


Istina, od početka i nadalje

IIB postoji od 1990. godine, a UPIS, prvi srpski ERP, i nekoliko godina duže. **UPIS, kao sveobuhvatno softversko rešenje,** namenjeno je za uspostavljanje informacionih sistema u složenim i velikim organizacijama

 **Miloš Bošnjak, direktor i vlasnik kompanije IIB**

Gotovo da nema delatnosti u kojoj UPIS nije uveden, od poljoprivrede i metalske industrije, preko distribucije i maloprodaje do polja građevine, usluga i komunalnih delatnosti. Uporedo s mogućnostima softvera raslo je i iskustvo zaposlenih, koji su danas najvredniji resurs preduzeća. S vremenom je osmišljena i kvalitetna metodologija uspostavljanja 3PI (Prototipski Prenos Pozitivnih Iskustava) koja omogućava uvođenje ERP sistema kvalitetno i na vreme, a osigurala je i da IIB i UPIS budu vodeći tim po procentu uspešnosti implementacija ERP rešenja na domaćem tržištu.

Borba za korisnike je široka oblast i svakako nije ili je najmanje puka prodaja šarenog i lepo reklamiranog rešenja. Korisnika imate ako je zadovoljan, a zadovoljan je samo ako je uskladio očekivano i dobijeno i to u svim fazama odnosa s pružaocem usluge.

Poverenje kao preduslov uspeha
Proces usklađivanja počinje prvim kontaktom, te otvorenim

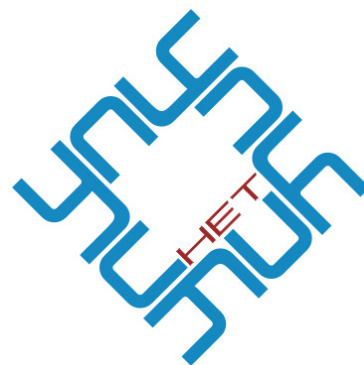
i istinitim iznošenjem stavova, očekivanja i mogućnosti obe strane. U ovoj fazi bitno je prepoznati očekivanja korisnika, njegove unutrašnje kapacitete (kadrovske, organizacione, IT), raspoloživ budžet, postojeća aplikativna rešenja, te sve to uklopiti s mogućnostima novog softvera i znanjima onih koji ga uvode. Od odnosa ove dve „subjektivne istine“, tj. njihove bliskosti jedinoj i pravoj istini, zavisi budući kvalitet odnosa i uvođenja, ali i dugoročne saradnje. Na primer, česta je situacija da se od jedne vrste softvera očekuje da reši poslove iz oblasti druge ili se realna potreba dela organizacije pokriva izolovanim ostrvom podataka (novom aplikacijom) van konteksta uticaja na celovit informacioni sistem. Ovakva situacija se može rešiti jedino i od početka stručno potkrepljenim stavom, u smislu koje softvere i u kom redosledu uvesti, jasno predočiti šta se u

kojoj fazi može očekivati – dobiti, te kako doći do krajnjeg cilja. Otvoren i istinit pristup je tada od presudnog značaja, a fokus nikako ne sme da bude prodaja rešenja, već realno stanje stvari. Korisnik će ovo prepoznati i biti zadovoljan, pa je u daljim fazama, posle ugovaranja, moguće još produbiti odnos i poverenje.

Koristeći sopstvenu 3PI metodologiju postepeno, u nekoliko koraka, približavamo se optimalno mogućem obimu uvođenja, jer se do IS koji će organizacija koristiti dolazi podešavanjem prototipa prema potrebama korisnika. Jasno je da ako uvođači ne dobiju istinite podatke, proces se ponavlja, kao i da se isto dešava s druge strane ukoliko uvođači ne predstavljaju istinite mogućnosti softvera. Sve to stvara dodatne troškove i produžava vreme do početka rada sistema uživo i polako kvari odnose. A rad uživo što pre jedan je od bitnih postulata IIB pristupa („uhvatiti sistem“ u prozoru između većih promena). Ipak, brzo zna da bude i kuso, pa pronalazi meru između brzog starta i istinitih potreba sistema zahteva i dosta iskustva.

U skladu s vremenom

Pošto sistem počne da živi, te nekoliko godina kasnije, istina ponovo počinje da ima veliku težinu, jer kao i na početku, obe strane moraju da imaju hrabrosti da približe stavove. S jedne



strane, sistem nikada nije idealno postavljen do kraja, a s druge, mnoge stvari su se promenile (potrebe, okolnosti), često više ni ljudi nisu isti. Samo tako IS pravilno raste i razvija se, a time i zadržava važnu ulogu u praćenju razvoja entiteta koji ga koristi.

Jedna od istina s kojom se suočavamo danas jeste i ta da je pandemija promenila potrebe korisnika ERP-a, gledano i od strane krajnjeg korisnika i od organizacije u celini. Nekada nismo očekivali da će kompletan ERP biti izvodljivo uvesti bez prisustva na terenu, izdati račun ili dostaviti kadrovske rešenja bez štampe i potpisa... Sve ovo se pokazalo kao moguće uz nešto malo novih alata i malo drugačiji pristup rešenju već dugo poznatih tema.

Šire gledano, svrha trenda digitalizacije daleko je jasnije vidljiva sada, ali i dalje istina i otvoren pristup u svim fazama odnosa s korisnikom ostaju najvažnije vrednosti koje se moraju negovati.

→ www.iib.rs

партнер
УПИС 

мали
УПИС 