

2 Zakaj je pomemben izračun ROI pri vpeljavi informacijskih sistemov?

Izbira dobrih programskih poslovnih rešitev je omejena, zato je zamenjava rešitve toliko bolj očitna. Vsakomur se zdi smiselno, da bo prehod iz programov DOS-a na rešitev Datalab PANTHEON™ imel pozitiven vpliv na poslovanje. Učinke tega prehoda pa poznajo le redki.

Ali se naložba v nakup v mojem podjetju povrne?

3 ZEUS raste

Natančni in pregledni podatki so potrebni na vseh področjih poslovanja. Da bi se naši uporabniki lažje odločali in tako sprejemali prave odločitve, smo v menedžerski informacijski sistem ZEUS uvedli četrti modul z imenom Bruto bilanca. ZEUS je pridobil tudi dolgo pričakovano vrtilno tabelo, vrtilni graf in funkcijo *Drill-through* (vrtnje skozi), ki predstavlja povezavo s transakcijskim delom PANTHEON™-a.

11 Utrinki z druge PANTHEON™ konference

Uspešno smo zaključili 2. PANTHEON™ konferenco, ki je postala tradicionalni dogodek družbe Datalab. Vsem, ki ste se nam pridružili in nas podprli, se še enkrat lepo zahvaljujemo in vas vabimo, da se nam pridružite tudi v naslednjem letu, ko bomo za vas pripravili še boljšo konferenco. Na 11. strani si lahko ogledate nekaj utrinkov s predavanj in večernih zabavnih dogodkov.

UVODNIK : : :

Drage bralke, dragi bralci, uporabniki PANTHEON™-a,

Približuje se novo leto in s tem čas, da za trenutek izstopimo iz drvečega vlaka in pogledamo okoli sebe. Čas je, da preštejemo narejeno in analiziramo svoje delo, čas je, da pogledamo v prihajajoče leto in si postavimo nove ambiciozne cilje.

Z našimi smo letos kar zadovoljni. Načrtovano smo izpolnili in ponekod tudi preseгли. Obljubili smo vam tradicionalno srečanje PANTHEON™-ovcev. Izpeljali smo ga. Druga tradicionalna PANTHEON™ konferenca je za nami. Od vas smo izvedeli, da ste bili z njo zadovoljni, in veseli nas, da se vidimo naslednje leto. To pomeni tudi odgovornost za izpeljavo naslednje – še boljše.

Obljubili smo vam PANTHEON™-ove različice za področje celotne nekdanje skupne države – Jugoslavije. Imamo jih in delujejo. Toda to ni vse. Te različice potrebujejo tudi tim ljudi, ki znajo PANTHEON™ implementirati, vzdrževati in naučiti zaposlene uporabljati ga. Tudi to nam je uspelo zgraditi in izboljšati.

Od nekdanj cenimo vaš prispevek pri izpolnjevanju programa s predlogi za izboljšave. V letu 2005 smo poskusno organizirali uporabniške skupine, kjer uporabniki, podporniki in razvijalci razpravljajo in predlagajo smeri razvoja. Skupini za proizvodnjo (HFUG) se bodo v letu 2006 pridružile še skupine s področja Hermesa, Here in Zeusa.

Uredili smo novo celostno grafično podobo, ki bo v polni meri zaživela v prvi polovici naslednjega leta. Prenavljamo spletne strežnike. Prvi je bil na vrsti uporabniški, naslednji je glavni (www) strežnik.

Ne skrivamo ambicioznih načrtov za nadaljnjo rast PANTHEON™-a in podjetja. O načrtih za PANTHEON™ 5.5 govori v svojem članku Andrej, o načrtih za razvoj podjetja pa bomo spregovorili v naslednji številki.

Ob vsem tem izkoriščam priložnost, da čestitam našim Novicam za prvi rojstni dan. Pravijo, da je prvo leto najtežje. Potrudili se bomo, da bodo naše PANTHEON™ novice v drugem letu delovanja še boljše, zanimivejše, koristnejše.

Prijetno branje in veliko novih koristnih informacij vam vsem skupaj želim.

Moreno Rodman,
predsednik uprave
Datalab, d. d.

Razvojni načrti za leto 2006

Iz uporabniških anket, ki smo jih izvedli v letu 2005, smo izvedeli, da so nadgradnje prepogoste in da uporabniki težko spremljate vse novosti. Mesečne nadgradnje so bile posledica težnje po hitri implementaciji nove funkcionalnosti, ki so jo predlagali uporabniki in partnerji.

Zaradi hitrih sprememb je bilo oteženo poznavanje in obvladovanje podpornikom. Ker je bilo zaradi tempa malo časa, nismo mogli v celoti preizkusiti vseh funkcij programa. Uporabniška zadržanost pri nadgrajevanju in komentarji (podre podatke; samo zato, da podporniki zaslužijo ...) so razumljivi.

PANTHEON™ je zrel proizvod, ki ne potrebuje novih dopolnitev na vrat na nos. Nadgrajevalne cikle lahko podaljšamo: namesto en build na mesec – en build na četrletje. Konec decembra 2005 bo izšel zadnji mesečni build PANTHEON™-a, ki bo vseboval zakonske spremembe, ki začnejo veljati 1. 1. 2006. Temu bodo v prihodnjem letu sledili buildi zadnji torek februarja, maja, avgusta in decembra.

Prehod na četrletne nadgradnje pomeni obenem več časa za preizkušanje in dokumentiranje. Več sprememb skupaj pomeni večjo percipirano vrednost nadgradnje. Hkrati pa je za razvijalce možno betatestiranje druge programske opreme (čarovnikov, vertikalnih aplikacij), povezane s PANTHEON™-om. Betarazličice bodo objavljene v petek, deset dni pred izidom, hkrati z videoposnetki novosti (prerelease video). Načrtujemo tudi vzpostavitev spletnega strežnika za posredovanje komentarjev v zvezi z novo funkcionalnostjo; komentarje bodo lahko prispevali tako uporabniki kot partnerji.

Četrletne nadgradnje pa pomenijo tudi daljše cikle za izboljšave – za izvedbo vaših predlogov izboljšav bomo potrebovali nekaj več časa.

Ali bo treba na odpravo napake čakati tri mesece? Ne. Objavljali bomo vmesne builde (vaša številka – npr. 2127.1) za popravke (patche). Tako ročno kopiranje ne bo potrebno, zadostovala bo uporaba običajnega nadgrajevalnega mehanizma. Tak vmesni build vsebuje le popravke, ne pa novih funkcionalnosti, ki bi lahko povzročile nove napake. S tem bo omogočeno samodejno odpravljanje tudi napak v čarovnikih in logiki (stored procedurah).

Prvi tak build bo izšel februarja 2006 in bo hkrati zadnji veliki build za PANTHEON™ 5.0, saj začnemo razvijati različico PANTHEON™-a 5.5. Februarski build bo tudi zadnji, ki poteka na operacijskem sistemu Windows 98, saj ima ta operacijski sistem omejene resurse (velikost aplikacije), zaradi česar ne moremo razvijati dodatne funkcionalnosti. Še več, ne moremo vključevati niti dopolnitev, ki jih imamo že narejene. V prehodnem obdobju do 30. 6. 2006 bomo še objavljali popravke za Win98, potem pa bomo s podporo prenehali, tako da bo PANTHEON™ deloval le še na Windows 2000, XP in 2003 Server. Glede na to, da so ti operacijski sistemi bistveno zanesljivejši in cenejši za uporabo, se strošek nadgradnje (OS+HW) običajno povrne že po dveh obiskih podpornikov (prihranek časa in s tem nižji račun). Ni torej napačno, da izkoristite priložnost in menjate računalnike, starejše od pet let. Podpora MS SQL 2000 ostaja kljub najavi nove generacije MS SQL 2005 – čeprav slednjega podpiramo, še nekaj časa ne bomo zahtevali, da bi uporabniki nadgradili nanj (enako kot smo ob izidu MS SQL 2000 podporo za MS SQL 7.0 obdržali do leta 2004).

PANTHEON™ 5.5 je naslednji korak v smeri, ki jo je začrtala različica 5.0. Načina dela ali filozofije uporabe programskega paketa ne bomo spreminjali; bolj gre za

temeljito očiščenje in modernizacijo. PANTHEON™ 5.0 je z nami od oktobra 2002, od takrat je torej preteklo kar nekaj časa, s tem pa se je tudi naše vedenje o poslu in orodjih precej povečalo. Dizajn podatkovne strukture je bil prilagojen MS SQL 7.0 in ni imel funkcij ter drugih naprednih in učinkovitih novosti, ki jih je vnesel MS SQL 2000. Poleg tega se je v štirih letih nabralo precej balasta, aplikacija ni lepa (dizajn uporabniškega vmesnika je grob), notranje (programersko) poimenovanje ni konsistentno, kar otežuje delo partnerjem in razvijalcem.

Ob razvoju PANTHEON™-a 5.5 bomo najprej spremenili podatkovno bazo. Prečistili bom tabele in indekse ter tako pospešili delovanje (optimizacija za ozkopasovni VPN). Vzpostavili bomo referenčno integriteto na ravni baze, kar bo zagotavljalo večjo stabilnost. Uporabili bomo zaklepanje vrstic, tako da dva uporabnika ne bosta mogla več popravljati istega računa. Poslovno logiko bomo v celoti izvedli s stored procedurami in jih enotno poimenovali. Trudili se bomo vzpostaviti združljivosti za nazaj, tako da bodo delovale vertikalne aplikacije in čarovniki verzije 5.0. Vključili bomo podporo razpršenim SQL strežnikom (npr. undo tabele) in gručam. Največja sprememba pa bo gotovo angleško poimenovanje tabel in stolpcev, kar bo omogočilo lažjo uporabo PANTHEON™-a v tujini, ki predstavlja naše vedno pomembnejše tržišče. Poudariti moramo, da PANTHEON™ 5.5 ne bo zahteval MS SQL 2005, ampak le podpiral, saj bo še vedno temeljil na MS SQL 2000.

Največja sprememba za uporabnike bo gotovo celostna grafična prenova uporabniškega vmesnika. Najeli bomo zunanji oblikovalski studio in dali novemu PANTHEON™-u profesionalni videz. Ohranili bomo funkcionalnosti in način dela, izčistili ikone in razporeditev zaslonskih elementov, tako da bo aplikacija preglednejša in lažje čitljiva. Pri modulih, ki so »težki« za uporabo, bomo premislili o načinu dela in uporabe.

Najbrž bomo zamenjali tudi generator izpisov, ki bo končno omogočal izvoz šumnikov v PDF ter podporo različnim predalom v tiskalniku. Oblikovanje izpisov bo lažje. Poleg tega bo večina podatkov v pregledih ustvarjena iz viewjev in strežniške logike, kar bo bistveno olajšalo izdelavo uporabniških poročil. Upamo, da nam bo uspelo narediti samodejni pretvornik izpisov iz 5.0 v 5.5, sicer bomo ohranili oba generatorja.

Pomembna novost bo uporaba izpisov več lokalizacij znotraj iste baze (npr. konto kartica v drugi lokalizaciji za pošiljanje partnerjem iz te države).

Naša največja pomanjkljivost je bilo zagotovo testiranje. Vse prepogosto se nam je zgodilo, da novi build ni pravilno podpiral katere od starih funkcij. Zato bomo ob razvoju PANTHEON™-a 5.5 vpeljali vodilni svetovni sistem za samodejno testiranje, ki ga uporabljajo npr. Microsoft, IBM in drugi. Testni scenariji bodo samodejno preverili celotno funkcionalnost PANTHEON™-a in tako zagotavljali kakovost. Vložek v testiranje je z načrtovanim proračunom 35 milijonov tolarjev ena od večjih naložbenih postavk v letu 2006.

Nova različica je izziv za DataLab. Do zdaj so bile naše aplikacije dobre in uporabne. S PANTHEON™-om 5.5 pa postajajo tudi lepe in neprekosljive. Se vidimo oktobra na PANTHEON™ konferenci 06, ko bomo različico 5.5 prvič predstavili javnosti.

datalab
Spremenite podatke v dobiček!



NOVO LETO JE TOPEL STISK VAŠE IN NAŠE DLANI. NOVO LETO JE TISTA PESEM, KI VSEM ENAKO ZVENI. NOVO LETO JE GAZ ŠE NE-UTRTE POTI.

NAJ VSE NA TEJ POTI SPREMLJA VELIKO USPEŠNIH POSLOVNIH DNI IN NAJ NAS NA TE PRAZNIČNE DNI NIČ NE SKRBI!

SREČNO 2006!
Ekipe Datalaba

Tudi letos bomo denar, ki bi ga sicer porabili za nakup noveletnih voščilnic, raje namenili v dobrodelne namene. Donacijo smo nakazali Svetovnemu društvu za izobraževanje invalidov iz Ljubljane.

Izračun povrnitve naložbe

Zakaj je pomemben izračun ROI pri vpeljavi informacijskih sistemov?

Izbira dobrih programskih poslovnih rešitev je omejena, zato je zamenjava rešitve toliko bolj očitna. Vsakomur se zdi smiselno, da bo prehod iz programov DOS-a na rešitev Datalab PANTHEON™ imel pozitiven vpliv na poslovanje. Učinke tega prehoda pa poznajo le redki.

Danes se podjetja soočajo z mnogimi konkurenčnimi možnostmi. Pogosto imajo možnosti komaj opazne razlike med sposobnostmi, številom funkcij ali operacij in številom slabosti. Zato ni več povsem jasno, katera tehnološka rešitev je najbolj primerna za podjetje. Ni posebej jasno, ali naj sploh zamenjamo sedanji sistem ali naj raje počakamo? Ali bomo z nakupom Datalab PANTHEON™-a pridobili dovolj pozitivnega vpliva na raven podjetja, da opravičimo naložbo? **Ali se naložba v nakup Datalab PANTHEON™-a v mojem podjetju povrne?** Za večino podjetij je odgovor pozitiven, za vsa druga je lahko tudi negativen ali pa je na vrednotenje koristi, ki jih prinese zamenjava, treba pogledati z drugimi merili. Pravilen odgovor lahko prinese samo finančna analiza, ki posreduje ustrezno osnovo za smiselno poslovno odločitev.

