

# Jak licencjonować mobilne wersje aplikacji

Technologie mobilne lawinowo rewolucjonizują kolejne branże i dziedziny życia. Podobnie jest w przypadku oprogramowania biznesowego. Mnogość sposobu dostępu do aplikacji może budzić wątpliwości w obszarze licencyjnym.



**MICHAŁ WIATR**

Urządzenia przenośne coraz skuteczniej konkurują o nasz czas, pośrednicząc w dostarczaniu nam informacji i budząc apetyt na dostęp do nowych treści, stają się przedmiotem sentymentalnego wręcz przywiązania. Tylko kwestią czasu pozostawało upowszechnienie się rozwiązań mobilnych w zastosowaniach biznesowych. Dziś użytkownicy upominają się m.in. o mobilny dostęp do rozwiązań klasy ERP.

W odpowiedzi oprogramowanie biznesowe jest modyfikowane tak, aby było dostępne za pośrednictwem tabletu i smartfona z dowolnego miejsca i o dowolnej porze. Idące w ślad za tym zmiany w licencjonowaniu oprogramowania nie zawsze jednak są korzystne dla klientów.

## Odrobina historii

Dostosowanie systemów ERP do nowych wymagań przybierało różne oblicza i było motywowane różnymi przesłankami.

Pierwszym krokiem było upowszechnienie wykorzystania terminali radiowych w obsłudze procesów biznesowych związanych z weryfikacją dostaw, zarządzaniem magazynem wysokiego składowania czy rejestracją produkcji. Mobilny świat systemów ERP, paradoksalnie, rozdzielił się wśród osób pracujących w halach produkcyjnych i magazynach, często przywiązanych do swoich stanowisk pracy. Dla przeciwwagi następną grupą zawodową, w której zastosowanie znalazły terminale mobilne, byli przedstawiciele handlowi. Później pojawiły się, dostępne przez przeglądarki, aplikacje samoobsługi pracowniczej – każdy z uprawnionych został wyposażony w wygodne narzędzia do planowania i rejestracji czasu pracy, planowania urlopow i rozliczania delegacji.

Odejście od klasycznej architektury klient-serwer pozwalało na wyeliminowanie konieczności instalowania aplikacji klienckich, ograniczenie nakładów związanych z aktualizacją oprogramowania na wielu urządzeniach oraz w dużym stopniu uniezależniało wydajność systemu od wydajności posiadanego przez użytkownika.

**Wyzwaniem okazać może się też określenie zasad licencjonowania funkcji czy modułów bezpośrednio dostępnych dla klientów bądź partnerów. Czy faktycznie udostępniając im własne zasoby w postaci portalu internetowego, powinno się ponosić z tego tytułu dodatkowe opłaty licencyjne?**

ka sprzętu. Dzięki wykorzystaniu kanału internetowego, firmy w jeszcze większym stopniu otworzyły się na współpracę z partnerami biznesowymi i klientami. Za pomocą interfejsu webowego mogą oni – z pożytkiem dla obu stron – korzystać z wielu funkcji związanych m.in. z kontrolą stanów magazynowych, rozrachunków i warunków handlowych, czy też składaniem zamówień i reklamacji oraz sprawdzaniem informacji o ich statusie. Efekty zmian widać dziś też w kontekście rozwiązań ERP.

## Dalsze dostosowania

Trwająca transformacja rozwiązań ERP dotyczy optymalizacji wykorzystania systemów na urządzeniach przenośnych. Sam dostęp przez przeglądarkę okazuje się bowiem niewystarczający. Stąd trend ku tworzeniu dedykowanych aplikacji dla najpopularniejszych mobilnych środowisk operacyjnych. Powstają rozwiązania wspierające sprzedaż, obieg dokumentów czy ocenę skuteczności działań sprzedażowych. Aplikacje te w maksymalnym stopniu wykorzystują możliwości urządzeń przenośnych: ekranu dotykowego, poleceń głosowych czy geolokalizacji. Praktyka pokazuje, że tablety są przydatne także w prezentacji towarów, z możliwością powiększania i obracania zdjęć asortymentu z pomocą gestów. Pojawiają się także mobilne narzędzia analityczne. Im jednak więcej rozwiązań bazujących

## ➤ Sytuacja, w której w firmach rośnie skala interakcji z systemem, może budzić wśród producentów systemów chęć poszukiwania źródeł dodatkowych zysków, a z punktu widzenia nabywcy są one niekoniernie uzasadnione, czy wręcz etyczne.

na środowisku ERP, tym bardziej skomplikowana staje się kwestia uporządkowania posiadanych licencji.

## Problem z licencjami

Każdy z producentów systemów klasy ERP wypracował własne zasady sprzedaży licencji. W dużej mierze bazują one na klasycznym podejściu do licencjonowania opartym na dwóch przeciwstawnych modelach: licencje modułowe vs otwarte oraz licencje na dostęp jednoczesny vs stanowiskowe.

Jednak w czasach, gdy liczba potencjalnych rodzajów użytkowników systemu oraz związanych z nimi rodzajów interakcji rośnie, gdy zwiększa się liczba potencjalnych użytkowników w prostym ujęciu ilościowym, a dodatkowo każdy z nich może korzystać z zasobu informacyjnego systemu ERP za pośrednictwem innych mechanizmów dostępu, polityki te stają się nieadekwatne i wymagają dostosowania.

