

# Księgowi Raportu polecają Insert

Biuro rachunkowe nie od razu zawierzyło producentowi ulubionych aplikacji



**Kamil Kosiński**

k.kosiński@pb.pl ☎ 22-333-99-24

**Aplikacje mają wady i zalety. Najlepiej wiedzą o tym w biurach rachunkowych. Jedno z nich dzieli się swoimi doświadczeniami.**

Agencja Finansowo-Księgowa Raport z Wrocławia obsługuje około 200 przedsiębiorstw. Ma więc styczność z wieloma programami do prowadzenia rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw. Zarówno pochodzącymi od największych producentów, prowadzących biznes o charakterze ogólnopolskim, jak i od tych mniejszych, którzy software dostarczają głównie firmom mającym siedziby blisko ich własnych. Biuro rachunkowe często posługuje się bowiem oprogramowaniem, którego licencje kupili wcześniej jego klienci.

W tak krytycznym momencie jak zmiana stawek podatku VAT biuro rachunkowe odczuło, że niektórym producentom software'u zdarzają się wręcz dyskwalifikujące wpadki. W jednym z programów wyko-

rzystywanych w Raporcie, producent zapomniał o części zmian w podatku VAT obowiązujących od 2011 r. Zmienił 7 proc. na 8 proc., 22 na 23, ale o stawce pięcioprocentowej zapomniał.

— Nie zdradzę, jakiego oprogramowania dotyczy ten problem, bo nie chcę jego producentowi robić antyreklamy — zastrzega Adam Głębica, współwłaściciel Agencji Finansowo-Księgowej Raport.

Przyznaje jednak, że problem nie został jeszcze załatwiony. Producent obiecał wprowadzić odpowiednie poprawki do marca, kiedy Raport będzie księgować dla swojego klienta rachunki za luty. Jeżeli się nie uda, to pracowników biura rachunkowego czeka ręczne przepisywanie wszystkich transakcji klienta, tak jak to robili w styczniu.

Ale było też trochę oprogramowania, którego twórcy uprzedzili użytkowników, że nie zamierzają go aktualizować i tym samym wycofują swój software z rynku. Dało to szansę dodatkowego zarobku tym, którzy odrobili lekcję. Łukasz Kozłowski, dyrektor ds. sprzedaży do małych i śred-



► **GT robi różnicę:** Adam Głębica, współwłaściciel Agencji Finansowo-Księgowej Raport, twierdzi, że oprogramowanie firmy Insert bardzo się poprawiło, gdy wprowadzono wersję GT. [FOT. TW]

nich przedsiębiorstw w Comarchu, deklaruje, że aplikacje z rodziny Opt!ma zaczęło wykorzystywać około 500 nowych firm. Także Romuald Rutkowski, prezes Asseco Business Solutions, jest zadowolony ze sprzeda-

ży od listopada 2010 do stycznia 2011 r.

— Sami jesteśmy zaskoczeni, że sprzedaż marki Asseco Wapro była tak dobra. Ale w tym segmencie rynku decyzje są proste. Nikt nie zawiesi działalności dlatego, że

producent wykorzystywanych dotychczas przez niego aplikacji nie stanął na wysokości zadania. Szybko kupi oprogramowanie firmy o stabilnej pozycji. To nie są przecież wydatki jak przy systemach ERP, tylko rzędu kilku-

set czy kilku tysięcy złotych — komentuje Romuald Rutkowski.

## Nie od razu

Biuro rachunkowe Raport nie zrobiło wolty w kierunku programów Asseco Business Solutions czy Comarchu. Było zadowolone z oprogramowania spółki Insert, które wykorzystuje na coraz szerszą skalę.

— Przy okazji zmiany stawek VAT Insert nie wypuścił od razu doskonałej wersji swojego oprogramowania. Było kilka aktualizacji, ale w połowie stycznia wszystko działało już jak należy — opowiada Adam Głębica.

Oprogramowanie Insertu trafiło do Raportu wraz z jednym z klientów. I nie od razu zaskarbiło sobie przychylność.

— Przez wiele lat uważałem, że programy Insertu nadają się tylko dla najmniejszych firm. Od pojawienia się wersji GT zaczęły jednak pokazywać nową jakość — twierdzi Adam Głębica.

Obecnie, gdy ma na to jakiś wpływ, sam zaleca klientom korzystanie z programów Insertu. Jego zdaniem, jeśli ktoś poprawnie rejestruje sprzedaż w programie Subiekt, to jego współpraca z biurem ra-

chunkowym korzystającym do prowadzenia księgowości z innych programów Insertu jest wyjątkowo prosta.

— Przesyła nam e-mailem plik z danymi. My go odczytujemy i możemy nie tylko poprawnie prowadzić księgowość, ale też tak ustawić księgowanie pod względem zarządczym, by nasz klient wiedział o swojej firmie wszystko — mówi Adam Głębica.

### **Niuanse użytkowania**

Jego zdaniem w innych programach bywa z tym różnie.

— W aplikacjach Symfonia zdarzają się problemy z eksportem danych do arkusza kalkulacyjnego Microsoft Excel w celu wykonania w nim prognoz i zestawień. Z programami Comarch Opt!ma można osiągnąć bardzo dużo, ale ich nie lubię. Jako księgowemu starej daty, pamiętającemu dekretowanie ręczne, nie bardzo odpowiada mi podejście do księgowania w Opt!mie. Widać, że programy Comarchu były robione przez informatyków, a nie przez księgowych — komentuje Adam Głębica.

Artur Palac, kierownik systemów w spółce Sage, produkującej software marki Symfonia, wyjaśnia, że eksport danych do arkusza Excel jest standardową funkcjonalnością tego oprogramowania, ale tylko w linii Forte, przeznaczonej dla średnich firm.

— W Systemie Symfonia czy w Symfonii Start, przeznaczonych dla małych organizacji i mikroprzedsiębiorstw, taki eksport jest dostępny osobno i dodatkowo płatny — tłumaczy Artur Palac.

Natomiast zdaniem Łukasza Kozłowskiego nie ma sensu odnosić się do zastrzeżeń wynikających wyłącznie z przyzwyczajień użytkowników.