

Operativni plani izvedbe informacijske podpore (Določitev potreb po informacijski podpori)

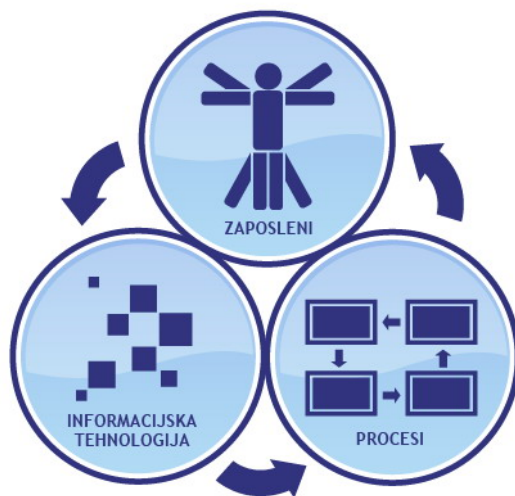
1. Zakaj pripraviti operativni plan izvedbe informacijske podpore?

Eden ključnih razlogov priprave tovrstnega plana je zagotovitev usklajenosti med potrebami posameznega funkcionalnega področja poslovanja po informacijski podpori z zmožnostmi podjetja. Te zmožnosti so pogojene z razpoložljivimi viri, in sicer s tehnološkimi, finančnimi, časovnimi viri in z znanjem, ki zagotavljajo informacijske podpore. Podpore praviloma zagotavlja organizacijska enota znotraj podjetja. Večni razkorak se nahaja med ključnimi uporabniki in tistimi, ki v podjetjih zagotavljajo informacijsko podporo njihovemu poslovanju. Do tega prihaja zaradi želje po idealni informacijski podpori in samoumevnosti poznavanja organizacije poslovanja na eni strani ter tehnološko-podatkovno vodenem videnju razvoja informacijske podpore na drugi strani. Do združitve obeh pogledov pride lahko le na ravni podrobno izdelanega poslovnega modela z natančno opredeljenimi funkcionalnimi potrebami po informacijah, ki so optimalne za uspešno planiranje, operativne rutine in informiranje uporabnikov.

Samo popolna usklajenost med potrebami uporabnikov in zmožnostmi zagotavlja pravočasno in kvalitativno ustrezno izvedbo informacijske podpore poslovanja.

2. Kaj sodi v sklop priprave operativnega plana izvedbe informacijske podpore?

Z metodološkega vidika je priprava operativnega plana izvedbe informacijske podpore posameznega funkcionalnega področja poslovanja pravzaprav del priprave celovite IT strategije podjetja na operativni ravni, s katero mora biti v popolnosti usklajena. Vsebinsko je operativni plan izvedbe informacijske podpore vezan na aktivnosti, ki so potrebne za določitev funkcionalne potrebe po informacijski podpori, ter poenotenje stališč med bodočimi uporabniki in odgovornimi za informatiko znotraj podjetja. Na osnovi strateških smernic podjetja naročnika (glej Krovna strategija podjetja), konkurenčnih razmer na trgu in potreb po dvigu prihodkov in zniževanju stroškov svetovalci SIGEM Business Consulting oblikujemo bodoči poslovni model oz. organizacijo in procese posameznega funkcionalnega področja poslovanja. Pri tem natančno – do nivoja posameznih nalog (npr. planiranje prodaje) – definiramo vse poslovne procese, ki potekajo na posameznem poslovnem področju, ter določimo podatkovno vsebino pripadajočih dokumentov in potreb po informacijah. Na osnovi tega določimo potrebo po različnih tipih informacijske podpore za tiste poslovne procese, ki jo potrebujejo. Rezultat dela je definirana potreba po bodoči informacijski podpori in oblikovan plan prehoda na želeno bodoče stanje.



Slika: Model ključnih gradnikov operativnega poslovnega modela (vsebuje IT)