Osnovna pravila izračuna povrnitve naložbe (ROI)

Preden se lotimo izračuna povrnitve naložbe, moramo upoštevati nekaj temeljnih pravil. Izračun povrnitve naložbe je najbolje uporabiti za primerjavo potencialnih projektov z drugimi **internimi merili** za odločanje oz. sodili za merjenje uspeha. **Nikoli pa NE s tistimi od drugih podjetij.** Organizacija, ki preide iz knjigovodske kamene dobe v elektronsko dokumentno upravljanje, bo dosegla veliko višji ROI kot organizacija, ki zamenjuje zgolj ERP-rešitev enega dobavitelja za ERP-rešitev Datalab PANTHEON™. To ne pomeni, da boste storili boljši ali slabši posel. Pomeni samo obseg spremembe. Toda brez skrbi, ni vam treba biti finančni ekspert. Povrnitev naložbe predstavlja povprečje neto koristi, deljeno z vrednostjo projekta, krat 100. Ker pa se naložba v Datalab PANTHEON™ pokriva že prej kot v prvem letu, je natančna kalkulacija možna za obdobje 3 let. Tega dobimo, če povprečno neto korist (korist, zmanjšana za katere koli dodatne stroške) na leto, deljeno s 3, potem delimo z začetnimi stroški, krat 100 ali:

$$ROI = ((neto\ leto\ 1 + neto\ leto\ 2 + neto\ leto\ 3) / 3 / začetni\ stroški) \times 100$$

Zakaj uporabimo povprečne letne koristi, namesto da bi dodali skupne koristi za vsa 3 leta skupaj in jih delili z začetnimi stroški? Ker z uporabo **povprečnega** izračuna ROI dobimo rezultate, ki so neposredno primerljivi s tistimi, ki bi jih našli pri drugih poslovnih naložbah, stroških kapitala ali drugih finančnih izkazih.

Obdobje povrnitve stroška – payback period

Torej, koliko časa bo preteklo, preden projekt uvedbe PANTHEON™-a pokrije svoje stroške? To je zelo pomembno vprašanje in običajno je v veliko primerih pokritje stroškov bolj pomembno od povrnitve naložbe (ROI). Obdobje pokritja stroškov je kazalnik tveganja in naše fleksibilnosti. Obdobje povrnitve stroška je točka, kjer so skupne koristi enake skupnim stroškom. Če so začetni stroški manjši od koristi v prvem letu, potem delimo začetne stroške s koristmi v prvem letu. Primer: Podjetje potrebuje PANTHEON™ za 10 delovnih mest, analizo informatike, uvajanje. Vrednost naložbe znaša približno 22.000 evrov. Neto letne koristi pa znašajo 22.000 evrov (prihranek enega delovnega mesta/leto).

Primer: Predpostavimo, da ima podjetje naslednji scenarij denarnega toka (*cash flow*).

	Leto 1	Leto 2	Leto 3	
Začetni strošek	22.000	3.000	3.000	(EUR)
Koristi	22.000	22.000	22.000	(EUR)

Obdobje povrnitve stroška je eno leto (22.000/22.000) = 1

Preden začnemo s pridobivanjem podatkov, si določimo začetni rok za izvedbo projekta. Le-ta je lahko kateri koli datum, samo da datum uporabimo za začetek štetja v letu 1. Sedaj pogledajte še vse stroške in prihranke pred datumom začetka projekta, kot da so se pojavili v začetnem letu; vse drugo po tem datumu moramo obravnavati, da je bilo potrošeno ali prihranjeno v letu 1, 2 ali 3.

Nato izračunajmo povprečne bruto stroške na zaposlenega. Ta številka vam bo pomagala pri izračunu vrednosti porabljenega časa za projekt in vrednosti časa, ki je bil prihranjen na zaposlenega. Uporabljate lahko tudi več kot eno kategorijo zaposlenega, vendar se prepričajte, da boste za vsako kategorijo izbrali povprečne bruto stroške. Zbiranje informacij o stroških je po navadi lahko. Večina ljudi ve, za kaj bodo namenili svoja sredstva, zato seštevanje stroškov ni težko. Toda pri tem se zlahka zmedemo in začnemo vključevati stroške, ki niso neposredno povezani s projektom. Zato je tukaj nekaj pravil, ki naj bi jim sledili. Upoštevajte vse, kar je neposredno povezano s projektom (npr.: zaradi potreb projekta sem kupil nov strežnik). Ne upoštevajte infrastrukture, ki ni povezana s projektom (npr.: nadgradil sem že obstoječe strežnike). Ne upoštevajte infrastrukture, ki je projekt ni zahteval (npr.: podjetje je zaradi potreb projekta kupilo strežnik in še dva podobna strežnika – vključite le eno tretjino stroškov).

Vrste stroškov

Na srečo poznamo le šest vrst stroškov. Da boste zagotovo upoštevali vse vrste stroškov, si pomagajte s spodaj navedenim seznamom vseh stroškov. Pri tem ne pozabite, da so nekateri stroški enkratni, medtem ko se drugi pojavljajo skozi daljše časovno obdobje. Tako na primer kupite strojno opremo samo enkrat, vzdrževanje le-tega pa plačujete skozi vse leto.

- **Programska oprema (software).** Stroški vključujejo stroške nabave vse programske opreme, ki je bila kupljena za potrebe projekta, in trajne stroške vzdrževanja te opreme.
- **Strojna oprema (hardware).** Podobno kot pri programski opremi stroški vključujejo vse stroške, h katerim so vključeni tudi stroški vzdrževanja. Če načrtujete padanje vrednosti strojne opreme (ali programske opreme), na koncu vsakega leta seštejte vse stroške in izgubo vrednosti opreme (pri petletni časovni liniji znaša izguba 20 % na leto).
- **Zaposleni.** Seštejte skupno število delovnih ur vseh zaposlenih in to vsoto pomnožite z bruto stroški.
- **Svetovanje.** Če najamete zunanjo pomoč, vključite to med stroške svetovanja. Ne pozabite, da se po navadi svetovalci vračajo leto za letom.
- **Usposabljanje in izobraževanje.** Koliko ur porabijo zaposleni za usposabljanje in uvajanje? Pomnožite to z bruto stroški. Vključite tudi postavke, kot sta letalska karta in čas za usposabljanje.
- **Drugo.** To je kategorija, ki vključuje vse druge stroške. Sem vključite na primer stroške udeležbe na konferenci o spremljanju stroškov na Bermudih (če je ta strošek potreben za vpeljavo infostistema ☺).

Neposredne koristi

To je vse o stroških. Sedaj pride težji del. Kaj so sploh koristi uporabe tehnologije, ki jo nameravate vpeljati, in kako meriti te koristi? Prvič, obstajata dva tipa koristi: neposredne in posredne. Neposredne koristi vključujejo zmanjšanje stroškov vodenja dokumentov, zmanjšanje števila prejetih računov, zmanjšanje stroškov poštne, zmanjševanje števila osebja oziroma premestitev osebja, prodajo stare strojne opreme ipd. To so tako imenovani oprijemljivi prihranki. Za te koristi ni preprostega seznama, zato morate pomisliti na svojo konkretno situacijo. Vendar ne pozabite, da so nekateri prihranki enkratni (prodaja stare strojne opreme), medtem ko se

drugi pojavljajo skozi daljše časovno obdobje (zmanjševanje števila zaposlenih). Prihranke, ki so pojavljajo skozi daljše časovno obdobje, moramo vključiti v vsakoletne prihranke. Razvrstite neposredne prihranke po ustreznih letih (začetno leto, prvo leto, drugo leto, tretje leto).

Posredne koristi

Ugotavljanje posrednih koristi je najtežji del. Kako meriti posredne koristi? Kaj ima podjetje od tega, če zaposleni prihrani čas oziroma če je bolj produktiven? Koliko bodo naši kupci bolj lojalni? Za koliko več bodo kupovali zaradi dejstva, da pri našem podjetju vedno dobijo tisto, kar so naročili?

Primeri posrednih koristi vključujejo skrajšanje časa, potrebnega za testiranje nove programske opreme za 25 % oziroma skrajšanje časa za finančni obračun s treh tednov na enega. Pri tem bodite previdni. Če pričakujete, da bo podjetje zaradi podpore PANTHEON™-a povečalo prodajo za 10 %, v ta izračun ne vključite hkrati dobička zaradi povečane prodaje in povečanja vrednosti vašega prodajalca, ki je postal za 10 % bolj učinkovit. Razumljivo morate pričakovati, da povečana storilnost prodajalca povzroči povečanje dobička. Vedno je bolje upoštevati bolj neposreden rezultat (npr. dobiček) kot posrednega (npr. povečana storilnost). Vendar moramo na žalost v mnogih primerih upoštevati posredno spremembo. Zmerite ali ocenite pričakovano spremembo v porabljenem času ali storilnosti. Ocenite na primer, da bo vsak od 100 zaposlenih prihranil 10 minut na leto. To zneske skupaj 166,6 ur.

Ta znesek je treba popraviti zaradi neučinkovitega prenosa časa. Na primer, če prihranite eno uro, boste najverjetneje delali le dodatne pol ure več. To pomeni, da je faktor korekcije 0,5. Uporabite bazo podatkov korekcijskih faktorjev; izberite tistega, ki ustreza vašemu podjetju (če niste prepričani, katerega izbrati, je najbolje uporabiti faktor 0,5). V zgornjem primeru se prenese 166,6 prihranjenih ur dela v 83,3 dodatnih delovnih ur. Pomnožite število prihranjenih ur z bruto stroški na zaposlenega na uro, da dobite končno vrednost koristi. Če imate v uporabi različne zneske bruto stroškov za različne kategorije zaposlenih, naredite ta izračun za vsako kategorijo zaposlenih. Po končani implementaciji projekta se vrnite na začetek in opravite meritve, ki bo podkrepila/preverila začetne ocene. Na primer, če ste ocenili, da bo oddelek prihranil 10 % svojega časa: Ali ste odpustili 10 % zaposlenih? Ali je oddelek rastele počasneje kot preostala organizacija? Ali so zaposleni za 10 % bolj produktivni?

Zaključek

Kot ste opazili, izračun ROI ni težak, samo strukturiran. Ko se ukvarjate z izračunom ROI, bodite pozorni na naslednje točke: uporabite 3-letni horizont in izračunajte ROI na podlagi povprečnih prihrankov skozi triletno obdobje in ga delite z začetnimi stroški. Obdobje povrnitve stroškov je kazalnik tveganja – krajše je obdobje povrnitve stroškov, bolj je za vas. Ne vključite stroškov, ki niso povezani s projektom. Konzervativne ocene so v redu, vendar vas lahko pripeljejo k takim stroškom, ki vas bodo odvrnili od odločitve. Obstaja zgolj šest kategorij stroškov. Tako stroški kot prihranki so lahko enkratni ali pa se pojavljajo skozi daljše obdobje. Koristi so lahko neposredne ali posredne. Neposredne koristi so v redu, vendar ne prezrite posrednih koristi. Pošteno ocenite neposredne koristi tako, da korigirate povečano storilnost z neučinkovitim prenosom časa. Izberite konsistentno metodologijo in jo uporabite pri vsaki tehnološki odločitvi. Raziskave in analize vam s kvantitativnega stališča pomagajo razumeti realne prihranke in stroške, povezane s tehnološkimi odločitvami uprave, ki jih le-ta sprejema skozi vse leto. Z uporabo finančnih kazalnikov ste lahko prepričani, da boste sprejemali odločitve, ki bodo vašemu podjetju maksimirali ROI.



Žare Germek,
višji svetovalec za
programsko opremo Datalab
Cosis, d. o. o.
zare@cosis.si
www.cosis.si

Novi moduli in funkcije

ZEUS raste

Natančni in pregledni podatki so potrebni na vseh področjih poslovanja. Da bi se naši uporabniki lažje odločali in tako sprejemali prave odločitve, smo v menedžerski informacijski sistem ZEUS uvedli četrti modul z imenom Bruto bilanca.

Nov modul Bruto bilanca

Z novim modulom želimo menedžerjem, analitikom in še komu omogočiti, da v trenutku pridobijo katero koli informacijo o poslovanju celotnega podjetja ali njegovega dela. Seveda so mogoči tudi pregledi za poljubna časovna obdobja (leta, kvartale, mesece, dneve) kot intervalni pregled ali kot primerjava dveh obdobj z izračunananim indeksom med njima.

Tako analize Bruto bilance nudijo preglede po:

- **kontih** (analitičnih, sintetičnih, skupinah ali razredih),
- **poljubnih obdobjih**,
- **stroškovnih nosilcih** (ali skupinah stroškovnih nosilcev),
- **oddelkih** ter
- **subjektih** (ali regijah oz. državah subjektov).

Tudi v tem modulu so na voljo različna ZEUS-ova orodja in funkcionalnosti, dobro znane iz ostalih modulov ZEUS-a (Prodaje, Nabave ter Finančnih analiz terjatev in obveznosti partnerjev). Naj omenimo nekaj najznačilnejših:

- tabelarni in grafični prikazi,
- filtriranja, sortiranja, omejevanja rezultatov,
- shranjevanje izdelanih analiz,
- izvoz v excel itd.

Vrtilna tabela in vrtilni graf

Ne le nov modul Bruto bilanca, temveč celoten ZEUS pa je pridobil tudi dolgo pričakovano **vrtilno tabelo (pivot)**, ki ZEUS-u zagotavlja popolno OLAP¹ funkcionalnost v obliki:

- vrtnja v globino (*drill-down*),
- filtriranja,
- združevanja (*roll-up*) in
- vrtnja dimenzij (*pivot*).

Vrtilna tabela je orodje, ki je sposobno na intuitivni način pomagati pri sledenju ciljev poslovanja. Z goraj naštetimi sposobnostmi prihrani menedžerjem oz. analitikom občutne količine časa, ki jih lahko le-ti preusmerijo iz priprave analiz v njihovo preučevanje.

Skupaj	Dobit	Kosti	Saldo OB	Saldo KO
1.025.043,57	8,00	1.025.043,57		
3.146.545,04	22.985,20	3.123.559,84		
22.677.888,56	5.767.978,32	16.289.110,24		
1.815.634,00	8,00	1.815.634,00		
5.200,00	8,00	5.200,00		
4.900,00	8,00	4.900,00		
16.720,00	8,00	16.720,00		
293.281,50	8,00	293.281,50		
127.782,00	8,00	127.782,00		
1.402.940,00	2107,87	1.402.940,00		

Vrtilne tabele so se v praksi izkazale kot zelo priljubljeno orodje, saj se jih upravlja s preprostimi kliki in potegi z miško (*drag-and-drop*). Z njihovo pomočjo je torej mogoče preprosto obvladovati velike količine podatkov in jih spreminjati v urejene in pregledne informacije.

