

2 HITRA – prodaja na terenu s poglobljeno analizo poslovnih dogodkov
LEOSS, d. o. o., je v sodelovanju z E-POS Group, d. o. o., poskrbel za razširjene možnosti celovite rešitve HITRA. Gre za inovativen sistem za podporo ambulantne trgovine, ki po novem omogoča poglobljeno analizo poslovnih dogodkov. Celoten članek boste našli na 2. strani.

6 ZEUS pridobiva na novo funkcionalnost
Primerjava uresničenega poslovanja z načrtovanjem je najbrž ena najpogostejših analiz, ki jih opravlja sodobni menedžer oz. za njegove potrebe poslovni analitik. Tako smo tudi v ZEUS vpeljali načrtovanje, ki s poročili in analizami predstavlja tri poglobljene funkcionalnosti ZEUS-a. Več si lahko preberete na strani 6.

9 Podeljena priznanja najboljšim v letu 2005
Na prednovoletnem srečanju DataLaba in partnerskih podjetij, ki je potekalo v Ljubljani 23. 12. 2005, smo podelili priznanja najboljšim v letu 2005. Srečanja so se udeležili tako partnerji iz Slovenije kakor partnerji iz Hrvaške, BiH in Srbije. Več na strani 9.

UVODNIK :::

Spoštovani,

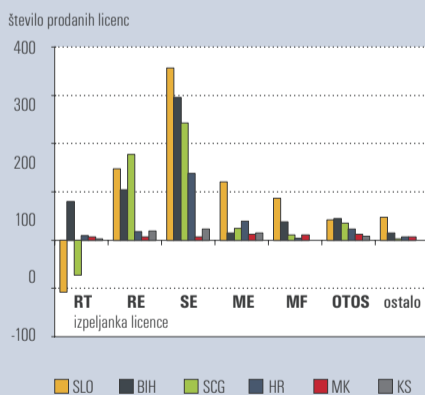
Običajno moramo podjetniki v tem času kar nekaj svoje energije nameniti knjigovodskim izkazom, poročanju lastnikom, bankam, zaposlenim, kupcem, dobaviteljem in drugim udeležencem v našem delovnem procesu. Tudi pri nas je tako. Moram poudariti, da mi je letos to uspelo v bistveno krajšem času in z veliko mero udobja. Kako, se sprašujete? Enostavno, z uporabo našega direktorskega informacijskega sistema ZEUS.

Prek nekaj klikov sem prišel do zanimivih podatkov, ki vam jih bomo z veseljem prikazali v tej številki naših PANTHEON™ novic. Na kratko pa takole.

V letu 2005 smo povečali obseg prodaje glede na leto 2004 kar za 62 % in tako načrt presegli za 100 %. Povečali smo tako število končnih uporabnikov sistema PANTHEON™ kot tudi število podjetij, ki uporabljajo PANTHEON™ za upravljanje svojih poslovnih procesov.

Število licenc PANTHEON™ pa smo z lanskoletnih 5.125 povečali na 7.390. To pomeni, da smo v letu 2005 število licenc tako povečali za 2.265 končnih uporabnikov, kar znaša kar 44 %.

Prodaja licenc po državah



Z velikim veseljem lahko napovem, da bomo v letošnjem letu postorili vse za konsolidacijo lani pridobljenih tržišč in za izgradnjo trdnih temeljev za prihod na tržišča jugovzhodne Evrope, kjer se že pogovarjamo s partnerji o širitvi PANTHEON™-a.

V veselje nam bo, če bomo lahko podprli tudi vaše poslovne enote na teh tržiščih, saj bi to pomenilo za vse nas in celotno Slovenijo boljši jutri.

Moreno Rodman,
predsednik uprave
Datalab, d. d.

Poslovanje družbe Datalab, d. d., v letu 2005

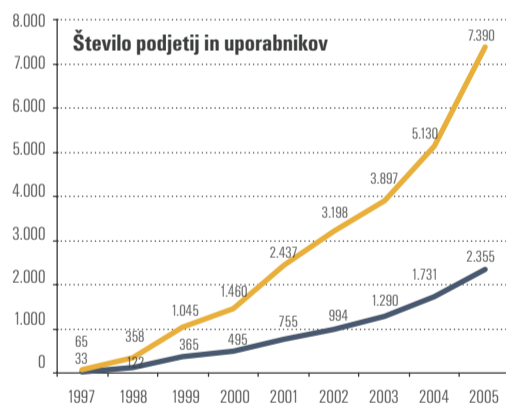
V Datalabu smo zadovoljni z rekordnim letom 2005.

Gospodarnost družbe je 1,06. Koefficient čiste dobičkonosnosti kapitala je 0,35, kar je lep rezultat.

Uprava družbe je na podlagi sklepa nadzornega sveta Datalab Tehnologije, d. d., sprejela odločitev, da se dobiček leta v višini 391.000 SIT razdeli za oblikovanje zakonskih rezerv, ostali del dobička pa reinvestira v poslovanje podjetja.

Prodaja

V letu 2005 smo obseg prodaje povečali za 62 % glede na leto 2004 in tako načrt presegli za 100 %. Povečali smo tako število sedežev (število licenc PANTHEON™-a v uporabi) kot tudi število podjetij, ki uporabljajo PANTHEON™ za upravljanje poslovnih procesov. Uspelo nam je kar 66 % prodaje licenc izvoziti na tržišča bivše skupne države Jugoslavije. S tem smo potrdili napovedano vodilno vlogo v regiji na področju prodaje implementacije in vzdrževanja poslovnoinformacijskih sistemov za srednja in mala podjetja.



V letu 2005 smo našim 1.731 podjetjem, ki uporabljajo PANTHEON™, dodali 624 novih in tako zaključili leto s številko 2.335. To predstavlja 36-odstotno povečanje števila podjetij, ki uporabljajo PANTHEON™.

Število licenc PANTHEON™-a smo z lanskoletnih 5.125 povečali na 7.390. To pomeni, da smo v letu 2005 število licenc tako povečali za 2.265 končnih uporabnikov, kar znaša kar 44 %.

Omeniti velja tudi trend rasti prodaje zakupov in najemov PANTHEON™-a.

Pokritost trgov konec leta 2005

Ker na tujih trgih poslujemo preko lastnih predstavništev, prihodki matične družbe vrednostno ne odražajo celotne dinamike pridobivanja pomembnosti tujih trgov. Cena lastnih predstavništev vrednostno namreč terja polovico ustvarjenih prihodkov povezanih podjetij na tujih trgih.



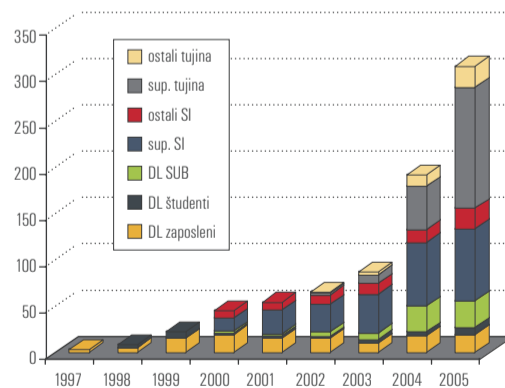
Temeljni kazalniki družbe in pregled bilance stanja v 1000 SIT

Kazalnik	Vrednost (v 1000 SIT)
Čisti prihodki od prodaje	368.938
Drugi poslovni prihodki	11.498
Stroški blaga, materiala in storitev	190.670
Stroški dela	121.274
Odpisi vrednosti	22.740
Drugi poslovni odhodki	23.851
Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	1.933
Finančni odhodki	1.541
Čisti dobiček iz rednega delovanja	22.390
Izredni prihodki	31
Izredni odhodki	116
Davek od dobička	2.200
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	20.105

Povečanje prisotnosti na tujih trgih odraža tudi povečanje števila članov. Število podpornikov in drugih članov smo v 2005 glede na leto 2004 več kot podvojili. Tedenco take rasti pričakujemo na tujih trgih tudi v prihodnje. Podobno lahko pričakujemo v Sloveniji, vendar z manjšo intenzivnostjo.

Partnerski kanal

Povečanje prisotnosti na tujih trgih odraža tudi povečanje števila članov. Število podpornikov in drugih članov smo v 2005 glede na leto 2004 več kot podvojili. Tedenco take rasti pričakujemo na tujih trgih tudi v prihodnje. Podobno lahko pričakujemo v Sloveniji, vendar z manjšo intenzivnostjo.



Marketing in marketinške dejavnosti

Porabljena sredstva za marketinške dejavnosti v Sloveniji so v letu 2005 znašala približno 33,8 milijona tolarjev, kar je skoraj za 95 % več v primerjavi s prejšnjim letom.

Tudi v letu 2005 je bil za nas najpomembnejši dogodek PANTHEON™ konferenca 2005, ki se je udeležilo več kot 200 udeležencev, kar je več kot 50 % več v primerjavi s prejšnjim letom.

Ker si želimo jasneje izraziti svojo identiteto, smo v letu 2005 začeli s prenovo celotne grafične podobe. Zaključili naj bi jo predvidoma sredi leta 2006, in sicer s prenovo domače strani. Sprememba CGP bo povečala moč komuniciranja.

V LETU 2005 SMO NAŠIM 1.731 PODJETJEM, KI UPORABLJAJO PANTHEON™, DODALI 624 NOVIH IN TAKO ZAKLJUČILI LETO S ŠTEVILKO 2.335.



RAZVOJ

O razvoju v letu 2005 in načrtih v letu 2006 smo obsežno pisali v 4. številki PANTHEON™ novic.

Podpora ambulantni trgovini

HITRA – prodaja na terenu s poglobljeno analizo poslovnih dogodkov

LEOSS, d. o. o., je v sodelovanju z E-POS Group, d. o. o., poskrbel za razširjene možnosti celovite rešitve HITRA. Gre za inovativen sistem za podporo ambulantne trgovine, ki po novem omogoča poglobljeno analizo poslovnih dogodkov.



Gašper Lukšič
Leoss, d. o. o.
www.leoss.si
tel. (01) 530 90 20



Slika desno: Osnovni zaslon prikaz delovanja SQLi postopka, kjer se vidijo osnovne funkcije SQLi postopka. V oknu desno spodaj je prikaz dnevnika ob uvozu podatkov iz terminala v PANTHEON™.

Komu je rešitev namenjena

Uporabniki rešitve so največkrat proizvodna in trgovska podjetja: mlekarne, pekarnice, mesarije, podjetja s prodajo na terenu (ambulantna trgovina, naročanje, komisioniranje, maloprodaja), tekstilci in trgovci na debelo.

Razširjene (nove) možnosti HITRE v povezavi s programsko opremo DataLab PANTHEON™ so zapisovanje postankov vozila in analiza njihove rentabilnosti, prodaja samo nekaterih asortimentov določenim strankam, pregled odprtih postavk in pošiljanje sporočil potnikom na terenu po UMTS/GPRS.

Prednosti za vodstvo in voznike/prodajalce

Vodstvo podjetja bo z razširjeno HITRO lahko:

- zapisovalo postanke vozila,
- analiziralo rentabilnost teh postankov,
- pošiljalo sporočila potnikom na terenu po UMTS/GPRS,
- nadziralo prodajo nekaterih asortimentov določenim strankam.

