



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

28 октомври 2014

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

28 октомври 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Източник: БНР	4
Предаване: Хоризонт + 7	4
Национални печатни медии	6
Източник: в. Монитор	6
Заглавие: Камен Колев, заместник-председател на БСК: Ако се увеличи пенсионната вноска, част от бизнеса ще влезе в сивия сектор	6
Регионални печатни медии	9
Няма намерена информация.	9
Периодични печатни издания	10
Източник: сп. СЮ	10
Заглавие: 2014-а: Година на положително развитие на българския пазар на бизнес софтуер	10
Източник: сп. СЮ	15
Заглавие: Доставчиците на бизнес софтуер коментират	15
Източник: сп. СЮ	19
Заглавие: ТЕСИ ООД постига автоматизация на бизнес процесите чрез Внедряване на SAP ERP	19
Източник: сп. СЮ	22
Заглавие: Внедряването на интегрирана ИС от Висок клас - логична стъпка от развитието на БИОМАШИНОСТРОЕНЕ ООД	22
Източник: сп. СЮ	26
Заглавие: SAP ERP повишава ефективността на работните процеси в Дилком България	26
Интернет издания и блогове	28
Източник: www.computerworld.bg	28
Заглавие: Global Consulting разработва облачна услуга за застрахователи	28
Източник: www.dartsnews.bg	30
Заглавие: Конференция връща инвеститорите в България	30

Медиен мониторинг – обобщение

28.10.2014 г. г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	1
• телевизии	0
• радиостанции	1
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	8
• вестници, от които:	1
- национални	1
- регионални	0
• периодични издания	5
• интернет издания и блогове	2
Общо за деня	9

Телевизии и радиостанции

Дата: 27.10.2014

Източник: БНР

Предаване: Хоризонт + 7

Място на материала:

Продължителност в мин.: 3

Брой думи: 517

Резюме: В рубриката „Пари за вашия бизнес“, драги слушатели, ще ви представим проекта на фирма Екстрапак ООД. Той е по процедура Инвестиции в зелена индустрия на ОП „Конкурентоспособност на българската икономика“ и се казва „Инвестиция в незамърсяващо и енергоспестяващо производство на рециклируеми продукти“. Фирма Екстрапак е създадена през 1995 г. от петима млади и предприемчиви българи, които полагат основите ѝ и обединяват усилия да превърнат фирмата в най-добрия производител на чанти и опаковки в България. Днес това вече е факт. Но екипът не спира да се стреми да обогатява своето портфолио от продукти и да повишава качеството им. Поканихме прокуриста на Екстрапак Милен Георгиев да ни представи проекта.

Текст: Тема: Репортаж за проект по ОП „Конкурентоспособност“

Водещ: В рубриката „Пари за вашия бизнес“, драги слушатели, ще ви представим проекта на фирма Екстрапак ООД. Той е по процедура Инвестиции в зелена индустрия на **ОП „Конкурентоспособност на българската икономика“** и се казва „Инвестиция в незамърсяващо и енергоспестяващо производство на рециклируеми продукти“. Фирма Екстрапак е създадена през 1995 г. от петима млади и предприемчиви българи, които полагат основите ѝ и обединяват усилия да превърнат фирмата в най-добрия производител на чанти и опаковки в България. Днес това вече е факт. Но екипът не спира да се стреми да обогатява своето портфолио от продукти и да повишава качеството им. Поканихме прокуриста на Екстрапак Милен Георгиев да ни представи проекта. Здравейте, г-н Георгиев.

Милен Георгиев: Здравейте. По този проект ние закупихме четири технологични линии. Първата линия беше за рециклиране на пластмасови отпадъци. По нея беше избран доставчик една водеща австрийска фирма и вследствие на тази част от проекта ние разполагаме с модерно рециклиране, в което рециклираме както наши производствени отпадъци, така и отпадъци, които купуваме от други фирми. Втората част от този проект беше за инсталирането на линия за производство на нетъкан текстил. Този нетъкан текстил се използва активно в чантите за многократна употреба, които сега навлизат в България и заменят полиетиленовите торбички за еднократна употреба. В тази част също линията заработи и дори освен за нас произвежда качествен материал и за други производители. Третата подточка на същия този проект беше закупуването на линия за производство на хартиени торбички. Ние имахме две такива линии. Тази допълни капацитета ни, обогати гамата ни с още видове хартиени торбички. Междувременно се сертифицирахме и по стандарта FSE, който гарантира, че хартията, която използваме в продуктите с тази марка е от отговорни източници, тоест не е от незаконна сеч например. Последната машина, която закупихме по този проект – това е машина за печат, която намали електроенергията, която използваме към момента на закупуване за печат, защото тя е с по-ефективно изсушаване и допълнихме производството на хартиените торбички и на нетъканите торбички с качествен флексопечат. Това беше целта на тази инвестиция. Изпълнихме я преди няколко месеца, през пролетта на тази година приключихме проекта. Той започна две години по-рано.

Водещ: Доволни ли сте от резултатите?

Милен Георгиев: Доволни сме от резултатите. Съжаляваме само, че ги постигнахме малко по-късно. Както знаете, при изпълнението на такива проекти доста често възникват някакви проблеми, които трябва да бъдат отстранявани и реално вместо за година и един-два месеца направихме проекта за две години.

Водещ: Защо? Някакви трудности ли срещнахте? И къде?

Милен Георгиев: Системата е доста формална, с много документи. Само да добиете визуална представа, ще ви кажа, че за този проект съм подписал между 5 и 6 хил. листа. Това е поради наличието на сравнително тежки формални процедури в най-различни етапи от изпълнението на проекта.

Водещ: А имате ли някакви препоръки – как би могла да се облекчи?

Милен Георгиев: По-лесно променяне по време на изпълнението, без разбира се това да намалява качеството на инвестицията. И второ, по-малко документи. И електронно подписване на другите.

Водещ: Благодаря ви. Милен Георгиев, прокуриснт на Екстрапак ООД ни представи изпълнен проект на фирмата по *ОП „Конкурентоспособност на българската икономика“*.

Национални печатни медии

Дата: 28.10.2014

Източник: в. Монитор

Страница: 14,15

Брой думи: 1330

Резюме: - Г-н Колев, да поговорим каква е позицията на Българската стопанска камара (БСК) по предлаганите варианти за реформа на пенсионната система?

- Основното ни възражение е по отношение на увеличаването на вноската. Другите промени виждаме, че са необходими. И тук възражението е, че се набляга на дефицита, който се формира, и се тръгва по най-лесния вариант да се повиши вноската. Но това е пасивна позиция от администрацията, която може да нанесе след себе си други отрицателни въздействия върху икономиката.

Заглавие: Камен Колев, заместник-председател на БСК: Ако се увеличи пенсионната вноска, част от бизнеса ще влезе в сивия сектор

Подзаглавие: Парите на вузовете да се дават за завършили студенти, а не за първокурсници

Автор: Майя ЛЮБОМИРСКА

Текст: - Г-н Колев, да поговорим каква е позицията на Българската стопанска камара (БСК) по предлаганите варианти за реформа на пенсионната система?

- Основното ни възражение е по отношение на увеличаването на вноската. Другите промени виждаме, че са необходими. И тук възражението е, че се набляга на дефицита, който се формира, и се тръгва по най-лесния вариант да се повиши вноската. Но това е пасивна позиция от администрацията, която може да нанесе след себе си други отрицателни въздействия върху икономиката.

- Какви отрицателни въздействия могат да последват от този ход?

- Вноската е един вид данък. Увеличава се това вземане както от работодателите, така и от работниците. Тази вноска се дели и с по-голяма тежест плаща работодателят. Ефектът върху държавата няма да бъде само този положителен, който се очаква за повишаване на постъпленията. Трябва да се вземе под внимание и това, че част от бизнеса, който е на светло сега, ще се опита да намали тези свои разходи и ще влезат в сивата част на икономиката. Тези неща не се и отчитат. Даже и да няма този отрицателен ефект за сивата част на икономиката, това увеличаване на разходите за труд на работодателите ще има ефект - ще повлияе тяхната конкурентоспособност. Още нямаме такъв растеж, който да предполага увеличаване, който да не доведе до отрицателни въздействия на конкурентоспособността.

- Какво предлагате?

- Това, което предлагаме, е да се направят тези усилия да се събират приходите от всички. Най-лесното е, когато има липси, да увеличиш вноската и по този начин тези, които са на светло, да бъдат по-обременени. Другите елементи на пенсионната реформа - те са очевидни и ние отдавна настояваме те да станат.

- По отношение на ранното пенсиониране каква е вашата позиция?

- Трябва да има диференциация. Не може всички военни да се пенсионират на една и също възраст. Това, че работиш в КАТ, не е едно и също с другите дейности на полицията например. Не се носи този риск като онези, които са на улицата. Трябва да се разграничат тези чиновнически длъжности от рисковите и вредните за здравето. Инвалидните пенсии трябва да се оправят. Да се изчисти пенсионното осигуряване от всякакви други социални плащания, социално подпомагане, които нямат осигурителен характер. А не от осигурителния фонд да се правят различни други разходи и не може да се направи точна преценка за това какъв е дефицитът, какъв хоризонт трябва да се покрие и какво да се прави.

- Отново се заговори за нова икономическа криза. Задава ли се пак нова вълна на безработица, фалити?

- Ако вземем от общия показател най-представителния - ръста в икономиката - виждате, че той се забавя. И не само при нас - коригира се и в повечето европейски страни. Има задържане в ръста на индустриалното производство, строителството също продължава да е на червено. Единствено малко потреблението има някакъв ръст. Вижда се едно задържане на растежа, дефлация, която също вреди. Основните сектори, които са най-проблемни, като се започне от енергетиката, където нещата не са ясни. В енергетиката предстоят сериозни трансформации,

които неизбежно ще засегнат всички останали сектори. Не очакваме сериозен ръст в икономиката. Отделно са и проблемите с КТБ, където са блокирани сериозни средства, определени сектори от икономиката са блокирани. Има задържане на плащане към бизнеса, които отново надхвърлят милиард. Продължава практиката в един момент да се плаща ДДС-то, което е глътка въздух, след това отново започват да се трупат дългове. Решението, което предлагаме, е да има ясна информация в сайта на НАП ежемесечно за дължимото, което е и по ДДС, и по договорите. Това, което влияе негативно и ще продължи да влияе негативно да оформи тази мрачна картина, е спирането на финансирането по програма "Регионално развитие".