Ob vrtilni tabeli smo v ZEUS vključili tudi **vrtilni graf**. Le-ta je z vrtilno tabelo povezan, kar pomeni, da lahko v vsakem trenutku tabelarni rezultat analize prevedemo v grafični in obratno. Le-to se izvrši z enim klikom na gumb.

Uporaba vrtilnega grafa in vrtilne tabele je primer na tako rekoč za vsakogar, ki pri svojem delu potrebuje hiter dostop do kakovostnih podatkov za pravilno odločanje, saj ne zahteva posebnega predznanja. Seveda pa so kljub temu tudi za vrtilno tabelo in graf na voljo podrobna **video- in pisna navodila**, kot jih naši uporabniki poznajo iz ostalih delov ZEUS-a.

Funkcija Drill-through

Uvedba vrtilne tabele je omogočila uvedbo še ene novosti, in sicer t. i. funkcijo Drill-through oz. Vrtnje skozi. Ta funkcija predstavlja povezavo med ZEUS-om in transakcijskim delom PANTHEON™-a in nam je kot taka v vsakem trenutku sposobna prikazati dokumente, ki so

vključeni v katero koli obravnavano vrednost analize. Kako »vrtnje« poteka? Preprosto: izvedemo dvoklik na poljubno celico tabele in tako dobimo spisek dokumentov. Le-ta pa je nadalje povezan tudi z vsemi ustreznimi šifranti in dokumenti samimi.

Prepričani smo, da ta funkcionalnost precej pripomore k umeščanju ZEUS-a v sam vrh tovrstnih informacijskih sistemov, saj sklene tokokrog podatkov (pripelje nas nazaj k viru analiziranih podatkov) ter tako uporabnikom prihrani veliko časa, predvsem pri preverjanju »sumljivih« podatkov.

Veseli nas, da bomo lahko v kratkem v krog ZEUS-ovih uporabnikov povabili tudi vse, ki se ukvarjajo z načrtovanjem oz. planiranjem, saj v PANTHEON™ prihaja modul Načrtovanje, ki bo na začetku pokrival področja načrtovanja prodaje, nabave in financ.

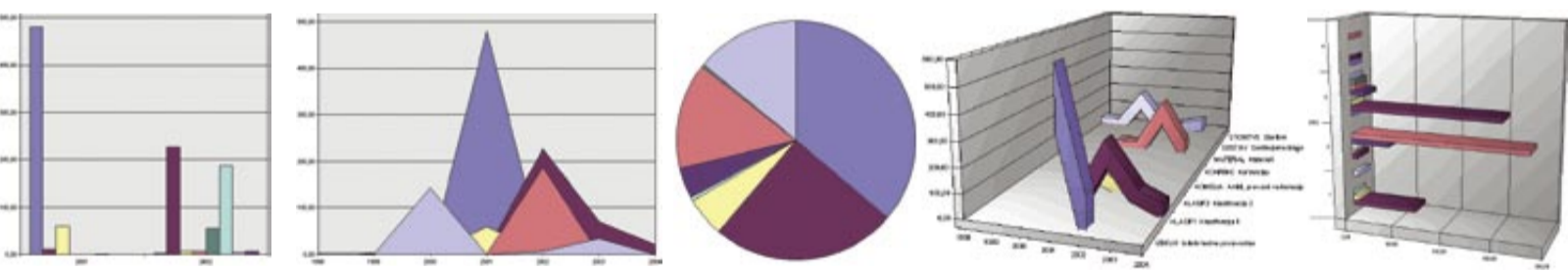


Borut Puklavec,
Datab Tehnologije, d. d.
www.datablab.si
borutp@datablab.si

Vrtilna tabela omogoča funkcije kot so vrtnje v globino, filtriranje in vrtnje dimenzij

Vrtilni graf je mogoče v vsakem trenutku izvoziti kot slikovno datoteko tipa GIF

¹ Orodja OLAP (OnLine Analytical procesing) oz. orodja za sprotno analitično obdelavo podatkov so orodja z visokimi analitičnimi sposobnostmi, za katere je značilna učinkovita večdimenzionalna struktura podatkov in jih odlikuje približevanje razmišljanju poslovnega analitika.



Vrtilni graf je na voljo v različnih tipih

Uporabniški strežnik v novi podobi

Na 2. PANTHEON™ konferenci smo ga napovedali že za konec novembra, vendar je resna predelava zahtevala več časa od predvidenega. Napisali smo ga kot pilotski projekt v MS Visual Studio 2005 in se poleg svojih težav spopadali tudi z neizdelanostjo platforme. Če dodamo še, da je to prvi strežnik, ki smo ga oblikovali v sodelovanju z zunanjim oblikovalskim studiom, kjer smo se učili sodelovanja, je podaljšek toliko razumljivejši.

Na uporabniškem strežniku smo ohranili vso funkcionalnost starega. Nova sta uporabniški vmesnik in videz, bistveno smo povečali hitrost delovanja. Odpravili smo tudi nekaj redkih napak pri prijavi.

Kako z uporabniškim strežnikom zmanjšati strošek podpore za najmanj 20 %?

1. Uporabljajte podporo na daljavo

Pri podpori na daljavo ne plačate kilometrine ali časa poti. Cena podorne ure pri podpori na daljavo je nižja od podpore pri vas. Pomoč je dosegljiva takoj, na podpornikov obisk ni treba čakati. Delo podpornika je hitrejše in lažje, če vidi stanje na vašem namizju, vam pa ni treba po telefonu opisovati, kaj se je zgodilo.

2. Vprašanja posredujte po Help-Desku

Vprašanja, posredovana po HelpDesku, vsebujejo nekatere informacije o moduli, iz katerih posredujete vprašanje (npr. iz šifrant materialnih sredstev). S tem podpornik takoj ve, kateri del PANTHEON™ a vas žuli. Odgovor, ki vam ga poda podpornik, ostane zapisan. Naslednjič ga lahko pogledate – zaenkrat.

3. Oglejte si video-posnetke novosti

Ob izidu vsakega builda posnamemo kratke filme (3–20 minut) o tem, kaj je v novem buildu popravljeno, spremenjeno ali izboljšano – kakor bi vam ob vsaki nadgradnji vaš podpornik v živo predstavil nove funkcionalnosti.

4. V težavah najprej preiščite uporabniški strežnik

Uporabniški strežnik ima na področju Iskanje združene vse informacijske vire: navodila, opombe, bazo znanja iz HelpDeska. Vpišite nekaj ključnih besed, ki opisujejo težavo, na katero ste naleteli, in preiščite dokumentacijo. Zelo verjetno je, da je rešitev vašega problema že podana, kar pomeni, da bo za vas brezplačna.

Spletni portal www.informiran.si

Prihodnost poslovanja s pravnimi in upravnimi dokumenti

Spletno okolje se hitro širi na vsa področja dejavnosti in podjetjem omogoča hitrejše, cenejše in bolj preprosto poslovanje. Največja obremenitev današnjega poslovanja podjetij je birokracija, ki poslovanje podjetij zelo zavira, zmanjšuje storilnost in konkurenčnost. Zato se podjetja vedno bolj usmerjajo k razvoju in implementaciji sistemov, ki bi pospešili birokratske procese, jih dinamično in selektivno obveščali ter tako prihranili čas, ki je namenjen neprijetnim upravnim in pravnim postopkom.



Boris Kozlevčar
Inform, d. o. o.
www.informiran.si
info@inform.si

V slovenskem okolju se je razvil prav tak napreden sistem, ki podjetjem omogoča bližnjico do birokracije in že uporablja zametke umetne inteligence. Zaradi vseh prednosti je dobil obliko portala www.informiran.si, preko katerega lahko podjetja hitro in učinkovito urejajo birokratske zadeve.

Portal www.informiran.si je napredno slovensko spletno središče za izdelavo različnih pravnih in upravnih dokumentov. Še več, gre za vodnik uporabnikov skozi različne pravne in upravne zadeve.

Ponuja pametne možnosti, preko katerih si uporabnik izdelava pravne dokumente, državne obrazce in postopke, kako ravnati v nekem položaju. Za izdelavo dokumentov uporabnik ne potrebuje pravnega oziroma strokovnega predznanja, saj ga sistem na preprost način pouči o njegovih možnostih in pravicah. Pri oblikovanju dokumentov preko portala ga pametni interaktivni vmesnik vodi skozi izdelovanje dokumenta s podajanjem nasvetov, interaktivnih navodil, primerov, dinamičnih vsebin itd. Sistem vsebino tako prilagaja, da na koncu uporabnik dobi izdelan individualiziran dokument, ki ustreza njegovemu konkretnemu primeru.

Namenjen je vsem, ki izdelujejo različne pravne dokumente in urejajo upravne zadeve. Torej vsem državljanom Slovenije, ki želijo do kakovostnih storitev hitreje in ceneje. Med pravnimi osebami so to predvsem podjetniki, direktorji, poslovne sekretarke, tajnice, pravniki, vodje kadrovske službe, računovodstva in financ ...

Zakaj uporabljati spletni sistem [informiran.si](http://www.informiran.si)?

Interaktivno informiranje. Sistem vodi uporabnika skozi izdelavo posameznih dokumentov in mu pri tem interaktivno svetuje, mu podaja navodila, nasvete, ga poučuje o njegovih zakonskih pravicah in dolžnostih.

Prihranek časa. Zaradi pametnega čarovnika, ki uporabnika vodi skozi izdelovanje posameznih dokumentov, bo le-ta prihranil veliko svojega časa.

Prihranek na stroških. V procesu pridobivanja pravnih dokumentov ali državnih obrazcev bodo uporabniki prihranili do 90 odstotkov stroškov, da o prihranjenih živcih sploh ne govorimo.

Pravna varnost na najvišji ravni. Vsaka uporabnina oziroma dokument je samostojna enota, za katero skrbi usposobljen strokovnjak. Njegova naloga je, da skrbi za ažurnost posamezne uporabnine in njeno prilagajanje zakonskim spremembam in potrebam uporabnikov. To pomeni, da vsako uporabnino izdelava avtor, ki se tudi v praksi ukvarja s tem področjem in ga dobro pozna. Tako je uporabnik lahko prepričan, da bo z uporabo sistema [informiran.si](http://www.informiran.si) vedno dobil kakovostno izdelan dokument, ki ustreza vsem trenutno veljavnim predpisom.

Prijaznost in inteligentnost uporabnik. Avtor je zadolžen za kakovost izdelanega dokumenta in za prijazno in inteligentno vodenje uporabnika skozi proces izdelave dokumenta. Ker pozna težave in dileme uporabnikov, mora že sam vmesnik za izdelovanje uporabnik prilagoditi tako, da lahko uporabnik brez posebnega pravnega znanja samostojno izdelava pravni dokument ali izpolni državni obrazec. Pametni vmesnik poskrbi tudi za to, da se že sam vprašalnik prilagaja uporabnikove konkretnemu primeru in mu skrajša čas izdelave dokumenta, tako da vprašanja interaktivno izbira med tistimi, ki so še potrebna v njegovem primeru. To je še posebej koristno pri izpolnjevanju državnih obrazcev.



Preprostejše urejanje pravnih zadev. Sistem je primeren za uporabnike z različnim znanjem, tudi za laike, saj jih prijazen spletni vmesnik vodi skozi celoten postopek izpolnjevanja dokumenta, pri tem pa jim postreže z vsemi potrebnimi razlagami, napotki, pojasnili in primeri. Vmesnik in z njim končni dokument se sproti prilagajata uporabnikovim odgovorom, zato je rezultat izpolnjevanja prilagojen konkretnemu uporabniku in njegovim zahtevam oziroma potrebam. Poleg dokumenta uporabnik dobi tudi izčrpna navodila, kako mora z dokumentom ravnati (podpisovanje, priloge, takse, vlaganje itd.).

Primeri konkretnih dokumentov

- Pogodba o zaposlitvi
- Vpisi v sodni register
- Sklep o določitvi odpravnine
- Avtorska pogodba
- Cesija
- Posojilna pogodba
- Kupoprodajna pogodba za premočnine
- Vpis v zemljiško knjigo
- Predlogi za izvršbo

Kako uporabljati storitve portala [informiran.si](http://www.informiran.si)?

Uporabnik preko brskalnika ali iskalnika na portalu [informiran.si](http://www.informiran.si) poišče obrazec ali dokument, ki ga potrebuje. Po potrebi prebere njegov opis ter klikne nanj. Odpre se mu vprašalnik oziroma vmesnik, ki ga vodi skozi izdelovanje dokumenta. Uporabnik je že pred izdelavo dokumenta ali obrazca [informiran](http://www.informiran.si) o ceni in času, ki ga bo za izdelavo dokumenta potreboval. Uporabnik

nato preprosto odgovarja na zastavljena vprašanja. Na podlagi njegovih odgovorov mu sistem izdelava želeni dokument oziroma obrazec. Poleg kakovostno izdelanega dokumenta prejme uporabnik tudi celoten postopek za rešitev svoje težave, ki je prav tako prilagojen njegovemu primeru. Če je dokument plačljiv, uporabnik izbere način plačila, ki je lahko opravljeno v nekaj sekundah.

Upravni obrazci in E-uprava

Portal [informiran.si](http://www.informiran.si) je tudi ponudnik pametnih državnih elektronskih obrazcev. Pri tem so obrazci enaki kot že znani navadni ali elektronski obrazci. Glavna razlika je, da uporabnika na portalu sistem vodi skozi izpolnjevanje teh obrazcev in vlog z nasveti, predlogi, interaktivnimi navodili, primeri in dinamičnim informiranjem.

Kaj prinaša prihodnost?

Portal www.informiran.si že danes nakazuje možne smernice razvoja uporabnikom prijaznih sistemov, ki prispevajo h gospodarstvu življenjske kakovosti. Podjetje Inform, d. o. o., ki skrbi za sistem, že načrtuje nadaljnji razvoj v smeri pospeševanja komunikacije v upravnih postopkih z državnimi ustanovami in inteligentno upravljanje z različnimi dokumenti.

Z vedno hitrejšim razvojem tehnologij pa lahko v prihodnosti pričakujemo velik razmah v razvoju sistemov za upravljanje z dokumenti (izdelovanje, pošiljanje, prejetje, arhiviranje, elektronsko podpisovanje itd.). Čeprav se elektronski dokumenti v začetnih stopnjah še opirajo na grafične percepcije, se bodo backendi teh sistemov razvijali v smeri urejanja odnosov spremenljivk in se v prihodnosti pobratili tudi s sistemi *data mining*.