Voznik/prodajalec bo z razširjeno HITRO lahko dosegel še več, in sicer bo:

- prodajal bolje, saj mu bo za stranko ostalo več časa,
- kupcem prodajal pod predhodno dogovorjenimi pogoji, ki so lahko različni za vsako stranko posebej,
- imel možnost vpogleda v ažurno stanje konta kupca (ali je redni plačnik ...),
- obvladoval stanje zalog v vozilu,
- že kar pri kupcu izpisal originalne dokumente (dobavnica, račun), s čimer bo verjetnost napak zaradi poznejšega vnosa podatkov v računalnik zelo zmanjšana,
- zapisoval naročila za prihodnje dobave,
- prodajal urno in urejeno, ker ne bo izgubljal časa z zapisovanjem podatkov na papir.

Rešitev v praksi

Postopek pri prodaji je naslednji: pred odhodom na teren prodajalec v skladišču prevzame blago, ki ga naloži v vozilo; prevzete količine vnese v ročni terminal kot dopolnitev svoje zaloge. Za vsak izdelek so vneseni podatki o ceni, stopnji davka, roku trajanja ipd.

Registracija	Voznik	Tip	Dokument	Vnos
23.2.2006 15:12:38	C	BHT		BHT - Zabeležam s uvozom dokumentov za uporabnika C
23.2.2006 15:12:39	C	BHT		Uvoz glav naročil za uporabnika C zaključen
23.2.2006 15:12:39	C	BHT		Uvoz poslij naročil za uporabnika C zaključen
23.2.2006 15:12:40	C	BHT		Uvoz glav prometov za uporabnika C zaključen
23.2.2006 15:12:40	C	BHT		Dokumenti 063LC000001, 0630C000001 uvočeni v začasne tabele
23.2.2006 15:12:40	C	BHT		Uvoz poslij prometov za uporabnika C zaključen
23.2.2006 15:12:41	C	BHT		Uvoz podatkov o blagajniških prejemkih/izdatkih za uporabnika C zaključen
23.2.2006 15:12:42	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem naročil uporabnika C
23.2.2006 15:12:42	C	BHT		Končano kreiranje naročil uporabnika C
23.2.2006 15:12:42	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem navadnih prevzemov za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:42	C	BHT		Končano kreiranje navadnih prevzemov za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem prevzemov iz DN uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Končano kreiranje prevzemov iz DN uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem prevzemov na podlagi naročil za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Končano kreiranje prevzemov na podlagi naročil za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem medskladiščnih prenosov uporabnika C...
23.2.2006 15:12:43	C	BHT		Končano kreiranje medskladiščnih prenosov uporabnika C...
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem navadnih izdatkov za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Premalo zaloge na izdajnem skladišču, pozicija NI dodana: 0630C000001=>11
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Premalo zaloge na izdajnem skladišču, pozicija NI dodana: 0630C000001=>11
23.2.2006 15:12:44	C	BHT	0630C000001	Kreiran nov dokument izdaje: 0630C000001 za plačnika: in prejemnika: AVT1
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Premalo zaloge na izdajnem skladišču, pozicija NI dodana: 063LC000001=>21
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Premalo zaloge na izdajnem skladišču, pozicija NI dodana: 063LC000001=>21
23.2.2006 15:12:44	C	BHT	063LC000001	Kreiran nov dokument izdaje: 063LC000001 za plačnika: in prejemnika: DSN1
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Končano kreiranje navadnih izdatkov za uporabnika C...
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Zabeležam s kreiranjem izdatkov iz DN uporabnika C...
23.2.2006 15:12:44	C	BHT		Končano kreiranje izdatkov iz DN uporabnika C...

Ko voznik pride na prodajno lokacijo na podlagi naročilnice kupcev, izda izdelek. Vključi ročni terminal in vanj vnaša izdeleke, ki jih je kupec izbral, tako da skenira črtno kodo izdelka ob sliki na zadnji strani vozila. To omogoča čitalnik črtnih kod, ki je vgrajen v terminal. Po končanem izdajanju blaga izpiše račun z vsemi potrebnimi podatki. Hkrati z izpisom računa se v terminalu vzpostavi novo stanje zalog, razvrščeno po roku uporabe od najkrajšega do najdaljšega. Ob vrnitvi voznik vse podatke o prodaji prenese na računalnik podjetja v poslovodni program PANTHEON™. Za vse prenose podatkov med terminalom in tiskalnikom, PC jem ali GSM omrežjem uporabljajo napredno tehnologijo bluetooth. Ta program uporabnikom omogoča, da z računalnikom izvajajo prevzeme in vračila blaga, medskladiščne prenose, vodenje komisije, inventure, popise izdelkov in podobno.

Za prodajalce, ki ne prihajajo v matično podjetje, je poskrbljeno s prenosom podatkov o prodaji, dopolnitvi zaloge, spremembah cen itd. po GSM omrežju. V podjetju je nameščen poseben program, ki sprejema podatke samo od terminalov, ki se izpišejo s posebnim uporabniškim imenom in geslom. Podatke prejme in pošlje v ustrezno kodirani obliki.

Dodatne prilagoditve

Po željah uporabnikov lahko LEOSS tak paket prilagodi njihovim posebnim zahtevam tako v zvezi s samim programom kot v zvezi s strojno opremo (terminali, tiskalniki, razsmerniki, načini prenosa podatkov...). LEOSS je razvil tudi opremo za vodenje celotnih skladišč, podporo logističnim centrom in preprostim vele- in maloprodajnim podjetjem vključno s podporo sledljivosti izdelkov.

Del nastavitve za komunikacijo med terminalom in PANTHEON™-om, kjer lahko nastavimo različne mape za uvoz/izvoz podatkov, po možnosti tudi e-naslove za obvestila o napakah.

VP in izstani naročil ki se izvajajo	VP in izstani naročil ki se izvajajo
010 1 Poručba	010 1 Poručba
010 2 Poručba naročila	010 2 Poručba naročila
010 3 Zabeležmo	010 3 Zabeležmo
01A 1 Poručba	01A 1 Poručba
01A 2 Poručba naročila	01A 2 Poručba naročila
01A 3 Zaključeno	01A 3 Zaključeno
01B 1 Poručba	01B 1 Poručba
01B 2 Poručba naročila	01B 2 Poručba naročila
01B 3 Zaključeno	01B 3 Zaključeno
01C 1 Poručba	01C 1 Poručba
01C 2 Poručba naročila	01C 2 Poručba naročila
01C 3 Zaključeno	01C 3 Zaključeno
020 1 Popravilo	020 1 Popravilo
020 2 Popravilo naročila	020 2 Popravilo naročila
030 1 Poručba	030 1 Poručba
030 2 Poručba naročila	030 2 Poručba naročila
030 3 Zaključeno	030 3 Zaključeno

Del nastavitve za prenose naročil na terminal, kjer določimo katera naročila kupcev se prenašajo na terminal.

Podatki o mapah za izmenjavo podatkov	Podatki potrebni za izmenjavo preko modema in/ali e-pošte
Mapa za izvoz: C:\LEOSS\...	Naslov e-pošte: [v]
Mapa za uvoz: C:\LEOSS\...	POP3 strežnik: [v]
	SMTP strežnik: [v]
	Username: [v] Geslo: [v]
	Arhiviranje
	Mapa, v katero se arhivirajo datoteke v primeru napake: C:\LEOSS\Backup [v]
	Mapa, v katero se arhivirajo vse datoteke, ki se prenašajo: C:\LEOSS\Backup [v]
	(POZOR: Arhiviranje vključeno na jeziku "Uvoz in izvoz" !)

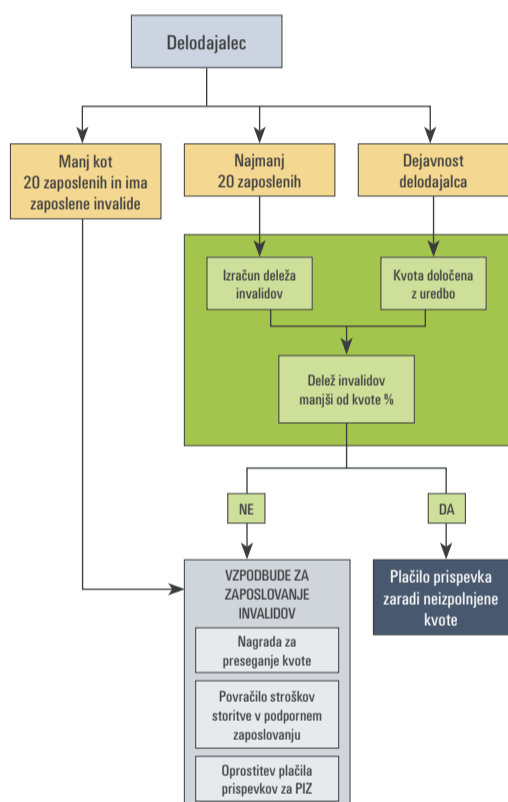
Alternativna podjetniška priložnost

Kako sodelovanje z invalidskimi podjetji zmanjša stroške

Uredba o določitvi kvote za zaposlovanje invalidov, ki dopolnjuje Zakon o zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov, je začela veljati 1. januarja letos. S to uredbo bo država spodbudila odpiranje delovnih mest v vseh delovnih okoljih, manj pa ustanavljanje novih invalidskih podjetij.

Uredba namreč določa kvotni sistem, po katerem morajo podjetja, ki imajo vsaj 20 zaposlenih, imeti nek delež zaposlenih invalidov. Če ne dosežejo predpisane kvote, morajo plačati prispevek brez dodatnega obvestila. Mogoča pa je tudi druga pot. Podjetje lahko z zaposlitvenim centrom oziroma invalidskim podjetjem sklene pogodbo o poslovnem sodelovanju in v celoti ali delno nadomesti svoje obveznosti po tej uredbi.

Torej ne bo odveč, če se tudi tisti, ki še nimate 20 zaposlenih in načrtujete nove zaposlene, s tem področjem podrobneje seznanite.



Kako torej zadostiti kvoti in ne povečati stroškov poslovanja

Seveda bodo ostala podjetja, ki ne bodo zaposlovala invalidov, ker nimajo te možnosti ali pa ne najdejo primerne kandidata. Ta bodo vplačevala prispevek v sklad za spodbujanje zaposlovanja invalidov in pričakovala, da se je njihov denar dobro investirjal. Lahko pa na trgu poiščejo invalidska podjetja in z njimi sodelujejo tam, kjer pač potrebujejo zunanje partnerje. Vendar samo po konkurenčnih cenah. Vsak si bo znal hitro izračunati, kako in kaj se mu splača.

Odgovor je zelo preprost. Treba je zaposliti invalida ali zagotoviti delo invalidskemu podjetju, ki zaposluje invalide. Seveda je od podjetja in od njegove dejavnosti odvisno, ali invalida lahko zaposli.

Gluhi arhivar

Ena od mojih poslovnih želja je, da v invalidskem podjetju Jazon izšolamo čim več invalidov, ki bodo sposobni poklic opravljati tudi v drugih podjetjih ali za druga podjetja. Nov poklic, ki ga s prihodom novih tehnologij vidimo, je namreč gluhi arhivar. V našem podjetju smo podpisali pogodbo s podjetjem Mikrocomp, za katerega pridobivamo uporabnike za njihovo storitev arhiviraj.si.

Razmišljali smo namreč, kako poiskati delo našim sodelavcem. Tako smo razvili storitev za urejanje fizičnega arhiva, skeniranje in mikrofilmanje arhivske dokumentacije. To pomeni precej novih delovnih mest za invalide v našem podjetju. Podjetja, ki nam bodo zaupala to delo, pa bodo lahko pogodbo, tako kot vsako drugo sodelovanje z nami, uveljavljala za nadomeščanje kvote.