- Затова исках да ви питам за еврофондовете и чуждестранните инвестиции?

- Има милиард и 300-400 милиона, които се изплащат от бюджета, които не са възстановени от Европейския съюз. А има още много, които не са разплатени. Така че има проблеми с усвояването на евросредствата и допълнително ерозира възможността за по-сериозен икономически растеж. България в момента предлага най-ниски цени на труд, на комунални услуги, на енергия, на газ. Затова и има някои наченки на засилен чуждестранен интерес в биоземеделнието.

- Можем ли да бъдем привлекателни в биоземеделнието?

- Ние винаги се хвърляме върху новите технологии. В аутсорсинг услугите доста работна ръка се ангажира. И доста добре платена. Натам също ще се движим.

- Според вас необходимо ли е въвеждането на дуалната система, за да има връзка между университетите и търсенето на пазара на труда?

- Тук има един фундаментален въпрос, който трябва да се реши. Действително дуалното обучение е нещо полезно, защото завършващите получават практически умения. Защото те излизат с определени знания, но нямат отношение към конкретното работно място. Работодателят трябва да прави допълнителни инвестиции в обучение и т.нар. основният проблем е да се промени системата на финансиране на образованието. И не парите да следват студента и студентът по никакъв начин не е заинтересован да посещава университета, да трупа знания. Първо да запише съответната специалност, в която да се реализира, да трупа знания, да излезе подготвен, да работи. Трябва да бъде сменена системата парите следват студента. По отношение на висшите учебни заведения те също нямат интерес да повишават качеството, да късат, да връщат студентите, тъй като ще загубят пари. Да се отвори системата към пазарния подход: крайният ефект: дали младият човек си е намерил работа и при какво заплащане да е определящо за финансирането на вузовете. Сегашната система на рейтингите на университетите не предполага оценка на последваща реализация, което за нас е водещо. Другото няма отношение към крайния ефект нито за студента, нито за обществото. Коренно трябва да се промени системата за финансиране на университетите. Вижте как е в САЩ: не можете да запишете магистърска степен, ако не сте работили 2-3 години след бакалавър. При нас директно записват магистърска степен и после стоят безработни. А в момента се опитваме да правим прогнози какво ни очаква след 5, след 10, след 20 години. Това пазарът ще го определи във всеки един момент.

- Казвате, че руските санкции удрят 40-50 родни фирми?

- Контрасанкциите на Русия към Запада обхващат около 2-2,5 на сто от износа на България за Русия, който е в размер на 750 млн. щатски долара годишно и касаят преди всичко износа на някои плодове и зеленчуци като пресните череша. Иначе на плодове и зеленчуци ние сме вносители - 80 на сто от консумацията ни е внос, така че ние внасяме, а не изнасяме с изключение на пресните череша за Русия. Ще се засегне млекопреработващата промишленост - изнасяме за Русия кашкавали и сирена, както и месопреработвателната промишленост, консервната промишленост, замразени зеленчуци също изнасяме. Руските контрасанкции касаят около 40-50 български предприятия, за които това ще е болезнено, те ще загубят този пазар за период от една година, след което трудно ще го възстановят. Те са направили инвестиционни разходи за разработване на този пазар. Лесно е да кажем да пренасочат своите усилия или да реализират тази продукция на друг пазар, но това изисква време, а всеки пазар е специфичен, има различни изисквания. Но все пак в мащаба на цялата икономика ефектът е, че около 2 на сто от износа за руския пазар ще бъде засегнат. На този етап санкциите не засягат виното и спиртните напитки, които са 3,5 на сто от износа, както и лекарствата, които са около 30 на сто от износа.

ВИЗИТКА:

Камен Колев е роден на 19 март 1954 г.

Завършил е Техническия университет в София със специалност "Системотехника" и има защитена дисертация доктор по системен анализ
Специализирал е в САЩ, Япония, Англия, Германия и Швеция
Лицензиран оценител на Американската асоциация на бизнес оценителите
Председател на Комитета за обществени консултации към Комисията по европейските въпроси и контрол на еврофондовете в 41-вото народно събрание
Зам.-председател на Националния съвет по икономическа политика при УС на БСК
Член е на комитетите за наблюдение на програмите САПАРД и ИСПА и на оперативните програми "*Конкурентоспособност*", "Регионално развитие" и "Административен капацитет"
Участвал е в разработването на Националния план за икономическо развитие на България 2007-2013 г.
Автор е на книгите "Технологичните иновации" и "Обществените поръчки - процедури и практики", както и на Наръчник по енергиен мениджмънт

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 28.10.2014

Източник: сп. СЮ

Страница: 3,4,5,6,7,8,9

Брой думи: 2524

Резюме: Темповете на развитие на българския пазар на корпоративен софтуер като цяло остават стабилни, въпреки че е налице леко Забавяне на оборотите, констатира традиционното проучване на списание СЮ за търсенето и предлагането на системи за управление на бизнеса, което проведехме за 17-а поредна година.

Проектите за внедряване и обновяване на ERP, CRM, BI, HRM, BPM системи, специализиран софтуер и вертикални решения, реализирани през 2014 г. от най-активните доставчици на изброените продукти, са с 3% по-малко в сравнение с предходната година (схема 1).

Заглавие: 2014-а: Година на положително развитие на българския пазар на бизнес софтуер

Подзаглавие: През последната година пазарът на приложения за бизнеса отбелязва малък спад, но въпреки това са реализирани голям брой проекти, допринасящи за модернизацията на информационна среда в българските организации

Автор: Надя КРЪСТЕВА

Текст: Темповете на развитие на българския пазар на корпоративен софтуер като цяло остават стабилни, въпреки че е налице леко Забавяне на оборотите, констатира традиционното проучване на списание СЮ за търсенето и предлагането на системи за управление на бизнеса, което проведехме за 17-а поредна година.

Проектите за внедряване и обновяване на ERP, CRM, BI, HRM, BPM системи, специализиран софтуер и вертикални решения, реализирани през 2014 г. от най-активните доставчици на изброените продукти, са с 3% по-малко в сравнение с предходната година (схема 1). На фона на значителния ръст в техния брой през последните 2 години (съответно от 11% и 17%), дори при отбелязания слаб спад, 2014-а може да бъде определена като година на положително развитие както от гледна точка на възможностите за изява на доставчиците на бизнес софтуер, така и от гледна точка на напредъка в модернизацията на информационна среда на организациите у нас. Като цяло в българските компании са осъществени над 300 сравнително крупни проекти за внедряване на съвременни ИТ решения, а активните доставчици на корпоративни информационни системи през последните

12 месеца са реализирали средно по 7 проекта, сочат данните от анкета на сп. СЮ сред 41 компании, които разработват и внедряват бизнес софтуер.

КАКВО МОТИВИРА ТЪРСЕНЕТО?

Мотивите за развитие на информационната среда са различни в различните компании. В някои организации стартираните ИТ проекти са насочени към оптимизиране на процесите и повишаване на ефективността, в други целта е да се постигне по-добра проследимост на операциите, събиране на информация, необходима за детайлни анализи и т.н. във всички случаи решенията за въвеждане на нови системи са мотивирани от реални практически ползи.

"Основните тенденции, които влияят на търсенето на ИС за управление на бизнеса са свързани със стремежа на българските компании да стават все по-ефективни, модерни и конкурентни. Това може да се случи само когато имат ясен поглед над своите работни процеси и именно този поглед може да им даде една доказана ERP система", коментира Димитър Сарафов от ФТС България.

Според Емилия Василева от Navtech Group, потребностите на потребителите от нови ИТ решения през последната година се формират под влиянието на глобални и локални фактори: "От една страна, е динамиката на глобалната икономическа среда и стремежът на компаниите към по-голяма устойчивост. При непрекъснато увеличаваща се конкуренция и променящите се условия става задължителна способността за прогнозни анализи на пазарната ситуация и по-гъвкави бизнес процеси. Засилва се нуждата от по-добро управление на отношенията с клиентите, постигане на максимална ефективност на веригите на доставките, намаляване на оперативните разходи и оптимизирането на всяка дейност. От друга страна, са локалните специфики на пазара и особеностите на конкретната индустрия", казва Василева.

"Тенденциите в пазара на бизнес софтуер могат да се обобщят с думите: мобилност, ефективност, по-висока производителност и конкурентоспособност. Това са факторите, които оказват благоприятно влияние на развитието на бизнеса и съответно са стремеж за постигане. Което пък, от своя страна, става чрез избора и внедряване на подходящия софтуер", обобщава Диана Пепоева от ОПТИМ-АЛ ЕООД.

ВЪВ ФОКУСА НА ВНИМАНИЕТО

Данните за броя на реализираните внедрявания през годината, които най-активните доставчици на бизнес софтуер предоставиха в отговор на нашето проучване, сочат, че най-голяма част от изградените решения (33%) са базирани на ERP софтуер, разработен от българска фирма (схема 2).

Един интересен резултат от проучването ни е, че през 2014-а интересът към локализираните ERP системи от международни доставчици е отчетливо по-висок отколкото през последните няколко години -16% от реализираните през последните 12 месеца проекти са базирани на програмни продукти от този клас, докато за 2013-а този показател е 7%, а за 2012-а - 9%.

Тенденцията, която подсказват тези данни, отчитат и ИТ компаниите. "Забелязва се, че търсенето на ERP системи от висок клас нараства през последните години", казва Елина Давидкова от в TBI Info.

"Пазарът все още е в криза. Липсват свободни средства за инвестиции в бизнес софтуер. Предприятия, успели да получат финансиране по ОП "Конкурентоспособност", в по-голямата си част се обръщат към компании предлагащи чуждестранни системи за управление на бизнеса, считайки ги за по-добрия избор предвид факта, че са произведени от световноизвестни производители. Това, разбира се, носи своите рискове и не стъпва на базата на обективна оценка на предлаганата функционалност и поддръжка в дългосрочен период", коментира Преслав Пенев от в Тонеган ООД.