Primeri konkretnih pametnih uporabnik	Cena
Pogodba o zaposlitvi	4500 SIT
Vpisi v sodni register	900 SIT
Sklep o določitvi odpravnine	1800 SIT
Avtorska pogodba	4500 SIT
Cesija	4500 SIT
Posojilna pogodba	4500 SIT
Kupoprodajna pogodba za premočnine	0 SIT
Vpisi v zemljiško knjigo	900 SIT
Predlogi za izvršbo	1800 SIT



Vsem poslovnim partnerjem želimo uspešno leto 2006.

Sodobna skladišča

Upravljanje visokoregalnih skladišč z iWare TrackIT za Datalab PANTHEON™

Največji izziv informacijskih sistemov za upravljanje skladišč je optimalna podpora delovnim procesom v skladišču. Optimum predstavlja razmerje med zahtevami (upoštevanje starosti, sledljivosti, drugi parametri) in potrebnimi vnosi (branje črtnih kod, vnos količin, lokacij ipd.) s strani operaterjev za doseganje zastavljenih ciljev.

Zahteve, s katerimi se soočajo sodobna skladišča:

- spremljanje evidence zaloge po lokacijah in različnih merilih (sarže, kakovost, starost ipd.)
- lokacijsko upravljanje z načrtovanjem (in rezervacijami) prostora
- podpora poljubnim tipom regalne tehnologije (DIS, AS/RS, regali, police)
- izvedba inventure po lokacijah (ugotavljanje viškov/mankov)
- preprostost in intuitivnost dela s sistemom
- zahteve kupcev po poljubnem označevanju (avtomobilska industrija, prehrabena industrija, stroje-gradnja)
- modularnost in razširljivost sistema za potrebe sedanjih in novih strank
- *on-line, off-line* integracija s poljubnimi poslovnimi sistemi

Naš izziv je bil razviti informacijski sistem, ki bo na preprost in intuitiven način omogočal uporabnikom hitrejše in natančnejše delo v skladiščih. Razvit sistem smo poimenovali TrackIT.

Sistem iWare TrackIT

Temelj sistema TrackIT je uporaba črtnih kode in avtomatske identifikacije blaga ter lokacij. Čitalci črtnih kode so brezžični radijski terminali (računalniki v brezžičnem omrežju), ki jih skladiščni delavci uporabljajo med opravljanjem vseh prejemov, premikov in izdaj iz skladišča.

Sistem se v grobem deli na dva dela, in sicer na terminalski del (brezžični RF-terminali) in stacionarni del (stacionarni PC-računalniki). Terminalski del je namenjen operativnim delavcem v skladišču, ki so zadolženi za transport blaga skozi skladišče. Stacionarni del je namenjen zahtevnejšim uporabnikom, ki želijo imeti pregled na delom v skladišču in skozi poljubne analize želijo nadzorovati potek dela.

Ključne funkcionalne lastnosti sistema iWare TrackIT:

- vgrajen sistem za označevanje artiklov s črtnimi kodami EAN8/EAN13/EAN128 (vnos podatkov, integrirano tiskanje etiket, vnos in preračun logističnih podatkov)
- integracija standarda EAN128 (razpoznavanje Al-oznaka – *Application Identifier*)
- podpora sledljivosti artiklom od vhoda do izhoda z možnostjo uporabe integriranega dokumentnega sistema za spremljanje proizvodne dokumentacije (atesti, izjave, analize, spričevala in podobno)
- podpora FIFO-sistemu izdaje z uvedbo intervala starosti (Soft-FIFO)
- podpora nivojskemu pakiranju artiklov



Prednosti sistema TrackIT se izkažejo v velikih skladiščih.

- podpora označevanju artiklov na vhodu (prejem iz proizvodnje, kooperacije, prejem od dobavitelja)
- podpora različnim tehnologijam manipulacije blaga znotraj skladišča (klasični regalni sistem, polične lokacije, lokacije DIS, Driveln, Slideln, bloklokacije, celice AS/RS)
- podpora različnim načinom komisioniranja z izpisom odpreme etikete (izdaja po paletah, drobno komisioniranje, združevanje naročil, deljenje naročil po delavcih, rezervacije blaga, rezervacije palet)
- integrirana izhodna kontrola
- podpora spremljanju kakovosti artiklov (vhodna kontrola)
- vgrajena inventura stanja zaloga z obračunom viškov, mankov ter zamenjav
- vgrajen sistem za zvočno in vizualno obveščanje o dogodkih
- vgrajen sistem za grafični prikaz stanja v skladišču
- integriran elektronski dokumentni sistem
- integriran sistem za preprosto izdelavo poljubnih izpisov

Uporabnost sistema iWare TrackIT in njegove konkurenčne prednosti

Uporabnost sistema oz. smiselnost implementacije se pogojuje s številom lokacij v skladišču, številom aktivnih artiklov in zahtevam po vodenju dodatnih paramet

etrov o artiklih, kot so sledljivost in spremljanje posebnih pogojev (zdravila, eksplozivi, carinska skladišča).

Bistvena prednost sistema je v uporabi avtomatske identifikacije artiklov in popolno obvladovanje sledljivosti izdelkov od vhoda do izhoda iz skladišča z uporabo standardov označevanja EAN128.

Sistem omogoča vpogled v stanje v skladišču v vsakem trenutku in pregled zgodovine vseh opravljenih manipulacij (kdo, kdaj, kaj). Prednosti vpogledov se kažejo pri reševanju reklamacij na podlagi ugotovljenega stanja v skladišču. Sam sistem omogoča optimizacijo dela skozi združevanje ali ločevanje naročil z možnostjo komisioniranja po optimalni poti in s tem pospeši sam čas priprave komisioniranja. Možna dvostopenjska izhodna kontrola zagotavlja bistveno večjo natančnost izdaje in s tem tudi objektivno prednost pri reševanju reklamacij pri izdaji na strani dobavitelja.

Bistvena konkurenčna prednost izdelka in ponudnika je podprta funkcionalnost in kakovost izdelka. Dodatna prednost je lastno znanje in razvoj, podkrepljen z izkušnjami v velikih podjetjih. Naša konkurenčna prednost so uspešno zaključeni projekti v sinergiji z Datalab PANTHEON™-om.

Ovrednotenje implementacije

Cena implementacije informacijskega sistema za upravljanje regalnih skladišč je sestavljena iz treh delov, in sicer:

- brezžični radijski terminali s čitalci črtnih kode, radijsko omrežje (WiFi) ter tiskalniki etiket
- licenca programske opreme TrackIT
- stroški vpeljave, ki obsegajo projektiranje in instalacijo sistema ter uvajanje uporabnikov

Cena brezžičnih radijskih terminalov se giblje od 200.000 SIT/kos (osnovni modeli) do 800.000 SIT/kos (visokokakovostni robustni terminali) za ročne prenosne terminale in 1.000.000–1.500.000 SIT/kos za terminal za viličar.

Cena dostopnih točk je odvisna od kakovosti njihovega delovanja in stopnje varnosti omrežja ter se giblje od 55.000 do 200.000 SIT/kos. Število dostopnih točk je odvisno do konfiguracije skladišča.

Informacijski sistem je glede na vključeno funkcionalnost dobavljen v več paketih, in sicer Enterprise, Professional, Standard, Standard SBS ter MobileRF v cenovnem razredu od 280.000 SIT (sistem z enim terminalom) do 2.100.000 SIT (Enterprise).

Skupna naložba v strojno in programsko opremo za majhno skladišče je približno 1,5 milijona tolarjev. Zgornjo mejo implementacije določajo količina instalirane opreme in dodatne zahteve naročnika.



Franc Rotar
iWare, d. o. o.
www.iware.si
franc.rotar@iware.si



Delo s terminalom je preprosto.



Branje črtnih kod je omogočeno tudi z daljših razdalj.

EAN.UCC 128 v skladišču in proizvodnji

Informatizacija prevzema in izdaje s Hydra@Warehouse LT

Sistem EAN.UCC je namenjen enolični identifikaciji prodajnih enot. Posledica uporabe identifikacije je označitev transportne embalaže (kartonska embalaža, palete). Danes se največ uporablja označevanje s črtno kodo, čeprav so v uporabi tudi že drugi načini (RF identifikacija). Sistem EAN.UCC 128 omogoča podjetjem zapis dodatnih informacij (kot so rok trajanja proizvoda, neto teža, številka partije ...) v črtno kodo. Simbologija EAN.UCC 128 vsebuje aplikacijske identifikatorje, s katerimi se identificira informacijo zakodirano v črtni kodi.


 Dejan Reichmann
 3R.TIM, d. o. o.
 www.3rtim.si
 dejan.reichmann@3rtim.si

EAN.UCC 128 in označevanje transportne embalaže

Z uporabo standarda EAN.UCC 128 postanejo črtne kode daljše in vsebujejo veliko koristnih informacij, hkrati pa so oznake brez primerne informacijske podpore težje berljive. Obvladovanje blaga, označenega po sistemu EAN.UCC 128, je brez informacijske podpore za trgovca in proizvajalca neučinkovito.

Hydra@Warehouse LT

Rešitev Hydra@Warehouse LT je namenjena majhnim skladiščem, trgovinam in proizvodnim obratom. Hydra@Warehouse LT je s PANTHEON™-om integriran (radiofrekvenčni, brezžični) sistem RF za podjetja, ki že imajo Datalab PANTHEON™. Hydra@Warehouse LT deluje z ročnimi terminali RF tipa Pocket PC.

Sistem je sestavljen iz ročnega terminala RF, dostopne točke za brezžično omrežje in programske opreme Hydra@Warehouse LT. Namesti se na isti strežnik MS SQL (MSDE) kot Datalab PANTHEON™. Vsa administracija šifrantov in nastavitve se izvaja v Datalab Pantehonu. Sistem za zmerno ceno od 0,5 M SIT naprej nudi veliko tega, kar imajo veliko dražji skladiščni sistemi RF, in se hitro amortizira. Cena je odvisna od izbire strojne opreme.

Poslovne funkcije

Osnovne funkcije sistema Hydra@Warehouse LT:

- prevzem s kontrolo kakovosti
- izdaja s preverjanjem kakovosti črtno kodo
- inventura – celotna in delna

Dodatne funkcije:

- pregled trenutne zaloge in cene, vnos po serijskih številkah

Funkcije za doplačilo:

- izpis nalepk s črtno kodo na tiskalnik s terminala (preberi črtno kodo in izpiši etiketo)

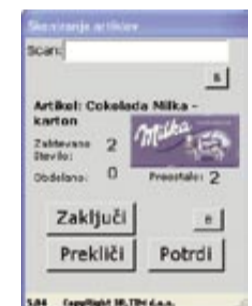
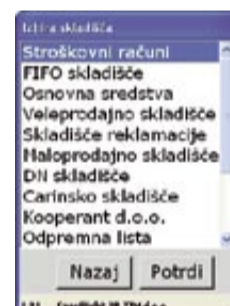


Hydra@Warehouse LT

- »manjša« različica sistema Hydra@Warehouse
- primerna za manjša ali manj zahtevna skladišča proizvodnih in trgovskih podjetij
- deluje v večini brezžičnih omrežij (WLAN, GPRS, UMTS)
- standard EAN.UCC 128 za označevanje embalaže je vgrajen
- etikete se lahko izpisuje z mobilno napravo (zelo primerno za izdelavo novih etiket na nepravilno označeni embalaži)
- cenovno ugodna rešitev

Prednosti sistema

- preverjanje vseh kod v šifrantu
- ni stalnega polnjenja in praznjenja terminalov – sistema sta povezana in delujeta kot celota
- dokumentacija se izpiše v Datalab PANTHEON™-u
- vnos serijskih števil
- poslovanje brez papirja
- preprosta uporaba
- ob izpadu (okvari) mobilnega terminala ostanejo vsi podatki na strežniku



Postopka dela s sistemom Hydra@Warehouse LT

Opisali bomo funkcijo prevzema blaga v skladišče. Zelo podobno poteka prevzem v proizvodnjo, prevzem v trgovino, prevzem rezervnih delov ...

Delavec izbere partnerja neposredno iz šifrant Pantehona. Lahko izbere tudi skladišče, izdelava nov dokument in s skeniranjem dodaja prevzete kartone. Med postopkom se izvaja nadzor kod. Če odčitana koda ne ustreza kodam v šifrantu izdelkov, je delavec takoj opozorjen. Če je koda tipa EAN.UCC 128 in ima zakodirane še dodatne informacije, kot sta rok trajanja ali lot proizvoda, se podatki vnesejo v ustrezna polja prevzemnega dokumenta. Ko delavec zaključi postopek, je v PANTHEON™-u izdelan dokument za prevzem, ki ga je treba samo še potrditi.

Funkcija za ponovno označevanje blaga je zelo primerna, ko kupci zahtevajo pravilno označeno blago, dobavitelj (uvoznik) pa ima nepravilno označeno blago. Če blago ni označeno po predpisih, se uporabi funkcija »Etikete EAN.UCC«. Delavec s terminalom prebere obstoječo kodo na kartonski embalaži in ročno vnese manjkajoče podatke k podatkom, ki so bili prebrani iz šifrant izdelkov v PANTHEON™-u. Po končanem vnosu se izpiše etiketa po standardu EAN.UCC 128. Etiketa se lahko izpiše na stacionarni tiskalnik ali tiskalnik, ki ga ima delavec za pasom. Delavec prelepi obstoječo etiketo na kartonu. Funkcija je dodatek k standardni aplikaciji. Mogoče jo je prilagoditi potrebam in zahtevam uporabnika. Oblikovanje etiket se izvede na programski opremi za izpis etiket.



Motnica 13, 1236 TRZIN
<http://www.micropos.si>
 e-naslov: pantheon@micropos.si
 tel.: 01 / 580 99 99

**Majhen korak
 za računovodstvo,
 velik za podjetje ...**

**strokovnjaki za vpeljavo
 programske opreme PANTHEON™
 in rešitev na področju maloprodaje**

	Hydra@ Warehouse	Hydra@ Warehouse LT
Administracija uporabnikov	●	●
Grafični vmesnik	●	
Vodenje po mikrolokacijah	●	
Sledljivost	●	○
Prevzem	●	●
Izdaja	●	●
Inventura	●	●
Premik	●	
Vskladiščenje	●	
Dvofazni prevzem	●	
Pomoč skladiščniku na terminal	●	
Razširljivost	●	●
Izdelava specialnih vmesnikov	●	
Podpora EAN/UCC 128	●	●
Enostavno dodajanje odjemalcev	●	●
Spletni vmesnik	●	
ON line način dela z Datalab Pantheon	●	●
Kvalitativna vhodna kontrola	●	
Kvantitativna vhodna kontrola	●	

● Vsebuje ○ Vsebuje z omejitvami (vnos serijskih števil)

Elementi prodajnega procesa

PANTHEON™ kot podpora prodajnemu procesu

Prodaja je najzahtevnejša in najpomembnejša poslovna funkcija. Je vzrok vsega, vse drugo je le posledica. Prav zato so urejeni prodajni procesi in dosledno izvajanje le-teh nujni za uspešno poslovanje. Elemente prodajnega procesa v grobem delimo na šest področij.

