

# Partnerstwo wiąże

**SYSTEMY ERP** Współpraca z partnerami przynosi obopólne korzyści

**Łukasz  
Łyczkowski**

l.liczkowski@pb.pl • 021-333-89-34

**Firmy przeprowadzające wdrożenia mogą mieć w ofercie oprogramowanie wielu producentów. Większość decyduje się jednak na jednego.**

Klient, decydując się na zakup systemu ERP, powinien mieć pewność, że firma dokonująca wdrożenia wykaże się profesjonalizmem na każdym etapie, począwszy od konsultacji, na przekazaniu systemu kończąc. Dlatego producenci oprogramowania kontrolują firmy sprzedające ich produkty, zarówno przed rozpoczęciem partnerstwa, jak i podczas jego trwania.

Według Marcina Matysika, wicedyrektora centrum systemów zintegrowanych w Komputroniku, możemy wyróżnić dwa rodzaje partnerstwa.

– Partnerstwo handlowe wymaga tylko podpisania umowy dystrybucyjnej na sprzedaż licencji systemów, i w niektórych przypadkach uiszczenia związanej z tym opłaty. Z kolei partnerstwo technologiczno-wdrożeniowe wymaga posiadania odpowiedniego zaplecza wdrożeniowo-programistycznego oraz uzyskania certyfikatu autoryzowanego partnera – informuje Marcin Matysik.

Każdy producent określa minimalną liczbę osób w fir-

mie posiadających certyfikaty handlowe oraz techniczne, niezbędną do uzyskania partnerstwa.

– Producent po wykszoleniu odpowiedniej liczby ludzi przeprowadza pierwsze wdrożenie wspólnie z partnerem. Dopiero wtedy uzyskuje się pełne partnerstwo i można działać na własną rękę – dodaje Adam Gębski, menedżer ds. sprzedaży w ZETO Poznań, która wdraża m.in. systemy produkcji BPSC.

Otrzymanie niezbędnych certyfikatów i podpisanie umowy partnerskiej nie oznacza jednak, że partner może spocząć na laurach. Producenci wymagają ciągłego doszkalaniania się i znajomości zmieniającej się technologii, dlatego stosują odpowiednie zapisy w umowach lub przyznają partnerstwo na czas określony, po którym należy ponownie przejść szkolenia i zdać niezbędne egzaminy. Często wymagany jest także odpowiedni poziom obrotów między partnerem a producentem.

## **Bilans wydatków**

Zdarza się, że niektórzy producenci, zwłaszcza ci walczący o rynek, zobowiązują się w początkowej fazie partnerstwa do bezpłatnych szkoleń, jednak uzyskanie analogicznych certyfikatów u liderów branży kosztuje nawet kilkanaście do kilkudziesięciu tysięcy złotych. Jest to jednak inwestycja, która powinna się zwrócić podczas późniejszej współpracy. Niektórzy pro-

ducenci działają tylko poprzez swoich partnerów, większość przeprowadza także wdrożenia samodzielnie. Dotyczy to z reguły największych oraz najbardziej skomplikowanych projektów. Czasem, np. ze względów logistycznych, partnerzy mogą otrzymać zlecenie wykonania części prac.