Zasady licencjonowania w dzisiejszych złożonych środowiskach aplikacji zbudowanych wokół ERP powinny być wdrożone w sposób systematyczny i przemyślany. Dobrym przykładem jest tutaj upowszechnienie modułów samoobsługi pracowniczej. Ich charakterystyka, zakładająca wykorzystanie systemu przez wszystkich pracowników firmy, przy równoległym ograniczeniu

zakresu dostępnych funkcji, stała się przyczynkiem do określenia nowego rodzaju licencji, wartościowo wycenianej o rząd wielkości taniej w stosunku do klasycznej licencji. W innych przypadkach nie jest, niestety, tak łatwo. Zwłaszcza że dostosowania systemów do nowych wymagań są realizowane w ramach zupełnie różnych polityk aktualizacji i modernizacji oprogramowania. Patrząc na nasz rodzimy rynek, można wyróżnić firmy, które wypuszczają upgrade systemu co najmniej dwa razy w ciągu roku, raz na rok lub nawet raz na kilka lat.

Nowe wersje oprogramowania mogą powstawać przyrostowo lub jako zupełnie nowy pakiet. Każdy z tych modeli pociąga za sobą korzyści zarówno dla klienta, jak i producenta. Częstsze aktualizacje pozwalają na podażenie systemu za nowymi trendami oraz umożliwiają użytkownikowi dostęp do nowych funkcjonalności, są jednak pretekstem do nieustannych prac rozwojowych i źródłem potencjalnych kosztów. W przypadku długiego cyklu tworzenia nowych wersji upgrade sprowadza się właściwie do wdrożenia zupełnie nowego produktu.

## Jak unikać zagrożeń

Sytuacja, w której w firmach rośnie skala interakcji z systemem – także za pośrednictwem wielu nowych kanałów dostępowych – może budzić wśród producentów systemów chęć poszukiwania źródeł dodatkowych zysków, a z punktu widzenia nabywcy są one niekoniernie uzasadnione, czy wręcz etyczne. Działaniem takim może być tworzenie wielu licencji zróżnicowanych w zależności od sposobu dostępu do aplikacji. Dlaczego jednakże dostęp dla użytkownika przez przeglądarkę, smartfon czy tablet ma być odrębnie płatny, skoro dotyczy tego samego użytkownika i tego samego zakresu danych? Trzeba pamiętać, że różnica w sposobie dostępu do oprogramowania nie zmienia faktu, że jest to jedno i to samo oprogramowanie, za które uiszczana jest opłata licencyjna.

Wyzwaniem okazać może się też określenie zasad licencjonowania funkcji czy modułów bezpośrednio dostępnych dla klientów bądź partnerów. Czy faktycznie udostępniając im własne zasoby w postaci portalu internetowego, powinno się ponosić z tego tytułu dodatkowe opłaty licencyjne? Jeśli tak, to jakie? W przypadku dużych sieci handlowych można spotkać się z – również kontrowersyjnym – modelem odwrotnym, w którym dostawcy są zobligowani do zakupu licencji dla rozwiązań na własny rachunek, a jej koszt jest uzależniony od poziomu obrotów z siecią.

Zagrożenia wynikające z przyjętego przez producenta modelu licencjonowania należy dokładnie analizować na etapie podpisywania umowy wdrożeniowej. W przypadku

## Kto korzysta z zasobów systemu ERP i w jaki sposób?

**Klasykni użytkownicy biznesowi** – ograniczona liczba pracowników organizacji ewidencjonujących w systemie zdarzenia gospodarcze i korzystających z jego możliwości analitycznych, najczęściej w sposób bezpośredni.

**Użytkownicy terminalowi** – pracownicy organizacji obsługujący specyficzne procesy związane z magazynowaniem, produkcją i logistyką, często działający w nietypowym środowisku pracy, za pośrednictwem aplikacji udostępnionych na terminalach radiowych.

**Przedstawiciele handlowi** – pracownicy firmy odpowiedzialni za sprzedaż produktów i usług, w tym realizację procesów pre- i van-sellingu, coraz częściej korzystający z aplikacji zainstalowanych na urządzeniach mobilnych.

**Użytkownicy samoobsługi pracowniczej** – pracownicy mający uprawnienia do obsługi własnych procesów kadrowych – w skrajnym przypadku wszyscy zatrudnieni w organizacji – korzystający z systemu najczęściej za pośrednictwem interfejsu webowego.

**Menedżerowie** – pracownicy wyższych szczebli mający dostęp przede wszystkim do funkcji sprawozdawczych i raportujących, dostępnych często w ramach kokpitów menedżerskich lub w ramach urządzeń przenośnych.

**Partnerzy biznesowi i klienci** – korzystający z zasobów informacyjnych właściciela systemu za pośrednictwem bezpośrednich interfejsów, dedykowanych interfejsów bądź serwisu internetowego.

stosowania przez producenta licencji otwartych warto zabezpieczyć się przed możliwością tworzenia przez producenta odrębnych aplikacji stanowiących suplement podstawowego systemu i wymagających zakupu odrębnej licencji. Pomocne okaże się zdefiniowanie pełnego zakresu systemu, na który udzielana jest licencja. Podpisując umowę wdrożeniową, należy zadbać również o odpowiednie warunki utrzymania systemu, w tym możliwości aktualizacji w przypadku krótkich cykli produkcji oprogramowania lub preferencyjne warunki na duży upgrade w przypadku cykli kilkuletnich. Kluczowe jest również zweryfikowanie, na jakich zasadach licencyjnych aplikacja jest udostępniana klientom, partnerom i poprzez urządzenia mobilne. ▶

*Autor jest prezesem zarządu firmy konsultingowej Softtutor.*