

UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA
MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

CELOVITE POSLOVNE REŠITVE ADACTA V FINANČNIH ORGANIZACIJAH

Študentka: Maja GRUŠOVNIK
Naslov: Dvorjane 74, 2241 Sp. Duplek
Številka indeksa: 81603941
Redni študij
Program: visokošolski strokovni
Študijska smer: finance in bančništvo
Mentor: dr. Samo BOBEK

Dvorjane, april, 2008

PREDGOVOR

*Recesija je čas,
ko se moramo odrekati stvarem,
ki jih naši starši še poznali niso.*

(Dnevna misel, 27.marec. 2008)

S časom se spreminjamo in čas nam prinaša največje spremembe na vseh področjih. Največje spremembe se pojavljajo v računalništvu in sočasno tudi informacijskih tehnologijah. Že sam mobilni telefon predstavlja tehnološki napredek, vendar brez njega si dandanes ne znamo predstavljati življenja. Še pred nekaj leti je bil za telefoniranje in pošiljanje kratkih sporočil, kot jih imenujemo SMS, danes pa je računalnik v malem in ob tem še fotoaparater še marsikaj.

Tehnologija, nima več pravega pomena, kot so jo včasih poznali, sedaj ima mnogo širši pojem in nas vodi do novih odkritij na vseh področjih. Prav tako na področji računalništva, če se spomnimo desetletje nazaj še nismo imeli tako izpopolnjenih raznih programov, s katerimi prav lahko upravlja en sam delavec celo proizvodnjo. Pa to ni tako daleč nazaj. Že samo v času ko sem se šolala si imel v šoli večjo vrednost v razredu, če si računalnik imel, sedaj pa je pomembno, da z njim znaš upravljati. Že predšolski otroci imajo toliko znanja, da sami vklopijo računalnik, pridejo do internetnih strani za otroke, poiščejo igre, jih takoj osvojijo, in že so v začaranem krogu tehnologije, ki nas vodi skozi življenje.

Pri podjetjih je to nekaj popolnoma drugega, tam je veliko bolj pomembno, da skrajšamo čas in sicer čas, ki ga porabimo, da se naučimo uporabe nove tehnologije in čas, ki ga porabimo za uvedbo takšne tehnologije. Zraven tega je za podjetje pomembno tudi, da porabijo čim manj sredstev, katere imajo namenjene za uvedbo nove tehnologije ali celo rešitve za podjetje.

Uvedba nove rešitve v podjetje predstavlja managementu podjetja veliko nalogo, saj se mora pravilno odločiti, ali bodo rešitev kupili od ponudnika, ali pa jo bodo sami sestavili z že obstoječimi rešitvami in znanjem. Na trgu je več ponudnikov od katerih ima vsak svoje znanje in svoje prednosti, zato je pomembno da odtehtajo prednosti, ki bodo podjetju zagotavljale konkurenčno prednost. Pri vsakem podjetju je pomembno nekaj drugega, zato so takšne rešitve že v osnovi zasnovane tako, da so prilagodljive oziroma da jih lažje nadgrajujemo in s tem še povečujemo ali pa ostajamo v prednosti pred našimi konkurenti.

Uspešno izdelano rešitev moramo kasneje tudi uvesti v sistem, da jo lahko pričnemo uporabljati. Sistemske, programske in tehniške rešitve so včasih lahko tudi dolgotrajne, če se pravilno ne odločimo kako rešitev uvesti v sistem, s tem lahko naredimo tudi škodo za podjetje. Torej ko imamo vzpostavljen sistem lahko začnemo z uporabo rešitve, pri katerih se velikokrat zgodi, da moramo uporabnike tudi ustrezno seznaniti z uporabo, da bo rešitev res izpeljana do konca in nam bo služila kot rešitev. Rešitev lahko začnemo uporabljati, vendar pa je vedno potreben nadzor in izboljšave, da ostajamo z rešitvijo konkurenčni.

Tehnologija nas je prisilila, da se učimo računalništva pa ne samo osnov, ampak tudi večje uporabne vrednosti, za katerega si naši starši v 50-ih letih še zamisliti niso mogli.