Jazonova strategije je sodelovanje pri dvigu storilnosti na pisarniških delovnih mestih in vso svojo ponudbo

usmerjamo v to smer. Tudi manj papirja in več elektronskega poslovanja gre v tej smeri. S tem se boste strinjali.

Že poldrugo desetletje svojega obstoja v Jazonu opazujemo in analiziramo stroške v podjetjih, ki so povezani s potrošnim materialom in procesi naročanja ter oskrbe z njimi. Zadnje leto imamo status invalidskega podjetja, saj je med nami polovica sodelavcev, ki nič ali slabše slišijo. Naša osnovna dejavnost je oskrba podjetij s potrošnim materialom za lastno porabo, torej pisarniški in računalniški potrošni material, tiskovine, promocijski material, poslovna darila, čistila, fizična dela (pakiranje, kuvertiranje ...) in druge storitve. Strankam pomagamo organizirati oskrbo tako, da prihranijo tudi pri načinu lete in ne samo zaradi nakupa cenejšega materiala.

Idealen primer 1. januarja 2006

Nekatera podjetja, ki z nami delajo že dlje časa, so bila prijetno presenečena ob našem obvestilu, da smo invalidsko podjetje in da sodelovanje z nami glede na lansko leto zadošča za nadomeščanje kvote za določeno število manjkajočih invalidov. Torej to podjetje, ki po konkurenčnih cenah kupuje in najema naše storitve z uvedbo kvot, ni povečalo svojih stroškov, lahko pa so se veselili zmanjšanja davka na plače.

Zaključni nasvet in navodilo

Torej nasvet vsem, ki se ukvarjate s stroški. Imejte odprte oči, kaj bi lahko delali pri vas invalidi ali katero delo bi lahko za vas opravljala invalidska podjetja. Naša naloga – torej naloga invalidskih podjetij – pa je, da se obnašamo tržno in razvijamo ponudbo, ki jo podjetja potrebujejo, ter se kosamo s celotno ponudbo na trgu.

Država ureja stvari tako, da zavezanci ne bodo imeli nobenega interesa sodelovati z neakovostnimi invalidskimi podjetji, saj je ustvarila razliko med plačilom v sklad in zagotavljanjem dela ter s tem odprla trg delovne sile tudi za invalide. Z rezultati, ki jih prinaša kakovost dela, so tudi boljše plače.

Tako bomo vsi, ki smo zaposlovanje invalidov vključili v strategijo podjetja, imeli dobro spodbudo, da se razvijamo in trgu ponudimo tisto, kar potrebuje in išče. Postanemo lahko večji zapolnjevalci vrzeli ali izzivalci, nosilci novih oblik storitev v poslovnem svetu.

Svetujem vam, da se lotite dela in si pred tem preberete nagovor Maruške Erbežnik, direktorice sklada RS za spodbujanje zaposlovanja invalidov, na spletni strani <http://www.svzi.gov.si/>. Zastavite pravi cilj in naši boste svojo vlogo in pravo pot.



Lenka Puh
Jazon, d. o. o.
lenka@jazon.si
tel. (01) 280 99 00

Podjetje lahko z zaposlitvenim centrom oziroma invalidskim podjetjem sklene pogodbo o poslovnem sodelovanju in v celoti ali delno nadomesti svoje obveznosti po tej uredbi.



Izračun in simulacija kvot
glede na dejavnost podjetja:
www.svzi.gov.si

Popolna Pisarna

Popolna Pisarna je strokovna dvomesečna revija, ki jo prebere 6 tisoč slovenskih direktorjev, vodij nabav, kadrovnikov in poslovnih sekretarjev.

Naročnina za šest številk letnika 2006 je
990 SIT / 4.13 EUR

NAROČNINA = POŠTNINA

Gre za strokovno publikacijo, v kateri dobijo bralci konkretne informacije o ergonomiji, upravljanju pisarniških procesov, arhiviranju, ekologiji ...

Naročilnica na revijo:
www.pentla.si
e-pošta: marketing@pentla.si
tel: 01/28 09 909

Jazon d.o.o.
p.p. 5715
1001 Ljubljana

Informacijska podpora skladiščenju

Redoljub v družbi mobilnih z iWare TrackIT

V podjetju Redoljub, d. o. o., so se v letu 2005 skupaj z iWare ter E-pos group odločili za informacijsko podporo skladiščenju s sistemom iWare TrackIT.



Franc Rotar
iWare, d. o. o.
www.iware.si

Glavni razlog za odločitev o uvedbi sistema je bila želja po odpravi vse večjega števila napak pri prevzemih in izdajah izdelkov ter odpravi velike količine administrativnega dela v skladišču. Statistika dela v skladišču pri stranki je pomembna. Trenutno je na zalogi 4.000 različnih izdelkov na 2.000 lokacijah, sredi leta pa se bo to število različnih izdelkov dvignilo na 5.000. Mesečno se v povprečju odpremi 1.300 nalogov s skupaj več kot 15.000 pozicijami. Dodatno se mesečno izvede še v povprečju 300 prejemov v skladišče.

Implementacija rešitve

Za uspešno uvedbo informacijskega sistema za upravljanje skladišč je bilo treba zagotoviti, da so vsi izdelki opremljeni s črtno kodo. Če to ni zagotovljeno, se izvede dodatno označevanje na vhodu v skladišče. (Opomba: Ta funkcionalnost je sestavni del sistema TrackIT.)

Implementacija rešitve je bila razdeljena na dva dela, in sicer na strojni ter informacijski del. Ureditev skladišča se je začela z načrtovanjem označevanja lokacij ter dočistitvijo optimalnih poti. Sledili sta postavitev brezžičnega omrežja ter inštalacija opreme.

Informacijski del se je začel s predhodnim načrtovanjem poslovnih dogodkov v poslovnem sistemu PANTHEON™ ter načinih obdelave na strani skladiščnega sistema. Optimalna rešitev je bila navezava na naročila kupcev, naročila dobaviteljev in delovne naloge za proizvodnjo. Vsi dokumenti se iz PANTHEON™-a v

TrackIT prenašajo samodejno. Postopki v skladišču so deljeni na prevzem, izdajo in delo v skladišču. Vsi se v celoti izvajajo brez papirjev.

Na strani izdaje je poleg novih funkcionalnosti t. i. skupinsko komisioniranje, izpis etiket, sprotne inventure, dodana funkcionalnost izpisa dobavnice za kupca. Potrjevanje prejemov in izdaj iz skladišča se izvaja na nadzornem računalniku v skladišču. Ob potrditvi se samodejno zgenerira ustrezen dokument v PANTHEON™-u. Za potrebe kontrole delovanja sistemov je bil izdelan tudi sistem za primerjavo stanj v poslovnem in skladiščnem sistemu.

Uporabniki v skladišču pri svojem delu uporabljajo izključno informacijski sistem TrackIT.

Rezultati

Implementirana rešitev tako performančno kot tudi kakovostno v celoti ustreza specifikaciji projekta. Sinhronizacija med sistemi poteka v realnem času (on-line).

Sistem se je uvajal skupaj s poslovnim sistemom in je v produkcijskem okolju s polno funkcionalnostjo deloval že po enem tednu. Celoten projekt je bil zaključen v enem mesecu. Kot zanimivost lahko dodamo še to, da sta bili načrtovani testna faza zaradi odličnih rezultatov, hkrati pa tudi končna faza implementacije. Razlog za to lahko pripišemo visoki motiviranosti vodstvenih delavcev in uporabnikov novega sistema ter ne nazadnje tudi kakovosti in zrelosti proizvodov TrackIT in PANTHEON™.

Gospod Aleš Čuk, tehnični direktor podjetja Redoljub, d. o. o., o rešitvi iWare TrackIT

Izhodišča za prehod na nov informacijski sistem so bila:

- prehod na izdajo/prevzem blaga s čitalnikom črtnih kod,
- zmanjšanje števila napak pri vhodu/izhodu blaga v skladišče in iz njega (a),
- povečati količino opravljenih izdajnih/prejemnih nalogov na posameznika,
- ukinitve papirnega poslovanja znotraj podjetja,
- integracija z informacijskim sistemom PANTHEON™.

Po treh mesecih delovanja in rešenih začetnih težavah si poslovanje brez sistema težko predstavljamo. Sam koncept je preprost in lahko razumljiv za uporabnika. Skladiščni delavci so usvojili uporabo v slabem tednu, v štirinajstih dneh pa je delo potekalo že praktično nemoteno.

Sistem toplo priporočamo vsem podjetjem, ki želijo izboljšati učinkovitost delovanja skladišča.

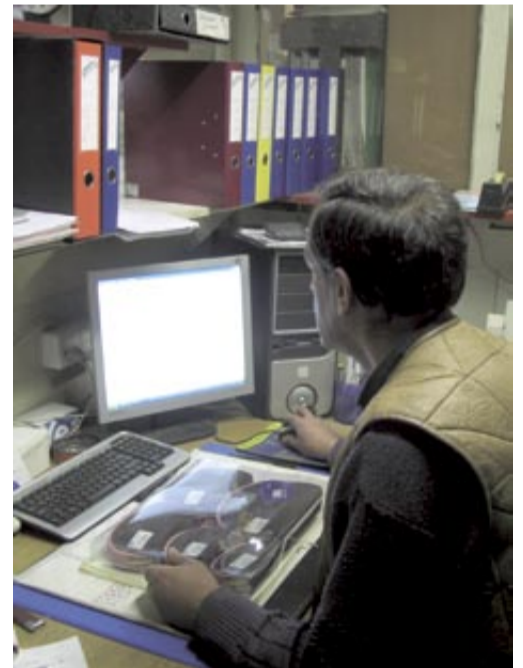
Delo s terminalom je preprosto.



Raznolikost izdelkov zahteva informacijsko podporo.



Knjiženje na poslovni sistem poteka enostavno.



IT plus d.o.o.
Družba za razvoj novih informacijskih tehnologij

PROMOCIJSKE CENE!

Telefon: +386 (0)41 220 400
www.itplus.si, info@itplus.si

Trgovin'ca je spletna trgovina integrirana s programskim paketom DataLab PANTHEON™. Upravljanje je enostavno in poteka izključno preko Pantheona brez dodatnih programov.

pikacom CMS je urejevalnik spletne vsebine, preko katerega lahko podjetje samostojno upravlja svoje spletne strani. Za dodajanje novic, slik, novih člankov in multimedije ni potrebno znanje oblikovanja.

IT rešitve v logistiki

Hydra@Warehouse - Urejeno skladišče.
Hydra@Trace - podpora sledljivosti

Podpora projektne vodstvu

Hydra@Project – učinkovita evidenca dela v podjetju. Slednje stroškom dela na projektih, procesih in v proizvodnji

3R • **t i m**

3R.TIM d.o.o.
Tim učinkovitih rešitev
www.3rtim.si
info@3rtim.si
(01) 516 16 20

Standard EAN/UCC 128 v skladišču

PANTHEON™ in Hydra@Warehouse

Opis primera prevzema blaga v skladišče, če je označeno s kodami po standardu EAN UCC 128 z uporabo sistema Hydra@Warehouse in Datalab PANTHEON™.