Обект на повишен интерес са и системите за управление на човешките ресурси (HRM). T03U клас продукти има 25% дял в реализираните внедрявания през 2014-а. Според представителите на ОмегаСофт, по-активното търсене на HRM решения е породено от стремежа на организациите у нас да повишат степента на автоматизация на процеса по подбор и атестиране на персонал. "Увеличава се и търсенето на системи, способни да автоматизират по-сложни схеми на гъвкаво заплащане, с данни за изпълнението на цели, постигнати резултати и т.н", допълват представителите на ТехноЛогика.

Друга значителна част от реализираните през 2014 г. внедрявания (11%) са на специализирани софтуерни продукти и вертикални решения. Интересът към тази група програмни продукти, е логичен. "На пазара се наблюдава и засилване в предлагането на специализирани решения за малки и микро компании, които стават все по-достъпни, основно за сметка на ускоряването на процеса по внедряване. А тези клиенти са много чувствителни към реалната стойност на продукта", коментира д-р Динко Ламбов, ИТ мениджър в Брейн Стом Консулт.

Според Цветослава Къосева от Методия АД, в световен мащаб компаниите все по-често избират вертикални решения. "Внедряването на една такава система е свързано и с намаляване на необходимото време за извършване на множество рутинни операции в бизнес процесите", отбелязва Къосева.

През последните 3 години проектите за внедряване на CRM и BI системи са 3-5% от реализираните. През 2014-а това правило не е нарушено 4% от осъществените проекти са за въвеждане на софтуер за управление на взаимоотношенията с клиентите и 4% са за въвеждане на средства за бизнес анализи.

Като имат предвид запитванията, които получават от своите клиенти, доставчиците на бизнес софтуер очакват, че през следващите години ще бъдат внедрявани все повече CRM и BI системи. "Около 70-80% от новите ни клиенти търсят CRM и BI функционалност", споделя Пламен Боев, управител на ЕЛИТ Софтуер.

Подобно е мнението и на представителите на Тим ВИЖЪН: "Наблюдава се тенденция към увеличаване на броя на реализираните BI проекти, включително за малкия и среден бизнес. Очаквам през 2015 г. запазване на тази тенденция. Наблюдава се и засилен интерес към възможностите на CRM системите от страна на компании в секторите дистрибуция и ритейл, и услуги. Считаме, че търсенето на CRM решения ще се увеличи за съжаление с фокус върху нискобюджетни предложения със стандартни възможности", коментират от Тим ВИЖЪН.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА

Въпреки високия интерес към реализацията на всички основни класове бизнес софтуер, изминалата година изправи отново и потребителите, и доставчиците пред вечния проблем за финансирането на проектите.

Търсенето на бизнес софтуер е повишено, но не е повишен броят на реализираните проекти. Много компании, стартирали проекти за въвеждане на интегрирано решение за управление на бизнеса, намират продукти, които покриват техните изисквания, но бюджетите на тези проекти се оказват над заделените ресурси и в резултат голяма част от тях замразяват проектите в очакване да се отворят новите еврофондове. Друга част преминават компромисно към внедряване на решения от по-нисък клас, които отесняват бързо и не покриват в достатъчна степен търсените функционалности" коментира Боряна Томова от AS Systems.

"Липсата на предвидени средства за ERP в оперативните програми през последната година е сериозен проблем, който кара голяма част от клиентите да изчакват", отбелязва и Силвина Мирчева от Давид Холдинг АД.

"Развитието на пазара за ERP системи през 2014 г. бе повлияно от нестабилната политическа обстановка в страната и създалата се през втората половина на годината банкова криза. Забавянето на новия програмен прозорец на европейските фондове, отлагането на някои и спирането на други европейски програми, даващи възможност за финансиране на такъв тип проекти, също се отразиха негативно на пазара", счита и Димитър Сарафов от ФТС България.

Въпреки отбелязаните негативни тенденции, повечето представители на ИТ компаниите са на мнение, че като цяло резултатите постигнати през изминалата година са добри. "И тази година беше отбелязана традиционно с няколко по-мощни проекта на водещи компании от различни сектори и множество по-малки проекти реализирани в малки и средни предприятия", казват представителите на ФТС.

ПЕРСПЕКТИВИ

Почти всички участници в проучването на сп. СIO дават оптимистични прогнози за развитието на пазара на бизнес софтуер през следващата година, въпреки че високата степен на непредсказуемост на бизнес средата се разглежда с достатъчно реализъм.

"Очакванията за следващата година са насочени към стабилизиране на политическата обстановка. Това е първата стъпка, която да осигури базови условия за развитие на бизнеса. Следващата година ще е важна и заради очакваното откриване програмите за еврофинансиране, които ще позволят на много компании да внедрят иновативни системи за управление на бизнеса", коментира Калин Цветанов, CEO, Intelligent Systems Bulgaria.

"Прогнозите ни са по-скоро оптимистични, като очакваме повишаване на търсенето на бизнес софтуер. Критични въпроси остават възможностите и източниците на алтернативно финансиране на покупката на управленските системи, както и вариантите за разсрочено плащане или използването им 'под наем' ", отбелязват и представителите на Микроинвест ООД.

Накратко, както подсказват коментарите на участниците в нашето проучване, в една или в друга степен предизвикателствата, свързани с финансирането на проектите за развитие на информационната среда ще продължат да съпътстват доставчиците и потребителите. Въпреки това потребностите от ИТ решения за управление на бизнеса растат и техният пазар има потенциал за развитие. Така например над 30% от анкетираниите доставчици на бизнес софтуер виждат нови възможности за реализация на техните продукти в по-малките фирми, които постепенно се превръщат в активни ИТ потребители, а 75% виждат перспективи за развитие в облачния изчислителен модел и очакват да привлекат нови потребители с разбиваните от тях облачни услуги.

"Локалните инсталации ще се изместят към облачни услуги, което същевременно прави поддръжката на приложенията по-лесна", изтъква Боян Васев от БСВ Консултинг ЕООД.

"Малките фирми ще имат нужда от гъвкави, но мощни и функционални системи на разумна цена и с къси срокове на внедряване. Ключовите характеристики на успешните продукти ще бъдат ефективност, бързина и гъвкавост", отбелязва Иво Дрешков, партньор "Софтуерни решения", Некст Консулт.

ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ ПРИОРИТЕТИ

Според анкетираниите доставчици на бизнес софтуер, ИТ потребителите у нас, като цяло, познават добре възможностите на съвременните информационни системи и имат разнообразни, но във всички случаи високи изисквания към внедряваните информационни решения.

"Българските предприемачи отделят все повече внимание на ефективното управление на бизнеса чрез автоматизиране на процесите посредством ERP и CRM системи. Мениджърите поставят все по-високи изисквания към качеството на предоставените услуги от внедрителите на такива решения. Те очакват от нас да познаваме добре техния бизнес, да разбираме в детайли "тесните места", които биха желали да подобрят", коментират от SM Consulta.

"Нараства потребността мениджърският екип да разполага във всеки момент с данните за своята компания, от управлението на стоки, пари и хора до подобряване на комуникацията вътре в компанията. Цялата информация за отчетност по проекти и задачи, финансова информация, графици, етапи, материални и човешки ресурси трябва да бъде централизирана и достъпът до нея да е улеснен. Това определя и тенденция на повишено търсене на SaaS и облачни услуги", отбелязват представителите на Контракс АД.

"Към момента търсенето на софтуер е ориентирано към системи, които покриват изцяло процесите в предприятието и могат да започнат да се използват ефективно веднага след внедряването. Все повече се търсят решения, тясно интегрирани с външни системи, например онлайн магазини и системи за е-разплащания. Не се търсят готови решения без възможност за адаптиране към спецификата на дейността на организацията", сочат наблюденията на Александър Филипов от Антиподес.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данните за броя на реализираните ИТ проекти през последната година дават основание да определим софтуера за управление на бизнеса като един от най-устойчивите сегменти на родния ИТ пазар. Доставчиците на бизнес софтуер очакват през 2015-а пазарът да остане поне на нивото от тази година, а при максимално благоприятно развитие на бизнес средата - да отбележи ръст от 6-7%, в унисон с глобалните тенденции. Сред двигателите на пазара се очертават облачните решения,

BI и CRM системите, програмните продукти за електронна търговия.

"Очакваме през 2015 г. да се запази тенденцията за нарастващо търсене на комплексни софтуерни решения за управление на бизнеса, както и тенденцията за максимално адаптиране на готовите решения към конкретните нужди на клиентите", казва Петър Топалов, изпълнителен директор, СИС Технологии АД

"След период на повишено търсене, стимулирано от икономическата среда и европейски фондове, 2014-а маркира спад на интереса поради влошаване на политическата и бизнес обстановка. Въпреки това, през всеки такъв период - исторически, както и сега - може да се очаква фирмите, които динамично се адаптират към пазарната среда и използват временното отслабване на своите конкуренти, за да спечелят нови пазарни позиции, да продължат да се интересуват от подобряване на своята организационна и оперативна дейност чрез внедряване на нови информационни решения", обобщава Щерю Щерев, управител на Степ-Софт ООД.

В проучването на списание СЮ за състоянието на пазара на системи за управление на бизнеса участваха 41 компании, които разработват и внедряват повече от 100 софтуерни продукта, информацията за които ще намерите в рубриката "Справочник" (стр. 64).

Павлина Козарова, мениджър "Продажби и маркетинг", Тим ВИЖЪН България ООД: Като цяло, не се наблюдава намаляване на обема приходи от дейности, свързани с ERP системи, напротив. Има спад в реализираните приходи от продажба на нови софтуерни лицензи, но се увеличават приходите от услуги по развитие и поддръжка. Очаквам през 2015 г. тази тенденция да се задълбочи.

Диана Лепоева, мениджър продажби, ОПТИМ-АЛ ЕООД: Предвид замразеното финансиране по европейските фондове, предпазливостта и изчакването доминират, фирмите са все по-запознати с това, което се предлага на българския пазар и с ползите, които носи използването на бизнес софтуер, но са в позиция на изчакване. Това важи и за специализираните мобилни решения за управление на работните процеси. За все повече компании те вече не са лукс, който могат да отложат дълго във времето, а необходимост, която ще им помогне да бъдат по-продуктивни и конкурентноспособни. Очакванията ни за 2015 г. са тя да бъде по-активна от гледна точка на реализирани внедрявания.