KAZALO

PREDGOVOR	2
KAZALO	3
KAZALO SLIK	5
KAZALO TABEL	5
1 UVOD.....	6
1.1 Opredelitev področja in opis problema	6
1.2 Namen, cilji in osnovne trditve	6
1.3 Predpostavke in omejitve raziskave	7
1.4 Uporabljene raziskovalne metode	7
2 ERP REŠITVE.....	8
2.1 Ponudniki ERP rešitev	8
2.1.1 Svetovni ponudniki ERP rešitev	10
2.1.2 Domači ponudniki ERP rešitev	13
2.2 Izbira in nakup ERP rešitve	16
2.2.1 Proces izbire ERP rešitve	17
2.2.2 Kriteriji izbire ERP rešitve.....	18
2.3 Metode uvajanja ERP rešitev	20
2.3.1 Faze uvajanja celovite rešitve	21
2.3.2 Hitra strategija uvajanja	22
2.3.3 Prehod na nov informacijski sistem	24
3 MICROSOFT DYNAMICS.....	26
3.1 Microsoft Dynamics NAV	26
3.1.1 Adactine dodatne rešitve za Navision	26
3.2 Poslovno obveščanje (BI).....	27

3.2.1 Adactine dodatne rešitve za poslovno obveščanje	28
4 PREDSTAVITEV PODJETJA ADACTA HOLDING D.O.O.	29
4.1 Inovacijski center	29
4.1.1 Skupina Adacta	31
4.2 Partnerji	31
4.3 Storitve podjetja.....	32
5 INFORMACIJSKI SISTEMI IN REŠITVE PODJETJA ADACTA	35
5.1 Informacijske rešitve v bančništvu in financah.....	35
5.1.1 AdTreasury	35
5.1.2 AdLeasing	37
5.1.3 AdInetBank	37
5.1.4 AdArchive.....	39
5.1.5 AdBIS	40
5.2 Informacijske rešitve v zavarovalništvu	41
5.3 Informacijske rešitve za izvajanje plačil z mobilniki.....	43
6 SKLEP	45
7 POVZETEK.....	46
8 SEZNAM VIROV	47

KAZALO SLIK

Slika 1: Trikotna struktura ERP rešitve	9
Slika 3: Postopek izbire celovite rešitve	17
Slika 4: Razširjen Leavittov diamant	20
Slika 5: Aktivnosti posameznih faz hitre strategije	23
Slika 6: Povezanost elementov rešitve AdTreasury glede na posamezne posle.....	36
Slika 7: Rešitev AdLesaing	37
Slika 8: Rešitev AdInetBank	38
Slika 9: Rešitev AdArchive	39
Slika 10: Sistem AdBIS	40
Slika 11: Rešitev AdInsure	42

KAZALO TABEL

Tabela 1: Največji svetovni ponudniki za leto 2005 po analizah Gardner Dataquest.....	11
Tabela 2: Razvrstitev ponudnikov priljubljenih ERP sistemov	11
Tabela 3: Tržni deleži ERP ponudnikov v Sloveniji leta 2005	14

1 UVOD

1.1 Opredelitev področja in opis problema

V diplomski nalogi področje raziskovanja predstavljajo celovite poslovne rešitve, ki jih ponuja podjetje Adacta. Predstavila in natančneje opisala bom informacijske sisteme, ter rešitve, ki jih ponuja podjetje finančnim organizacijam, kot so banke, zavarovalnice.

Obdobje v katerem živimo imenujemo tudi informacijska doba. Poslovni procesi so danes izpostavljeni hitrim spremembam in nalogam, zato so potrebne hitre odločitve in za njih tudi dobre spoznavne podlage. Informacijski sistemi morajo biti skladni z dinamiko ostalih procesov v podjetju. Informacija je koristna le, če je tudi pravočasna. V informacijski dobi je dostop do informacij enostaven. Bolj problematična je njihova selekcija, saj so nekatere od njih tudi zavajajoče.

Močna prisotnost podjetja z rešitvami v finančnih institucijah je vodila do razvoja sodobnih poslovnih rešitev za uporabo v bančnih okoljih. Informacijski sistem igra ključno vlogo pri predvidevanju spremenjenih potreb strank in pri pravočasnem odzivanju na nove zahteve. Zato predstavlja osnovo za integriranje in prenovo poslovnih procesov, saj pospeši hitrost izvajanja, poveča učinkovitost in vnese v poslovanje večjo živahnost. Dober sistem pomeni tudi konkurenčno prednost, ne glede na velikost in geografsko področje delovanja. Naprednejše rešitve omogočajo delovanje in povezovanje partnerjev na širše območje, ter poslovanja na nova področja.