Kaj je EAN UCC 128

V praksi pogosto srečujemo primere, ko odgovorni menijo, da je dovolj transportno embalažo označevati z enakimi kodami, kot so na trgovskih enotah izdelka, torej EAN13. EAN13 sicer enolično označi trgovski izdelek, ne vsebuje pa nobenih drugih informacij, ki so potrebne za tekoče moderno poslovanje. Ker slabo označeni izdelki podražijo manipulativne stroške, so veliki trgovci, kot sta Mercator in Spar v Sloveniji in Konzum na Hrvaškem, začeli od dobaviteljev zahtevati, da označujejo transportno embalažo tako, kot predpisujejo standardi. Gre za to, da lahko na vhodu v skladišče distributerja delavec na prevzemu avtomatsko zajame vse podatke, ki so danes potrebni za uspešno poslovanje. Ti parametri so običajno poleg enolične oznake blaga še: rok uporabnosti, številka sarže, serijska številka, teža pakiranja ... Učinkovitost zajema podatkov se zelo poveča v primeru, da distributer razpolaga s potrebno informacijsko opremo in da je blago pravilno opremljeno. V zadnjem času so začeli večji trgovci sankcionirati dobave z nepravilno označenim blagom. Znan je primer, ko zaračunajo 1 evro manipulacijskih stroškov na enoto kartonske embalaže. Poglejmo primer oznak na pravilno označenem kartonu.

MIP d.d.
Panovška 1.
5000 Nova Gorica

MORTADELA Z OLIVAMI K-PLUS 5/1 1/2 C VP

TRANSPORTNO PAKIRANJE - 008kom x teža

EAN BROJ POJEDINAČNOG PAKIRANJA	KOLIČINA
383895648437	008
	NETTO:
	019,444 KG
UPOTREBLJIVO DO	BATCH
8.5.2006 0	12

(02)03838956484370(37)008

(3103)019444(15)060508(10)12

Na kartonski etiketi podjetja MIP so parametri zapisani v dveh vrsticah:

- (02)03838956484370 - oznaka izdelka v kartonu
- (37)008 - v kartonu je 8 kosov prodajne enote izdelka
- (3103)019444 - masa kartona je 19,444 kg
- (15)060508 - izdelek je uporaben do 8. 5. 2006
- (10)12 - številka serije izdelka je 12

Etiketa je namenjena za izdelke za hrvaški trg. Ob prevzemu kartona skladiščnik prebere vse podatke z dvema scanoma in jih vnese brez napak v informacijski sistem.

Šifrant materialnih sredstev

✓ Aktivno Šifra: 3RHYWH_LT Naziv: Lic za sis Hydra@WareHouse Light

Evidenčno Dobavitelj: 3R.TIM d.o.o. Dob. šifra: HYWH_LT

Partner	Koda	Naziv
3R.TIM d.o.o.	3RHYWH_LT	AI240
COMTRON d.o.o.	383894558459	EAN12
CHS d.o.o.	3838800031286	EAN13
ACORD-92 d.o.o.	3838606864859	EAN13
3R.TIM d.o.o.	3830014710117	EAN13
3R.TIM d.o.o.	3830014710118	GTIN_K

Potrebne nastavitve v PANTHEON™-u

Tudi PANTHEON™ s primernim dodatnim orodjem, kot je Hydra@Warehouse nudi vso ustrezno informacijsko podporo skladišču, ki zagotavlja učinkovito manipulacijo z blagom, hkrati pa tudi uspešno izhodno kontrolo oznak na kartonih. V PANTHEON™-u različne kode, ki se vežejo na posamezen izdelek, dodajamo v šifrant kode dobaviteljev.

Opis dela s kartonsko embalažo s sistemom Hydra@Warehouse

Opisali bomo samo postopek prevzema v skladišče, ki je opremljeno s sistemom Hydra@Warehouse. Posvetili se bomo zajemu podatkov, ki so v kodi EAN/UCC 128. Hydra@Warehouse omogoča nastavitve, katera vnosna polja so obvezna. Obvezna polja je treba napolniti z ustreznimi parametri, preden sistem dovoli postopek nadaljevati. Izbrati je mogoče dva načina vnosa: ročni ali avtomatski. Pri avtomatskem vnosu delavec z

ročnim terminalom bere črtne kode (običajno dve ali tri), dokler niso zajeti vsi obvezni parametri. Sistem je po vnosu takoj pripravljen na obdelavo naslednje transportne enote. Pri ročnem vnosu lahko delavec na prevzemu vpisuje podatke tudi ročno in mora za nadaljevanje potrditi vnos. Tak način se uporablja, če blago ne vsebuje vseh parametrov ali če se na prevzemu bere podatke sam z ene transportne enote in se ročno vnese količina celotne dobave. To je mogoče samo pri blagu, ki ima enake parametre.

Kaj če blago ni označeno - blago za interno uporabo

Manipulacija z blagom, ki je pravilno označeno, je bistveno hitrejša in možnost napake je minimalna. Za interno označevanje je zelo priporočljivo uporabljati kode, ki so po standardu EAN/UCC 128. Izpis pravih etiket omogočata ustrezna programska oprema in ustrezen tiskalnik neposredno iz sistema Hydra@Warehouse na podlagi podatkov iz šifrantov PANTHEON™-a.

(240)3000015(30)500

Primer kode za interno označevanje blaga. V konkretnem primeru je to pakiranje s 500 kosi polizdelka z interno oznako 30000015.

Vpliv na poslovne procese

Uvedba sistema omogoča večjo hitrost dela, zmanjša možnost napake in je nujna v primeru potrebe spremljanja parametrov: rok uporabnosti, serijska številka, številka sarže. Z uporabo ustreznega sistema se običajno hkrati reši večina običajnih težav skladišča. S pravilno označenim blagom so tudi interne manipulacije veliko hitrejše in natančnejše. Izvedba delne ali celotne inventure skladišča je hitrejša zaradi hitrejšega vnosa podatkov.

Prevezmanje 11:24

A: 30000025 K: 1000

Šifra artikla: 30000025

ČRNILO v STEKLEN 30 ML ČRNA life line

Koda: 30000025

Količina: 700 kos/kg

Datum: 10/12/07

LOT: 035120A050242

Potrdi

1.01 C 3R.TIM (ver. 1.0.169 (14.3.2006))

Podatki o prevzetem blagu

TUDI PANTHEON™ S PRIMERNIM DODATNIM ORODJEM, KOT JE HYDRA@WAREHOUSE NUDI VSO USTREZNO INFORMACIJSKO PODPORO SKLADIŠČU, KI ZAGOTAVLJA UČINKOVITO MANIPULACIJO Z BLAGOM.



Dejan Reichmann
3R.tim, d. o. o.
www.3rtim.si

Načrtovanje

ZEUS pridobiva novo funkcionalnost

Primerjava uresničenega poslovanja z načrtovanjem je najbrž ena najpogostejših analiz, ki jih opravlja sodobni menedžer oz. za njegove potrebe poslovni analitik. Tako smo tudi v ZEUS vpeljali načrtovanje, ki s poročili in analizami predstavlja tri pglavitne funkcionalnosti ZEUS-a.



ZEUS Načrtovanje je razdeljeno na module, s katerimi načrtujemo:

- prodajo,
- nabavo,
- finance,
- plače,

vse seveda za poljubna časovna obdobja, ki so lahko leta, četrletja ali meseci.

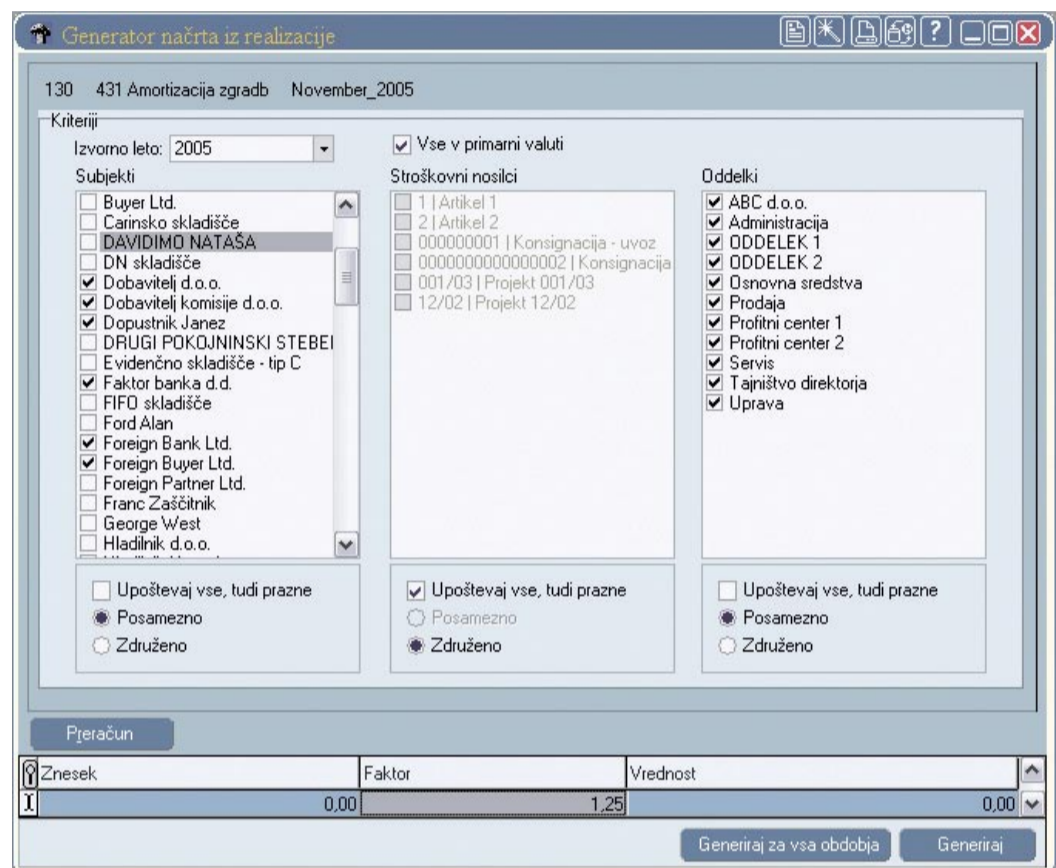
Načrt lahko označimo kot *normalen*, *optimističen* ali *pesimističen*, mu določimo poljuben status (različne statuse oblikuje uporabnik v preprostem šifrantu statusov), kontaktno osebo, načrtovalca, pregledovalca itd.

V ZEUS Načrtovanje so vključena zmogljiva sodobna planska orodja in funkcije, ki uporabniku načrtovanje močno olajšajo.

Generator načrta

Kot najpomembnejše lahko označimo orodje, ki smo ga poimenovali *generator načrta*. To je orodje, ki omogoča preprosto načrtovanje na podlagi preteklih podatkov, npr. lanske realizacije. Z nekaj kliki uporabnik določi, iz katerega leta zajema podatke, za koliko jih bo povečal ali zmanjšal, omeji morebitne parametre (npr. izbere le nekatere subjekte) in pritisne tipko »Generiraj«. Seveda lahko tako pridobljene planske podatke pozneje tudi poljubno »ročno« spreмени.

Poleg »samodejnega« načrtovanja je na voljo tudi običajno ročno načrtovanje, kjer načrtovalec svoje podatke načrtuje po poljubnih parametrih (izdelkih, klasifikacijah, kupcih, državah, oddelkih, referentih, kontih, stroškovnih nosilcih ...). Uporabniku je tudi omogočeno, da s preprostim dvoklikom na kateri koli parameter odpre ustrezen šifrant PANTHEON™-a.



Generator načrta je zmogljivo orodje, ki uporabniku močno olajša načrtovanje.

ANALIZE PRIDOBIMO PRAVI POMEN, KO URESNIČENO PRIMERJAMO Z NAČRTOVANIM.

Orodja ZEUS Načrtovanja so zasnovana tako, da je delo z njimi kar se da pregledno in enostavno.