Predstavil vam bom vsako posebej, vendar je treba vedeti, da si ne sledijo vedno v napisanem zaporedju. Med seboj se prepletajo in preskakujejo kot naše misli, zato bi jih najlažje opisal kot množico prepletenih miselnih vzorcev, ki skupaj tvorijo prodajni proces.

Analiziranje prodajnega procesa

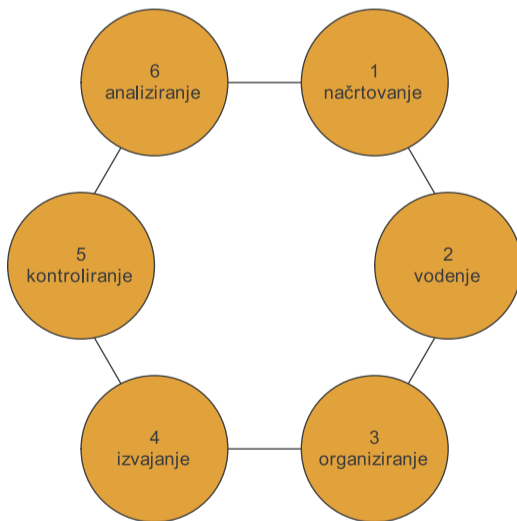
je prvi korak. Če ga želimo dobro opraviti, moramo imeti za to primeren informacijski sistem. Urejeni šifranti in kakovostno vneseni podatki, nam omogočajo vpogled v pretekle dejavnosti. Z oceno stanja in pregledom preko različnih meril, kot so po izdelkih, področno, časovno, po prodajnikih, po kupcih, ali s kombinacijo le-teh lahko ugotovljamo glavne značilnosti, ki so podlaga za drugi korak.

Načrtovanje prodajnega procesa

je eden od dveh korakov, ki se izvajata stalno. V svetu nenehnih sprememb nobena stvar ni statična. Tako na primer letalo med Ljubljano in Londonom skoraj nikoli ne leti po začrtani poti, mesti vzleta in pristanka pa sta kljub temu vedno enaki. Enako velja v poslu, zato je načrtovanje postopek, ki ga nenehno prilagajamo situaciji, v kateri se nahajamo. Za uresničitev načrta si je treba postaviti natančne cilje (finančne in nefinančne), in kaj želimo z njimi doseči. Njihova skupna lastnost mora biti merljivost. Vse, kar načrtujemo, moramo znati izmeriti, pa naj bodo to promet, dobiček, količina proizvodov ali novi kupci. Prodajni načrt je oče vseh načrtov. Na žalost marsikdo nikoli ne spozna, da pravzaprav vsi nekaj prodajamo. Pa naj bodo to ideje, mnenja, podatki, znanja itn.

Vodenje

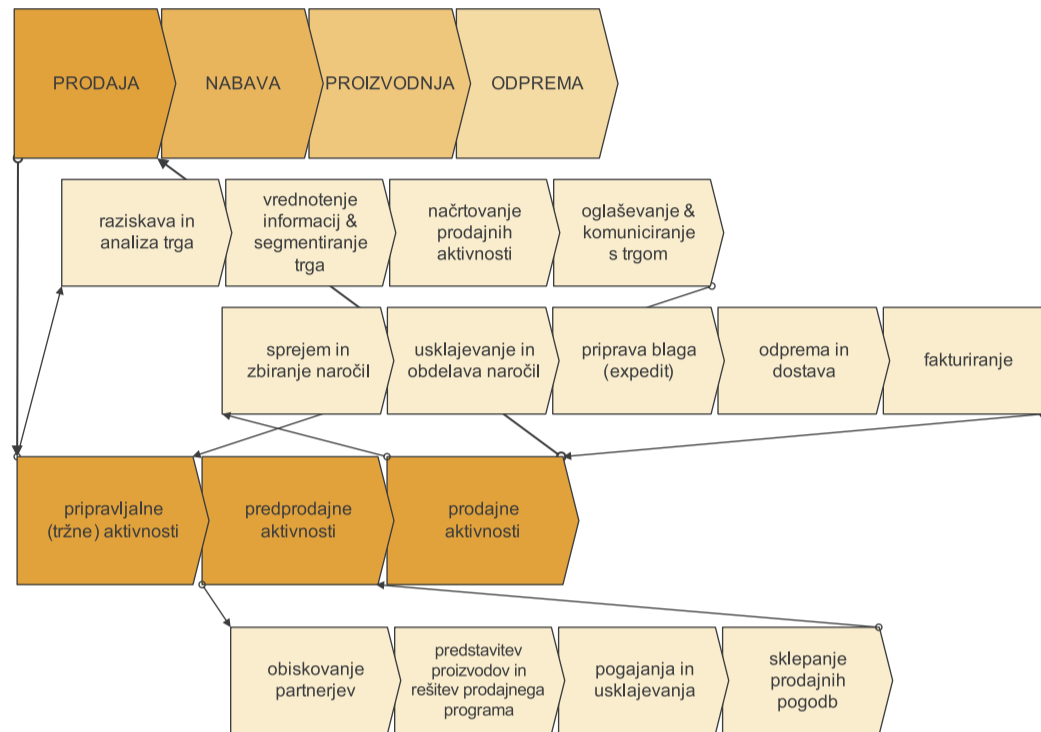
je osmišljenje in motiviranje prodaje. Je »prodaja« prodajnega načrta, kjer se skupaj s prodajnim timom dogovorimo o ciljih in kontrolnih točkah. To je korak, kjer damo obveze sodelavcem in dobimo obveze sodelavcev. Dobro vodenje je možno le z dobrim načrtom.



Organiziranje

Ko govorim o načinu organizacije, imam v mislih način izvedbe prodajnega procesa, ki temelji na zastavljenih prodajnih kvotah. To je lahko:

- produktno vodenje**, za katerega je značilno, da se osredinja na izdelek ali storitev, se ne prilagaja posameznikovim željam in si želi čim manj odklonov od začrtanih standardov (npr. McDonalds). Dobra lastnost takega načina dela je hitra ponovljivost.
- Skrbnišтво kupcev** je ravno obratno od produktnega vodenja, saj se osredinja na želje posameznih kupcev. Temelj tega načina dela je dobro prodajno osebje in način vodenja, ki ga pri tem usmerja. Hkrati daje najboljšo povratno informacijo in povečuje odzivnost podjetja. Za tak način dela je priporočljiva oziroma skoraj obvezna uporaba programa CRM (*customer relationship management*), če želimo doseči vidnejše rezultate.



Izvajanje vključuje:

- predprodajne dejavnosti**, kot so vzpostavitev stikov, prepoznavanje potreb, ustvarjanje novih priložnosti, komuniciranje in sklepanje poslov;
- prodajno podporo**, to je upravljanje dokumentacije in seznanjanje s poslovnimi izzivi in potrebami kupca ter pretvarjanje le-teh v prodajne priložnosti;
- poprodajne dejavnosti**, ki so izvajanje sklenjenih poslov in izobraževanje kupcev.

Vse te dejavnosti lahko umestimo v prodajni cikel, ki je časovno obdobje, v katerem se zaporedje prodajnih dogodkov ponovi. Je sistematičen odnos med podjetjem in njegovim kupcem.

Značilnosti prodajnega cikla so: **količina** – število ciklov v določenem obdobju, **frekvenca** – kolikokrat se ponovi pri isti stranki, **dolžina** – trajanje in **vrednost**.

Za odlično izvedbo priporočam tudi uporabo prodajnega lijaka, ki je osnova vodenja prodaje ter urejen seznam prodajnih dejavnosti in merilec njihove potencialne vrednosti. Za izvedbo je pomemben tudi urejen dokumentni sistem, ki omogoča natančnost in hitrejši proces, hkrati izloča ponovna vnašanja, s tem pa povečuje storilnost in dobičkonosnost.

Kontroliranje

je poleg načrtovanja korak, ki se izvaja konstantno. Z dobrim IS in urejenimi procesi lahko svoje dejavnosti kontroliramo najmanj dnevno. Z rednim in sistematičnim merjenjem lahko izboljšamo rezultate. Za primer naj navedem slalomsko tekmo, ki traja eno minuto. V tem kratkem času izmerijo tri vmesne čase, pri smuku celo šest. Koliko pa vi? Vse cilje, ki smo si jih zastavili, moramo znati izmeriti, ugotoviti razliko med načrtovanim in izvedenim ter na podlagi tega ponovno načrtovati. Ko govorimo o merjenju prodaje, se je treba zavedati, da morajo biti metodološka, redna, dosledna in sistematična. Določena morajo biti tudi načela, kot so ciljna usmerjenost, prodajna učinkovitost, ohranjanje integritete posameznika in dvigovanje ugleda podjetja. Pri kontroli bi omenil še ocenjevanje ustreznosti prodaje. Za uspešnost prodaje morajo biti vse njene značilnosti upošteevane in izpolnjene. Te značilnosti pa so: učinkovitost, stroškovna občutljivost (koliko smo porabili v procesu ustvarjanja), preglednost (sistematizacija), prožnost (izkoriščanje pozitivnih odstopanj od načrtovanja) in proaktivnost, ki je izkoriščanje prodajnih priložnosti iz prodajnega lijaka.

Kakšno zvezo ima vse to s PANTHEON™? PANTHEON™ je orodje, ki vam ob pravilni in popolni uporabi omogoča vse zgoraj omenjene korake z izjemo vodenja. Vendar je vse odvisno od uporabnika; kakšne ima procese, znanje in želje po tovrstni uporabi. PANTHEON™ je orodje, ne pozabite tega; tako, kot je orodje MS Word; nekateri nanj pišejo literarna dela, drugi komaj kakšen stavek. Torej tu ni vprašanje s čim, temveč kako.

Kako v petih minutah do petodstotnega popusta?

Ker želimo zadovoljiti vaše potrebe po izobraževanju na področju PANTHEON™-a, smo na spletni strani pripravili obrazec z razpisanimi tečajji. Izpolnite ga in pošljite prek faksa (01) 252 89 10 ali e-pošte na majak@datalab.si, do 20. januarja 2006. Tisti, ki boste obrazce poslali do tega datuma, boste imeli pri prvem obisku izobraževanja **petodstotni** popust.

datalab

POLOVIČNO ZNANJE JE NEVARNEJŠE OD NEZNANJA.

<p>Partner pri IT rešitvah v logistiki Hydra@Warehouse - Sistem za informatizacijo skladišča Podpora črtnim kodam Hydra@Trace - zajem in analiza podatkov za sledljivost</p>	<p>3R tim</p> <p>3R-TIM d.o.o. Tim učinkovitih rešitev www.3rtim.si</p>
<p>Partner pri podpori projektne vodnje Hydra@Project - učinkovita evidenca dela v podjetju Slednje stroškom dela na projektih, procesih in v proizvodnji</p>	<p>UL bratov Babnik 19 1000 Ljubljana +386 (01) 516 16 20</p>
<p>Partner pri razvoju in implementaciji IT rešitev - MS SQL strežnik - ASP.NET - spletni portali - e-slog - elektronski katalogi izdelkov - uvajanje sistema EAN.UCC</p>	



Miha Krebs
Kebisi, d. o. o.
miha.krebs@kebsi.si
www.kebsi.si

Ali v podjetju obvladujete »mehki« vidik poslovanja?

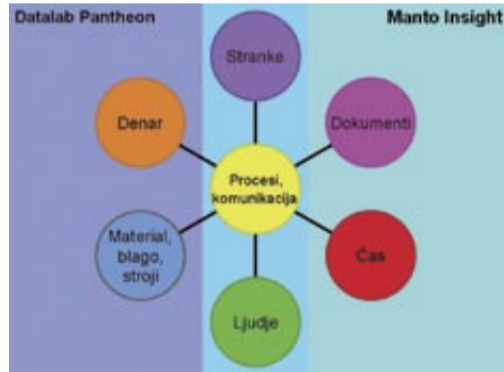
Vpogled v poslovanje z drugega vidika

Ker suvereno upravljate z denarjem in stroški, uporabljate PANTHEON™ podjetja Datalab. Kakšni pa so vaši odnosi s strankami? Kako obvladujete naloge in projekte? In kako obvladujete vso dokumentacijo, ki ob tem nastaja?

Obvladovanje finančnega in materialnega poslovanja je danes s sodobno poslovno programsko opremo, kot je Datalab PANTHEON™, nekaj vsakdanjega. Podjetja ugotavljajo, da poleg tega potekajo še drugi procesi in se pojavljajo druge vrste podatki, ki pa s poslovno programsko opremo niso podprti.

S katerega vidika gledamo na svoje poslovanje?

Pri vsakem poslovanju je najbolj pomembno poslovanje z denarjem, opremo, stroški, materialom, blagom in z zaposlenimi. Vse to neposredno vpliva na dobiček podjetja, ki je eden najpomembnejših dejavnikov za njegovo rast in napredek. Temu vidiku lahko rečemo tudi »trdi« vidik, saj lahko vse naštetje stvari zelo natančno izmerimo z denarjem.



Kateri je eden od drugih vidikov poslovanja?

Obstaja tudi »mehki« vidik poslovanja. Pri tem so mišljene stvari, ki se jih ne da natančno izmeriti, a so za obstoj in napredek podjetja tudi zelo pomembne. To so odnosi z našimi strankami, delitev dela in organiziranost časa v podjetju ter delo z dokumenti, ki pri vsem tem nastajajo. V podjetju porabimo veliko časa tudi za te dejavnosti, a njihov učinek težko izmerimo. Zato je toliko bolj pomembno, da se trudimo povečati njihovo učinkovitost.

Kako izboljšati odnose s strankami?

S stranko imamo dober odnos, kadar ima le-ta občutek, da v resnici skrbimo zanjo. Ta občutek dobi, če med komunikacijo z nami vedno znova ugotavlja, da točno vemo, katere naloge se pri njej odvijajo in na kateri stopnji so trenutno. To je zelo pomembno, ko z nalogami rešujemo težave, ki so pri njej nastale. Takrat sta naše poznavanje stranke in odnos z njo še posebej na preizkušnji. Kako naj vemo vse ali skoraj vse o svoji stranki, če preprosto ne moremo imeti v glavi vseh teh podatkov, hkrati pa še opravljati svojega dela?

