

Jak przekonać zarząd do właściwych inwestycji w IT?



Jakub Kralka,
Product Manager Axence

Działy biznesowe firm przejmują coraz większą kontrolę nad inwestycjami w IT. Choć ma to swoje plusy, z perspektywy CIO nie wszystkie podejmowane decyzje są właściwe. Jak rozmawiać z biznesem, by zmaksymalizować korzyści z zakupu rozwiązania IT?

Biznes coraz bardziej świadomy

Technologie zyskują w oczach biznesu ponieważ coraz więcej procesów w firmach jest zależnych od ich posiadania i prawidłowego funkcjonowania. W cytowanym w mediach branżowych raporcie VMware¹ czytamy, że **już w co drugiej organizacji w Polsce** decyzje dotyczące technologii, w tym jej zakupu, zapadają poza działem IT. Pomaga

to m.in. skrócić czas od pomysłu do realizacji i niweluje ograniczenia we wdrażaniu innowacji, jednak powoduje też szereg komplikacji. Przede wszystkim wskazuje się tutaj na powielanie tych samych usług, węższą funkcjonalność czy brak zgodności z firmowymi standardami bezpieczeństwa. Aby zakup rozwiązań IT przynosił benefity całej firmie, potrzeba odpowiedniego dialogu.

Obopólna korzyść

Działy biznesowe firm zwracają szczególną uwagę na **ROI**, czyli współczynnik zwrotu z inwestycji w określonym czasie. IT przykładem zaś największą wagę do **zakresu funkcjonalnego** danego rozwiązania i **łatwości integracji** z istniejącymi systemami. Dlatego też oferty dostawców należy zawsze oceniać zarówno przez pryzmat technologii, jak i biznesu. Gdy celem jest usprawnienie różnego rodzaju procesów,

dyrekcja jest zazwyczaj otwarta na rekomendacje od specjalistów w danej dziedzinie, muszą oni jednak je przekazywać. Warto także spojrzeć na sprawę z perspektywy zarządu. Przykładowo cena jednostkowa rozwiązania nie musi przekreślać decyzji o jego zakupie, bo alokując innowację w budżecie kierownictwo często będzie w stanie zgodzić się na większy CAPEX, by w przyszłości otrzymać dużo większy zwrot z inwestycji. Mając taki argument łatwiej przekonać zarząd do inwestycji.

Jak przygotować się do rozmowy z zarządem?

Z pomocą przychodzą dedykowane broszury tworzone przez producentów sprzętu i oprogramowania. Często znajdują się w nich obrazowe dane liczbowe, które łatwo można przełożyć na skalę swojej organizacji. Ważnych informacji dostarczają też artykuły eksperckie, publikacje i recenzje w mediach branżowych oraz studia przypadków (tzw. case studies).

Zobacz przykładowe dokumenty pomocne w analizie korzyści biznesowych rozwiązania IT:

- [korzyści biznesowe z wdrożenia Axence nVision®](#),
- [artykuł ekspercki „Ile kosztuje złe zarządzanie IT?”](#),
- [case study Phoenix Contact](#).

Telefon do przyjaciela

Starając się o pozyskanie pozytywnej decyzji zarządu warto jest mieć po swojej stronie decyzyjnego beneficjenta nowego rozwiązania IT. Jeśli zamierzamy wymienić obecny system CRM na lepsze rozwiązanie, dobrze jest najpierw

pozyskać zaufanie dyrektora działu sprzedaży – przekonać go, że dzięki temu rozwiązaniu praca jego działu zostanie zoptymalizowana, a zaoszczędzony czas wykorzysta na zmaksymalizowanie przychodów. Z takim stronnikiem podjęcie decyzji przez zarząd może nastąpić szybciej.

Brak środków? Otóż nie zawsze

Zarząd redukuje koszty, usprawnia procesy licząc każdą złotówkę. Jeśli powiem, że potrzebuję rozwiązania za kilkaset tysięcy to nie mam szans, więc nawet im nie przedstawię tego pomysłu. Takie myślenie nie jest właściwe! **Aż 92% dyrektorów** zarządzających z prywatnych firm, ankietowanych na potrzeby raportu magazynu

Fortune², przyznało, że zawsze dysponują środkami na sfinansowanie inwestycji. Lepiej więc nie ograniczać się w przedkładaniu biznesowi swoich pomysłów. Inwestycja, która przyniesie szereg korzyści i pomoże zwiększyć wynik finansowy na pewno nie zostanie zlekceważona. Co więcej, unikniemy sytuacji, w której decyzja o zakupie nowych technologii będzie podejmowana z pominięciem działu IT.

Co więcej?

Istnieje szereg innych czynników wpływających na pozytywną decyzję zarządu dla przedłożonego przez dział IT projektu. Dotychczasowe sukcesy CIO we wdrażaniu nowych technologii, ogólna sytuacja ekonomiczna firmy czy też wystąpienie zdarzenia, po którym niezwłocznie należy kupić konkretne rozwiązanie (np. wyciek danych).

Ich suma zdecyduje czy nasz projekt przejdzie pomyślnie przez biurka zarządu. W miarę możliwości stosujemy jak największą liczbę przedstawionych porad. Nawet jeśli za pierwszym razem się nie uda, rozmowy i przedstawianie rzetelnych argumentów spowodują **zacieśnienie relacji między biznesem i IT** oraz lepsze zrozumienie wzajemnych potrzeb.

¹ <http://itwiz.pl/drugiej-firmie-decyzje-dot-technologii-zapadaja-pozza-dzialem/>

² <http://fortune.com/going-private/>