu na rok. W związku z czym można ją zamówić tylko na czas prowadzenia danego projektu.

To, co jest jeszcze istotne, to bezpieczeństwo danych. Przy rozwiązaniach stacjonarnych zależne jest one od odpowiedzialności pracowników w firmie, w chmurze jest ono zapewniane przez profesjonalne data center, co stanowi także swoisty backup danych na wypadek ich utraty.

Usługa abonamentowa oprócz zalet ma też swoje wady. Usługa będzie dostępna, tylko gdy działa połączenie internetowe. Korzystamy z niej tylko wówczas, gdy płacimy. Rozwiązanie umowy z dostawcą oznacza więc brak dostępu do oprogramowania i serwera. W przypadku tego ostatniego jesteśmy zależni od dostawcy. Nie można poprawić jego wydajności, a tym samym zwiększyć szybkości działania programu. Często też właściciel firmy ma ograniczony dostęp do baz danych. Istnieje też ryzyko wycieku czy utraty danych. Dlatego tak istotna jest wnikliwa weryfikacja usługodawcy przed zawarciem z nim umowy.