Projekt / Delovni nalog / Korak	2005			2005 Total	
	Jul	Sep	Oct		
Insight 2.1		13,82		13,82	
1. Zasnova za verzijo 2.1					
2. Razvoj		53,99	18,50	72,49	
3. Testiranje			2,43	2,43	
4. Namestitve			1,50	1,50	
Insight 2.1 Total		67,81	22,43	90,24	
Insight 2.2					
1. Zasnova programa			5,32	5,32	
2. Razvoj			0,50	0,50	
3. Testiranje			1,00	1,00	
Insight 2.2 Total			6,82	6,82	
Insight Admin 2.0					
1. Priprava dokumentacije		3,25		3,25	
2. Razvoj		1,58		1,58	
Insight Admin 2.0 Total		4,83		4,83	
Insight Total		4,83	67,81	29,25	101,89

Kako izboljšati vodenje nalog in projektov?

Za uspešno vodenje nalog in projektov je treba poznati veliko različnih podatkov. Poleg podatkov o strankinem finančnem stanju potrebujemo tudi vso korespondenco (elektronska pošta, dopisi, telefonski pogovori, zapisniki, poročila ...) s stranko in morebitnimi podizvajalci.

Da vse zaposlene v podjetju enako obremenimo, potrebujemo sprotni pregled nad obremenjenostjo zaposlenih. O vodenju nalog in projektov ter o odnosih s strankami smo govorili v prejšnjih odstavkih, pojavlja pa se še veliko drugih dokumentov. Torej ...

Kako v podjetju obvladovati vso dokumentacijo?

Pri delu z dokumenti naletimo na vsaj dve težavi, ki pomembno vplivata na učinkovitost in kakovost našega dela:

- Čas, ki ga porabimo za iskanje, shranjevanje in odlaganje dokumentov. Raziskave kažejo, da v podjetjih berejo dokumente 5–15 odstotkov vsega časa, iščejo pa jih vsaj dvakrat dlje.
- Ko dokumenta ne najdemo oziroma ga ne iščemo, ker nimamo časa ali volje za iskanje, smo zato brez potrebnih podatkov. Tako uporabljamo nepreverjene podatke, kar lahko usodno vpliva na kakovost našega dela oziroma na odnose z našimi strankami.

Za vsako od teh področij obstajajo rešitve ...

Za vsako od teh področij, to so obvladovanje odnosov s strankami (CRM-customer relationship management), vodenje projektov (project management) in obvladovanje dokumentov (document management), obstajajo namenski programi.

Že včasih so obstajali namenski poslovni programi – posebej za saldakonte, plače, materialno poslovanje, za osnovna sredstva in drugo. Danes pa smo pri poslovni programski opremi že prešli na integrirano programsko opremo, kot je na primer Datalab PANTHEON™, ki je namenjen za vsa področja hkrati in se v podjetja zato lažje uvede, tako da integracija med različnimi programskimi paketi ni potrebna.

Čas je, da preidemo na integrirano programsko opremo, ki vključuje »mehki« vidik poslovanja ...

... a je po navadi glede na potrebe malih in srednjih podjetij preveč zahtevna.

Za vsa področja obstajajo zelo kakovostni izdelki, a

se izkaže, da so za uporabo in uvedbo v delo za mala in srednja podjetja preveč zahtevni. Tovrstna podjetja dajejo zaradi omejenih kadrovskih možnosti velik podarek na preprosto uporabo programske opreme in predvsem na preprosto uvedbo v redno poslovanje podjetja. Taki projekti se večkrat ustavijo prav na stopnji uvedbe.

Manto Insight

Programska oprema za »mehki« vidik poslovanja v malih in srednjih podjetjih se imenuje Insight (angleška beseda za 'vpogled'). Uporabnikom omogoča, da delajo v programskem okolju, ki je podobno aplikacijam Microsoft Office in je zato zelo preprost za uporabo. Insight posebej odlikuje preprosta uvedba v okolje malih in srednjih podjetij.

Zakaj so uporabniki Insighta po uvedbi zadovoljni?

Direktor:

- »Ker imam pregled nad dejansko obremenitvijo posameznikov in lahko enakomernje porazdelim delo.«

Vodja projekta:

- »Imam sproten nadzor, če je čas, namenjen za projekt, še v načrtovanih okvirih. Zadnje različice projektne dokumentacije, pogodb, zapisnikov, računov, korespondence in drugih dokumentov, ki se pojavljajo med projektom, imam vedno pri roki.«

Vodja prodaje:

- »Nad prodajnim lijakom podjetja imam natančen pregled in preprost vpogled v uspešnost posameznih prodajalcev.«

Prodajalci:

- »Vse različice ponudbe ali pogodbe, ki so nastale na različnih stopnjah pogajanj, imamo vedno pri roki in tako lažje vodimo pogajanja. Nadzorujemo lahko vse klice, ki jih moramo opraviti, čeprav so nekateri klici načrtovani šele čez en mesec ali več.«

Vsi sodelujoči pri nalogah in projektu:

- »Hitro in preprosto najdemo dokumente, ki jih potrebujemo. Ni nam treba razmišljati, kam naj shranimo dokumente, da jih bodo tudi sodelavci hitro našli. Imamo tudi pregled nad vsemi opravili, ki jih moramo opraviti.«

Stroški celotne rešitve

Stroški so odvisni od števila uporabnikov rešitve. Za pet uporabnikov je strošek celotne uvedbe z namestitvijo, svetovanjem in kratkim uvajanjem uporabnikov 560.000 tolarjev (DDV ni vštet v ceno).



Marko Bežjak
Manto, d. o. o.
Kardeljeva cesta 90, Maribor
marko.bezjak@manto.net
www.manto.net

Težave implementacije CRM z ERP

Integracija CRM v PANTHEON™-u

V novejšem času so v informacijskem sistemu različni podsistemi (ERP, CRM, dokumentni sistemi, namenske aplikacije za podporo poslovanju ...). Izkazalo se je, da zaradi raznovrstnosti informacijskega sistema prihaja do podvojenih vnosov, nekonsistentnosti podatkov, do večkratnih vnosov v različnih aplikacijah ipd.

Zaradi negativnih pojavov v takih sistemih, ki pri tej stopnji zapletenosti nastanejo, se je pojavila potreba po integraciji različnih podsistemov informacijskega sistema v integrirani sistem. Integracija ni samo izmenjava nekaterih podatkov, ki so v vsebinsko podobnih šifrantih (partnerji, izdelki, naročila ...). Problematika, ki se pri takih integracijah pojavi, zahteva veliko angažiranost vodstva in informatikov v podjetju ter ponudnikov posameznih osnovnih orodij, ki gradijo različne informacijske podsisteme. V našem podjetju se ukvarjamo z različnimi integracijami podsistemov in smo eno integracijo naredili kot integracijo dveh podsistemov, in sicer sistema ERP in CRM.

Kako se lotimo integracije?

Po naših izkušnjah so pomembni naslednji koraki:

- 1) Določitev ciljev integracije (opredelimo, kaj je povezano in na kakšen način)
- 2) Določitev tehničnega načina integracije (način, s katerim bomo podsistema tehnično povezali)
- 3) Določitev vsebinskih zmožnosti in načina integracije (določimo, katere vsebine se lahko integrirajo in na kakšen način)
- 4) Določitev integracije avtorizacij (določimo skupne avtorizacije na podlagi obeh podsistemov)
- 5) Določitev potrebnih začetnih stanj za integracijo (določimo, kaj je treba narediti, da bomo imeli v novem integriranem sistemu pravilno začetno stanje)
- 6) Določitev meril testiranja za potrditev uspešnosti integracije

Vse točke v integraciji so zelo pomembne in jih je treba skrbno preučiti ter definirati. Kot pri vsakem projektu so najvažnejši cilji. S cilji postavimo končno stanje svojega integriranega sistema.

Cilji, ki smo si jih v našem podjetju zastavili pri integraciji CRM in ERP:

- Poenoten šifrant partnerjev
- Poenoten šifrant materialnih sredstev
- Enkratni vnos podatkov iz obeh podsistemov (spre-

membra v CRM se mora takoj pokazati v ERP)

- Pregled ključnih podatkov iz sistema ERP v sistemu CRM (uporabnik mora v standardnem UI iz CRM videti podatke, ki so v sistemu ERP)

Primer določitve tehnične integracije

Zelo dobro je, če podsistema temeljita na sorodni ali celo isti platformi. V našem primeru je podatkovna baza obeh podsistemov MS SQL SERVER. Tehnično enotnost smo dosegli precej preprosto. Vzpostavili smo stikala, ki samodejno osvežujejo, brišejo in popravljajo posamezne podatke. Zadeva je tehnično precej preprosto rešljiva.

Primer določitve vsebinske integracije

Pri vsebinski integraciji je težav oziroma vprašanj nekaj več. Vse skupne podatke je treba analizirati in upoštevati vplive sprememb. Brisanje poslovnega partnerja iz sistema CRM ima lahko v sistemu ERP velike posledice, če pri tem ne upoštevamo referenčne integritete. Pri tem se postavi vprašanje, kako lahko posamezne partnerje brišemo (iz katerega sistema, kdo lahko briše skupni podatek).

Primer določitve integracije pravic

Tudi pri integraciji avtorizacij gre za vsebinsko težavo, ki se je moramo lotiti z odgovornostjo. Če se te integracije lotimo površno, nam lahko zelo hitro brez nadzora podatki uhajajo iz enega podsistema v drugega. To pomeni, da lahko uporabnik, ki nima pravic v enem sistemu, iz drugega podsistema hote ali nehote vpliva na podatke ali jih dobi. V našem primeru smo avtorizacije omejili na avtorizacije komercialne v sistemu PANTHEON™. Tako je uporabnik Maximizerja postal uporabnik komercialne v sistemu PANTHEON™. Spremembe avtorizacije obeh podsistemov je zelo težko narediti. V našem podjetju se je izkazalo, da je bolj preprosto, da integracijski modul prilagodimo obstoječi avtorizaciji, ki mora biti dobro določena, in da se integracijski modul ob morebitnih spremembah ustrezno spremeni.

Primer vzpostavitve začetnih stanj

Na novo integrirani sistem v IS je nov podsistem informacijskega sistema, kjer moramo opredeliti začetno stanje. Začetno stanje pred integracijo mora biti v obeh podsistemih vzpostavljeno, podatki morajo biti povezani, vsebine konsistentno zapisane, manjkajoča polja, ki so potrebna v obeh podsistemih, se morajo dopolniti. Presečne množice podatkov je treba preverjati in izluščiti pravilne podatke glede na zahteve posameznega podsistema.

Primer integracija v podjetju Stroka produkt, d. o. o.

V našem podjetju smo prenesli podatke o poslovnih partnerjih iz podatkovne baze PANTHEON™ (ERP) v Maximizer Enterprise (CRM). Nastavili smo dodatna polja poleg že obstoječih v PANTHEON™-u. Po enostranskem prenosu smo vrnil primarne ključne, ki jih je določil Maximizer Enterprise v poljubna polja v PANTHEON™-u. Po pregledu podatkov v obeh sistemih smo po večkratnih prenosih (iteracijski proces) v novem podsistemu dobili kakovostno začetno stanje.

Kot je bilo omenjeno že v uvodu, je integracija različnih podsistemov v raznolikem informacijskem sistemu zelo zahteven projekt. Večja je zahtevnost projekta, večje so razlike podsistemov na vseh ravneh integracije (tehnične, vsebinske ...). Zahtevnost teh projektov nas prisili, da dobro razmislimo, ali je naš sistem ustrezen ali bi bilo treba kateri podsistem ustrezno zamenjati in ga nadomestiti z drugim, ki se bolje vklopi v okolje našega informacijskega sistema.

Integracije različnih podsistemov zahtevajo tudi več vzdrževanja, saj moramo pri integracijskih orodjih paziti na spremembe na vseh podsistemih, ki so v integriranem podsistemu. **Učinki dobro integriranih podsistemov so lahko zelo dobri in podjetju lahko zelo koristijo** (konsistentnost posameznih podatkov, enkratne vnose, dostop do strateški podatkov iz različnih podsistemov in podobno).

Go Global Web Publishing

Pisarna vedno z vami

Poslovanje je postalo globalno. Trgi so mednarodni, proizvodnja je geografsko razkropljena, prodaja poteka po vseh celinah. Mobilnost uporabnika in dostop do ključnih informacij kjer koli po svetu sta nujna za tekmovanje na svetovni ravni.

Z globalnim širjenjem interneta in silovitim razvojem mobilnih komunikacij, kot so ADSL, WIFI in GPRS/EDGE, postaja poslovanje vedno bolj preprosto.

Go Global je internetna poslovna rešitev, ki uporabniku omogoča hiter dostop prek spletnih strani do lastne programske opreme in tudi do drugih podatkov ne glede na to, kje je uporabnik v tistem trenutku.

Kako deluje »navidezna pisarna«?

Na glavni lokaciji v omrežju je računalnik, na katerem je nameščena vsa programska oprema, potrebna za nemoteno poslovanje podjetja. Glede na to, ali imate operacijska okolja Windows, Unix ali Linux, izberete in namestite na računalnik program Go Global Web Publishing za Windows, Unix ali Linux. Ta program omogoča objavo različnih korporativnih programov, do katerih lahko sedaj dostopate tudi z oddaljenih lokacij. Za zunanje uporabnike poteka avtentifikacija popolnoma enako, kot bi se prijavi neposredno na konzolo računalnika, na katerem je nameščen Go Global. Edina zahteva je, da ta mora biti ta računalnik, ki je obenem programski strežnik Go Global, zmogljiv, imeti mora dovolj CPU, spomina in diskovnega prostora. Tako bo

lahko zadovoljivo postregel večjemu številu istočasno aktivnih zunanjim uporabnikom.

Spletna programska rešitev Go Global omogoča, da uporabnik zelo preprosto vzpostavi povezavo s ponujenimi korporativnimi programi prek interneta (protokola http), intraneta ali kako drugače dostopa do zanesljivega centralnega strežnika, na katerem so korporativna programska oprema in podatkovne baze, kot bi bil v notranjem lokalnem omrežju. Še več. Uporabnik ima na voljo še lokalno računalniško periferijo računalnika, na katerem trenutno dela (clipboard, lokalni tiskalnik, lokalni disk).