Pregledno in preprosto načrtovanje z ZEUS-om

Planski podatki so v ZEUS Načrtovanje predstavljeni zelo pregledno. V ta namen je zasnovana tabela, kjer se načrtuje po poljubnih planskih položajih in poljubnih časovnih obdobjih. Vsaka celica te glavne tabele vsebuje povezavo na podrobno tabelo, kjer je mogoče načrtovati na poljubno podroben način.

Z ZEUS Načrtovanjem je mogoče načrtovane podatke v vsakem trenutku primerjati z ustreznimi podatki iz realizacije, kjer je izračunan tudi indeks med planskimi in realiziranimi podatki.

Tudi izvoz podatkov v MS Excel je mogoče izvesti v vsakem trenutku in to s klikom na en sam gumb.

Ker se v razvojnem oddelku ZEUS-a zavedamo, da je kakovostno načrtovanje ključ do uspeha podjetja, bomo nadaljnemu razvoju ZEUS Načrtovanje namenili posebno pozornost.

Pozicija	Naziv pozicije	Oktober_2005	November_2005	December_2005
10	Direktna prodaja	726.322,26	110.000,00	21.000,00
20	Posredna prodaja	50.000,00	15.713,00	43.243,00
30	Ostala prodaja	52.515,00	201.740,46	19.992,30

#	Kupec	Regija	Država	Tip kupca	Artikel	Prim. klasifikacija	Sek. klasifikacija	Količina	Vrednost	Valuta	Stroškovni nosilec
10	Kupec d.o.o.				ARTIKEL1			10,00	20.000,00	SIT	
20	Kupec d.o.o.				ARTIKEL2			10,00	22.000,00	SIT	
30	Kupec d.o.o.				ARTIKEL3			15,00	1.000,00	EUR	
60	Kupec d.o.o.				ARTIKEL5			20,00	1.550,00	EUR	
70	Kupec d.o.o.				ARTIKEL4			100,00	50.000,00	SIT	
80	Kupec d.o.o.				ARTIKEL11			100,00	55.000,00	SIT	

Kako pritegniti najboljše producente

Postanite najboljši ali Top delodajalec!

Scenarij, ki ga pozna večina podjetij: Potrebujemo novega, strokovno usposobljenega sodelavca. Objavimo vse potrebne oglase, vključimo kadrovske agencije, vendar ni pravega učinka – kandidata ne najdemo. Sklepamo torej, da na trgu ni primernih kandidatov.

Lahko da kandidatov res ni na trgu, vendar je bolj verjeten scenarij, da kandidati obstajajo, vendar nimajo interesa delati v našem podjetju oz. jih naša ponudba ni dovolj pritegnila. Večina najboljših kandidatov je že zaposlenih, menjavo službe bodo opravili le, če je nova služba mnogo bolj privlačna od sedanje.

Zakaj bi delal pri/za vas

Kadar koli se iskalec (nove) zaposlitve sreča z vašo zaposlitveno ponudbo, si zastavi dve vprašanji:

- **Ali bi delal za to podjetje?**
- **Ali bi delal na tem delovnem mestu?**

Če iščete brezposelno osebo, ki si želi le redne zaposlitve, potem je vaš odgovor na vprašani nepomemben. Če pa želite vrhunске producente, izkušene sodelavce, ki bodo, zato, da pridejo k vam, zapustili svoje delovno mesto, potem potrebujete dobre in privlačne odgovore.

Na trgu dela je veliko povpraševanje po sposobnih kandidatih, ki presega ponudbo le-teh. Dobri kandidati postajajo tisti, ki izbirajo, odločajo se za podjetja z ugledom, podjetja, katerih set vrednost je usklajen z vrednotami posameznika.

Zakaj bi razvijali blagovno znamko Top delodajalca

Na trgu dela je preveč konkurence med delodajalci za dobre kadre. Kadar koli boste želeli zaposliti katerega od boljših kadrov, ga boste morali 'prevzeti' drugemu podjetju. To vam bo uspelo, če boste v glavah teh kandidatov prepoznavni kot podjetje, kjer se splača delati, da so vaše vrednote usklajene z vrednotami iskalcev.

Zakaj se splača biti Top delodajalec

- **Zaposlujete s pozicije moči.** Vaše podjetje ima

možnost izbire kandidatov, manj truda je potrebnega za prepričanje nekoga, da bo delal pri vas. Kandidati vas poznajo kot dobro podjetje, tako kot izvajalca kot tudi delodajalca, zato se hitreje odločijo, da pridejo delat v vaše podjetje.

- **Vaši sodelavci postanejo magneti, ki pritegnejo druge sodelavce.** Če so vaši sodelavci zadovoljni s svojim delovnim mestom, bodo svoje zadovoljstvo izražali navzven. Vsak vaš zadovoljen sodelavec postane tako imenovani headhunter. Navadno se dobri izvajalci družijo s sebi podobnimi – z drugimi dobrimi izvajalci. Navdušenje, ki jim ga o svojem podjetju sporočajo, pritegne k delu v vaše podjetje.
- **Pritegnete za vaše podjetje najbolj primerne sodelavce.** Najboljši kandidat za delovno mesto ni nujno najboljši kandidat za vaše podjetje. Primeren kandidat je kompatibilen z vašim delovnim okoljem in trenutnim timom. Kot Top delodajalec s trgovom komunicirate v smeri, ki pritegne primerne sodelavce. Večji izbor vam omogoča lažjo izbiro pravega kandidata.
- **Večja izbira kandidatov vam omogoča strog selekcijski proces kadrovanja.** Podjetje s statusom Top delodajalca si lahko privoščijo strog proces kadrovanja (po principu Hire Hard – Manage easy). Išče natančno določen tip človeka z ustreznimi znanji, velik bazen kandidatov, ki jih ima na voljo, pa mu to omogoča. Taka izbrana oseba zahteva manj menedžiranja svojega dela in navadno hitreje začne razvijati vrednost podjetju.
- **Podjetja, ki so uspešna pri kadrovanju, so navadno uspešna pri poslovanju.** V sodobnem poslovanju velja, da se vrednost podjetja ne skriva toliko v proizvodih in storitvah – te je mogoče preprosto in hitro kopirati. Prava vrednost podjetij se skriva v blagovnih znamkah, poslovnih procesih in seveda ljudeh, ki ustvarjajo te procese in blagovne znamke.

Kako postanete Top delodajalec

Podjetje, ki želi postati Top delodajalec, mora razumeti trenutno stanje na trgu dela. Prednosti podjetij niso več proizvodi in storitve – te je preprosto kopirati. Prednosti podjetij so poslovni procesi, blagovne znamke in seveda zaposleni. Vrednote zaposlenih se spreminjajo, generacije X in Y, ki počasi zavzemajo višja in najbolj odgovorna delovna mesta v podjetjih, imajo drugačna pričakovanja do delovnega okolja kot njihovi starši.

Lojalnost podjetju in dolgotrajna zaposlenost so stvar preteklosti. Zaposleni sedaj razmišljajo o tem, kaj jim bo podjetje v kariernem in finančnem smislu ponudilo sedaj in ne čez 5 let. Stopnja lojalnosti je nizka, po raziskavah Mojega Dela, bi 81 % tržnikov in kar 92 % IT-jevcev takoj zamenjalo delovno mesto, če bi prejeli dovolj dobro ponudbo.

Blagovna znamka Top delodajalca

Predstavlja mentalno zadevo – kaj si o nas kot delodajalca mislijo sedanji, pretekli in bodoči sodelavci. Predstavi osebnost našega podjetja, za čem stojimo, kakšne so naše vrednote, kaj lahko iskalci dela pričakujejo od nas.

Top delodajalec želi javnosti posredovati sporočilo, da je njegovo podjetje privlačno okolje za delo za neko skupino ljudi; in vsakemu od te se splača biti član njegove ekipe. Podjetje razume, da je Top delodajalec strategija, ki prihaja iz podjetja navzven – da bomo privlačen delodajalec, morajo biti najprej naši sodelavci zadovoljni s svojim delovnim okoljem.

Top delodajalec razume, da njihovo podjetje kot delodajalec ni odlično za vse, niti za večino ljudi. Razume, kaj hočejo današnji kandidati, kaj hočejo najbolj sposobni in nadarjeni iskalci z nekega področja in regije.



Aleš Zaletel
Moje Delo, d. o. o.
tel. 080 1 DELO (080 1 3356)
www.mojedelo.com



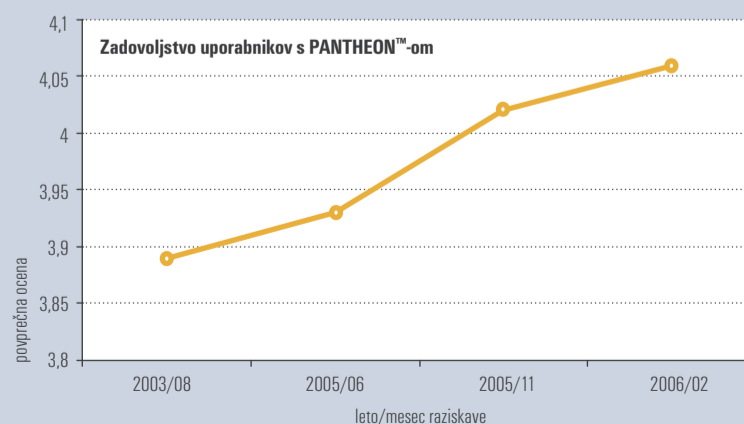
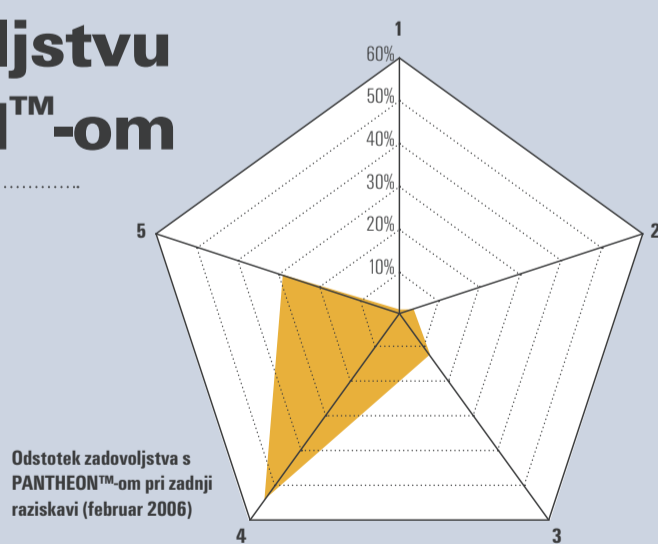
Rezultati ankete o zadovoljstvu uporabnikov s PANTHEON™-om

Februarja smo izvedli našo prvo letošnjo slovensko raziskavo zadovoljstva uporabnikov. Za potrebe raziskave smo poklicali 441 podjetij, ki uporabljajo PANTHEON™, in uspeli dobiti 327 odgovorov (to je 17 % uporabnikov).