Иван Стоев, ERP консултант, Микроинвест ООД: Наблюдава се подчертано търсене на уеб базирани приложения, които са лесни за използване и нямат големи изисквания към хардуерното оборудване. Това предопределя и все по-големия интерес към облачните услуги като възможност за използване на ERP системи, с гаранция за защитеност на данните, навременна поддръжка и безотказна работа. Като тенденция може да отбележим и желанието на все повече мениджъри да имат достъп до управленските системи през своите мобилни устройства и планшети в реално време.

Боян Васев, БСВ Консултинг ЕООД: Все повече ще се търсят приложения, които се внедряват бързо и лесно, също както се ползват приложения за смартфон. Фокусът от функционалности

на софтуера се премества към нивото на поддръжка, осигурявана от местния доставчик. Ще се увеличава ползването на електронни документи, а освен това интерфейси като EDI ще оказват влияние върху потребителите. BI решенията постепенно ще заемат все по-голям дял. Ще се автоматизират и доскоро необхванати от софтуер дейности. Локалните инсталации ще се изместят към облачни услуги, което същевременно прави поддръжката на приложенията по-лесна.

Боян Йорданов, управител, БЛ Консултинг ЕООД: в търсенето на бизнес софтуер напоследък наблюдаваме по-голям акцент върху CRM решенията, което е във връзка с фокуса на бизнеса към продажбите. Що се отнася до очакванията за следващата година, считам че е налице застой на бизнес средата в България, което води и до подобна тенденция в сектора на корпоративния софтуер.

Вилиян Кулев, търговски директор, Баркод Системи България ООД: Към момента се наблюдава все по-голямо търсене на софтуер за управление на бизнеса и недостатъчен ресурс в имплементаторите да изпълнят всички проекти. Пазарът се разбива и очакваме умерено търсене на такива решения през следващата година, но много зависи и от европейското финансиране.

Дата: 28.10.2014
Източник: сп. СЮ
Страница: 4,5,6,7,8,9
Брой думи: 2255

Резюме: Дамян Иванов, управител, ДиУеър ЕООД: Въпреки негативните последствия от финансовата и икономическа криза на световно ниво и в България в частност, и през тази година все повече фирми се стремят да автоматизират бизнес процесите, протичащи в организацията. Докато в близкото минало по-голяма част от фирмите основно автоматизираха своята складова и счетоводна дейност, през последните години се наблюдава желание на организациите да обхванат всички протичащи в нея бизнес процеси.

Заглавие: Доставчиците на бизнес софтуер коментират

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Дамян Иванов, управител, ДиУеър ЕООД: Въпреки негативните последствия от финансовата и икономическа криза на световно ниво и в България в частност, и през тази година все повече фирми се стремят да автоматизират бизнес процесите, протичащи в организацията. Докато в близкото минало по-голяма част от фирмите основно автоматизираха своята складова и счетоводна дейност, през последните години се наблюдава желание на организациите да обхванат всички протичащи в нея бизнес процеси.

В условията на икономическа криза на българските компании днес трябва да се предостави инструмент за взимане на бързи решения и анализ на потенциалните възможности при зададени определени условия - т.е. системата трябва да бъде гъвкава, да отразява практиката на клиента, да позволява работа на различни нива с цел разпределение на задълженията, постигане на по-голяма ефективност и спестяване финансов и времеви ресурс.

Боряна Томова, директор "Маркетинг", AS Systems: Напоследък проекти за внедряване на интегрирани системи за управление на бизнеса стартират все повече по-малки компании - основно по-малки търговски вериги и компании в сферата на услугите. На дневен ред е и автоматизиране на процесите за комуникации извън компанията - с клиенти, с доставчици, с други участници в процеса на продажба. През последната година търсенето на бизнес софтуер е повишено, но не е повишен броят на реализираните проекти. Много компании намират продукти, които покриват техните изисквания, но бюджетите на тези проекти се оказват над заделените ресурси и в резултат голяма част от тях замразяват проектите в очакване да се отворят новите еврофондове. Други преминават компромисно към внедряване на решения от по-нисък клас.

Диана Тодорова, мениджър "Бизнес развитие", Атос Ай Ти Солушънс енд Сървисис ЕООД:

Най-новите тенденции в развитието на корпоративния софтуер в световен мащаб са: интернетизацията, позволяваща обработването на огромни масиви от данни (дори и неструктурирани) в реално време и решаването на сложни задачи, свързани с планирането и използването на ресурсите; big data processing - извличането на полезна информация, тенденции, модели за работа от исторически данни за използване на ресурсите; интеграция със социални мрежи и др. През 2015-а очакваме високо ниво на интереса към облачни услуги, фокус върху използването на мобилни бизнес решения и решения за съхранение, обработка и анализ на големи данни.

Александър Филипов, ръководител "Бизнес развитие", Антиподес ЕООД: Търсенето на решения за управление на бизнеса ще нараства, тъй като все повече организации осъзнават предимствата, които им предоставя използването на такива системи. Очаквам модулните ERP решения, съчетани с управление на бизнес процесите, да са предпочитани пред останалите поради високата гъвкавост при ре-моделиране и оптимизиране на съществуващи бизнес процеси и лесно въвеждане на нови процеси, както и поради по-високата ефективност и по-ниските оперативни разходи при използването им.

Пламен Боев, управител, ЕЛИТ Софтуер ООД: Расте информираността на клиентите за това какво е ERP. Нараста и осъзнатата нужда от интегрирани системи за управление на бизнеса. Около 70-80% от новите ни клиенти търсят още CRM и BI функционалност. BPM концепцията все още не е съвсем осъзната, но интересът към нея ще расте. По отношение на SaaS по-скоро отчитаме колебание и липса на особен интерес. А ако все пак има интерес то той е най-вече поради невъзможност клиентът да си позволи софтуера, а не за да си оптимизира разходите.

Като цяло, според мен, е налице устойчив ръст в интереса към ERP системите. Смятам, че през следващата година тенденцията ще продължи.

Д-р Динко Ламбов, ИТ мениджър, Брейн Сторм Консулт: в пазара на бизнес софтуер се наблюдава развитие в посока на мобилност и обединени комуникации. Развитието на високоскоростен достъп до Интернет създаде много възможности за работа от разстояние и това все по-осезателно налага използването на мобилни клиенти за достъп до бизнес приложенията. През следващите години клиентите ще търсят мобилен достъп не само до справки и информация, а до пълното управление на ключови бизнес процеси през смартфоните и таблетите си.

Силвина Мирчева, IC консултант, Давид Холдинг АД: Все повече компании осъзнават необходимостта от внедряване на системи за управление на бизнеса с цел оптимизиране и подобряване на организацията, управлението на бизнес процесите, производителността. Те имат нужда от готови, пълно функционални, бързо внедряващи се и гъвкаво настройващи се, интуитивни за потребителя решения, реализиращи прилагането на доказани добри практики, но в същото време отразяващи най-пълно спецификата на бизнес модела им и сферата им на дейност.

Александър Кендеров, управител, фронтстеп България ЕООД: Големите и средни компании вече от над 5-10 години са внедрили ERP решения, които активно използват. Потребителите са все по-добре информирани и вече са придобили достатъчно познания и опит в работата със софтуера. Пазарът се развива основно в посока разширяване обхвата на вече съществуващите внедрявания, добавяне на функционалност, внедряване на нови мод/ли, разширяване на използването в повече области от дейността на компаниите.

Димитър Сарафов, търговски мениджър, фТС България: Сред факторите, които насочват фирмите към инвестици[^] 8 специализирани системи за управление на бизнеса, са оптимизиране на процесите, повишаване на ефективността, проследимост на операциите, събиране на информация, необходима за детайлни справки и анализи на дейността. Всяка компания преминава през различни етапи от своето развитие и се сблъсква с множество предизвикателства, които пряко или косвено влияят на тези фактори. Това влияние може да се; оказва, както от вътрешни източници (растеж на персонала или на обема трансакции, развитие на бизнеса, повишаване на сигурността и др.), така и от външни въздействия (засилваща се конкуренция, международни клиенти или доставчици с нови изисквания за отчетност и проследимост, промяна в пазара и заобикалящата среда и много др.).

В България през последните години се случиха множество събития, които развиваха, стимулираха, а след това разтърсваха и свиваха икономиката. Българските фирми трябваше да оцеляват в условия на висока конкуренция на европейските пазари и световна финансова криза. Това накара голяма част от компаниите да се реструктурират, да ревизират и оптимизират своите работни процеси и да станат по-ефективни и респективно конкурентни. Именно специализираните информационни системи за управление на бизнеса от висок клас, съдържащи в себе си ноу-хау и добри практики, помогнаха на българските фирми и предприятия да подобрят и осъвременят начина си на работа.

Емилия Василева, търговски директор, Navtech Group: Водеща тенденция в предлагането на софтуерни решения за управление на бизнеса е да се генерира висока добавена стойност за клиента и да се залага на дългосрочното партньорство. Това е възможно само при наличие на опитен, но и технологично иновативен екип, познаващ адаптивността на продукта и възможността му да посрещне измененията в бизнеса на клиента. Тук влизат и отличното познаване на механизмите за скалируемост и гъвкавост на решенията, така и възможностите за интеграция с външни приложения и достъпване от различни локации.

Калин Цветанов, CEO, Intelligent Systems Bulgaria: Последната година отново беше изпитание - както за потребителите, така и за доставчиците на бизнес софтуер. При нестабилна икономическа и политическа обстановка, ИТ инвестициите традиционно остават на заден план. През изминалите 12 месеца част от компаниите не посмяха да поемат риск с влагане на значителни средства в ИТ оптимизация, въпреки осъзнатата нужда и ползи. Имаше и такива обаче, които стартираха или продължиха започнатите ИТ проекти, с надежда това да им помогне да преодолеят всички препятствия и да запазят позициите си на пазара. Все пак се реализираха интересни проекти. От другата страна, при внедрителите - успяха тези, които съумяха да предложат достатъчно гъвкави продукти и услуги.

