

Výběr informačních systémů metodou RISE™

Motto:

...kudy se dostanu odtud?
Záleží na tom, kam se chceš dostat.
To je mi jedno kam -
Pak je jedno, kudy půjdeš.
- jen když se někam dostanu.
To se jistě dostaneš, jen když půjdeš dost dlouho.

Lewis Carroll, Alenka v kraji divů

Informační systém může ovlivnit podstatným způsobem konkurenceschopnost podniku. Na zavedení a údržbu informačního systému jsou zapotřebí zpravidla nemalé finanční částky a velké množství energie podnikových lidských zdrojů. Je známým faktem, že značná část projektů zavádění informačního systému končí neúspěšně (některé zdroje uvádějí i výrazně nadpoloviční neúspěšnost).

Jedním z klíčových kroků na cestě ke kvalitnímu informačnímu systému je výběr softwarového řešení.

Je proto zářející, jak často jsou rozhodnutí o výběru v rozporu s potřebami budoucího provozovatele. Nelze ovšem říci, že by tento rozpor vznikl nedostatečnou pozorností věnovanou výběru ze strany vedení či příslušných zodpovědných pracovníků podniků. Problé-

my vznikají spíše na úrovni sběru, vyhodnocení a srovnání dostupných informací.

Mezinárodní firma MC² International působí v oblasti řešení a integrace komplexních informačních systémů v České a Slovenské republice, Litvě a ve Spojených státech amerických. Od roku 1992, kdy začala působit v Evropě, získali její pracovníci rozsáhlé zkušenosti v oblasti výběru vhodných informačních systémů pro zavedení mezinárodní společnosti i rozvíjející se firmy. Na základě těchto zkušeností vznikla metoda RISE™ (Rapid Information System Evaluation). S pomocí metody RISE™ firma MC² International pomáhá porovnat svým zákazníkům v relativně krátkém čase nabídky a vybrat takový informační systém, který vyhoví potřebám a požadavkům zákazníka jak z hlediska funkčnosti a spolehlivosti, tak z hlediska výše a ochrany investic.

Podstata metody RISE™ vychází z několika často přehlížených předpokladů:

1. Kvalita rozhodnutí roste s objemem informací o posuzovaných objektech jen do určité míry. Další

zvyšování objemu informací neovlivní pozitivně kvalitu rozhodnutí, naopak existuje hranice, za níž kvalita rozhodnutí klesá.

2. Jakkoliv kvalitní rozhodnutí má význam pouze v určitém časovém období. Velký požadovaný objem informací vyžaduje zpravidla značně dlouhé období pro jejich získání a vyhodnocení, což má za následek zdržení a tím znehodnocení možná kvalitního, ale opožděného rozhodnutí.

3. Při výběru informačního systému existuje málokdy jediné správné řešení, které je třeba nalézt. Výsledek bude vždy menším či větším kompromisem mezi často protichůdnými požadavky na informační systém a dostupností požadovaného systému na trhu.

Výběr informačního systému by měl vždy vycházet z detailní analýzy potřeb a požadavků vedení zákazníka na informační systém a z existující firemní informační strategie. Pokud některý ze zmíněných dokumentů neexistuje, je na nejvyšší vhodné zahájit jeho přípravu. Častou chybou ovšem bývá, že se výběr zaměřuje výhradně na technické a funkční vlastnosti systému a na cenu implementace. Nedílnou součástí rozhodování musí být i hodnocení konkrétního dodavatele a úrovně implementační i poimplementační podpory.

Samotný výběr informačního systému metodou RISE™ sestává ze tří základních fází. V první – přípravné – fázi jsou navrženy dodava-

telé a kritéria hodnocení informačních systémů. Dodavatelé jsou osloveni jednotným dotazovacím materiálem. Získané údaje jsou zpracovány a vyhodnoceny v průběhu druhé fáze samostatně pro každý nabízený systém a každou oblast hodnocení. Členové hodnotící komise mají možnost stanovit vlastní váhy vyjadřující relativní význam posuzovaných oblastí. V poslední fázi je vytvořena z posudků jednotlivých systémů ucelená hodnotící zpráva. Ta obsahuje nejen výsledné hodnocení, ale i veškeré podklady použité k tomuto hodnocení, aby bylo možné ověřit kdykoliv v budoucnu správnost uvedených závěrů. Teprve pak následují prezentace celkově nejlépe hodnocených systémů a detailní projednání nabídek.

Zkušenosti ukazují, že je vhodné použít v průběhu celého životního cyklu informačního systému služeb externích konzultantů. Jejich největším přínosem je nezávislý pohled, který může vést k přehodnocení zažitých procesů. Samozřejmě využití externích konzultantů přináší i expertní znalosti a uvolňuje podnikové lidské zdroje, bylo by však chybou požadovat na konzultantech „dodávky na klíč“ bez aktivní účasti zákazníka. Zákazník musí určit přinejmenším cíl svého snažení – metoda malé Alenky z půvabné a moudré knížky Lewise Carrolle vede totiž téměř vždy ke ztrátě konkurenceschopnosti a rychlému konci.

(r)



- analýzy potřeb a požadavků v oblasti informačních systémů
- firemní informační strategie
- výběr informačních systémů metodou RISE™ (Rapid Information System Evaluation)
- řízení projektů implementace informačních systémů
- outsourcing informačních systémů
- konsolidační systém MOST pro souběžné vedení účetnictví v mezinárodních společnostech a konsolidaci účetních dat
- systémy Rep Track a SaiMan pro výrobce a distributory farmaceutických výrobků
- vývoj aplikací na bázi technologie Microsoft ActiveX
- poradenství a konzultace v oblasti informatiky

POMÁHÁME PODNIKŮM PŘI VYBĚRU, ZAVADĚNÍ, SPRÁVĚ A PROPOJOVÁNÍ INFORMAČNÍCH A ŘÍDICÍCH SYSTÉMŮ.

MC² INTERNATIONAL, SPOL. S R. O.
NÁRODNÍ 10, 110 00 PRAHA 1
TEL.: 02/24 95 13 36
FAX: 02/24 95 13 37
E-MAIL: mc2@bohem-net.cz
www:http://www.bohemia.net/mc2