Rezultati ocene partnerjev*

	avgust 2003	julij 2005	november 2005	feb. 2006 (št. odgovorov)	Razlika med nov. 2005 in feb. 2006
Zapis d.o.o.		3	3	4 (3)	1
Contour d.o.o.	4	3,88	3,13	3,63 (8)	0,5
Cosis d.o.o.	3,21	3,83	3,5	4 (4)	0,5
Asistent d.o.o.	4	3,8	3,77	4,20 (5)	0,43
Netlab d.o.o.	4,12	3,8	2,6	3,00 (7)	0,4
Jamada d.o.o.	4,06	3,86	3,8	4,03 (32)	0,23
Help Desk d.o.o.		4,33	4,13	4,33 (3)	0,2
E-POS Group d.o.o.	3,96	3,93	3,56	3,55 (82)	0,01
Saslng s.p.	3,83	3,93	3,47	3,47 (32)	0
Stroka produkt d.o.o.		3,43	4,15	3,94 (18)	-0,21
A.S.I.T. d.o.o.		4,5	4	3,25 (4)	-0,25
Sigma sistemi d.o.o.	3,95	4,17	4,02	3,76 (29)	-0,26
TrendNET d.o.o.		3,67	3,67	3,00 (3)	-0,67

* V tabeli prikazujemo samo ocene tistih partnerjev, ki so prejeli 3 ali več odgovorov.



Primerjava dobljenih rezultatov po raziskavi v primerjavi s prejšnjimi. Povprečno oceno smo ocenjevali z lestvico od 1 do 5, pri čemer 1 pomeni najslabše in 5 najboljše.

Povprečna ocena zadovoljstva s programom se je v primerjavi z oceno iz novembra 2005 dvignila za 0,04 točke.

Predstavitev partnerskega podjetja

SasIng

Podjetje SasIng sva ustanovila zakonca Prosen leta 1999 z namenom povečanja ponudbe kakovostnih poslovnoinformacijskih sistemov in svetovanja. Na začetku smo se ukvarjali predvsem z razvojem lastnih aplikacij za znanega kupca, a smo zaradi dolgih plačilnih rokov ter neizdelave finančnega načrta zašli v likvidnostne težave. Zabredla sva tako globoko, da smo bili na robu propada podjetja.



Katja Prosen
Sasing, s. p.
www.sasing-sp.si

Začeli smo iskati primerno rešitev za naše mlado podjetje. Ugotovili smo, da na slovenskem trgu obstaja poslovnoinformacijski sistem PANTHEON™. Leta 2001 smo namesto svojih proizvodov začeli s trženjem sistema PANTHEON™. Ker smo verjeli v proizvod podjetja DataLab, d. d., smo vse prednosti znali predstaviti tudi svojim bodočim strankam.

Z reorganizacijo našega poslovanja in trženjem PANTHEON™-a sva poplačala vse dolgove v roku enega leta. Od takrat beležimo strmo rast podjetja in intenzivno širimo prisotnost na slovenskem trgu.

Leta 2004 smo začeli z zaposlovanjem dodatnih podpornikov. Trenutno smo v podjetju štirje zaposleni, od tega se trije aktivno ukvarjamo z implementacijo PANTHEON™-a, kolegica pa skrbi za administracijo.

Temeljne vrednote našega podjetja so znanje, inovativnost, hitra odzivnost in sposobnost prilagajanja različnim potrebam uporabnikov. Središče našega delovanja je stranka, zato stremimo k temu, da svoje delo opravimo učinkovito in kakovostno. Vizija našega podjetja je doseči dolgoročno zadovoljstvo naših strank. Tudi v prihodnosti bomo sledili razvoju na področju programskih rešitev in širili svoje znanje. Še naprej se bomo prilagajali svojim zahtevam in željam strank, do katerih čutimo veliko odgovornost.

Skrbimo za dolajnska mala in srednja podjetja. Želimo jim še bolj pomagati. Zato se bomo letos preoblikovali v SASING, d. o. o.

Tesno sodelujemo z drugimi partnerji DataLaba ter našimi uporabniki, saj verjameva, da je v slogi moč. Najin cilj je razviti SasIng v moderno podjetje na področju nudenja poslovnoinformacijskih rešitev z zadovoljnjimi in uspešnimi podjetji – uporabniki.



Katja Hribar Prosen



Sašo Prosen

Predstavitev sodelavca

Tomaž Teyrovsky

Z računalnikom sem se prvič srečal leta 1984, ko sem sedemnajstleten dobil ZX Spectrum. Prvi PC sem začel uporabljati leta 1987, to je bil neki novi XT. Moj prvi računalnik je bil 286 s 40 MB diska in 640 K RAM-a. Tja bi bilo Panteon.exe še komaj mogoče skopirati.

V DataLabu sem že od vsega začetka, od leta 1997. Pred tem sem bil zaposlen v podjetjih ETP Kranj, Iskra Kibernitika (računski center), Bl, d. o. o., in Gekko, d. o. o., kjer sem spoznal Andreja Mertelja. Tako se nama je porodila zamisel o DataLabu.

Prvi PANTHEON™ oz. takrat še Hermes sva z Andrejem začela delati spomladi 1996 v Delphiju 2.0 in na tabelah Paradox. Bili smo med prvimi, ki so začeli razvijati programe v okolju Windows, zato takrat še ni bilo ustreznih orodij. Prvič smo Hermes namestili 1. 10. 1996 v podjetju Gekko. Ni treba poudarjati, da je bilo vse skupaj precej zanimivo in bi se danes najbrž smejali funkcionalnostim in dizajnu. Na žalost (ali na srečo) se koda ni ohranila, zato prvega »PANTHEON™-a« ne moremo videti. Program je vseboval šifrante, naročila, blago, servis in knjiženje. Pozneje smo dodali še druge module (blagajna, plače in osnovna sredstva), in tako je iz Hermesa postajal PANTHEON™. Sled zgodovine pa je mogoče še vedno opaziti: moduli v PANTHEON™-u so še vedno poimenovani po grških bogovih, kakor sva si poimenovanje leta 1997 tudi zamislila.

Do leta 1999 sem bil edini programer v podjetju. Danes skrbim za del Hermes in večino podpornih oz. sistemskih komponent ter počasi prevzemam vlogo direktorja razvoja.

V prostem času, ki ga ob dveh šoloobveznih otrocih in tempu, kakršnega imamo v DataLabu, ni nikoli dovolj, se najraje potapljam in pod vodo tudi fotografiram. DataLab mi pomeni veliko. Je moj tretji otrok in vesel sem, da raste in se razvija.



NA ŽALOST
(ALI NA SREČO)
SE KODA NI
OHRANIŁA,
ZATO PRVEGA
»PANTHEONA«
NE MOREMO
VIDETI.

Prednovoletno srečanje

Podeljena priznanja najboljšim v letu 2005

Na prednovoletnem srečanju DataLaba in partnerskih podjetij, ki je potekalo v Ljubljani 23. 12. 2005, smo podelili priznanja najboljšim v letu 2005. Srečanja so se udeležili tako partnerji iz Slovenije kakor partnerji iz Hrvaške, BiH in Srbije.

Srečanje je odprl predsednik uprave Moreno Rodman, ki je pozdravil goste ter predstavil dogajanja in dosežke skupine DataLab v letu 2005 ter načrte za prihodnost. V nadaljevanju so bila podeljena priznanja za najboljšo implementacijo, podpornika in partnerja leta 2005. Priznanje in nagrado za najboljšo implementacijo je prejelo podjetje **Asist, d. o. o.**, iz Beograda, za implementacijo v podjetju Roma Company, prav tako iz Beograda. Za najboljšega podpornika je bil izbran **Amir Karamehmedović** iz podjetja Dingo, d. o. o., iz Zagreba. Partner leta 2005 je postalo podjetje **Jamada, d. o. o.**, iz Maribora.

Posebni priznanji sta prejela podjetje **ICG** iz Beograda za fair play in **Džanan Čelam**, direktor podjetja DataLab BH, za najuspešnejšo hčerinsko podjetje družbe DataLab, d. d. Posebno priznanje za prizadevnost in uspešno vodenje je direktor razvoja Andrej Mertelj podelil **Borutu Puklavcu**. Ta je po podelitvi prevzel



besedo ter predstavil strateške cilje in moralno podstat našega delovanja.

Po koncu uradnega dela je sledil zabavni del, namenjen druženju in medsebojnemu spoznavanju.



Maja Kraševc
majak@datalab.si

Pozdrav in predstavitev predsednika uprave Morena Rodmana (slika levo)

Priznanje za najimplementacijo leta je prevzel Stane Novak, direktor podjetja Asist iz Beograda (slika desno).



Podpornik leta 2005 – Amir Karamehmedović iz Zagreba

Del ekipe Datalab (velika slika)



Priznanje za partnerja leta 2005 je prevzela Jasmina Urnaut iz podjetja JAMADA, d. o. o.



Plaketo za najboljšo hčerinsko podjetje in superpodpornika je prejel Džanan Čelam iz Sarajeva (slika levo).



Priznanje za ICG iz Beograda je prevzel direktor DataLaba SCG Zoran Djurdjević (slika v sredini).



Borut Puklavc je prejel posebno priznanje (slika desno).

Kakovost ni nikoli slučaj,
je vedno rezultat visokih ciljev,
iskrenega napora, inteligentne usmeritve ter
spretno izvedbe;
kakovost predstavlja pametno izbiro med veliko alternativami.
W.A.Foster

e-pos group
INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE d.o.o.

Koprska 92, 1000 Ljubljana
01/252 89 86, 01/252 89 81

Izmenjava mnenj in izkušenj

Srečanja User Group

Srečanja User Group so debatni krožki, namenjeni uporabnikom poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™. Na srečanju uporabnikov, podpornikov in razvojnikov razpravljamo o delovanju programa, možnih izboljšavah in prihodnjem razvoju. Udeleženci običajno predhodno pripravijo vprašanja in primere težav, s katerimi se spoprijemajo pri vsakodnevni uporabi programa, ter predloge za spremembe, izboljšave ... Seveda smo vedno veseli tudi pohvale.

Namen srečanj je prispevati k boljšemu in učinkovitejšemu programu, večji donosnosti, predvsem pa k večjemu zadovoljstvu uporabnikov.

Na srečanjih najprej skupaj pregledamo večje spremembe oz. izboljšave programa in načrt dela v prihodnje. Sledi izmenjava mnenj, izpostavitve težav v programu in predlogi za izboljšave ... Razprava se po formalnem delu nadaljuje v neformalnem delu, ko se preselimo v »dnevno sobo« in si postrežemo s pico in pijačo. Prav tu se navadno razvije bolj sproščena in odprta razprava.

Srečanja User Group so razdeljena na štiri vsebinsko zaokrožena poglavja v programu:

- **HEUG** je kratica za Hermes User Group, ki obsega šifrance, naročila, blago, servis, DDV, računovodstvo in maloprodajo. Vodi ga Andreja Svet, Leonida Kraševc in Mateja Korelc.
- **HRUG** je srečanje, namenjeno vsem, ki se pri vsakodnevni uporabi programa srečujejo s kadrovske evidenco, obračuni plač in potnimi nalogi. Vodi ga Džangir Kolar.
- **HFUG** je srečanje Hefaist User Group, torej razvijalcev, podpornikov in uporabnikov, ki se ukvarjajo s proizvodnjo. Srečanja vodi Igor Kokalj.
- **ZEUG** je srečanje, namenjeno vsem, ki se kakor koli ukvarjajo z analitiko in poročanjem. Vodi ga Borut Puklavec.

Prepričani smo, da je tak način sodelovanja učinkovitejši in prijetnejši kakor vsakdanje komuniciranje po elektronskih medijih, saj si lahko tudi različni uporabniki programa izmenjajo svoja mnenja in izkušnje.

HEUG

Prvo srečanje HEUG je potekalo 8. 3. 2006, torej na dan žena. In prav ženske smo imele na tem srečanju glavno besedo.

