

Systemy IT w branży wynajmu i serwisu wózków widłowych - - szybki zwrot z inwestycji?

Czy program komputerowy potrafi być jak wygrany kupon w Totolotka?

Tak, jeżeli zagwarantuje szybki zwrot z inwestycji. Spróbujemy w tym artykule odpowiedzieć sobie na pytanie: czy inwestycja w program komputerowy dla zarządzania wynajmem i serwisem wózków widłowych jest racjonalna? Po jakim czasie nastąpi zwrot z takiej inwestycji? Czy taki program jest bardziej przydatny dla usługodawcy (firma rentalowa) czy dla usługobiorcy? Czy zamówić napisanie programu autorskiego, od podstaw, a może kupić gotowy?

„Wiemy, że to co się liczy to Twój model biznesowy a nie software. Czasami jednak program komputerowy potrafi być jak wygrany kupon w Totolotka – daje szybki zwrot z inwestycji.”

Janusz Czarkowski - dyrektor firmy ULISSES

Zacznijmy od analizy organizacji systemu wynajmu wózków widłowych.

Firmy rentalowe zazwyczaj po zawarciu umowy ramowej wynajmują swoim klientom wózki na umówiony okres. W ciągu okresu rozliczeniowego, zazwyczaj jest to miesiąc, prócz standardowych kosztów wynajmu dochodzą inne elementy rozliczeniowe, np. serwisy, zmiana wyposażenia, itp. Ponieważ mogą to być zarówno pozycje płatne jak i niepłatne rozliczenie takiego okresu zazwyczaj jest skomplikowane. Dotyczy to wielu klientów, wielu lokalizacji, wielu wózków. Dodajmy do tego kilka metod rozliczeń, usługi dodatkowe (transport, czyszczenie, itd.) i łatwo się domyśleć, że rozliczenie należności za dzierżawę jest skomplikowane, pracochłonne - czyli kosztowne. Zwróćmy uwagę na dodatkowy aspekt, który zazwyczaj się pomija - przecież taką samą pracę musi wykonać druga strona, czyli usługobiorca, przynajmniej wrywkowo. Przecież przy najlepszych relacjach między kontrahentami zasadą jest kontrola, choćby dla wykluczenia pomyłek, naturalnych przy takich dynamicznych warunkach rozliczeń.

Oszacujmy koszty rozliczeń, rozumianych jako robocizna związana jedynie z zafakturowaniem, z dokładną specyfikacją dla klienta. Załóżmy, że średniej wielkości firma rentalowa przeznaczą na to 80 rbg/m-c (2 osoby * 5 dni * 8 godz/dzień), przy stawce 25 zł/godz. daje kwotę 2.000 zł. Są to raczej ostrożne szacunki. Załóżmy, że program komputerowy (licencje + wdrożenie) kosztuje ok. 8.000 zł (np. program CoMoTel). Program automatycznie rozlicza dzierżawę w przysłowiowe 3 minuty, z pełną specyfikacją dla klienta, z graficzną prezentacją dla wstępnej kontroli. Możemy więc założyć, że zwrot z takiej inwestycji wyniesie 4 m-ce. **Plus dobre relacje z klientami** wynikające z precyzji rozliczeń.

Kto może być naturalnym użytkownikiem takiego programu? Przede wszystkim **usługodawca - firma rentalowa**. Musi przecież swoim klientom wystawić niezbędne dokumenty źródłowe: wydania, protokoły przyjęcia/zwrotu, zlecenia serwisowe, itp. Musi na końcu zafakturować za wykonane usługi.



Faktura VAT
oryginał / kopia

FW/30/10
na podstawie Un/456

31-03-2010 Warszawa
Data i miejsce wystawienia

31-03-2010
Data sprzedaży

Sprzedawca: TOP HANDLING Polska
Adres: ul. Płocińska 59
63-044 Poznań
NIP: 526-02-01-904
Telefon: tel. 61 420 61 00

Nabywca: FRESH FOOD Sp. z o.o.
Adres: ul. Sochacka 32
01-327 Warszawa
NIP: 587-17-27-063
Kod KTH: FRESH_FOOD

Forma płatności: Przelew 14 dni Termin zapłaty: 14-04-2010
Nr rachunku bankowego: RAIFFEISEN BANK POLSKA S.A. 80 1750 0009 0000 0000 0695 5495

Lp	Nazwa towaru	Kod towaru	Ilość szt.	Ilość	Jm	Upust %	Cena netto po upuście	Wartość netto	St. Vat	Podatek	Wartość brutto
1	Wynajem: XE20 dotyczy Un/100/09, Up/8/09 okres najmu od 01-03-2010 do 24-03-2010	TID074	1,00	1,00	mc	0,00	483,00	483,00	22	106,26	589,26
2	Wynajem: XE 25ac dotyczy Un/101/09, Up/8/09 okres najmu od 01-03-2010 do 28-03-2010	TID075	1,00	1,00	mc	0,00	889,00	889,00	22	195,58	1 084,58

Spójrzmy jednak trochę szerzej - przecież podobną pracę musi wykonać druga strona, **czyli usługobiorca**. Co najmniej wrywkowo, na podstawie kopii tych samych dokumentów źródłowych, uruchamiany jest ten sam pracochłonny proces rozliczania usługi. Mając specjalizowany program usługobiorca, analogicznie jak usługodawca, odnosi wyraźne korzyści z jego użytkowania, a zwrot z inwestycji jest podobnie krótki.

