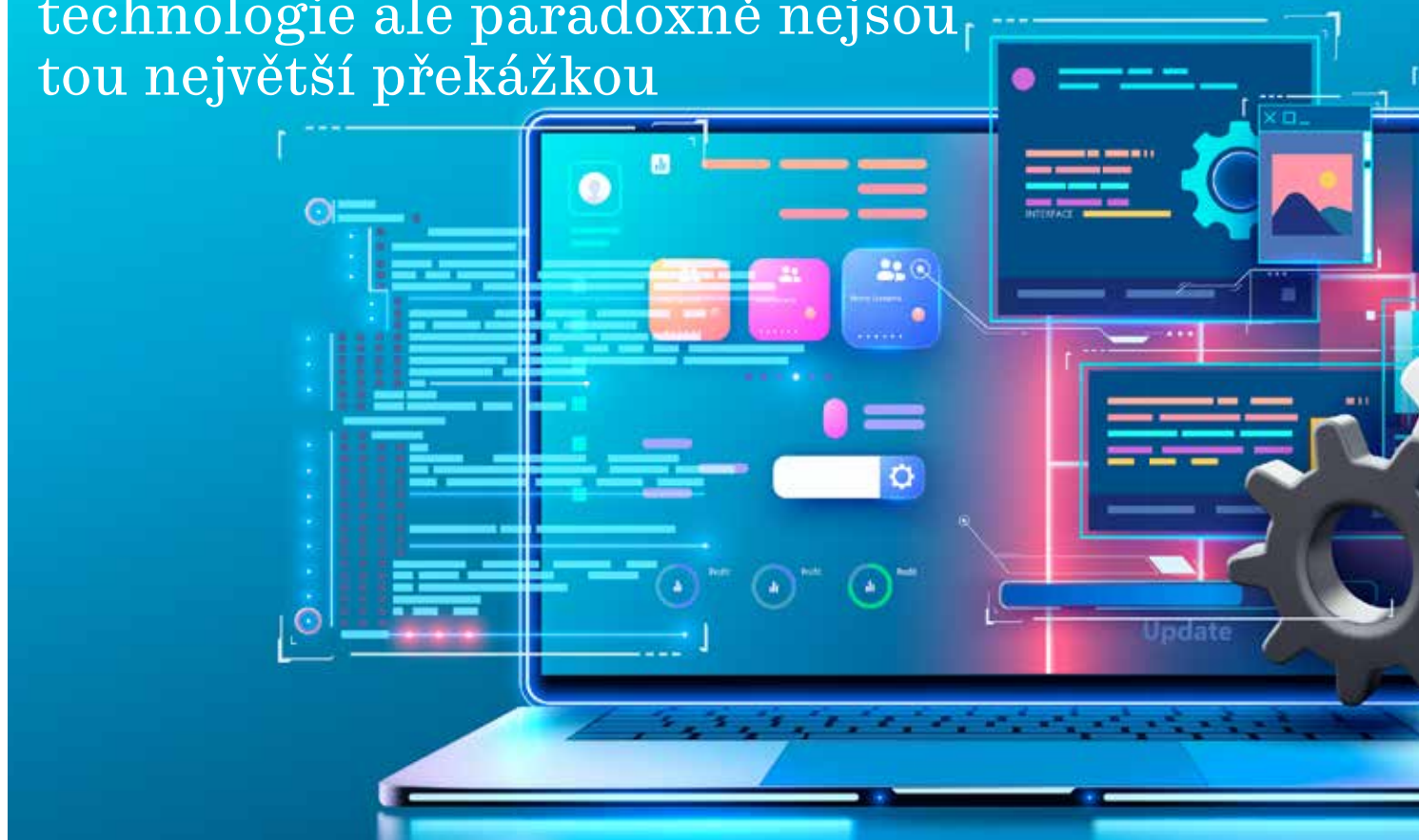


Jako by jely na púl plynu

Firmy mají chronické problémy v IT, technologie ale paradoxně nejsou tou největší překážkou



V řadě případů za nimi však nestojí technologie, ale spíše jistá provozní slepota a zvyk na každodenní drobná nepohodlí. To pak pro firmu představuje daleko vyšší náklady, ale také problémy na rozličných úrovních fungování, včetně komplikací v dalším růstu.

Zkušenosti, know-how a nadhled jako nutnost

Pokud stávající systém zadržává, je neefektivní, případně způsobuje nepřetržité problémy a frustrace, pak je na čase upřít na něj pozornost. Nestřkat hlavu do písku, ale řešit jej se stávajícím nebo již novým dodavatelem. Právě přebírání IT projektů

od jiných dodavatelů je proces, který vyžaduje pečlivou přípravu, detailní analýzu stávajícího systému i strategické rozhodování. Ale také notnou dávku zkušeností, know-how a celkového nadhledu. Každý projekt má totiž své specifické potřeby.