Srečanje je odprla Leonida Kraševc, ki je najprej predstavila poglobljene spremembe in izboljšave na področju šifrantov, naročil in maloprodaje (RT). Predstavila je spremembe:

- **na področju šifrantov:**
 - spremenjen vnos in pregled kontaktnih oseb
 - dodan referent na dokumentih
 - dvojno označevanje cen
 - CTRL + F po zgledu delovanja funkcije v RT licenci
- **integracija forme RT-POS v Hermes POS**

Sledil je pregled predvidenih izboljšav v programu na področju šifrantov, naročil in POS-a.

Na enak način so bila predstavljena tudi področja blaga, servisa in DDV pod vodstvom Mateje Korelc, ki je poudarila naslednje izboljšave in novosti:

- **na področju blaga:**
 - avtorizacije na oddelke in stroškovne nosilce
 - periodično fakturiranje, združeno po partnerjih
 - interno obračunavanje znotraj podjetja
 - sporočila pri ustvarjanju avansov
 - kontrolni izpisi serijskih števil
 - blokada materialnih prometov ob inventuri
 - zaklepanje dokumentov
- **na področju DDV-ja:**
 - prenos statistične vrednosti iz ECL-a Izvoz v davčne evidence
 - dodan nov panel DDV v administratorski konzoli
 - elektronsko oddajanje obračunov DDV
 - različni datumi pri pridobitvah iz EU
 - sistem obračunavanja DDV po plačani realizaciji
- **na področju servisa:**
 - izračun cene za vrednotenje pri prevzemu reklamacije kupca
 - izračun cene za vrednotenje pri prevzemu reklamacije dobavitelja
 - dodan šifrant napak
 - kontrola količin
 - spremenjeni obračuni

Andreja Svet je svoj uvodni del zaključila s poglobljenimi spremembami in prihodnjimi usmeritvami na področju računovodstva. Tako je poleg nove možnosti pošiljanja bilanc na AJPES omenila naslednje spremembe oz. izboljšave:

- **na področju likvidature:**
 - podpora elektronskemu plačevanju deviznih odlivov
 - dodana nova polja na obrazcu 1450
 - sporočila napak predelana v IRIS
 - združevanje in razdruževanje virmanov
- **na področju osnovnih sredstev:**
 - dodan podatek o stroškovnem nosilcu
 - dodan nov zavitek gibanje
 - knjiženje OS po oddelkih in stroškovnih nosilcih
 - dodane kontrole pri brisanju podatkov
 - izpisi po oddelkih in stroškovnih nosilcih
- **na področju kompenzacij:**
 - dodan nov panel Kompenzacije
 - v glavo dokumenta kompenzacij dodana polja
 - dodani statusi, gumbi in spremenjen način knjiženja

V nadaljevanju so udeleženci zastavljali vprašanja, pripombe, predloge za izboljšave in komentarje z omejenih področij. Naj jih omenimo le nekaj:

- v šifrant MS dodati polje Volumen
- pri vnosu osnovne kosovnice omogočiti vnos neto teže
- omogočiti dodeljevanje avtorizacij na statuse naročil
- uvoz deviznih izpiskov
- v kompenzacijah omogočiti izbiro več kontov na istem predlogu kompenzacije

Naslednje srečanje HEUG-a bo predvidoma v začetku junija (točen datum bo objavljen na naši spletni strani) in veseli bomo, če se ga boste udeležili še v večjem številu. Rek pravi, da več glav več ve. Vabljeni torej vsi, ki vam je področje Hermesa vsakodnevno pripomoček pri opravljanju dela in se kakor koli z njim srečujete v praksi.

HFUG

2. 3. 2006 se je ob 13. uri začelo tretje srečanje HFUG-a. Modul Hefaist pokriva tako preprosto proizvodnjo v licenčnih shemah SE in ME kot kompleksno proizvodnjo v licenčni shemi MF.

Rečemo lahko, da so srečanja HFUG dobro zaživela, saj je udeležba iz srečanja v srečanje številčnejša, kar omogoča plodno razpravo o delovanju proizvodnega modula in kakovostno pripravo novih predlogov za izboljšavo.



Srečanje HFUG z Igorjem Kokaljem in Sonjo Gros Dragičević.

Tako smo na tretjem srečanju HFUG-a najprej pregledali že uresničene izboljšave, ki so nastale na podlagi prejšnjih srečanj naše skupine. Nekatere od teh izboljšav so:

- kriterij VMS in Ident (%) na izpisih kosovnic
- na izpis plana dodana kriterija naročnik in oddelek
- na kopiranje plana dodana kriterija naročnik in oddelek
- v podrobnosti plana v TMP dodano naročilo kupca
- seznam naročil kupcev dodan na iz TMP ustvarjene DN

- nastavljivo barvanje statusov DN
- povečana hitrost prikaza povezanih dokumentov
- spreminjanje datuma na povezanih dokumentih MF
- omogočene negativne količine povezanih dokumentih MF

V nadaljevanju smo obravnavali izboljšave, ki so nastale kot rezultat lastnega razvoja ali potreb uporabnikov proizvodnje:

- spreminjanje povezanih dokumentov (SE, ME)
- predpisi na kosovnicah (MF)
- načrtovanje kapacitet v rokovnem načrtovanju (MF)
- ustvarjanje DN in optimalne količine (SE, ME, MF)
- povezava enega DN z več naročili kupcev (MF)
- izboljšana podpora negativnim količinam na izdelavi (MF)
- formule za izračun norme na analizi opravljenega dela (MF)
- nastavljiv prenos opravljenega dela v pripravo obračuna OD (MF)

Predstavili smo tudi del svojih načrtov na področju proizvodnje za naslednje mesece. Omeniti velja, da so ti načrti zelo odvisni od razvoja PANTHEON™-a 5.5, ki naj bi luč sveta ugledal v oktobru 2006. Vseeno upamo, da nam bo tudi na področju proizvodnje uspelo izpeljati kar največ načrtovanih izboljšav, predvsem preglednejše časovno načrtovanje delovnih nalogov z novimi časovnimi komponentami, katerih demoizvedbo smo predstavili tudi na tretjem srečanju HFUG.

Naslednje srečanje HFUG-a bo predvidoma prvi četrtek v juniju, torej 1. 6. 2006. Če se torej ukvarjate s proizvodnjo, vam predlagam, da si ta datum označite v koledarju. Več informacij lahko dobite na elektronskem naslovu igork@datalab.si.

ZEUG

Za nami je prvo srečanje ZEUG-a, na katerem se je zbralo kar 27 udeležencev. Srečanje je potekalo v četrtek, 9. marca 2006, v prostorih podjetja DataLab.



ZEUG srečanje je bilo številčno obiskano.

Prvo srečanje ZEUG-a ocenjujemo kot uspešno, saj se je ob številčni udeležbi razvila plodna debata o doseganju delovanju ZEUS-a, na podlagi katere smo oblikovali nove predloge izboljšav.

Nekateri od predlogov oz. izboljšav so:

- ponoviti izobraževanje ZEUS-a za uporabnike
- uvedba absolutne razlike v analizi načrtovanja
- uvedba večravninskega sistema klasifikacij
- izvoz v PDF format

Na srečanju so bile predstavljene novosti v ZEUS-u. Nekatere od teh so:

- ZEUS Načrtovanje
- uvedba tretje osebe v ZEUS Prodaji in Nabavi
- videonavodila
- spremenjen uporabniški vmesnik

Podali smo tudi okvirni načrt za v prihodnje:

- generator načrta prodaje
- generator načrta nabave



Več informacij

HEUG

Mateja Korelc
matejak@datalab.si
Andreja Svet
andrejas@datalab.si
Leonida Kraševc
leonidak@datalab.si

HRUG

Džangir Kolar
dzangirk@datalab.si

HFUG

Igor Kokalj
igorok@datalab.si

ZEUG

Borut Puklavec
borutp@datalab.si

- ZEUS Zaloge
- prenos planskih podatkov v ZEUS Analize in ZEUS Poročila itd.

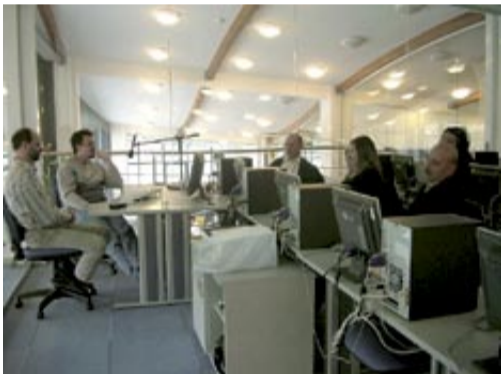
Čeprav je velik del načrtov za ZEUS v naslednjih mesecih podrejen razvoju PANTHEON™-a 5.5, upamo, da nam bo uspelo izpeljati večino načrtovanih izboljšav.

Udeleženci smo se strinjali, da srečanja praviloma potekajo četrtletno. Čeprav se je srečanja udeležilo veliko članov, smo vendarle pogrešali več udeležencev iz vrst podpornikov.

Za več informacij o ZEUG-u in tudi ZEUS-u se lahko obrnete na elektronski naslov borutp@datalab.si.

HRUG

Prvo srečanje HRUG-a je potekalo v sredo, 15. 2. 2006, ob 13. uri. Uvodne minute so bile namenjene predstavitvi zamisli srečanj HRUG-a. Po formalnem uvodu smo se pogovorili o odprtih vprašanih posameznih udeležencev. Nato smo se lotili predlogov za PANTHEON™ 5.5, pri čemer smo se osredinili predvsem na rešitve za odstranjevanje odvečnih nastavitvev in poenostavitvev dela. Sledil je še neformalen del ob hrani in pijači.



Razprava na HRUG srečanju

Nekaj predlogov za razvoj:

- spremenjena logika obračunavanja nadomestil
- odstranjevanje preklopnika Aktivno na delovnem mestu
- združevanje več obračunov tu na drugih REK ih
- spremembe v zvezi z invalidi (REK, prispevki ...)
- vse opcije PDPZ tako na Delavcu kot na Admin. konzoli
- delež dohodnine v zvezi s posameznim obračunom delavca
- odstranitev preklopnika Obračun plač
- dvojna beneficirana doba
- določanje obračuna davka na izplačane plače in dohodnine
- logika shranjevanja podatkov za namene obrazca M4

Naslednje srečanje HRUG-a bo predvidoma sredi maja, in sicer 15. 5. 2006. Vabljeni vsi s pozitivno energijo in področnim znanjem. Več informacij lahko dobite na elektronskem naslovu dzangirk@datalab.si.



www.info-kod.si

Poleg vaše kode lahko uredimo še:

- prevzem in izdajo blaga iz skladišča
- popis osnovnih sredstev
- oblikovanje in tiskanje etiket
- inventuro

INFO-KOD d.o.o.
Koprska ulica 92
1000 Ljubljana
Tel: (01) 256-24-99

www.info-kod.si
info@info-kod.si

Miniolimpijada

Šeste zimske športne igre DataLaba

Pri DataLabu pripravimo vsako leto zimske športne igre, katerih se udeležijo naši zaposleni in člani tima DataLab iz partnerskih podjetij. Letos smo za prizorišče iger izbrali Mariborsko Pohorje. V petek, 10. marca, smo se zgodaj zjutraj odpravili z avtobusom iz Ljubljane proti Štajerski.

Dopoldne smo se razdeljeni v štiri skupine pomerili v miniolimpijadi (vlečenje vrvi, hokej z metlami in skupinska hoja s smučmi). Vzdušje je bilo kljub nenehnemu sneženju resnično izjemno. Vsi smo si želeli zmagati – borili smo se do zadnjega. Zmagala pa je le ena ekipa, tista, ki je bila v nekaterih trenutkih najbolj usklajena, v drugih pa najmočnejša. Letošnja zmagovalna ekipa si je nadelala ime Neustrašni. Njeni člani so prejeli lepe nagrade sponzorjev.