Иво Дрешков, партньор "Софтуерни решения", Некст Консулт: в световен мащаб се наблюдават две тенденции. Едната е продължаващата вълна консолидации на пазара, като големите играчи допълват портфолиото си с подходящи и перспективни продукти, давайки на клиентите си все повече добавена стойност и функционалност, но поставяйки ги в позицията да поемат

грижата за интеграцията на решенията им с друг използван софтуер. Другата - появата на все повече решения, базирани на популярни платформи (често облачни, напр. Google Apps, Windows Azure), решаващи конкретни проблеми в дадена тясна област и даващи възможност да работят с други приложения базирани на същата платформа. Това дава възможност потребителите да проектират и адаптират решението си, така че то да е максимално близко до техните конкретни нужди, без да се ограничават в бъдещото му развитие и разрастване. Ключова дума в маркетинговите послания на почти всички (дори на всички) водещи играчи на пазара е cloud. За съжаление обаче в доста случаи компаниите или имат доста странни разбирания за ползите на подобни решения, или афишират думата просто за да са в крак с модата. Реалността в случая показва, че все повече потребители оценяват реално ползите и Възможностите на тези решения и като резултат, пазарният дял на облачните решения сериозно се увеличава.

Маруся Маргаритова, експерт "Маркетинг и Продажби", Контракс АД: Все повече фирми от различни пазарни сегменти и мащаби разбират необходимостта от внедряване на интегриран софтуер за управление на бизнеса, следствие на конкурентния натиска, на който е изложена икономиката на България и в частност българските фирми. Налице е интерес към бизнес софтуер в сектори на икономиката, които до този момент стояха настрана от развитието на ИТ и тяхното приложение в управлението на бизнес процесите. Възможността да се използва външно финансиране по линия на еврофондовете и осъзнатата необходимост от внедряване на бизнес софтуер ще бъде предпоставка за увеличен интерес от страна на фирмите към тези решения.

Цветослава Кьосева, зам. изп. директор "Бизнес развитие", Методия АД: в световен мащаб пазарните тенденции сочат, че бизнесът се обръща все по-често към цялостни вертикални решения, чрез които да управлява процесите и активите си. Традиционните силосни ERP системи се очаква да бъдат заменени с вертикални решения, базирани на все по-гъвкави технологии за разработка, които същевременно позволяват интеграция със социалните мрежи и различен тип мобилни устройства. В резултат на това служителите следва да имат все по-тясна комуникация с клиентите, откъдето и качеството на обслужване може да се очаква да надминава очакваното от крайните клиенти. По този начин ERPaaS се явява в основата на постигането на една от често срещаната стратегическа цел на редица компании, а именно това компанията да е клиентски ориентирана.

Петър Коцев, директор маркетинг и развитие на продукти и услуги за УЧР, ТехноЛогика ЕАД: Запазва се тенденцията от миналата година за значително търсене на системи за управление, които автоматизират редица чисто HR процеси: оценка на представянето, управление на обученията, кариерно развитие. Увеличава се и търсенето на системи, способни да автоматизират по-сложни схеми на гъвкаво заплащане, в които са включени и данни за изпълнението на цели, за постигнати резултати и оценки от преките ръководители за представянето на служителите.

Деница Калчева, експерт "Връзки с обществеността", ОмегаСофт ООД: Системата за управление на бизнеса трябва да може лесно да бъде внедрена в кратки срокове. Важно е тя да не изисква промени в инфраструктурата на и ИТ политиките на компанията. Тя трябва да осигурява висока степен на защита и надеждност на данните и същевременно - ниска стойност на TCO. Компаниите търсят решения, които лесно биха могли да бъдат интегрирани в съществуващата ИТ инфраструктура и впоследствие лесно да се осъществява обмен на данни между отделните бизнес приложения. Също така има все по-нарастващ интерес към решения, предлагащи вътрешни ИТ услуги за служителите (напр. selfservice), включително приложения достъпни от мобилни устройства.

Димитър Георгиев, маркетинг и продажби, SM Consulta: Очаквам силен интерес към cloud услугите, които предоставят оптимална ефективност по отношение на потребности, цена и качество. "Облакът" спестява разходи за инфраструктура, като оставя клиентът да се фокусира единствено върху услугите, които ще бъдат ползвани, където експертната на софтуерния интегратор е от основно значение. Паралелно с това гъвкавите решения за мобилните устройства ще придобиват все по-голямо значение в ежедневието на потребителя. Успешни ще бъдат тези компании, които предоставят бързи, атрактивни, лесни и удобни за използване приложения, чрез които хората да споделят и разменят информация помежду си.

Щерю Щерев, управител, Степ-Софт ООД: През последните години все по-често малки и средни предприятия се насочват към внедряването на ERP система с цел да подобрят ключови елементи в своята дейност и да останат конкурентноспособни. Една от тенденциите е, че все по-често фирмите се насочват към така наречения софтуер като услуга "SaaS". Едно от големите предимства на SaaS е намаляването на първоначалната инвестиция. При този

вариант няма първоначална инвестиция като лицензи или закупуване на хардуер. Също така доставчикът се заема с ъпгрейда на софтуера и хардуера, а клиентът може да се съсредоточи върху своя бизнес.

Елина Давидкова, специалист "Продажби и маркетинг", TBI Info: Без съмнение ERP решенията навлизат все по-масово в съвременния бизнес и все повече компании усещат нуждата от единна система за управление на фирмените ресурси. Динамично променящата се икономическа среда и нарастващата конкуренция в условия на криза подтикват фирмите да търсят информационни системи, които да оптимизират и автоматизират бизнес процесите за постигане максимална ефективност в дейността си. Голяма част от компаниите се възползват от тази възможност, благодарение на европейското финансиране на проекти по *оперативна програма "Конкурентоспособност"*.

Петър Топалов, изпълнителен директор, СИС Технологии АД: Увеличава се броят на компаниите, които търсят интегрирани решения за управление на бизнеса. Ако до преди няколко години интересът на бизнеса бе насочен към отделни софтуерни решения, автоматизиращи определени дейности като управление на производство, складови наличности, счетоводство, ТРЗ и човешки ресурси, в настоящия момент се наблюдава увеличен интерес към интегрирани системи, обхващащи всички основни бизнес процеси в една организация и даващи на мениджмънта възможности за увеличен контрол върху процесите и оптимизиране на дейностите в компанията. Отчита се ръст и в интереса към софтуерни доработки, които позволяват готовите софтуерни решения да се адаптират максимално точно към бизнес модела на компанията-ползвател.

Преслав Пенев, мениджър "Маркетинг и продажби", Тонеган ООД: Почти всички компании в България вече ползват в една или друга степен софтуер за управлението на своята дейност. В момента, в който тази система или по-често набор от системи, "отеснеят", се появява нуждата от по-голяма и интегрирана система. Разбира се, в голяма част от случаите се налага и допълнителна разработка за конкретния клиент, за да се покрият по-специфичните негови потребности. Във функционален аспект се наблюдава интерес към системи с функционалност за управление на проекти и към мобилни приложения, разширяващи функционалността на съществуващата система, където е необходимо - например мобилни продажби или експедиция и логистика. Интерес за клиентите представлява и управлението на производството им, като там има изключително разнообразни изисквания.

Дата: 28.10.2014
Източник: сп. СЮ
Страница: 14,15,16
Брой думи: 1135

Резюме: Теси ООД е изцяло българска компания, част от фикосота Холдинг, основана през 1991 г.

Компанията е един от европейските лидери в областта на водонагревателните и отоплителните уреди за дома и индустрията. Продукцията ѝ присъства в 57 държави на 4 континента - Европа, Азия, Африка и Южна Америка. Водещите пазари за компанията са Германия, Испания, Швеция, Румъния, Хърватска, Португалия, Гърция, Украйна, Прибалтийските държави и др. Предприятието разполага с 4 модерни завода - 2 от които изградени на територията на град Шумен и 2 в град Смядово.

Компанията е сред най-добре оборудваните в своя бранш. Тя разполага с модерна, напълно автоматизирана линия за производство на водонагревателни уреди от 10 до 150 л, както и един от най-модерните Заводи за водонагревателни уреди с косвен нагрев и буферни съдове до 2000 литра.

Заглавие: ТЕСИ ООД постига автоматизация на бизнес процесите чрез Внедряване на SAP ERP

Подзаглавие: С Въвеждането на системата се улеснява оперативната работа във всички отдели на компанията, повишава се ефективността на обработка на информация и се минимизира възможността за допускане на грешки

Автор: Виктория ЛАЗОВА

Текст: Теси ООД е изцяло българска компания, част от фикосота Холдинг, основана през 1991 г.

Компанията е един от европейските лидери в областта на водонагревателните и отоплителните уреди за дома и индустрията. Продукцията ѝ присъства в 57 държави на 4 континента - Европа, Азия, Африка и Южна Америка. Водещите пазари за компанията са Германия, Испания, Швеция, Румъния, Хърватска, Португалия, Гърция, Украйна, Прибалтийските държави и др.

Предприятието разполага с 4 модерни завода - 2 от които изградени на територията на град Шумен и 2 в град Смядово.

Компанията е сред най-добре оборудваните в своя бранш. Тя разполага с модерна, напълно автоматизирана линия за производство на водонагревателни уреди от 10 до 150 л, както и един от най-модерните Заводи за водонагревателни уреди с косвен нагрев и буферни съдове до 2000 литра.

Дейността в Теси ООД е сертифицирана и се изпълнява в съответствие с изискванията на стандарта За качество ISO 9001/2010, който покрива разработката, дизайна и производството на битови електроуреди.

От пролетта на настоящата година бизнес процесите в Теси ООД се подпомагат от система SAP ERP.

ПРЕДИСТОРИЯТА

Сред основните причини за вземането на решение за внедряване на ERP система са преди всичко необходимостта от реинженеринг на основни бизнес процеси, нуждата от внедряване на най-добрите практики в индустрията с цел подобряване конкурентоспособността на фирмата, както и качествено подобрение на управленските отчети и възможността за бизнес-анализи.

"Необходимо беше също така постигане на хетерогенна структура на информационните системи във фирмата и обезпечаване на оперативната дейност на Теси по отношение на продажби, финансово счетоводство, контролинг, закупуване, управление на складовете и материалните запаси, планиране на производството и анализ и прогнозиране", обяснява Бюлент Юсмен, ИТ мениджър на Теси и проектен мениджър за внедряването на ERP системата.

Реализирането на проекта и ели също така и постигане на интеграция на дейността на всички отдели в дружеството в единна система с унифицирани правила на работа и повишаване сигурността на информацията система. "Не на последно място искахме да внедрим информацията система, която да даде възможност за развитие и надграждане", допълва Бюлент Юсмен.