Poslovni informacijski sistem mora biti urejen tako, da daje vse relevantne informacije, ki jih potrebuje management pri vodenju podjetja. Učinkovito usmerjanje in uravnavanje poslovanja zahteva formaliziran notranji informacijski sistem. Zagotavljati mora vse potrebne informacije za poslovno odločanje.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

V diplomski nalogi imam namen prikazati celovite informacijske rešitve, najprej iz teoretičnega vidika, kaj so ERP rešitve, kasneje tudi predstaviti rešitve Microsoft Dynamic. Iz praktičnega vidika, pa bom najprej predstavila podjetje Adacta, katero se ukvarja z uvajanjem celovitih informacijskih storitev v podjetja. V naslednji točki bom opisala še natančneje same informacijske sisteme in rešitve v finančnih organizacijah.

Cilj diplomske naloge je analizirati posamezne rešitve za področje bančništva, financ in zavarovalništva, ter prikazati kakšen pomen ima določena rešitev za doseganje boljših poslovnih rezultatov.

Za nalogo sem si postavila nekaj osnovnih tez, ki so povezane z samim jedrom celotne naloge. Ena izmed trditev je, da so rešitve zelo pripomogle k boljšemu reševanju problemov v bankah in drugih finančnih organizacijah. Kot drugo tezo sem izpostavila, da finančne organizacije premalo proučijo, katera bi bila najboljša rešitev in s tem izgubijo

veliko finančnih sredstev, kot tudi časa. Glede na to, da sem izbrala, za analizo Adacta podjetje, ki ponuja poslovne rešitve menim, da ni izrabilo vseh možnosti in mogoče združilo več ponudnikov skupaj in izgradilo popolnejše rešitve.

1.3 Predpostavke in omejitve raziskave

Uvajanja različnih informacijskih rešitev v finančnih organizacijah na področju Slovenije, so v veliki meri že mimo in se iščejo bolj izboljšave kot same rešitve. Do takšnih razmer je prišlo zaradi vstopa v Evropsko unijo in kasneje z prevzemom evra. Zato je večina bank z 1.1.2007 prešla na novo informacijsko podporo, torej rešitev.

Celovite poslovne rešitve zajemajo veliko podpoglavij in so obravnavane zelo razvejano, ter raznoliko. Zato sem se odločila, da se omejim samo na informacijske rešitve podjetja Adacta in ne na ostale ponudnike takšnih rešitev. Tudi tukaj sem se še bolj omejila, saj proučujem samo rešitve, ki so primerne za finančne organizacije, tukaj mislim predvsem na banke in zavarovalnice.

Splošnejše omejitve, ki me spremljajo v diplomski nalogi niso tako pomembne. Takšne omejitve so predvsem čas, katerega hitro porabiš pri pregledu literature, predvsem za literaturo, ki sem imela izposojeno in za članke iz svetovnega spleta, ki pa hitro zastarajo. Omejevala me je tudi literatura, ki je izposojena in je ni mogoče izposoditi. Zraven tega je problem priti do določenih kvalitetnih podatkov, saj so le ti velikokrat kodirani in za njih nimam dostopa., ali pa je dostop omejen.

1.4 Uporabljene raziskovalne metode

K diplomski nalogi sem pristopila z metodo raziskovanja na osnovi deskriptivnega pristopa. Deskriptiven pristop mi omogoča uporabo komplimacije. Metoda komplimacije je postopek s katerim povzemam po drugih avtorjih in s tem lahko pridem tudi do samostojnih rezultatov in stališč, s čemer se že bližam analitičnemu delu. Posebna pozornost je pri pravilni navedbi avtorstva pri posameznih člankih in literaturi nasploh, kar je pri tej metodi tudi najbolj pomembno.

Za takšen pristop sem se odločila, predvsem zaradi že velike izbire literature in raznih virov, ki pa so predvsem komunikacija po svetovnem spletu, pa tudi preko elektronske pošte. O temi, ki sem jo izbrala je že veliko napisanega, zato se mi je tudi zdelo primerno, da izberem takšen pristop.

2 ERP REŠITVE

2.1 Ponudniki ERP rešitev

Celovite informacijske rešitve – ERP

Enterprise resource planning (angl.) s kratico označujemo kar ERP, kar pri nas imenujejo celovite informacijske rešitve ali tudi celovite programske rešitve, kar je odvisno od posameznega avtorja. V nadaljevanju bomo uporabljali kar kratico ERP.

