

10 råd til deg som skal kjøpe databasert kassesystem

Alle som selger over disk må ha en eller annen anordning for å registrere salgene. Noen velger det tradisjonelle kassaapparatet mens andre investerer i et databasert kassesystem.

Akjøpe rett kassesystem er et viktig valg fordi du antakelig må leve med systemet i flere år. Det finnes mange databaserte kassesystemer på markedet og det kan være en omfattende prosess å finne det systemet som er riktig for deg. Det er mange som har blitt blendet av en selgers lovord om sitt eget system, for så å sitte igjen med omfattende kostnader de ikke hadde regnet med. Følger du noen enkle råd, er du bedre rustet til å vurdere de ulike systemene før du bestemmer deg.



1. FINN UT OG SKRIV NED DINE KRAV
Hvilke behov i din bedrift skal kassesystemet dekke? Skriv ned en kravspesifikasjon og del opp dine behov i "må ha" og "bør ha". Hvilke krav er spesielt ved din bedrift som du må få dekket?
Når du kontakter leverandørene for å innhente tilbud, ber du de besvare og returnere kravspesifikasjonene slik at du enkelt kan sortere ut hvilke system som best kan dekke dine behov.

2. INNHENT INFORMASJON FRA FLERE LEVERANDØRER
Du vil oppleve at mange selgere er motvillige til å oppgi spesifikasjoner og særlig prisen på systemet skriftlig. De ønsker i stedet å få i stand et kundemøte slik at de kan få demonstrere systemet for deg. Det kan være lurt og først få tilsendt produktinformasjon og svar på din kravspesifikasjon, slik at du kan vurdere hvilke systemer som er aktuelle, uten press en fra en selger. Du vil sikkert finne ut at de ulike systemene har nyttige egenskaper som du ikke tenkte på i din kravspesifikasjon. Oppdager du ytterligere egenskaper som du mener må være med i et system, så tilfør disse til din kravspesifikasjon.

3. SERVICE
Hvilken service forventer du å få fra leverandøren? Er brukerhjelp med i leie- eller lisensprisen eller må du betale ekstra for hjelp på telefon? Noen leverandører opererer med lave innkjøpskostnader på maskinvare og programvare, men har i stedet høye service- og lisenspriser. Det kan være lurt å forhøre deg om disse kostnadene på forhånd. Kan leverandøren hjelpe deg i samme tidsrommet som åpningstiden din?

4. HVA OM DET GÅR RIKTIG GALT?
Hvis leverandøren har levert maskinvaren, hvilke ordninger har de om det skulle oppdages feil på maskinvaren? Har de bytteservice eller utlånsordning slik at du får et erstatningsprodukt mens det ødelagte produktet repareres? Kan de tilby "på stedet service" slik at leverandøren kommer til deg om noe er galt med maskin- eller programvaren?

5. VURDER DE TOTALE KOSTNADENE
Å vurdere prisen på et databasert kassesystem kan være vanskelig. Ofte vil du se at den prisen du får oppgitt av leverandørene ikke er den samme som du til slutt vil måtte betale for kassesystemet. Noen leverandører opererer med en lav innkjøpspris, men har i stedet høye priser på lisenser, kurs eller servicekostnader.

For å kunne vurdere de ulike leverandørene opp mot hverandre, bør du vurdere hva du totalt vil måtte betale for systemet. Slik kan du selv vurdere hva et system vil koste deg:

- Pris innkjøp av programvare
- + Pris innkjøp av maskinvare
- + Pris for montering/oppkobling
- + Pris for kursing av ansatte

- = Anskaffelseskostnad



Pris på årslisens
+ Vedlikehold programvare pr. år
+ Service maskinvare pr. år
= **Driftskostnader for 1 år**

Anskaffelseskostnad
+ (Driftskostnader X 5)
= **Total eierkostnad etter 5 år**

Synes du prisen du får fra leverandøren er uklar, kan du be om å få dette presentert slik som oppstillingen over. Har leverandøren vanskeligheter eller betenkeligheter med å gi deg disse prisene, kan du regne med at leverandøren opererer med skjulte kostnader som han ikke ønsker å fortelle om.

6. PRØV UT SYSTEMET SELV

Du kjøper vel ikke en bil uten å ha prøvekjørt den?

Det samme bør gjelde for et kassesystem. Du skal leve med dette systemet i mange år, så hvordan du selv opplever å bruke systemet er en viktig faktor. Be

derfor om en demonstrasjon av systemet eller be om å få lov å prøve det ut selv.

7. REFERANSER

De fleste leverandørene vil kunne gi deg en liste over referansekunder. Velg den eller de referansekunder som er mest lik din bedrift og ring eller send en e-post. Forhør deg om hvordan de opplever den daglige bruken av systemet og hva de synes om servicen og oppfølgingen de får fra leverandøren. Husk at selv om en kunde har gått med på å være en referansekunde, betyr ikke dette at de har all verdens tid på å snakke med deg.

8. ANSKAFFE MASKINVARE SELV?

Selv om programvaren i realiteten kan fungere på hvilke som helst PC, er det ting du bør vurdere før du selv går til innkjøp av ny PC eller bruker din gamle nedstøvete datamaskin. Hvem har ansvaret for service på datamaskinen om den slutter å virke? Vil leverandøren av PC-en en gi deg den samme service som du forventer å få av programvare-

leverandøren? Må maskinen sendes inn til verksted hvis noe går galt? Hvis du selv har anskaffet PC-en, vil leverandøren av programvaren ikke stå for service av maskinvaren. Er det uklart hva årsaken til en feil eller driftstans er, kan du forvente å motta faktura for den tiden programvareleverandøren har brukt for å konstatere maskinvarefeil.

9. INSTALLERE SELV?

Hvem skal foreta montering og installasjon? Noen systemer er lager for at kunden skal kunne installere alt selv, mens andre krever litt datakyndighet. Særlig kan installasjon og oppsett av utstyr som strekkodelesere, kvitteringskrivere og bankterminaler kreve at du har kjennskap til akkurat disse tingene. Her er det sjeldent "Plug & Play". Selv om du anser deg som oppgående på data, har mange brent seg på å montere og installere systemet selv. Går noe galt som følge av din egen feil, må du dekke disse kostnadene selv. Å rette på slike feil, kan i visse tilfeller bli dyrere enn om du får en installatør til å sette opp systemet for deg. Da har du også en garanti på jobben som er utført.

10. KJØPE ELLER LEIE?

Du må selv vurdere om det er mest hensiktsmessig for deg å eie eller leie systemet. Systemets verdi taper seg med tiden. Maskinvaren vil du kunne selge brukt, men bruksrett og lisens for programvaren vil du sannsynligvis ikke kunne videreselge. Er du i startfasen, kan det å kjøpe et kassesystem være en betydelig utgift. Har du begrenset tilgang til kapital eller ikke ønsker å binde kapitalen til utstyr som taper seg i verdi og ikke bringer inntekt, kan du vurdere å leie. Vurderer du å leie, bør du regne ut om det er gunstigere å ta opp et banklån for så å kjøpe systemet.

Lykke til!

TEKST: GEIR BRATLIE
ROYAL SOFTWARE

**Royal
Software**