Úspěšný přechod z jedné technologie na druhou či generační obměna závisí na schopnosti pochopit a efektivně řešit jednotlivé výzvy. Protože je každý takový projekt odlišný a unikátní, zajímá nás, jakou konkrétní příčinu tyto výzvy mají. Z toho důvodu řešíme každý projekt individuálně z pohledu zvolených technologií. Přebíraná řešení máme sice nejraději v PHP nebo .NET, rozhodně se ale neomezujeme pouze na ně. Jen tak lze dodat trvale udržitelné řešení, které přinese klientovi skutečnou hodnotu.

Detailní analýza pro optimální nastavení

V první řadě je třeba se soustředit na to, co klientům brání v růstu a rozvoji. Technologie jsou v takovém případě pouhý nástroj. Skutečný problém často tkví jinde. Než se pustíme do realizace nového sys-

V řadě případů za IT problémy však nestojí technologie, ale spíše jistá provozní slepota a zvyk na každodenní drobná nepohodlí.



Jaké následky může mít nedotažený IT projekt, má široká veřejnost v živé paměti v případě digitalizace státní správy. Podobné problémy se ale běžně objevují i v sektoru soukromém. Také firmy se v této oblasti potýkají s celou řadou táhlých a chronických problémů.

TEXT Michal Hacker, CEO společnosti BOOTIQ **FOTO** Shutterstock

tému, je pro nás zásadní získat co nejpodrobnější informace o tom stávajícím, o přístupech a datech. Ale i o historii samotného projektu. O tom, jestli na něm pracovalo nahodile několik najatých externistů, nebo k němu existují i nějaké použitelné dokumenty. Takové pátrání může být časově náročné.

Díky tomu ale dovedeme identifikovat klíčové důvody, které klienta vedly až ke změně dodavatele. Obvykle jimi bývají nespokojenost se stávajícími službami, případně nedostatečná kapacita pro další rozvoj a také pomalé řešení problémů. Tyto faktory nám poskytují vodítko pro to, na co se při přebírání soustředit a jaká zlepšení implementovat.

Velmi důležité je také zaměřit se na obchodní strategii klienta. Na hodnoty, které mu má řešení přinášet, ale ve skutečnosti se tak neděje.

Uvedu konkrétní příklad: Spolupracovali jsme s firmou, která provozovala e-shop. Hlavním problémem nebyla platforma samotná, ale špatně nastavené reporty, které komplikovaly práci marketingovému týmu a dosažení nastavených cílů. Zatímco

původní dodavatel řešil problémy pouze reaktivně, my jsme pomohli klientovi tím, že jsme udělali hloubkový audit a navrhli jsme varianty dalších úprav.

Změna systému jako cesta k úsporám

Proces převzetí projektu od původního dodavatele je náročný. A i když je někdy nepříjemný a bolestivý, rozhodně nám to nebrání, upřít do něj všechny síly. Máme to rádi a jdeme takovým výzvám naproti. Pokaždé ani není nutné začít úplně od nuly. Podle mých zkušeností lze i havarující projekt převést do funkčního stavu tak, aby vyhovoval požadavkům klienta.

První fáze převzetí, která trvá většinou dva až tři měsíce, je intenzivním obdobím spolupráce s klientem, během kterého analyzujeme současné procesy a identifikujeme slabiny. Nejde o to všechno kompletně přepsat, ale najít způsob, jak zlepšit fungující části a odstranit problémy.

Například: U jednoho z klientů, který nechtěl měnit dodavatele, jsme pomohli narovnat vztah s tím původním a zároveň jsme připravili zlepšení, která vedla ke zvýšení efektivity bez nutnosti kompletní změny systému. Právě to je situace, kde se naplno projevuje zkušenost našich konzultantů.

Kdo neměří přínosy, jde naslepo

Podle mého názoru je potřeba zaměřit se na to, aby klientům přinesla spolupráce měřitelnou hodnotu. To zahrnuje úsporu času, peněz a pracovní síly. Máme za sebou konkrétní případy, kdy jsme postavili tým a narychlo naskočili do rozjetého vlaku. Projekty, na něž se běžně vypisují tendry a seznamování trvá měsíce, jsme museli začít vyvíjet v řádu týdnů. Například u GTS Alive, Up Déjeuner nebo České pošty vznikly hybridní týmy s těsnou vazbou na klienty, které se formovaly dle aktuální potřeby.

Mějte na paměti, že není důležité najít jen technické řešení. Zatímco IT je výkonná složka firmy, byznysové potřeby jsou hlavním tahounem změny. Proto i u nás jdeme za hranici pouhé dodávky a klademe důraz na dlouhodobé vzájemné partnerství. Jen tak můžeme zajistit spolehlivé, škálovatelné a bezpečné softwarové řešení, které bude přinášet hodnotu po celý svůj životní cyklus. ✕

Mějte na paměti, že není důležité najít jen technické řešení. Zatímco IT je výkonná složka firmy, byznysové potřeby jsou hlavním tahounem změny.