

# Scegliere il software giusto.

**Avete deciso di acquistare, sostituire, integrare il vostro software gestionale?**

Ecco cosa vi attende.

Contattate il fornitore e fissate un appuntamento. Riceverete dopo qualche tempo la visita dei responsabili commerciali della software house che vi illustreranno i pregi del loro prodotto, vi diranno quanto sia innovativo e superiore a quello della concorrenza, e descriveranno le possibilità di combinazione delle varie funzionalità disponibili. A conferma di quanto detto mostreranno quanti clienti importanti hanno già scelto il proprio prodotto e fisseranno un ulteriore appuntamento per "farvelo toccare con mano" ( c.d. Demo). I venditori più attenti, nel frattempo, non avranno mancato di sottolineare l'importanza della formazione tecnica per l'utilizzo del software e, in qualche caso, vi avranno chiesto quali sono le vostre esigenze, al fine di calibrare al meglio l'offerta. La fase finale della selezione del software gestionale consiste nel valutare la proposta e il suo valore economico.

Moltiplicate questa procedura per ogni fornitore contattato.

Avete impiegato molto tempo e dedicato molte energie per raggiungere il vostro obiettivo: acquistare il software giusto. **Ma sono stati affrontati davvero tutti gli aspetti critici dell'informatizzazione?**

È evidente che questi passaggi sono ineludibili e costituiscono la strada più intuitiva e più semplice per arrivare al risultato atteso, cioè l'acquisto di un software gestionale adatto alle proprie esigenze.

**In realtà, a meno di non possedere conoscenze informatiche molto approfondite (o di disporre di personale specializzato), la selezione del software avviene generalmente prendendo in considerazione parametri generali, i quali, in alcuni casi hanno poco a che fare con il vero scopo dell'informatizzare l'azienda, ovvero renderla più efficiente.**

Infatti generalmente la scelta del software si riduce alla valutazione della qualità percepita del prodotto, dell'affidabilità del fornitore, delle sue referenze su piazza e della sua vicinanza territoriale. Intendiamoci: queste cose contano. Ma sono davvero le uniche cose che dovete prendere in considerazione? In altri termini: **avete fatto una scelta davvero consapevole?**

**Acquistare un software gestionale non è meramente una questione tecnica. Al contrario significa acquistare un processo, cioè un metodo di lavoro che può impattare in modo significativo sull'organizzazione della vostra azienda.**

Non comprendere che il software si identifica con un metodo di lavoro e, di conseguenza, rappresenta un tassello fondamentale dell'organizzazione aziendale, porta inevitabilmente ad alcune conseguenze dannose. Vediamone alcune:

- 1) Il software viene utilizzato solo in parte, o in modo superficiale, con la conseguenza di non rappresentare un reale miglioramento dell'efficienza di gestione che ci si augurava.
- 2) Il software viene percepito come un fardello rigido che "non segue" il normale flusso lavorativo dell'azienda, ma che addirittura lo ostacola: pertanto viene progressivamente abbandonato per cercarne uno nuovo, vanificando di fatto l'investimento iniziale.
- 3) L'acquisto del software viene considerato alla stregua dell'acquisto di un qualsiasi altro servizio o bene materiale dell'azienda, fisso e immutabile finché assolve alle sue funzioni strumentali, cosicché non si comprende appieno che esso può (e in un certo senso deve) essere integrato, modificato, accresciuto o addirittura semplificato fino a diventare "un vestito su misura" non solo nel momento dell'acquisto ma anche nei momenti successivi, quando naturalmente cambiano, al cambiare del mercato e dell'azienda, le vere esigenze di quest'ultima.
- 4) Quante volte, infatti, viene detto: "il software non fa quello che vogliamo", "il software è troppo rigido", "il software ci condiziona", "dobbiamo trovare un software più adatto rispetto all'attuale".

**Pertanto, quando decidete di acquistare un software, non chiedetevi solamente se è presente o meno una funzionalità particolare, o se il fornitore è in grado di fornire assistenza tecnica adeguata.**

**Ma chiedetevi quale sia il reale obiettivo di informatizzare l'azienda, quali sono i procedimenti organizzativi che vengono maggiormente coinvolti, come si svolgeranno questi procedimenti, chi verrà maggiormente coinvolto nell'informatizzazione e che ruolo ha nell'azienda, come dovranno svolgersi i flussi informativi, come l'azienda nel suo insieme potrà trarre vantaggio da questa piccola-grande rivoluzione organizzativa.**

**Scegliete pertanto un partner fornitore che non si limiti a disporre di ottime conoscenze tecnico-informatiche (le quali, come detto, rappresentano un pre-requisito fondamentale), ma anche che conosca i problemi organizzativi e gestionali che si verificano a fronte dell'inserimento di un software nella vostra azienda, in modo da valorizzare il vostro investimento nel presente e renderlo un assoluto valore per il futuro, gettando nel contempo solide fondamenta su cui avviare un vero processo di cambiamento orientato alla crescita.**

*I consulenti Tecnosoft oltre a configurare il software sulla base delle reali esigenze aziendali, possono monitorare il processo di implementazione informatica, seguire step by step la trasformazione dell'organizzazione, formare il personale sia dal punto di vista tecnico sia dal punto di vista dell'efficienza dei processi gestionali, affiancare periodicamente l'azienda nei cambiamenti necessari per affrontare le nuove sfide del mercato, fornire supporto motivazionale per il personale dell'azienda al fine di rendere l'informatizzazione un vero vantaggio competitivo.*

**I consulenti tecnici e di organizzazione aziendale Tecnosoft sono a disposizione per ulteriori chiarimenti in merito.**