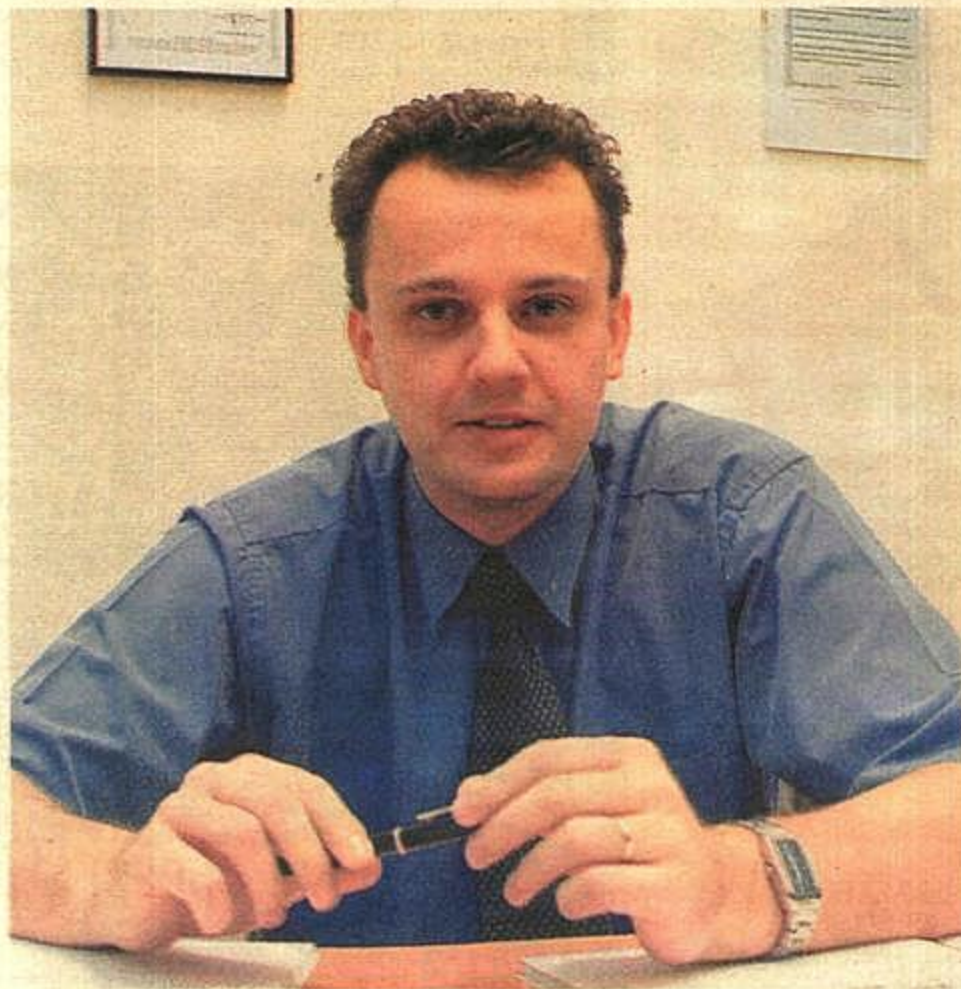
– Jeśli podpisujemy kontrakt jako wykonawca główny, to prawie zawsze zatrudniamy partnerów w roli podwykonawców części projektu. Drugi przypadek to kontrakt podpisany przez partnera, w którym dział konsultingu jest podwykonawcą. Zdarcza się także, że partnerzy przeprowadzają wdrożenia we własnym zakresie, wtedy dostarczamy tylko licencje – tłumaczy Tomasz Zińko, dyrektor sprzedaży aplikacji w Polsce i krajach bałtyckich w Oracle Polska.

Partnerzy mogą zarabiać więc nie tylko na prowizji od sprzedaży licencji, ale także na wartości dodanej jaką są konsultacje, usługi wdrożenia systemu oraz jego utrzymania (liczone z reguły od ceny licencji, wynoszą około 20 proc.)

Duża część firm wdrożeniowych decyduje się na współpracę tylko z jednym producentem oprogramowania.

## **Poligamia nie dla nas**

– Z jednej strony takie podejście skutkuje uzależnieniem od jednego dostawcy, z drugiej pozwala na zajęcie lepszej pozycji i wykorzystanie



**► Dla każdego coś miłego:** Nie można efektywnie sprzedawać tych samych funkcjonalności. Systemy różnych producentów w ofercie powinny być skierowane do innych segmentów rynku, żeby nie robić sobie wewnętrznej konkurencji – uważa Adam Gębski z ZETO Poznań.

[FOT. ROBJ]

efektu skali. Rozbicie obrotów na więcej niż jednego dostawcę spowodowałoby obniżenie pozycji w rankingach i zmniejszenie wpływu na producenta – wyjaśnia Jan Szymanowski, wicepre-

zes zarządu w Bonair, partnerze Microsoftu.

Część firm ma jednak w ofercie więcej niż jeden system.

– Wdrożeniami różnych systemów zajmują się nieza-

leżne zespoły i jeszcze nie mieliśmy sytuacji, kiedy musiały one konkurować pomiędzy sobą o tego samego klienta – podsumowuje Aleksiej Krokos, dyrektor ds. rozwoju biznesu w Infovide-Matrix.