

# Nowy program kupię za darmo

**OPROGRAMOWANIE | W CZASACH KRYZYSU NIC NIE DZIAŁA TAK DOBRZE JAK NISKA CENA.**  
W poszukiwaniu nowych strategii sprzedaży niektóre firmy obniżyły ją nawet do zera

**TOMASZ BOGUSZEWICZ**

Prowadzenie niewielkiego biura czy małej firmy w oparciu o wyłącznie darmowe rozwiązania nie jest łatwym zadaniem, ale z pewnością jest wykonalne. Do wyboru są darmowe systemy operacyjne z rodziny Linux, pakiet biurowy OpenOffice i przeglądarki internetowe. To jednak rozwiązania przeznaczone dla indywidualnego, końcowego użytkownika komputerów. Za profesjonalne systemy zarządzania przedsiębiorstwem (klasa ERP) czy sprzedażą i relacjami z klientem (CRM) trzeba jednak płacić.

Koszt zakupu i wdrożenia nawet najprostszycy wariantów systemów tej klasy to minimum kilkadziesiąt tysięcy złotych, co dla części małych i średnich firm jest barierą nie do przeskoczenia. Na eksperyment z nowym modelem dystrybucji oprogramowania biznesowego zdecydowała się wrocławska firma Infocon. Jej system wsparcia sprzedaży, Pcgmarket SFA/CRM, przeznaczony dla firm zatrudniających handlowców pracujących w terenie, jest oferowany za darmo. Przychód dostawcy ma pochodzić z serwisu i odpłatnych usług opcjonalnych. – Stawki na pewno będą mniejsze, ale oczywiście chcemy zarabiać na tym modelu – mówi Marcin Zastawny, prezes Infoconu. Za darmo oferowa-

na jest wersja internetowa systemu, dostępna za pośrednictwem przeglądarki.

Branża informatyczna ostrożnie wypowiada się o pomysłe Infoconu. – Sytuacja, kiedy producent oprogramowania stosuje zerową stawkę za licencję, jest niepokojąca – komentuje Piotr Milewski, dyrektor konsultingu w Itelligence, specjalizującego się w konsultingu IT i wdrożeniach systemów SAP. Jak wskazuje, opłata licencyjna u dostawców systemów ERP jest wykorzystywana na rozwój produktów i finansowanie działów badań. – Rezygnację z opłaty licencyjnej można rozumieć jako świadomą rezygnację z szybkiego rozwoju systemu, który teraz będzie finansowany z opłat rozłożonych w czasie. W perspektywie pięciu lat takie rozwiązanie może okazać się droższe niż tradycyjne – podkreśla Piotr Milewski.

Mimo jego wątpliwości pomysł wrocławskiego Infoconu nie jest odosobniony. O wprowadzaniu na rynek darmowego korporacyjnego rozwiązania poinformowała ostatnio amerykańska firma Citrix. Jej platforma XenServer, ułatwiająca m.in. zarządzanie serwerami i maszynami wirtualnymi, będzie oferowana w podobnym modelu jak system z Wrocławia. „Obniżamy koszty wirtualizacji w odpowiedzi na sytuację gospodarczą” – uzasadnił swoją decyzję Citrix.

To nie rozwiewa jednak wątpliwości branży. Adam Gębski, dyrektor pionu sprzedaży w ZETO SA w Poznaniu, uważa, że darmowe rozwiązania, jako oferujące podstawowe funkcje, sprawdzą się przede wszystkim w mniejszych firmach. – Im większe wymagania co do funkcji będzie stawiał klient, tym bardziej indywidualne musi być wdrożenie takiej usługi. W przypadku oprogramowania „szytego na

miarę” pełnopłatne wdrożenie wydaje się konieczne – mówi Gębski „Rz”. Wg przedstawiciela ZETO pomysł Infoconu ma potencjał, który jednak uzależniony jest od liczby klientów, którzy zdecydują się na to rozwiązanie. – W końcu trudno sobie wyobrazić, że firmy, które zdecydują się na darmowy system, nie będą korzystały z jego płatnej obsługi serwisowej, nawet w czasach kryzysu – komentuje. ■



♦ RYNKI CRM I ERP MAJĄ W POLSCE TEGO SAMEGO LIDERA

**W obu sektorach niepodzielnie króluje SAP Polska.** Przychody spółki ze sprzedaży w naszym kraju systemów CRM i ERP w 2007 r. wyniosły łącznie ponad 185 mln zł. ■