Проектът е съфинансиран по *Оперативна програма "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 - 2013.*

РЕАЛИЗАЦИЯТА: РЕШЕНИЕ, ЕТАПИ, ПАРТНЬОРИ

След като е взето принципно решение за внедряване на ERP система, изборът на мениджмънта на компанията пада върху системата SAP ERP. Основна причина за това е фактът, че това решение е конфигурируемо, покрива настоящите нужди на Теси и е с възможност за развитие в посока бъдещи изисквания.

"За изпълнител на проекта беше избрана Атос Ай Ти Солушънс енд Сървисис заради опита и експертизата на екипа на ИТ компанията в успешното реализиране и управлението на значими проекти по внедряване на SAP платформи в много големи български компании", коментира Бюлент Юсмен. Проектът е реализиран за 11 месеца (март 2013 - февруари 2014), като през цялото време на неговото изпълнение в работата са ангажирани всички членове на висшия мениджмънт на компанията, както и над 15 ключови потребители.

От страна на Атос Ай Ти Солушънс енд Сървисис за проекта са ангажирани над 10 от SAP консултантите на компанията.

ТЕХНОЛОГИИТЕ

"Цялото решение е инсталирано на два сървъра и 4 виртуални машини, част от обхвата на проекта, мащабирани според очаквания обем данни и желаната производителност, обяснява Бюлент Юсмен. - Четирите виртуални машини са продуктивен сървър SAP ERP; девелопмънт и тестови сървър SAP ERP; Business Warehouse сървър и Business Objects сървър", уточнява той. Използваната операционна система е Windows, а базата данни е Sybase.

"Благодарение на внедрените модули за финансово счетоводство, планиране на разходи, управление на материално стопанство и на складово стопанство, планиране и отчитане на производството, продажби и дистрибуция и бизнес анализи в компанията постигнахме един напълно интегриран процес по планиране на продажбите и производството", обяснява Десислава Дишлева, финансов мениджър на Теси.

В рамките на внедряването са разработени също така допълнителни интерфейси, сред които ECOD интерфейс, интерфейс със система за ТРЗ и банкови интерфейси.

РЕЗУЛТАТИ И ПОЛЗИ

"Реализираното ИТ решение осигурява инструмент за централизирано планиране и контрол на всички бизнес процеси и цялостната дейност на Теси и гарантира автоматизация на голям брой бизнес процеси - разплащания, планиране, осчетоводяване и други", коментира Десислава Дишлева.

Софтуерът за бизнес анализ от своя страна предоставя гъвкавост и всеобхватност при извличането на информацията от базата данни на системата и представянето и в удобен за потребителя вид. Системата за бизнес анализ предоставя възможност за съхранение на едно място на различните бизнес модели с регистър на промените и възможност за бърз и лесен анализ на ефектите от настъпилите промени.

Като съществено предимство на ERP системата от Теси отчитат и факта, че е възможен бърз и лесен дистанционен достъп през системата до цялата информация за компанията от всяка точка на света, където има интернет достъп.

"С Въвеждането на системата се улесни оперативната работа във всички отдели на компанията, повиши се ефективността на обработка на информация и се минимизира възможността за допускане на грешки", допълва още Десислава Дишлева.

Системата като цяло предоставя инструментариум за осигуряване на оперативен и управленски контрол на всички нива, предоставя също така възможност за пълна партидна проследимост на материалните Запаси и не на последно място - значително подобрява управлението на качеството.

БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ НА РЕШЕНИЕТО

Сред плановите за развитие на SAP ERP системата са разширяване на функционалния обхват на текущата система, както и разработване на допълнителни справки и анализи за нуждите на висшия мениджмънт в SAP BI системата.

Заедно с това от Теси планират внедряване на някои от функционалностите на системата в дъщерни дружества и търговски представителства на фирмата извън страната.

Ползи и резултати по модули:

I Снабдяване

- Работещ процес за дългосрочно централизирано планиране на снабдяването със специфични суровини и добавки

- Цялостен контрол на разходите за снабдяване чрез внедрените процедури за одобрение на няколко нива на оторизация

I Складово стопанство

- Опростяване на организацията в складовете и на процеса по инвентаризация
- Интеграция с производствените процеси
- Стратегии за поставяне на постъпващите материали и готова продукция
- Възможност за проследяемост на партиди
- Етикетиране на постъпващите суровини и материали и готовата продукция | Производство
- Уеднаквяване на бизнес процесите за планиране, отчитане и контрол на производството
- Автоматизация на отчитането на производството във всички направления чрез еднократно регистриране на операции в SAP ERP
- | Продажби
- Централизирано търговско договаряне и дългосрочно планиране на продажбите за всички дружества
- Детайлно регистриране на характеристики за всяка една продажба по предварително зададен модел за анализ
- Едновременно отразяване на вътрешните търговски процеси в дружествата на етап на възникване на операцията
- Автоматизиран IDOC процес за интеркътпани доставки и продажби | финансово и управленско счетоводство
- | Централизирано управление на основни данни
- Предоставени управленски инструменти за ефективен контрол на разходите
- Повишаване на бързодействието за получаване на задълбочени анализи, изчисляване на ключови показатели и оценяване на текущото състояние
- | Business Intelligence (BI)
- Централизирана система за репортинг и анализи, напълно интегрирана с ERP системата
- Възможност за моделиране и прогнозиране на бъдещи процеси
- Инструмент за планиране на продажбите, напълно интегриран с цялостния процес на планиране (на производството и доставките) в ERP

Дата: 28.10.2014

Източник: сп. СЮ

Страница: 18,19,20,22

Брой думи: 1965

Резюме: От началото на тази година производственото предприятие използва успешно внедрената система Syteline ERP, както и допълнителни модули. Обхватът на решението е доста широк и включва: CRM, управление на продажби, доставки, складово стопанство, производство, качество и финанси

Биомашиностроене АД е частна българска производствена компания. Създадена е през 1986 г. и е приватизирана през 1996 г. Дейността на фирмата е проектиране и производство на технологично оборудване за хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост. Основните продукти, които произвеждаме са съдове за съхранение и преработка на хранителни течности и топлообменници, изработени от неръждаема стомана. Основните индустрии, които обслужваме, са млекопреработвателната, производство на бира и безалкохолни напитки, сокове, храни и фармация.

Заглавие: Внедряването на интегрирана ИС от Висок клас - логична стъпка от развитието на БИОМАШИНОСТРОЕНЕ ООД

Подзаглавие:

Автор: Гергана ФИЛИПОВА, Мая ГЕОРГИЕВА, Боян БРЕСКОВСКИ, Нели ДИМИТРОВА

Текст: От началото на тази година производственото предприятие използва успешно внедрената система Syteline ERP, както и допълнителни модули. Обхватът на решението е доста широк и включва: CRM, управление на продажби, доставки, складово стопанство, производство, качество и финанси

Биомашиностроене АД е частна българска производствена компания. Създадена е през 1986 г. и е приватизирана през 1996 г. Дейността на фирмата е проектиране и производство на технологично оборудване за хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост. Основните продукти, които произвеждаме са съдове за съхранение и преработка на хранителни течности и топлообменници, изработени от неръждаема стомана. Основните индустрии, които обслужваме, са млекопреработвателната, производство на бира и безалкохолни напитки, сокове, храни и фармация.

Фирмата е експортно-ориентирана с износ над 90% - имаме доставки както за най-големите инженерингови компании в света, така и за лидерите в производството на храни като Пепсико, Данон, Кока-Кола, Нестле, Крафт, Карълсберг. Основните ни пазари са Европейския съюз. Централна Азия и Близкия изток. В момента в компанията работят 210 човека.

ПРОМЯНАТА НА ПОТРЕБНОСТИТЕ ОТ ИТ РЕШЕНИЯ

Биомашиностроене е бързо развиваща се компания, като през годините нейното развитие премина през различни етапи свързани с излизането на външни пазари, технологична модернизация на предприятието, внедряване на нови иновативни продукти, внедряване на системи за управление.

Въвеждането на ERP система беше логична стъпка от развитието на компанията. След успешното модернизиране на производствените мощности и след като нараснаха обемът от продажби, броят на продуктите, тяхната сложност, броят на машините, технологичните операции, материалите и всичко останало, планирането на и управлението на процесите стана трудно. Информацията и документите във всички отдели нарастваше и беше трудно да се систематизира, проследява и анализира, което водеше до много грешки.

Така съзряхме нуждата от внедряване на система за управление като ERP (система за управление на ресурсите на предприятието) и CRM (система за управление на взаимоотношенията с клиенти). Проектът беше реализиран в началото на 2014 г. с помощта на Европейските фондове в рамките на *Оперативна програма "Конкурентоспособност"*.

МОТИВИ И ЦЕЛИ

Основни мотиви за старта на проекта бе осъзнаването на факта, че увеличаването на обема на работа повишава все повече потока на информация между отделните звена във фирмата, което налага наличието на система за нейното правилно координиране. В същото време се възползвахме от възможностите за финансиране по *ОП "Конкурентоспособност"*, схема "Покриване на международно признати стандарти и въвеждане на системи за управление", което ни позволи да внедрим система от висок клас.

Основната ни цел бе да автоматизираме по-голяма част от основните процеси от дейността на фирмата, което да позволи по-добро планиране на ресурсите, съкращаване на сроковете за доставка на продуктите, намаляване на грешките и рекламациите, подобряване на управление на материалните запаси и тяхната точност с цел минимизиране на инвестициите в тях.

Едновременно с това имахме за цел да подобрим планирането на производството, отчитането на труда и на вложените материали, както и да изградим единна номенклатура на артикулите (материали, възли полуфабрикати, готови изделия) и като резултат от всичко това да постигнем повишаване на конкурентоспособността на компанията. На практика тези цели поставяха Задачата да внедрим максимално голям обхват на функционалностите на системата.

Имайки предвид, че проектът беше реализиран в рамките на *Оперативна програма "Конкурентоспособност"*, важна цел беше и да спазим кратките срокове предвидени по *програмата*, както и в бюджета на проекта.

Също така проектът имаше за цел да се подобри наличното техническо оборудване, както и да се въведат нови информационни технологии в компанията.