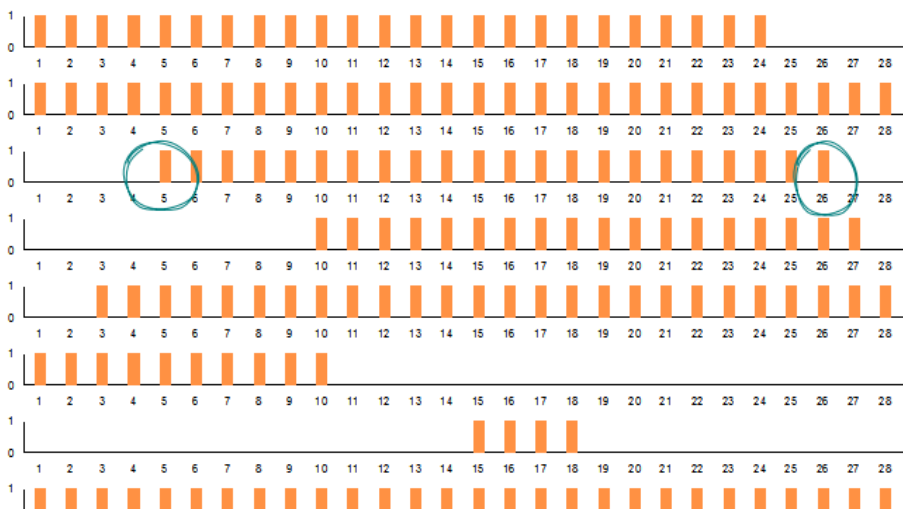
Przykład faktury w formie graficznej - prawdziwa rewolucja:

TOP HANDLING Polska

Załącznik graficzny do FW/30/10 z dnia 31-03-2010

Nabywca: FRESH FOOD Sp. z o.o.
Fakturowany miesiąc: marzec 2010

- 1 Kod: TID074
XE20
- 2 Kod: TID075
XE 25ac
- 3 Kod: TID076
XE15
- 4 Kod: TID079
XE15
- 5 Kod: TID084
XE15.3
- 6 Kod: TID088
XE15.3
- 7 Kod: TID095
XR14ac
- 8 Kod: TID096



Czy warto zlecić napisanie autorskiego programu? Od podstaw?

Wiele firm, zwłaszcza z branż usługowych i produkcyjnych, staje wobec poważnego dylematu: zamówić program napisany dokładnie pod ich potrzeby, czy szukać gotowego i dostosować.

Dotyczy to także branży wynajmu i serwisu wózków widłowych. Przeanalizujemy uwarunkowania oraz plusy i minusy rozwiązania "programu na zamówienie". Kluczowe są trzy parametry: koszty, terminy i jakość.

W porównaniu z programem gotowym dwa pierwsze parametry są najłatwiejsze do oceny – w wypadku zamówienia programu pisanego „od zera” koszty zawsze będą większe, a terminy dłuższe. Najłatwiej posłużyć się analogią do garnituru – szyty na miarę będzie zawsze droższy, a termin bardziej odległy w porównaniu z kupnem gotowego, nawet jeżeli będziemy musieli coś np. przerobić.

„Użytkownicy naszego programu CoMoTel podkreślają, że ważnym argumentem przed podjęciem decyzji o zakupie programu jest jasno określony budżet i efektywne, niskokosztowe wdrożenie. Nie występuje pojęcie „termin napisania programu”, gdyż program w zasadzie jest gotowy .”

Janusz Czarkowski - dyrektor firmy ULISSES



Ocena parametru jakości już nie jest taka jednoznaczna. Bardzo trudno jest a priori oszacować jakiej jakości program otrzymamy po kilku miesiącach od złożenia zamówienia, nawet jeżeli na bieżąco monitorujemy rozwój poszczególnych etapów. Co otrzymamy na końcu? Czy informatycy dobrze zrozumieli nasze oczekiwania? Przecież mówimy "różnymi językami". Czy funkcjonalność takiego programu będzie wystarczająca? Czy na pewno będą funkcje oczywiste: historie wydań, umowy, CRM, utylizacja, rentowność na grupach, itp.? Czy nie zapomnimy czegoś ważnego ująć w specyfikacji zamówienia programu?

„Przewaga programu CoMoTel wynika z przestrzegania przez nas prostej zasady: zanim wypuścimy na rynek nowy moduł lub funkcjonalność, konsultujemy ją z kilkoma użytkownikami. Otrzymujemy w efekcie aplikację, która jest sumą doświadczeń wielu użytkowników. Nasi klienci bardzo to sobie cenią .”

*tak definiuje proces projektowania programu Joanna Małota,
szefowa działu wdrożeń*

Wracając do tytułowego pytania, odpowiedź nasuwa się sama: technologie IT będą niedługo standardem także w branży wynajmu i serwisu wózków widłowych a szybki zwrot z takiej inwestycji jest najważniejszym argumentem za ich powszechnym zastosowaniem. Skoro można coś zrobić szybciej, dokładniej, wygodniej i taniej - czyli **efektywniej** - to należy to wykorzystać.