

Najczęściej zadawane pytania – FAQ:

Gdzie mogę znaleźć informacje o systemie SAP All-in-One?

Szczegółowe materiały dostępne są na stronie
http://help.sap.com/bp_bl603/BL_PL/html/index_PL_PL.htm
oraz na stronach:

- www.bpx.pl
- www.sap.com

Nigdy nie widziałem systemu SAP All-in-One. Czy mogę prosić o jakąś prezentację?

BPX zaprasza na cykliczne seminaria, jakie organizuje we Wrocławiu. W celu sprawdzenia kiedy odbędzie się najbliższe prosimy o sprawdzenie informacji na naszej stronie lub kontakt pod numer telefonu 0-71 787 36 33.

Czym się różni SAP All-in-One od rozwiązania SAP ERP?

System SAP All-in-One jest technologicznie tym samym rozwiązaniem co SAP ERP . Główna różnica polega na podejściu w jego implementacji. W SAP All-in-One dostarczane są predefiniowane procesy biznesowe dostosowane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw, gotowe materiały szkoleniowe oraz dokumentacja, co radykalnie obniża koszty wdrożenia tego rozwiązania.

Czym się różni SAP All-in-One od systemu SAP Business One?

SAP Business One to rozwiązanie, które jest przeznaczone dla mniejszych firm . Możliwości dalszego rozwoju i skalowalności SAP Business All-in-One są niemal nieograniczone, gdyż technologicznie jest to taki sam system jaki mają Orlen czy KGHM. Rozwój SAP Business One jest ograniczony z uwagi na inną architekturę/warstwę technologiczną.

Firma BPX nie zajmuje się wdrażaniem rozwiązania SAP Business One.

Czy system spełnia standardy Ustawy o Rachunkowości?

Tak. Wszystkie procesy zgodne są z zasadami rachunkowości i spełniają standardy Ustawy o Rachunkowości.

Czy jeśli mam już jedną/kilka licencji zakupionych wcześniej, to czy mogę skorzystać z oferty?

Tak, można skorzystać z oferty, na nieco zmodyfikowanych warunkach. Szczegóły wyjaśnimy podczas spotkania.

W jaki sposób muszą być przygotowane dane do migracji?

Firma BPX dostarczy Państwu specjalne formularze do migracji danych wraz z instrukcjami ich uzupełniania. Za jakość danych przygotowanych do migracji odpowiada Klient.

Co w przypadku, gdy koszt wdrożenia nagle się zwiększy?

Warunki umowy precyzyjnie określają koszty wdrożenia, jednakże, gdy wystąpią niespodziewane koszty wynikające z niedopatrzenia ze strony klienta – muszą one zostać przez niego pokryte. Natomiast jeśli wynikają z winy konsultantów wdrożeniowych, pokrywane są przez BPX.

Jakie moduły wchodzi w skład rozwiązania SAP All-in-One?

W skład rozwiązania SAP All-in-One wchodzi następujące moduły:

- FI
- FI AA
- CO
- SD
- MM
- PP.

Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby zakres wdrożenia rozszerzyć o inne moduły oferowane przez firmę SAP AG np.; HR, PS, QM itp. z zastrzeżeniem, że projekt wdrożenia nie przekroczy 5 miesięcy.

Ile potrwa takie wdrożenie?

Czas projektu zależy będzie od zakresu wdrażanego rozwiązania.

Przewidujemy, że wdrożenie SAP All-in-One w ramach oferty potrwa od 3 do 5 miesięcy.

Sprzedż w mojej firmie ma charakter sezonowy co odbija się na przychodach firmy w różnych okresach. Czy zatem jest możliwość dostosowania rat w poszczególnych miesiącach roku?

Będziemy się starać w taki sposób dostosować harmonogram i kwoty płatności, aby nie wpłynęły one negatywnie na płynność finansową przedsiębiorstwa. Indywidualne podejście do Klienta pozwoli nam ustalić dogodne raty dostosowane do specyfiki branży.

Od kiedy będę musiał rozpocząć płatności? Czy można indywidualnie dopasować harmonogram spłat?

Płatności rozpoczną się najpóźniej na początku 7 miesiąca od dnia rozpoczęcia wdrożenia.

Harmonogram będzie indywidualnie dopasowany do Przedsiębiorstwa. Szczegóły spłat zawarte będą w umowie.

Co w sytuacji kiedy projekt w mojej firmie musiałby trwać np. 12 miesięcy. Czy nadal mogę skorzystać z oferty?

Tak, ale pod warunkiem, że projekt zostanie podzielony na 2 etapy. ROI oraz wysokość i okres spłat zostaną wyliczone dla każdego etapu osobno. Rozpoczęcie spłaty będzie następowało w terminach rozpoczęcia eksploatacji dla poszczególnych faz.

Czy jestem zobowiązany do wykupu świadczeń wsparcia od BPX?

Nie ma takiego obowiązku, ale serdecznie do tego zachęcamy. Oferujemy konkurencyjne ceny.

Jak BPX zapewni sobie ściągalność należności? Przecież wdrożenie całego systemu za darmo to duże ryzyko dla firmy wdrożeniowej.

BPX będzie miał prawo a klient obowiązek przedstawić wszelką dokumentację kondycji finansowej klienta. BPX zastrzega sobie prawo odmowy podpisania umowy w sytuacji, kiedy kondycja finansowa będzie budzić wątpliwości. Możliwe są także różne formy zabezpieczeń, typu weksel in blanco, factoring, itp... do uzgodnienia w czasie negocjacji umowy.

Klienci, którzy zdecydują się na wykupienie usług wsparcia mogą liczyć na niższe wymagania w obszarze zabezpieczenia interesów BPX.

Po wyliczeniu ROI okazuje się, że jest ono niskie, niewystarczające? Co wtedy?

Jeżeli analiza i dostarczone dane były prawidłowe, to proponujemy odstąpienie od wdrożenia i poszukanie wzrostu efektywności przedsiębiorstwa w innych obszarach. Wcześniej jednak sprawdzimy czy wszystkie dane wejściowe do analizy były prawidłowe, zwykle zwroty z inwestycji w IT są bardzo wysokie. Mamy przykłady, gdzie rzeczywisty zwrot wyniósł ponad 1000%. Sugerowany minimalny zwrot to około 30% w horyzoncie 5 –letnim.

Jak sprawdzić czy założenia co do wysokości zwrotu na początku projektu rzeczywiście zostały zrealizowane? Co jeśli planowane korzyści nie nastąpią?

W celu sprawdzenia czy planowane korzyści mają miejsce, stosujemy praktykę rewizji założeń i porównania ich do rzeczywistości po 6 miesiącach od uruchomienia systemu.

Badamy wówczas czy założony poziom korzyści został zrealizowany i w jakim stopniu został zrealizowany. Jest to również okazja, żeby zbadać ewentualne przyczyny nie uzyskiwania założonych korzyści oraz wprowadzenia działań naprawczych mających na celu dojście do planowanych poziomów.

Czy opłaty za licencje też są rozkładane w czasie?

Opłaty za licencje mogą być leasingowane. Inną opcją jest też zakup mniejszej puli licencji na początku projektu i dokupienie pozostałych przed startem systemu. BPX nie weźmie jednak finansowania licencji na siebie z racji, że licencje te sprzedaje SAP Polska a BPX jest tylko pośrednikiem.