РЕАЛИЗАЦИЯ

При избора на технологии и партньори за внедряването на нова интегрирана система за управление на бизнеса използвахме консултанти в лицето на Некст Консулт, които ни съдействаха по отношение на дефиниране на изискванията към системата (обхват на внедряването). Също така те ни консултираха при избора на система и внедрител.

Важна част от работата по проекта на този етап бяха и посещенията на производствени предприятия с успешни внедрявания на различни информационни системи, което много ни помогна да се запознаем с предизвикателствата и решенията, с които те са се сблъскали и да избегнем някои грешки, както и да използваме добри практики, които те успешно са приложили. В крайна сметка бе избрана системата Infor Syteline ERP, внедрявана от Фронтстеп България.

При самото въвеждане на системата в предприятието следвахме стриктно методологията за внедряване на Infor Syteline ERP, както опита на фронтстеп България (преди Саймикс) при управлението на проекти. Внедряването премина през следните основни етапи:

» Дефиниране на проекта и подготовка за внедряване. Това включваше начално планиране и въвеждащо обучение, запознаване на внедрителя с нашите процеси и начина на работа във фирмата. Беше изготвена стратегия за прехвърляне на данните и блупринт на системата.

» Разработка и потвърждение. Внедрителят изготви пилотния проект и достави хардуера по проекта. Междувременно екипът по проекта подготви входни данни и след прехвърлянето им в прототипа се премина към тестове.

» Внедряване. Беше проведено обучение на крайните потребители, изготвяне на работни инструкции. Проведено бе изчистване на входните данни и стартиране на реалната система.

» Оперативна работа със системата. На 06 януари 2014 г. стартира работата с новата система с поддръжка осигурена от внедрителя.

В резултат в Биомашиностроене АД е внедрена системата Syteline 8.03.11 на Infor с база данни MS SQL 2008 на Microsoft, както и допълнителни модули за работа с бар кодове Infor Syteline Bar Code Data Collection, Infor Syteline QCS - За управление на качеството и Request for Quote За управление на процеса анализ на офертите от доставчици и избор на такива. Въведен беше доста широк обхват от функционалности на системата, който включва: CRM, Продажби, Доставки, Складово стопанство, Производство, Качество и финанси.

Към момента продължаваме да подобряваме системата и да развиваме нейната функционалност, естествено с подкрепата на нашите партньори от Фронтстеп България.

ПОСТИГНАТИ И ОЧАКВАНИ ПОЛЗИ

Чрез Внедряването на информационната система постигнахме:

- изграждане на единна база данни, обхващаща всички функции в предприятието;
- изграждане на единна номенклатура на артикулите;
- подобряване на управленските процеси;
- подобряване на процеса на технологична и конструктивна подготовка на производството;
- подобряване на работата и комуникацията между отделните Звена;
- съкращаване на сроковете за обработка на поръчки и осигуряване на пълна информационна свързаност между всички звена. Можем да кажем, че вече виждаме първите ползи от внедреното информационно решение. Наличието на работеща ERP система позволява на служителите от всички подразделения да получат незабавно при поискване цялата информация, която им е необходима за изпълнение на техните отговорности, прави ги дисциплинирани да изпълняват качествено своите задължения и в срок и не на последно място спомага за тяхното професионално израстване чрез пренасочване от рутинна към творческа дейност (анализи, прогнози).

Единната система, покриваща цялата дейност на компанията, позволява на ръководството да оптимизира работните процеси и да намали излишните разходи на време и материали.

Не на последно място като следствие от реализирането на проекта ще се подобри качеството на управленческите решения, вследствие на възможността да се правят разнообразни справки и да се анализират данните и достоверността на използваната информация.

Ние оценяваме реализирането на този проект като превратен етап в развитието на компанията. Сега, след като имаме внедрена ERP системата виждаме много неща, които преди не сме имали възможност да видим и които ни карат да се замислим какъв неоползотворен резерв е скрит в компанията - в неефективност, в материали без движение, незавършено производство, технологичен отпадък, във време за отстраняване на несъответствия.

Днес нашата задача е да следим резултатите и да откриваме възможности за подобряване на дейността си за постигане на оперативно съвършенство, с което да запазим нашата конкурентоспособност в дългосрочен план.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

В проектите за внедряване на ERP системи почти винаги се налага да се преодолява съпротивата към промените от страна на служителите, за да се наложи новият начин на работа. Подкрепата от страна на ръководството и въвличането на крайните потребители в обсъжданията за взимане на решения помогна за решението на това предизвикателство в Биомашиностроене АД.

В хода на внедряването не беше лесно служителите на фирмата да намират време, в което да работят по проекта успоредно с техните постоянни задължения.

Управлението на проекта също бе предизвикателна задача - внедряването на информационна система, която да обхваща цялостната дейност на фирмата, е свързано с вземането на много решения, които често трябва да се ескалират до съответното ниво и създаването на начин на работа, който да позволява решенията да се вземат бързо, имайки предвид кратките срокове е от изключително значение.

Не на последно място, сроковете за реализация на проекта бяха кратки и непременно трябваше да бъдат спазени - това е още едно предизвикателство, което преодоляхме.

Сериозно предизвикателство бе и това да постигнем работа в реално време на модул счетоводство синхронизирана с останалите модули на системата, каквото е изискването на ERP системата. Как да организираме и постигнем това, какви методи на водене на себестойност да изберем беше тема на сериозни дискусии в процеса на внедряване. Забележете, тук говорим за онлайн работа на счетоводство, синхронизирано с другите модули на системата в българско производствено предприятие със сложна структура на изделие при работещи модули за управление и отчитане на производството, управление на складовете, продажби и всичко това се отразява в счетоводството в реално време. В тази връзка благодарности заслужават колегите от счетоводството, които проявиха изключително отговорно отношение и гъвкавост при съвместната работа с екипа на Фронтстеп.

ИЗВОДИ

От основно значение при реализацията на проекта за внедряване на интегрирана система за управление на бизнеса беше правилното формулиране на изискванията, които имаме към системата - т.е. да решим какво точно искаме. Също така важни аспекти бяха подготовката на входните данни, тяхното събиране, обобщаване и класифициране. Създадохме много добра организация съвместно с Фронтстеп и успяхме да внедрим системата в предвидените срокове - 6 месеца.

Придържахме се максимално към стандартната функционалност на системата, както и към стандартната методология за внедряване на Infor Syteline ERP и проследяване на проблемите и промените, което ни помогна да внедрим и добри практики.

С помощта на фронтстеп приложихме също така стандарти и ноу-хау на APICS - асоциацията за операционен мениджмънт в областта на управление и планиране на запасите, организацията на складовете, номенклатурата на артикулите. В помощ беше това, че консултантите на фронтстеп са сертифицирани от APICS в областта на управление на запасите и производството (CPIM - Certified in Production and Inventory Management) и управление на веригата от доставки (CSCP - Certified Supply Chain Professional).

Необходимите условия за успешната реализация на проект за внедряване на ERP система са много. На първо място, този проект не би бил възможен без подкрепата на ръководството. Наред с това е необходим коректен и опитен партньор (внедрителят на системата), който познава бизнес процесите и е в състояние да консултира клиента. Изборът на подходяща система и на надежден партньор внедрител са ключови за успеха на проекта. Фронтстеп България много бързо опознаха начина на работа в нашата компания, както и кои са

спецификите на нашите процеси, и бяха в състояние да ни консултират, през цялото време, като даваха примери от практиката и онагледяваха нещата, така че лесно да си ги представим. Успехът на ERP внедряването зависи и от това, дали то се реализира от добър екип, който е мотивиран да доведе проекта до успешен край. Дефинирането на изискванията към системата, изборът на внедрител и създаването на екип, определянето на ключови потребители - това са едни от най-важните решения при внедряването на проекта.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Освен проекта за внедряване на нова интегрирана система за управление на бизнеса, през последните 2 години в Биомашиностроене са реализирани и други значими ИТ инициативи. С Внедряване на централизирана система за оторизация и автентикация на потребители Active Directory и въвеждане на решение за виртуализация оптимизирахме ресурсите за поддръжка на ИТ инфраструктурата. Изградихме безжична мрежа на територията на предприятието, за да подпомогнем събирането на данните за ERP системата. Подобрихме достъпа до Интернет, преминавайки към оптична линия.

Планираме да продължим да развиваме и разширяваме функционалността на новата ни информационна система. В по-дългосрочна перспектива, въвеждането на система за Business intelligence би подпомогнало анализирането на събираните от информационната система данни. Предвиждаме още изграждане на вътрешна оптична мрежа, въвеждане на система за управление на конструктивната документация, усвояване на използването на системи за 3D моделиране за оптимизиране на конструкторския труд.

"След като имаме внедрена ERP система, виждаме много неща, които преди не сме имали възможност да видим и които ни карат да се замислим какъв неоползотворен резерв е скрит в компанията"

Дата: 28.10.2014
Източник: сп. СЮ
Страница: 42,44
Брой думи: 989

Резюме: Дилком България е създадена през 2002 г. като официален представител на Citizen в сферата на етикетните баркод принтери. През 2003 г. фирмата стартира производството на самозалепващи и несамозалепващи етикети.

Заглавие: SAP ERP повишава ефективността на работните процеси в Дилком България

Подзаглавие: Сред основните ползи от системата са оптимизация на оперативната дейност и възможности за анализи

Автор:

Текст: Дилком България е създадена през 2002 г. като официален представител на Citizen в сферата на етикетните баркод принтери. През 2003 г. фирмата стартира производството на самозалепващи и несамозалепващи етикети.

Впоследствие компанията разширява гамата от предлаганите продукти с продажбата на баркод скенери, автоматични и полуавтоматични апликатори за етикети, софтуер за дизайн на етикети, бижутериен софтуер, както и маркиращи клещи, кодификатори, етикетно-подаващи устройства и външни пренавиващи устройства. Компанията работи по внедряването на иновативни технологии и изграждане на цялостни системи за проследяемост, базирани на баркод или RFID етикети.

В началото на 2012 г. Дилком България стартира проект по внедряване на SAP ERP система.