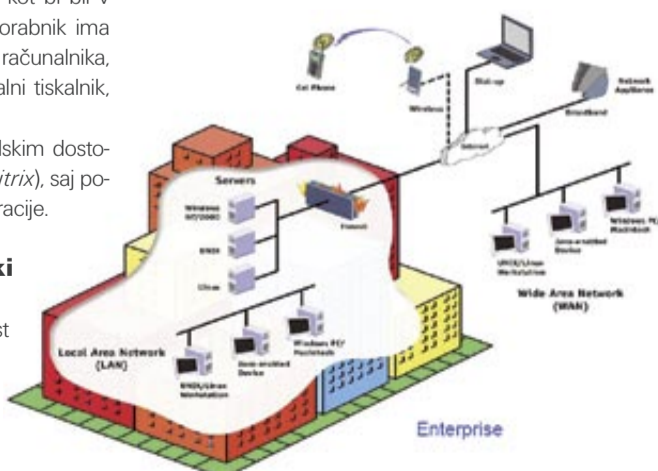
Go Global je dobra alternativa terminalskim dostopom (na primer Terminal Server MS ali Citrix), saj ponuja enako funkcionalnost z manj administracije.

Osnovne prednosti in prihranki

- centralizacija podatkov podjetja
- izboljšana učinkovitost dela in mobilnost uporabnikov
- zavarovanje varnosti in zaščite podatkov
- hitra vzpostavitev novih storitev

- občutno znižanje naložbe (do 50 odstotkov)
- občutno znižanje operativnih stroškov (do 70 %)

Navidezna pisarna je postala resničnost – internetno nepogrešljivo poslovno orodje, ki omogoča uporabnikom preprosto, zanesljivo in zaščiteno povezavo s storitvami ICT vašega podjetja.



stroka.si

Sandi Markon
Stroka Produkt, d. o. o.
sandi.markon@stroka.si
www.stroka.si

Maximizer
AUTHORIZED Sales Agent

Microsoft
CERTIFIED Partner

datalab
S.I.S. POSLOVNI PARTNER

Bello

William Bello
Bello, d. o. o., Zagreb

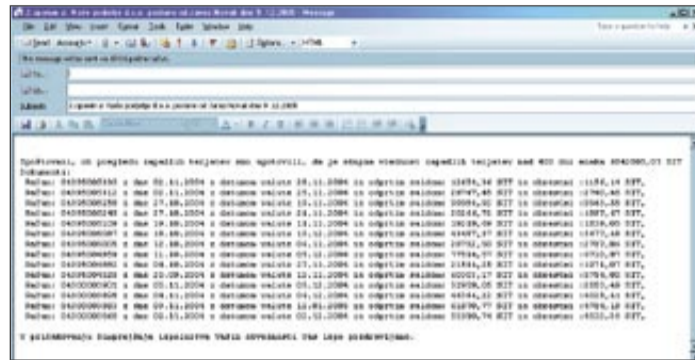
Informacijski podsistem za izračun, izpisovanje in elektronsko pošiljanje opominov

Izterjava in elektronsko pošiljanje opominov v PANTHEON™-u

V podjetju E-posgroup, d. o. o., smo se zaradi povpraševanja po rešitvi, ki bi razbremenila postopke izterjave dolga in avtomatizirala ponavljajoča mesečna opravila, odločili, da s PANTHEON™-ovim integriranim razvojnim orodjem SQL InterActive™ razvijemo applet oziroma postopek, ki bi bil v pomoč pri tej nalogi.

Opis rešitve

Ker je zaporedje opominov do tožbe zakonsko opredeljeno, je možnost izbire meril omejeno na izbiro treh terminov, pri katerih interval vnašamo v dnevih. Glede na izbiro meril terminov, konta (ali kontov iz tabele), valute, spodnjega limita salda (opominov se nam ne splača pošiljati za vsak tolar dolga) in vrste obrestne mere program v zavihku *Po partnerjih* omogoča pregledna seznama subjektov ter izbranih dokumentov za vsak subjekt posebej ali enoten seznam v zavihku *Detajlno*. Seznam lahko omejimo tudi z ustreznim izborom vrste dokumentov (računov). Vsako obdobje ima svoj seznam. Na dnu pregledov po obdobjih si lahko ogledamo podatke o številu vseh subjektov izbranega obdobja, dokumentov izbranega subjekta, vseh dokumentov izbranega obdobja, vsoto salda v izbranem obdobju. V programu je tudi gumb, s katerim po elektronski pošti pošiljamo opomine.



va za E-pošto in naziva *OBVESTILA kontaktne osebe* se je izkazala kot zelo uporabna možnost in smo jo zato vključili med nastavitve. Glavo in nogo besedila opomina lahko poljubno nastavimo v priročnih oknih.

Čarovnik in izpisi

Med prednostni čarovnika najdemo *Pregled loga poslanih opominov po elektronski pošti* z možnostjo vpogleda v podrobnosti besedila izbrane postavke, tako da na postavko dvakrat kliknemo. Med izpisi lahko izbiramo med izpisi vsebine tabelarnih pregledov ali pa na izbranem zavihku izpis opomina za izbrani subjekt. Mogoč je tudi izpis vseh podatkov, kot da bi opomine pošiljali po elektronski pošti.

Nastavitve

V zavihku *Nastavitve* je možnost za nastavitve neposrednega pošiljanja iz strežnika MS SQL in torej brez uporabe profila MAPI, saj le-ta na lokalnih računalnikih ni vedno definiran. Tako pošiljanje s strežnika pa je bistveno hitrejše, vendar zahteva registracijo nove, zunanje komponente, kar pa lahko opravimo kar s pritiskom na gumb *Registriraj komponento*.

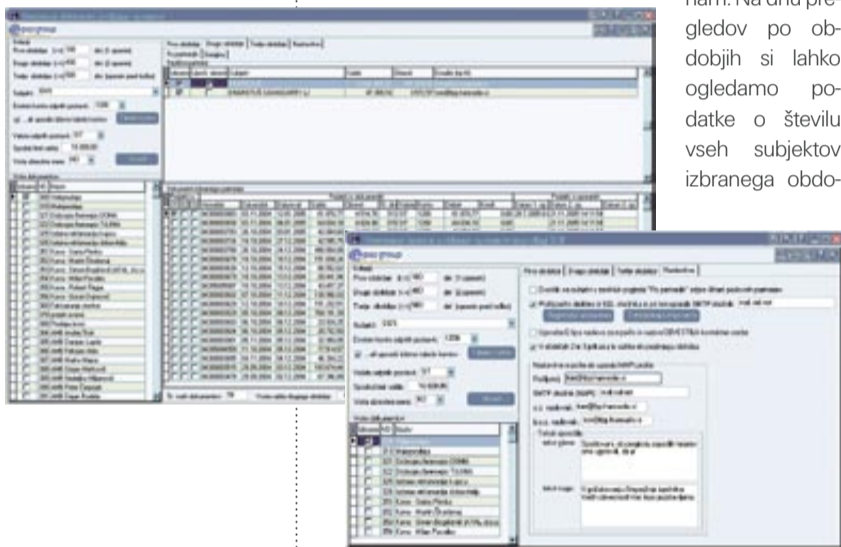
Zelo uporabna je tudi nastavitve *V obdobjih 2 in 3 prikazuj le razliko do prejšnjega obdobja*, kjer v pregledih drugega in tretjega obdobja ne upošteva podatkov, ki so bili obdelani že v predhodnih obdobjih. Za posebne potrebe razvita opcija *Uporaba E-tipa naslo-*

Prednosti

Pomembna prednost postopka ni le avtomatizacija določenih opravil (v tem primeru pošiljanje opominov), temveč tudi integracija izračuna obresti po poljubno izbrani obrestni meri in za poljubne partnerje. Skratka, celovita rešitev za izračun in pošiljanje opominov.



Tom Placer
E-pos Group, d. o. o.
tomp@e-posgroup.si
www.e-posgroup.si



Učinkovita raba sodobne tehnologije pri plačevanju v maloprodaji

POS terminali in programska oprema PANTHEON™

Nemoten delovni proces na prodajnih mestih in hkrati točen zajem, prenos in uporaba podatkov so le nekatere od prednosti, ki jih prinaša povezava POS terminalov s programsko opremo PANTHEON™.



Boris Gabrič
Micropos, d. o. o.
pantheon@micropos.si
www.micropos.si

Implementacija povezave med POS terminalom in blagajniškim programom na prodajnem mestu pomeni naslednje prednosti:

- zmanjšanje možnosti napak pri vnosu zneska
- hitrejša transakcija
- pregled prometa po blagajnikih
- manjša možnost zlorab
- povratna informacija blagajni o odobreni transakciji
- popolna evidenca in statistika

Z rešitvijo povezave med POS terminalom in blagajno je možnost napake pri vnosu zneska manjša, saj blagajna samodejno pošlje končni znesek POS terminalu. Na prodajnih mestih, kjer rešitev ni vpeljana, se postopek plačevanja z bančnimi karticami v primerjavi s plačilom z gotovino podaljša. V tem primeru mora blagajnik poleg vnosa zneskov v blagajno končni (skupni) znesek odtipkati še v POS terminal. Pri vnosu zneska se velikokrat pojavijo neljube napake.

Z možnostjo prijave posameznega blagajnika v POS terminal je omogočen pregled poročil po vseh opravljenih transakcijah glede na blagajnika in tip plačilne kartice. Spremljati je mogoče uspešnost blagajnika, kar je dobrodošlo v prodajalnah, kjer obseg prodaje vpliva na nagajevanje.

Našo rešitev povezave POS terminala in blagajne

uspešno uporabljajo že v sistemu Spar in Hervis ter v nekaterih manjših podjetjih (približno 600 blagajn).

Na podlagi uspešnih izkušenj z vpeljavo rešitve na drugih platformah smo se odločili razviti tudi rešitev na PANTHEON™-ovi platformi.

V sodelovanju s podjetjem Datalab Tehnologije, d. d., pripravljamo popolno integracijo v program PANTHEON™. V šestih do osmih mesecih bo 60–70 % POS terminalov pripravljenih za delo s PANTHEON™-om. Implementacija bo izvedena v štirih do šestih mesecih.



in sicer v vseh različicah PANTHEON™-a. Podrobnejše informacije bodo skupaj z navodili na voljo mesec dni pred uradno implementacijo (februar 2006).

Ponudbo našega podjetja odlikujejo kakovostni izdelki; smo zastopniki/partnerji naslednjih znanih podjetij:

- **Datalab**
Programski paket Datalab PANTHEON™ spada med najzmogljivejša orodja za podporo poslovanja podjetij.
- **Hypercom**
 - EFT POS-terminalna oprema
 - komunikacijska oprema za EFT POS terminale
 - komunikacijska oprema za VoIP storitve
 - programska oprema za nadzor POS omrežij
 - programska oprema za nadzor EFT POS terminalov
- **Freedominput**
 - prenosne zložljive tipkovnice z IR vmesnikom za prenosne telefone
 - prenosne zložljive tipkovnice z vmesnikom bluetooth za prenosne telefone

Slogan podjetja se glasi *Z nami gre lažje in zanesljivo* in ga uresničujemo pri vsakdanjem delu ter podpori našim naročnikom.

Zanimiva predavanja in prijetno druženje

Utrinki z druge PANTHEON™ konference



Maja Kraševac
Datalab Tehnologije, d. d.

Končno smo dočakali dan. 19. oktober! Morda sva ga bili z Vanjo toliko bolj veseli, saj sva se zadnje čase utapljali v pripravah in organizaciji konference. Natovorjeni od spredaj in zadaj sva se odpeljali proti morju. Pot je bila precej zanimiva, saj je bilo vsake toliko treba pridržati kakšen kos prtljage, če sva želeli, da ni pristala na armaturi. Najprej sva zavili v podjetje Vinakoper. Pa ne zato, ker bi morali že malce popiti, ampak sva se tu dogovorili še zadnje podrobnosti za degustacijo vin in nagrade.



Skupaj s hostesami smo reklamni material zlagali v torbice.



V temi in ob prisotnosti smeha nama je uspelo privedati tudi transparent.

Pred hotelom Metropol naju je že ves nasmejan pričakal direktor Moreno Rodman. Skupaj s hostesami sva se podali v akcijo priprav. Priprava torbic, računalniške opreme, postavitve plakatov in še veliko nas je čakalo. Vendar je v vzdušju dobre volje, medsebojnega spoznavanja in pričakovani čas minil, kot bi trenil.

Ta večer so se nam pridružili že gostje iz bosanskega in jugoslovskega Datalaba. Pred odhodom na počitek smo še malce poklepotali, se spoznali in nasmejali.

Prebudili smo se v deževno četrtekovo jutro. Po zajtrku sva z Vanjo že hiteli v hotel preverjat še zadnje podrobnosti. Hostese so prevzele vsaka svojo vlogo in že se je začelo zares. Udeleženci so prihajali, predavatelji prav tako. Vsak od njih je na infopultu prejel ID-kartico, torbico, napolnjeno z reklamnim materialom, in vse potrebne informacije. Ob 10. uri so se za vse odprla vrata velike dvorane, kjer je direktor Moreno Rodman pozdravil udeležence in jim izrekel dobrodoščilo. Gospod Martin Fatur iz podjetja FMC je na naše povabilo na kratko spregovoril o svojih podjetniških izkušnjah.

Nato je besedo prevzel Andrej Mertelj s predstavitev Datalab v prihodnje – zadovoljni uporabniki. Po kosilu so stekla predavanja v vseh petih predavalnicah. Vsak udeleženec je tako izbral med pestrim izborom predavanj in tematik. Nekateri so se težko odločali med predavanji, saj so bile tematike zelo zanimive. Letos so udeleženci lahko izbirali med kar 86 predavanji.

Zvečer smo sedli za zelo lepo pripravljene okrogle mize. Ob klavirski glasbi smo začeli s pokušino vin Vinakoper in večerjo. Kmalu zatem smo se do solz nasmejali igri iz časa rimskega imperija, v kateri so sodelovali tudi naključno izbrani udeleženci konference. Okrog polnoči smo večerjo zaključili še s sladico. Nekateri so odšli spat, drugi so v igralnici poskušali srečo. Nekateri pa smo se odzvali povabilu partnerskega podjetja Help Desk, ki nas je pogostilo z koktajli. Manjkalo ni niti dobre glasbe in plesa.

Naslednji dan smo se prebudili tudi s sponzorsko pijačo Shot. Predavanja so se začela za vse, kot prejšnji dan, v eni dvorani. Po kosilu smo ponovno odprli vseh pet vrat predavalnic. Letos smo štiri dvorane namenili predavanjem za končne uporabnike PANTHEON™-a in eno za partnerje. Poskrbeli smo za simultani prevod iz slovenskega v srbohrvaški jezik, saj smo imeli kar 50 gostov iz držav bivše Jugoslavije. Eno od dvoran smo namenili sponzorjem in razstavljalcem, kjer so se udeleženci lahko pobliže seznanili z njihovo ponudbo, rešitvami in novostmi.

