

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Pořizujete firemní software?

Život bez počítačů a informačních systémů si dnes lze jen těžko představit. Také život každého podnikání dříve nebo později dospěje k bodu, ve kterém je výhodné implementovat větší softwarové řešení, a to obvykle za pomoci odborné společnosti.



Praxe ukázala, že pořízení nákladného programového vybavení s sebou přináší také svá úskalí; obvykle totiž zasahuje přímo do chodu společnosti a po provedení implementace je společnost na optimální funkčnosti software závislá. Ne nadarmo se také říká, že společnost, která přežije implementaci CRM či ERP, přežije už všechno.

Existují typické chyby, kterých se podniky při implementaci informačních systémů dopouštějí. Proč si tedy některé z těchto chyb a úskalí neidentifikovat předem tak, aby bylo možné se jich vyvarovat?

1) Požadovaná funkčnost

Už při jednáních o ceně implementace je nezbytné přesně vymežit požadovanou funkčnost systému, a to až do uživatelské úrovně. K tomuto účelu je obvykle výhodné provést důkladný audit, který pomůže vyjasnit mezi zákazníkem a dodavatelem skutečně požadované funkcionality implementovaného řešení a jeho náročnost. Jasně vymezení požadované funkčnosti je klíčové zejména pro následná jednání o změnách, vícepracích a termínech dokončení a umožní vyhnout se zbytečným sporům.

2) Řízení změn

V průběhu implementace informačního systému velmi často zákazník zjistí, že by ocenil změnu zadání - třeba jiné provedení některé z funkcí, propojení s dalšími systémy a podobně.

Pro takový případ je nezbytné sjednat konkrétní podmínky pro stanovení rozsahu a ceny změny, u větších projektů například včetně sjednání osoby nezávislého znalce pro tento účel.

3) Propojení s dalšími systémy

Před započítáním implementace je také potřebné stanovit, s jakými dalšími informačními systémy má implementované řešení být propojeno a jakou formou (plná integrace do nového systému, propojení prostřednictvím nového rozhraní atd.). Důležitý prvek představuje také ověření, že disponujeme dostatečnými právy pro úpravu těchto dalších systémů.

4) Termín

Implementace informačního systému je proces, který významně zatěžuje vnitřní zdroje společnosti a

jeho zpoždění může mít na chod společnosti podstatný vliv. Proto je nutné stanovit pevné termíny pro jednotlivé fáze projektu se sankcí jejich nedodržení (smluvní pokuta).

5) **Garance účasti kvalifikovaných pracovníků a subdodavatelů**

Cena implementace se obvykle odvíjí od počtu hodin pracovníků dodavatele strávených prací pro klienta. Proto je dobré při sjednávání smlouvy pamatovat na to, aby takoví pracovníci byli skutečnými odborníky ve svém oboru; stejně je vhodné upřesnit okruh subdodavatelů, které je dodavatel oprávněn využít.

6) **Další rozvoj, správa, aktualizace, licence**

Implementovaný software bude součástí každodenní reality společnosti po několik následujících let. Je proto nezbytné, aby byla zajištěna také pravidelná aktualizace systému (update) a jeho povýšení na nové verze (upgrade) a aby byl odborně spravován.

Pro případ neshody s implementátorem je na místě smluvně ošetřit práva společnosti tak, aby mohla vlastními silami systém dále rozvíjet a udržovat; to se týká zejména dostupnosti podkladů, zdrojových kódů a autorských práv k implementovanému řešení (licence). Proto lze doporučit, aby byla smluvní dokumentaci věnována stranami náležitá pozornost a nespoléhat se jen na vzorovou smlouvu, která nemusí obsáhnout specifika konkrétního vztahu.

„Společnost, která přežije implementaci CRM, přežije už všechno.“

Mgr. Martin Strnad
koncipient v advokátní kanceláři Havel & Holásek

[HAVEL & HOLÁSEK s.r.o.](#),
advokátní kancelář

Týn 1049/3
110 00 Praha 1
Česká republika
Tel.: +420 224 895 950
Fax: +420 224 895 980

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Reklamáce vad stavby](#)
- [Hodnotící dotazníky jako obchodní sdělení v kontrolním plánu ÚOOÚ pro rok 2026](#)
- [Konec „severních ateliérů“? Nový stavební zákon otevírá dveře k rekolaudaci ubytovacích jednotek na plnohodnotné byty](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 33.: Prevence střetu zájmů \(jednatel x společnost\)](#)
- [Jak se vyhnout zákazu a postihu dohod o určování cen pro další prodej?](#)
- [Střet zájmů členů volených orgánů obchodních korporací: pravidla, proces a následky](#)
- [Nová „tlačítková“ povinnost pro e-shopy](#)

- [Digital Omnibus: Revoluce v datech, nebo jen nová zátěž pro podnikatele?](#)
- [Právní due diligence nemovitostí: na co se v praxi skutečně zaměřit](#)
- [Hmotněprávní opatrovník obchodní korporace: mezi efektivní ochranou a zásahem do korporační autonomie](#)
- [Zákon Lugového: jak Rusko přepisuje pravidla mezinárodních arbitráží](#)