ПРЕДИСТОРИЯТА

Като основна причина за стартиране на SAP ERP проекта от Дилком посочват факта, че като производствена компания екипът се нуждае в своята работа от ERP система, която да покрива не само счетоводната функционалност, но и производствената дейност. "Дълго време работехме със системата Integra, която обхващаше частта склад, счетоводство, фактуриране, но не и цялостното производство. В резултат дейностите относно производството - клиентски и производствени поръчки, потвърждение на поръчки, резервиране на материал за конкретни поръчки, отчитане на машино- и човечески извършвахме основно чрез използване на таблици на Excel", обяснява Людмила Стойчева, управител и съсобственик на Дилком България.

В тази ситуация ръководството на компанията обмисля внедряване на подходяща ERP система, която да обхване като начало производствения цикъл, а конкретният избор пада върху SAP ERP. Решението е да бъдат внедрени модулите запитване на клиенти, създаване и обработка на клиентски поръчки, продажби, склад, фактуриране, счетоводство, сервиз, производство и контролинг, а оборудваните работни места са 20.

ЕТАПИ НА ПРОЕКТА

Решението за изпълнението на проекта по внедряване на SAP ERP е взето през 2011 г., а изпълнението на самия проект, който е съфинансиран по *програма "Конкурентоспособност"* на ЕС, стартира през януари 2012 г. Следва инсталиране на софтуера, прехвърляне на данните от старата към новата система, което се реализира през пролетта на 2012 г., а от септември същата година до края на годината тече паралелна работа на новата и старата система относно фактурирането.

Паралелната работа на двете системи обаче се оказва доста трудоемка за служителите в компанията. "Ние сме малка фирма и на практика трябваше да вършим ежедневната си работа паралелно в двете системи. Като резултат всички търговци, счетоводители и администрация бяха ангажирани след работно време да въвеждат данни. Същевременно на това паралелната работа пречи на служителите да се съсредоточат достатъчно върху използването на новата система и да вникнат в нейната същност и логика. Затова решихме от началото на 2013 г. да преинсталираме изцяло на SAP и да преустановим паралелната работа", обяснява Людмила Стойчева.

Това решение на ръководството на Дилком се оказва доста смело, но и много полезно за преминаване изцяло към новата SAP ERP система и нейното успешно използване в компанията. "Ние и загубихме, и спечелихме от този акт - коментира Людмила Стойчева. - Съществено предимство обаче се оказа фактът, че успяхме да вникнем в принципа на работа със SAP ERP системата, и 5-6 месеца след като преминахме изцяло на работа върху SAP, започнахме да осъзнаваме същността на новия софтуер."

В резултат на това през 2014 г. системата е допълнително адаптирана към процесите на работа в Дилком и преконфигурирана, така че да отговори максимално на нуждите на компанията. Именно фактът, че е възможна промяна на софтуера от Дилком отчитат като едно от най-важните предимства на SAP ERP.

"Работим реално със системата вече 2 години, а година и половина - работим съзнателно с нея. Думата "съзнателно" е много важна, защото през 2012 г. осъществихме само прехвърляне на данните и механична работа. Реално едва през второто полугодие на 2013 г. вече разбрахме какво правим, към края на 2013 г. осъзнахме какви грешки сме правили, а през 2014 г. преконфигурирахме голяма част от системата и провеждаме анализи", обобщава Людмила Стойчева.

В изпълнението на проекта по внедряване на SAP ERP са ангажирани ръководството на Дилком в лицето на тримата управители на компанията, екип консултанти от фирма VBS, доставчик и внедрител на системата, както и служители от отделите счетоводство, търговия, производство, обслужване на клиенти, сервиз и 9u3afiH' които се включват в отделните етапи на конфигуриране на системата. "Получихме бърза реакция от страна на VBS и работата с тях беше много лесна", коментира Людмила Стойчева.

ПОЛЗИ И РЕЗУЛТАТИ

Като основна полза от SAP ERP системата представителите на Дилком отчитат повишаване на ефективността на работните процеси. "Не се налага да се търси допълнителна информация и да се питат колеги, защото всичко е въведено в системата и се ползва директно от там", уточняват от компанията. Така като резултат е постигната сериозна оптимизация по отношение на оперативността.

"Едно от най-съществените предимства на системата е възможността за анализи", коментира Людмила Стойчева. "За мен големият плюс е, че е обхванато производството и може да се види конкретна поръчка, кой продукт кога е произведен, от кого е произведен, с какво е произведен, да се види партидата, да се види сериен номер, дали има рекламации и др. Най-силната част на системата е именно във възможността да се анализират нормативи, приходи по клиенти, търговци и региони, печалби", допълва тя.

БЪДЕЩО РАЗВИТИЕ НА СИСТЕМАТА

Като първа стъпка към надграждане на системата от Дилком планират внедряване на CRM модул. Целта е да се постигне управление на контактите за целите на търговския отдел, като вече реално се наблюдава силна необходимост от внедряване на този модул, уточняват от компанията.

АКЦЕНТИ И НАУЧЕНИ УРОЦИ

"Нашият опит показва, че процесът на конфигурация на системата е изключително важен. Смятам, че трябва тази подготвителна част да е много по-дълга", коментира Людмила Стойчева. Причината е, че потребителите трябва да опознаят добре възможностите на *програмата*, а консултантите - да вникнат максимално пълно в бизнес процесите на съответната фирма, където се извършва внедряването.

Много е важно също екипът от консултанти, с които се работи, да бъде готов за диалог и отворен за комуникация.

И не на последно място, за да може да се използват максимално възможностите на *програмата*, трябва служителите да работят съзнателно с нея, което на практика означава да познават начина, по който работи системата, как се правят записите и кое къде се отразява", заключават от ръководството на Дилком.

задачата става сложна. Именно тук е ролята на master data management или управлението на ключови данни. Това е решение, което от бизнес гледна точка анализира и поддържа връзките между отделните групи от данни, които са формирани в организацията по някакви признаци и в динамичен план почиства данните, анализира ги, профилира ги, и ги разпределя към съответните бизнес приложения, за да разполагат те с автентични и чисти данни (т.е. master data). Изпълнявайки всички тези процеси, продуктът допринася за ефективността на организацията.

- Кой е най-новият проект, реализиран от „Глобал консултинг“ с решенията на Informatica в България?

До края на годината трябва да изпълним проект, който спечелихме по *Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013“*. По проекта ние закупахме хардуер и софтуер, включващ master data management на Informatica, fraud detection решение на SAS и хардуер на Unisys – мощен сървър за данни и система за съхранение, с помощта на които обособихме свой собствен център за обработка на данни в „Глобал Консултинг“.

Целта е да изградим решение, фокусирано върху малките финансови институции и застрахователи, което е предназначено за извършване на анализ на клиентите на представителите на вече посочените сектори.

Съревнованието на застрахователния пазар е жестоко, а продуктите са еднакви, и единственото, което застрахователят може да направи, за да преодолее конкуренцията и да спечели клиентите, е да понижи цената на услугата. Той може обаче да постигне повече в конкурентната битка, но е необходимо да има възможност да направи анализ на клиентите си, включително и на пазарните условия, които са извън неговата организация. Този процес може да се извърши с помощта на master data management и fraud detection решенията.

Друга особеност на този специфичен пазар е, че застрахователите в България по собствен начин анализират клиентите си, когато те пристъпят към сключване на застраховка. и правят индивидуална оценка на риска за всеки клиент, за да имат възможност да откажат застраховката или да формират различни цени в зависимост от степента на риск. Подобни анализи биха станали автоматизирано и много лесно за приложение чрез продуктите за управление на автентични данни и за проследяване на измами.

Това е само един сценарий за използването на тези ИТ приложения. Тези решения са подходящи и за други сектори, но най-вече за организации, които боравят с големи обеми от данни.

Разработеното от нас решение за финансовите и застрахователните организации предвиждаме да предоставяме като платена облачна услуга, насочена към малките застрахователи. Клиентите ще могат да се свържат към нашия сървър и да ползват аналитичната услуга на принципа на „мини-облак“, като данните ще се съхраняват при потребителя, което от гледна точка на сигурността е много важно за застрахователните компании.

Дата: 27.10.2014

Източник: www.dartsnews.bg

Връзка: <http://www.dartsnews.bg/News/82408>

Брой думи: 264

Резюме: Какво да очакваме на инвестиционния пазар през 2015 г. и какви са икономическите перспективи в региона ще обсъдят представители на инвестиционни компании, предприемачи и консултанти по време на деветата годишна конференция "Сделки и инвеститори". Събитието ще се състои на 28 октомври, вторник, в София Хотел Балкан (Шератон) с начален час 9.30. Организатори са вестник Капитал, Entrea Capital и BlackPeak Capital, с подкрепата на Schoenherr, Raiffeisen Investment, Deloitte и JEREMIE.

Заглавие: Конференция връща инвеститорите в България

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Какво да очакваме на инвестиционния пазар през 2015 г. и какви са икономическите перспективи в региона ще обсъдят представители на инвестиционни компании, предприемачи и консултанти по време на деветата годишна конференция "Сделки и инвеститори". Събитието ще се състои на 28 октомври, вторник, в София Хотел Балкан (Шератон) с начален час 9.30. Организатори са вестник Капитал, Entrea Capital и BlackPeak Capital, с подкрепата на Schoenherr, Raiffeisen Investment, Deloitte и **JEREMIE**.

В период, в който сливанията и придобивания бележат ръст в глобален мащаб, а в страната ни се отчита троен спад на сделките за последната година, акцент в програмата на конференцията ще бъдат начините, по които България да се върне в радара на големите международни инвеститори.

В първия панел на деветата годишна конференция "Сделки и инвеститори" ще се включат Исфандияр Заман Хан от Световната банка, представителят на Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) за България Христо Стоянов и Евгени Ангелов, съветник по икономика и иновации на Президента на Република България. Модератор ще бъде директорът на Deutsche Bank за България Борислав Иванов.

Мениджъри в опериращи у нас инвестиционни фондове ще обсъдят във втория дискуссионен модул възможностите за "Нови инициативи за рисково и дялово инвестиране", които да бъдат реализирани на българския пазар през следващите месеци. В края на форума представители на инвестиционни и консултантски компании ще анализират случилите се от началото на 2014 година успешни инвестиционни сделки в региона и какво стои зад тях.

Ще бъдат обсъдени и нови инструменти за финансиране на малки и средни предприятия, които да помогнат на бизнеса да постави основи за своето развитие.

Допълнителна информация за конференцията, програмата и лекторите може да намерите на сайта на събитието.