Predavanja so se zaključila zvečer okrog devete ure. Za spremembo smo se sprehodili po svežem zraku do bližnjega lokala ob obali, kjer je že dišalo po hrani, pripravljene v rimsko-grškem slogu. Ob vhodu so nas pozdravili prijazni Rimljani in nas razdelili v rimske države. Hrana je res bila okusna in bilo je v izobilju. Ko smo potešili lakoto, smo se zbrali po skupinah in tekmovali v nalogah, ki jih je žirija skrbno ocenjevala. Smeha in iznajdljivosti ni manjkalo. Da smo se dodobra razgreli, je poskrbela še glasbena skupina.



Tako nas je preko 200 udeležencev poslušalo predavanja.



Večerna igra v rimskem vzdušju: »Se kdo javi?«



Tudi Mertjeve mucke so sodelovale.



Plesali smo do jutra.



Slastna hrana



Ena od iger, kjer je vsak posameznik zastopal svojo državo

Že je na vrata potrkalo sobotno jutro. Zadnji dan. Udeležencem smo prizanegli. S predavanji smo začeli šele ob desetih. Malo po drugi uri pa smo končali še z zadnjimi predavanji. Vendar konference s tem še ni bilo konec. Zaključek smo pripravili v Luciji s piknikom in karting dirko. Kar nekaj zagrehtih je sedlo v dirkalnike in oddrvelo po stezi z željo po čim boljši uvrstitvi. Prvovrščeni je bil Anže Ciuha (Datalab), drugi Boštjan Grašič (Jamada), na tretjo stopničko pa je stopil Stane Novak (Asist, Beograd). Vsi trije so prejeli pokale in nagrade sponzorjev. Ostalim udeležencem pa smo se zahvalili s tolažilnimi nagradami.

Tako smo zaključili 2. PANTHEON™ konferenco, ki je postala tradicionalni dogodek družbe Datalab. Vsem, ki ste se nam pridružili in nas podprli, se želimo še enkrat lepo zahvaliti in vas povabiti, da se nam pridružite tudi v naslednjem letu, ko bomo za vas pripravili še boljše konferenco.



Med konferenco so bile na voljo testne vožnje z 12 avtomobili Renault in Nissan.



Prav tako so se udeleženci namesto po cesti popeljali po morju z gumenjakom in katamaranom.

Sponzorji konference

Si.Mobil, d. d.
ZZI, d. o. o.
Info-kod, d. o. o.
Interštim, d. o. o.
Redox, d. o. o.
DHL, d. o. o.
Vinakoper, d. o. o.
Renault Nissan Slovenija, d. o. o.
Diss, d. o. o.
Damat, d. o. o.
Prevent Mislinja, d. o. o.
Linde MPA, d. o. o.
Sigma Sistemi, d. o. o.

Sluhatelji so ocenjevali termin konference, razpored predavanj in uporabnost vsebin. 93% vseh vprašanih je odgovorilo, da se bo naslednje konference zagotovo udeležilo.

HFUG – 2 srečanje

Hefaist (HF) User Group je skupina uporabnikov, podpornikov in razvijalcev, ki se preko modula Hefaist pod pokroviteljstvom Datalaba ukvarjajo s področjem proizvodnje v zbirki poslovnih programskih paketov PANTHEON™. Modul Hefaist pokriva preprosto proizvodnjo v licenčnih shemah SE in ME ter večplastno proizvodnjo v licenčni shemi MF.

Srečanja skupine poskušamo organizirati na prvi četrtek v mesecu vsake tri mesece. Prvo srečanje skupine je bilo junija 2005, potem smo imeli krajši premor in si želeli, da se člani skupine v čim večjem številu zberemo oktobra na drugi PANTHEON™ konferenci v Portorožu. Naše drugo uradno srečanje smo imeli 1. 12. 2005. Obakrat je bilo prijavljenih okoli petnajst udeležencev. Zanje sta bili srečanja brezplačni; tudi v prihodnje se bomo trudili, da bo tako. Do sedaj smo bili v prostorih Datalaba v Ljubljani, če pa se bo našel kakšen pokrovitelj za katero od naslednjih srečanj, se lahko dobimo tudi drugje, recimo v Mariboru, Kopru ali Novem mestu.

Na srečanjih najprej pregledamo, kaj je bilo narejeno na modulu proizvodnje, pri čemer dajemo poseben poudarek uresničitvi predlogov, ki so nastali na pobudo HFUG; seveda pa ne spregledamo tudi drugih bolj pomembnih sprememb. Po pregledu dela v preteklih mesecih pogledamo izboljšave, ki jih načrtujemo za naslednje obdobje in jih tudi komentiramo oziroma oblikujemo dodatne predloge. Dve večji izboljšavi na modulu proizvodnje, ki sta plod predlogov HFUG, sta spremenjeni način vrednotenja prevzema izdelkov z nezaključenih delovnih nalogov v proizvodnji MF in novi način pregledovanja ter spreminjanja z delovnimi nalogi povezanih dokumentov, ki se trenutno izvaja samo v proizvodnji MF, bo pa v enem od naslednjih različic PANTHEON™-a pripravljen tudi za proizvodnji SE in ME. Po koncu vsakega uradnega dela srečanja sledi neformalni del, ki je za pogovore oziroma preglede bolj konkretnih zadev namenjen ožjemu krogu udeležencev.

Naslednje srečanje HFUG bo predvidoma prvi četrtek v marcu, torek 2. 3. 2006, na katerega ste že sedaj vabljeni vsi, ki lahko kakor koli prispevate k razvoju proizvodnega modula programske opreme PANTHEON™, oziroma vsi, ki vas področje proizvodnje zanima. Srečanje je priložnost, da razvijalnikom proizvodnje v Datalabu poveste svoje izkušnje in težave pri uporabi ter uvajanju proizvodnje, izrazite želje po dodatnih možnostih ter seveda spoznate še druge uporabnike proizvodnje in z njimi izmenjate svoje izkušnje in poglede.

Vse dodatne informacije lahko dobite na elektronskem naslovu igork@datalab.si.

Napoved 1. srečanja interesne skupine ZEUG

ZEUG (ZEUS User Group) je interesna skupina, sestavljena iz posameznikov, ki se na kakršen koli način ukvarjajo z analitiko in poročanjem – ZEUS-om. Tako želimo v Datalabu pridobiti čim več koristnih povratnih informacij o ZEUS-u in ga na najboljši možen način približati uporabnikom. Prvo srečanje skupine ZEUG bo februarja 2006 v poslovnih prostorih Datalaba, kamor že sedaj vabimo:

- podpornike, ki se ukvarjajo z ZEUS-om,
- uporabnike, ki uporabljajo ZEUS in
- vse, ki jih področje ZEUS-a zanima.

Srečanja bomo organizirali kvartalno. Na srečanjih ZEUG boste imeli priložnost, da razvojni ekipi Datalaba ZEUS predstavite svoje izkušnje in težave pri uporabi ter uvajanju ZEUS-a, posredujete želje po dodatnih možnostih ter seveda spoznate še druge uporabnike oziroma podpornike in z njimi izmenjate svoje izkušnje in poglede.

Dodatne informacije lahko dobite na elektronskem naslovu borutp@datalab.si.

Napoved 1. srečanja interesne skupine HEUG

V HEUG (Hermes User Group) se ukvarjamo z najširšim področjem programa Datalab v PANTHEON™. Vključujemo tri sklope: šifrance in naročila, blagovni del z DDV-jem in računovodski del.

Glede na obseg našega poslovanja smo prišli do sklepa, da bi bilo naše delo učinkovitejše in programska oprema bolj donosna, če nam bi lahko s svojimi izkušnjami o končnih uporabnikih in uporabi programskega paketa pomagali vi. Verjamemo, da bo naše sodelovanje v pozitivnem smislu vplivalo na nadaljnji razvoj programa, na večje zadovoljstvo končnih uporabnikov in tako na širši obseg uporabe programa.

Srečanja bodo organizirana kvartalno. Prvo srečanje bo predvidoma 8. 3. 2005. Dodatne informacije lahko dobite na elektronskem naslovu matejak@datalab.si.

Napoved 1. srečanja HRUG

Oddelek HERA skrbi za modul, ki se ukvarja s kadrovskim področjem v PANTHEON™-u. Vključuje tri sklope: kadrovska evidenca, potni nalogi in plače.

Tudi ta srečanja bodo organizirana kvartalno. Prvo srečanje bo predvidoma 15. 2. 2005. Dodatne informacije lahko dobite na elektronskem naslovu dzangirk@datalab.si.

Datalab spremenil celostno grafično podobo



V Datalabu smo spremenili celostno grafično podobo. Prvič smo vam jo predstavili na konferenci v Portorožu. Ker je menjava celostne grafične podobe velik poseg, smo se tega lotili postopoma. Nekaj je že spremenjenega, v kratkem pa lahko pričakujete spremenjeno uporabniško in domačo stran. S prenovno celostno podobo naj bi zaključili predvidoma marca 2006. (V.M.)

Končana študentska akademija v BiH

Bosna in Hercegovina se tako kot večina držav v tranziciji sooča s težavo prilagajanja novim tržnim zakonitostim. Mala in srednja podjetja ter njihovi zaposleni se na tem področju srečujejo predvsem s pomanjkanjem znanja, saj sistem rednega izobraževanja ne »proizvaja« ljudi v skladu z realnimi potrebami tržišča. Zato



so Datalab, SERDA, Združenje študentov ekonomske fakultete in Radio 202 začeli brezplačno izobraževanje mladih v okviru PANTHEON™ Akademije. Po 45 dneh izobraževanja je prva skupina, ki so jo sestavljali predvsem študenti ekonomske in elektrotehnične fakultete, zaključila osnovno stopnjo PANTHEON™ AKADEMIJE. 24. oktobra je bila za 20 tečajnikov v prostorih sarajevske regionalne razvojne agencije slovesna podelitev diplom tečajnikom (bilo jih je 50), ki so uspešno zaključili izobraževanje. 8 tečajnikov je že našlo zaposlitev pri DataLab partnerjih v BiH. (V.M.)

Sodelovanje na sejmu v Banja Luki

Banjaluško podjetje EKOM, Datalabov partner SIS, je na drugem mednarodnem sejmu komunikacij, informatike in biroopreme »Banjaluka communication 2005« predstavilo PANTHEON™. (V.M.)



Slovenski poslovni klub Beograd

17. novembra 2005 je Datalab s slovenskim poslovnim klubom v Beogradu organiziral poslovni večer za člane kluba in predstavnike medijev. Teme večera so bile davčna politika v Srbiji, kaj je bilo narejenega v letu 2005 in predstavitev načrtov za leto 2006 ter predstavitev podjetja Datalab in njegovih partnerjev SIS v Srbiji. Datalabov gost, direktor Davčne uprave Srbije gospod Vladimir Ilič, je v izjemno zanimivem predavanju predstavil posledice uvedbe DDV v Srbiji v preteklem letu. Zanimivi so podatki, da je svega tržišča v Srbiji bistveno manj, odstotek plačila DDV pa je kar neverjetnih 97 odstotkov. Kot enega najpomembnejših dejavnikov uspešnega dela davčne uprave je Ilič navedel uporabo informacijskih sistemov, katerih razvoj bo v prihodnosti med poglavitnimi nalogami. Iličev govor je bil uvod v nadaljevanje predavanja, ki ga je imel direktor razvoja Datalaba Andrej Mertelj. Predstavil je prispevek PANTHEON™-a kot ene najpomembnejših rešitev ERP na območju Srbije, izpostavil njegove najizrazitejše

NOVI SIS PARTNERJI

Najvišji status Datalabovega partnerstva sta dobila dva partnerja.



Podjetje Micropos iz Trzina je novo podjetje v družni partnerjev Datalaba.

Glavna dejavnost podjetja je podpora bančnim in bonitetnim sistemom in procesnim centrom pri uvajanju, nameščanju ter vzdrževanju POS terminalov in komunikacijske opreme.



Podjetje Zapis, d. o. o., iz Trbovelj, ki je do zdaj nastopalo kot partner VAR, je prešlo v partnerstvo SIS.

značilnosti in smeri razvoja v prihodnje. Zelo zanimiv del predavanja so bili nasveti kako voditi mednarodno podjetje. Svoje predstavitev so imeli tudi partnerji Quad, ICG – Genex, Metadata in Platonet, ki so v Srbiji in širšem območju priznana podjetja. Podjetje ICG je lastnik več hotelov, med drugimi tudi hotela Intercontinental, v katerem je bil poslovni večer. Po predstavitvah so ob pogostitvi s koktajli potekali pogovori s člani kluba in predstavniki sedme sile. Odziv na dogodek je bil dober. Deset podjetij je izrazilo zanimanje za nakup PANTHEON™-a. Naslovi za stike z Datalabom so bili posredovani partnerskim podjetjem. (Z. B.)

Sodelovanje na sejmu ZEPS

Datalab se je s partnerskimi podjetji predstavil obiskovalcem 12. sejma ZEPS, ki je bil od 4. do 9. oktobra 2005 v Zenici. Obiskovalci so si lahko ogledali delovanje PANTHEON™-a in rešitve partnerjev, ki so jih samostojno razvili. (V.M.)



Datalab na skupščini Gospodarske zbornice Srbije

Datalab iz SCG oziroma njegov direktor Zoran Đurđević je 15. decembra 2005 vabljen na skupščino GZ Srbije, ki jo sestavljajo vodje stotih največjih podjetij v Srbiji. Glavne točke dnevnega reda skupščine so poročilo o delu v letu 2005 in načrt dela za 2006 ter proračun za leto 2006. Na skupščini se bo z glasovanjem za proračun izglasovala tudi zaupnica dosedanjemu vodstvu GZ Srbije. Sodelovanje na skupščini daje Datalabu večjo pomembnost in priznanje našemu mlademu podjetju, saj lahko pomaga pri ustvarjanju zrelega poslovnega prostora v Srbiji. (Z. B.)

Šolanje partnerjev v Makedoniji

V Skopju se je zaključilo izobraževanje zaposlenih v partnerskih podjetjih Datalaba v Makedoniji. Z izobraževanjem bomo ustvarili strokovno usposobljeno mrežo partnerjev v vseh državah, kjer smo prisotni. (V.M.)



PANTHEON NOVICE

Letnik II.
Številka 4
januar 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

ELISA studio

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.