Hokej z metlami je kondicijsko precej naporen šport.



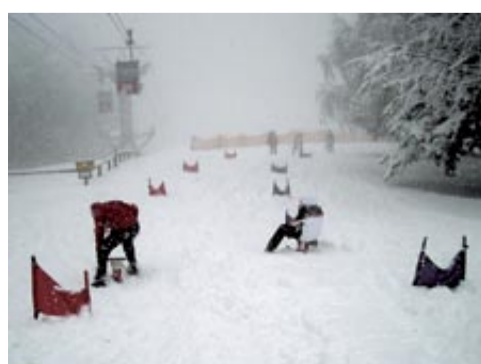
Hoja s smučmi zahteva trdno timsko sodelovanje.



Vlečenje vrvi



Tekmovanje v veleslalomu s pležuhi



Popoldne je sledilo tekmovanje v veleslalomu s posebnimi sankami, ki jim pravimo pok. Med ženskami je bila najboljša Sonja Gros Dragičević, v moški ekipi pa Adrian Mustar. Tako zmagovalca kot tisti, ki so se zaradi »slabih vremenskih razmer« znašli na zadnjem mestu, so prejeli lepe nagrade sponzorjev.

V imenu podjetja DataLab se zahvaljujem tudi vsem sponzorjem, ki so nam tako ali drugače pomagali z nagradami za najboljše tekmovalce.

Nagrade sponzorjev so pritegnile veselje in nasmeh na obraze najboljših.



Energijska pijača Shot je zagotovo dobro okrepčilo.



Leonida Kraševc je prejela tretjo nagrado v ženski ekipi.



Prvo nagrado podjetja Jazon v moški ekipi sankanja s pokom je prejel Adrian Mustar.



Maja Kraševc
majak@datalab.si

Sponzorji prireditve



Prvi sejem HEVREKA! 06 prestavljen

Organizatorji sejma s prizoriščem poteka na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani so se odločili, da poslovno-razvojni del prireditve prestavijo s prej načrtovanega roka 4.-8. aprila na 24.-26. oktober 2006. Organizatorji namreč želijo na Hevreki! predstaviti mehanizme spodbujanja tehnološkega razvoja, ki se vzpostavljajo v Sloveniji in Evropski uniji. Ti pa se bodo dokončno oblikovali do letošnje jeseni.

DataLab bo s partnerji na prireditvi sodeloval v sklopu tematskega parka Sodobne informacijske tehnologije in rešitve za elektronsko poslovanje. Že zdaj vas vabimo, da nas obiščete na prireditvi!

V aprilskem delu Hevreke! 06 bodo organizatorji izvedli dogodke, katerih glavni cilj je spodbujati in razvijati inovativnost ter tehniško in raziskovalno dejavnost mladih. (V.M.)

Univerza Sigundium

13. 3. se je začelo izobraževanje PANTHEON™, ki bo trajalo štiri tedne. Organizira ga DataLab Tehnologije, d. o. o., iz Beograda v sodelovanju z Univerzo Sigundium. Namen izobraževanja je predstaviti sodelujočim možnosti in prednosti sodobnega informacijskega sistema PANTHEON™. Izobraževanje je namenjeno študentom in asistentom Fakultete za poslovno informatiko.

Po koncu izobraževanja bodo sodelujoči prejeli certifikat o osnovah dela s PANTHEON™-om. Če bodo zainteresirani, bodo lahko opravljali tudi certificiranja z različnih področij PANTHEON™-a, kar jim bo pomagalo tudi pri iskanju zaposlitve v partnerskih podjetjih DataLaba in številnih podjetjih uporabnikov PANTHEON™-a.

Univerza Singidunum je mlada akademska ustanova, ki je bila ustanovljena 17. januarja 2005 in je članica Zdrženja univerz Srbije. Združuje pet fakultet – Fakulteto za finančni menedžment in zavarovanje, Fakulteto za turistični in hotelirski menedžment, Fakulteto za ekonomijo, finance in administracijo in Akademijo lepih umetnosti, na katerih študira približno 3000 študentov. (O.M.)

DataLab BH štipendira študente

Ker pri DataLabu BH ne prestanto iščejo mlade strokovnjake, so se odločili, da zapolnijo delovna mesta, ki so na voljo, s štipendiranjem mladih. Menijo namreč, da je v času, v katerem živimo, mlade zelo pomembno motivirati in jim pravočasno ponuditi priložnost, da se izkažejo.

Za začetek bo DataLab BH podelil šest štipendij za študente ekonomske, elektrotehnične in naravno-matematične fakultete, ki bodo vključeni v DataLab Akademijo in bodo pridobljeno znanje lahko uporabili tudi kot

plačano prakso v podjetju.

DataLab je poskrbel za optimalne razmere dela, ki so popolnoma prilagojene načrtovanemu izobraževanju. Delovni čas (20 ur tedensko) bo usklajen tudi s študijskimi obveznostmi. Študentom omogočajo, da se že zdaj profesionalno usmerijo, s čimer bodo ob imeli koncu študija že kakovostne delovne izkušnje. (E.M.)

3. PANTHEON™ konferenca

Priprave za najpomembnejši dogodek v letu za vse, ki smo kakor koli povezani PANTHEON™-om, že potekajo. Ta bo tudi letos potekal v GH Metropol v Portorožu. Na vašo željo bo tudi letošnja konferenca v oktobru, in sicer od 19. do 21. oktobra.

Za vas pripravljamo bogat program, ki bo vključeval predavanja, delavnice, predstavitev novosti in primerov iz prakse. Ne bo manjkalo tudi obkonferenčnih dogodkov, ki bodo kot nalašč za prijetno druženje in medsebojno spoznavanje.

V kratkem bomo na domači strani www.datalab.si objavili link na spletno prijavnico.

DataLab izobraževanja

Za letošnje leto smo že pripravili program izobraževanj na področju PANTHEON™-a tako za partnerje kot za končne uporabnike. V nadaljevanju navajamo razpisane predvidene termine za posamezna področja. Za vse nadaljnje informacije in prijave na izobraževanja se obrnite na elektronski naslov academy@datalab.si ali pokličite Majo Kraševac na številko (01) 252 89 00.

Predvideni termini predavanj za končne uporabnike PANTHEON™-a			
Področje	Termin predavanja	Trajanje predavanja	Čas predavanja
Osnove PANTHEON™-a	3. in 4. april	2x 6 ur	09.00-16.00 ure
POTNI NALOGI	10. april	1x 4 ure	11.30-15.30 ure
KADRI	14. april	1x 4 ure	12.00-16.00 ure
ZEUS	19. april	1x 6 ur	10.00-16.00 ure
PROIZVODNJA SE, ME	20. marec	1x 3 ure	09.00-12.00 ure
PROIZVODNJA MF - HF I	20. marec	1x 3 ure	13.00-16.00 ure
PROIZVODNJA MF - HF II	21. marec	1x 6 ur	09.00-16.00 ure
PROIZVODNJA MF - HF III	22. marec	1x 6 ur	09.00-16.00 ure
NAROČILA	25. april	1x 4 ure	10.00-14.00 ure
RAČUNOVODSTVO + KNJIGOVODSTVO	9., 10., 11. maj	3x 6,5 ure	09.00-16.00 ure
PLAČE	15. maj	1x 4 ure	10.00-14.00 ure
OSNOVNA SREDSTVA	19. maj	1x 4 ure	10.00-14.00 ure
BLAGO 1	5. junij	1x 4 ure	10.00-14.00 ure
BLAGO 2	6. junij	1x 4 ure	11.00-15.00 ure

Predvideni termini predavanj in certificiranj (namenjena predvsem partnerjem)					
Področje	Termin predavanja		Trajanje predavanja	Datumi certificiranj	Predavatelj
	spomladanski	jesenski			
ASP programiranje	30.-31.03.	11.-12.10.	2x 6 ur	10.04., 08.05., 30.10., 14.11., 07.12.	Jernej Kaše
PRODAJA	05.04.	02.10.	1x 4 ure	18.04., 29.05., 04.07., 25.09., 27.10., 13.11.	Aleš Sušnik
SISTEM	16.03.	09.10.	1x 4 ure		
PROIZVODNJA SE, ME	20.03.	24.10.	1x 3 ure	10.04., 08.05., 03.11., 20.11.	
PROIZVODNJA MF - HF I	20.03.	24.10.	1x 3 ure		Igor Kokalj
PROIZVODNJA MF - HF II	21.03.	25.10.	1x 6 ur	14.04., 12.05., 07.11., 22.11.	
PROIZVODNJA MF - HF III	22.03.	26.10.	1x 6 ur		
ZEUS	29.03.	27.09.	1x 6 ur	05.04., 08.05., 06.06., 03.07., 10.10., 07.11., 12.12.	Borut Puklavac
PLAČE	11.04.	04.09.	1x 4 ure		
POTNI NALOGI	12.04.	05.09.	1x 4 ure	05.05., 09.06., 07.07., 06.10., 03.11., 01.12.	Džangir Kolar
KADRI	13.04.	07.09.	1x 4 ure		
NAROČILA	18.04.	12.09.	1x 4 ure		Leonida Kraševac
BLAGO	19.04. - prest. 16.05.	13.09.	1x 4 ure	03.05., 01.06., 05.07., 04.10., 08.11., 04.12.	Mateja Korelec
DENAR	20.04.	14.09.	1x 4 ure		Andreja Svet
DDV	12.05.	19.09.	1x 4 ure	04.05., 02.06., 06.07., 05.10., 09.11., 05.12.	Mateja Korelec
OSNOVNA SREDSTVA	26.04.	20.09.	1x 4 ure		Andreja Svet
SQL začetni + nadaljevalni	06.04.	28.09.	1x 6 ur	20.04., 17.05., 08.06., 10.10., 14.11.	Jernej Kaše
SQL-i	07.04.	29.09.	1x 4 ure		

PANTHEON NOVICE

Letnik II.
Številka 5
april 2006

Izdaja

Datalab Tehnologije d.d.
Koprska 92
1000 Ljubljana
Telefon: (01) 252 89 00
Fax: (01) 252 89 10
info@datalab.si
www.datalab.si

Urednik

Andrej Mertelj

Oblikovanje

Studio MARS

Tisk

Tiskarna Pleško d.o.o.

Naklada

2.500 izvodov

PANTHEON je zaščitena blagovna znamka podjetja Datalab Tehnologije d.d. Vse ostale blagovne znamke so last pripadajočih podjetij.
© 2005, Datalab Tehnologije d.d.

PANTHEON™ 5
datalab Business operating system

Več o PANTHEON™-u najdete na spletnih straneh www.datalab.si

Investirajte pametneje!

Običajno kupite programski paket, ga uvedete in se ga priučite. Visoka začetna investicija se več mesecev ne povrne.

Licence za PANTHEON™ ni treba kupovati vnaprej!

Z naročnino na PANTHEON™ je strošek modernega poslovnoinformatijskega sistema tak kot naročnina na mobilni telefon. Začetna investicija je le uvedba, povrat investicije pa hiter. Del prihranka investirate v dodatne prilagoditve s čimer je vaše poslovanje še boljše podprto.

PANTHEON™ SE za največ 7.186,80 SIT na mesec (29,99 EUR)!

Datalab d.d.
Koprska ulica 92
SI-1000 Ljubljana

t. 01 252 89 36
info@datalab.si
www.datalab.si

datalab
Spremenite podatke v dobiček!