

## Най-важният въпрос: За колко време се възвръща инвестицията

Внимателно избирайте кой ще внедрява бизнес софтуера във вашата компания. Той трябва да има нужната компетенция и опит, за да изпълни успешно проекта, съветва Владимир Рашев, едн от основателите и управляващ партньор на Balkan Services



**ВЛАДИМИР РАШЕВ** е управляващ партньор в Balkan Services. Участва като консултант и ръководи множество успешни проекти по внедряване на софтуерни решения в компании от банковия сектор и финансовите услуги, в създаването на решения за оптимизирането на back-office отделите, а също и в областта на интеграцията и управлението на бизнес процесите. Магистър по икономика в СУ "Св. Климент Охридски", работил е 12 години във финансовата и ИТ индустрията.

**Г**осподин Рашев, за колко време може да се възвърне инвестицията в един добър бизнес софтуер? Какво показват вашите наблюдения от последните години?

- Трудно е да се даде универсален отговор, всеки проект е индивидуален, според нуждите на компанията, зависи и от системата. Имплементацията на BI и CRM има възвръщаемост на инвестицията средно 6 месеца след активно ползване. От друга страна, ERP внедряване може да отнеме до 1 година, но и резултатите са дългосрочни.

**- Кога бизнесът започва да търси решение и партньор, който да изгради цялостна или частична ИТ инфраструктура?**

- В идеалния вариант фирмите полагат основите на бъдещо внедряване от ден първи, като създават ясен бизнес модел и изграждат ефективни процеси. Това обаче невинаги се случва. Често компаниите отлагат внедряването заради недостатъчно време, средства или опасение, че не са готови. Колкото по-късно обаче се реализира, толкова по-скъпо може да е то, защото обемът на бизнеса утежнява процеса.

Ключовите моменти при избор на система са няколко. Първо - нуждата от софтуер трябва да е осъзната. Все повече компании у нас осъзнават ползите, които софтуерът предлага, и търсят подходящо за тях решение. Това е вторият фактор - изборът на софтуер. Най-важен обаче е изборът на внедрител - надежден партньор, който да има нужната компетенция и опит, за да изпълни успешно проекта.

**- Колко голям е екипът ви от**

**консултанти? Кой е най-сложният и мащабен проект, реализиран от вас?**

- Екипът ни се състои от над 50 човека, като се стремим да се развиваме непрекъснато, защото вярваме, че само така можем да предложим качествени консултантски услуги. Реализирали сме както по-малки, така и мащабни проекти, но винаги се стремим да отговорим на нуждите на клиентите, независимо дали те са компании с приход няколко милиона лева, като СИБАНК, FICOSOTA, "Хиполенг", "София Мел", Unilever, или международни компании с приход над 10 млрд. евро - Coca-Cola Hellenic и Biogen. С някои от клиентите работим повече от 10 години и сме реализирали заедно десетки проекти.

**- Какъв бюджет една средна търговска или производствена фирма е добре да заделни, ако реши да въведе модерен софтуер, който ефективно да оптимизира процесите?**

- За мен по-важният въпрос е за колко време се възвръща инвестицията, а не колко струва проектът. Бюджетът зависи от нуждите на компанията и софтуера и винаги варира. Ако говорим за минимални стойности, бих казал, че CRM или BI проект за 5-10 потребителя, реализиран за поне 2 месеца, обхващащ част от процесите в по-голяма компания, би струвал около 20 хил. евро. Внедряването на ERP система започва от 40-50 хил. евро, като не препоръчваме да става на отделни етапи и модули. Не бива да се подценяват и времето и усилията на ключови хора в компанията, които задължително участват във внедряването, за да се получи добър краен резултат. ■