ERP je programska rešitev na podlagi programske opreme katero imajo dandanes že skoraj vsa podjetja. ERP rešitev tako omogoča podjetjem hitrejši in lažji predvsem pa boljši pregled nad delovanjem na posameznih sektorjih oziroma funkcijah.

ERP rešitve so gotove programske rešitve, ki so izdelane za arhitekturo odjemalec/strežnik, kot jih povzema mag. Sternadova (2006). Takšne rešitve so primerne predvsem za podjetja, ki so razdeljena na več področij, saj je v njih združena večina poslovnih procesov. Z uporabo podatkovne baze na ravni organizacije je vse preglednejše in hitrost informacij je boljša, saj se vsak podatek zapiše samo enkrat, lahko pa do tega podatka pridemo kjerkoli in kadarkoli. Prednosti takšne programske opreme v podjetju je smiselno tudi za proizvodna podjetja, saj v nekaterih primerih ERP rešitve omogočajo tudi integracijo obdelave transakcij in planiranje aktivnosti (planirane proizvodnje).

Od ERP rešitev se pričakuje, da podpirajo več valut in jezikov, imajo podporo podjetja v različnih panogah ter možnost prilagoditve rešitve brez programiranja (to imenujemo tudi: mehko programiranje ali prilagajanje, kamor uvrščamo tudi konfiguriranje) (Sternad, 2006).

ERP rešitve so sestavljene rešitve, ki zajemajo več programskih modulov, kot jih navaja mag. Sternadova (2006) so:

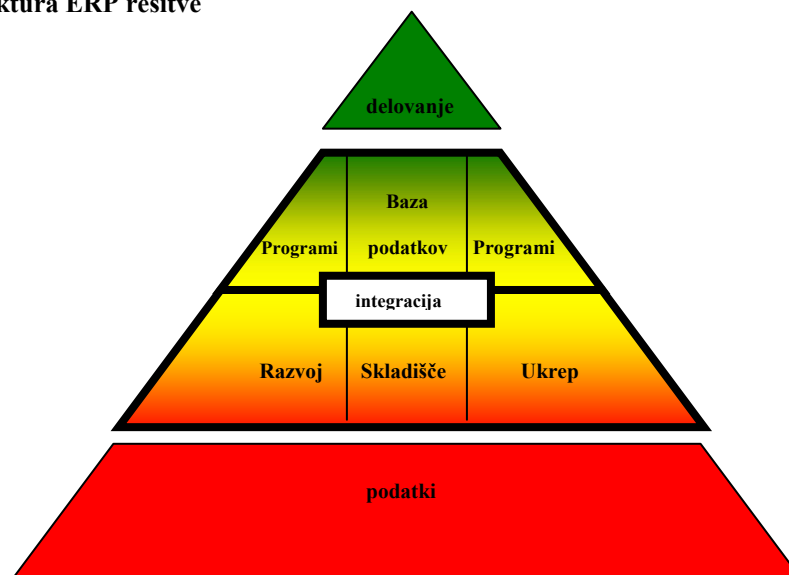
- marketing in prodaja,
- načrtovanje in razvoj proizvodnje,
- proizvodnja in kontrola inventarja,
- nabava,
- distribucija,
- kakovost,
- človeški viri,
- finance in računovodstvo,
- informacijske storitve itd.

Celovite programske rešitve predstavljajo podporo pri odločanju managerjem na vseh hierarhičnih ravneh, kakor skupinam tudi posameznikom. S časom jih je mogoče spreminjati glede na potrebe uporabnika in glede na spremembe pogojev. Največkrat se

uporablja modele, ki pa so lahko standardne izvedbe ali pa posebej prilagojene za določenega uporabnika.¹

Jedro ERP rešitve sestavlja osrednja baza podatkov, preko katere potekajo podatki iz ali v množico aplikacij za podporo različnim poslovnim funkcijam organizacije (Sternad, 2006).

Slika 1: Trikotna struktura ERP rešitve



Vir: Andereg 2003, 15

Slika 1 prikazuje osnovne elemente (komponente) ERP sistema. Vsi ERP sistemi temeljijo na istih osnovnih elementih. Temelj takšnega trikotnika so podatki, ki jih potrebujemo za delovanje podjetja (Andereg 2003, 15). Vse celovite programske rešitve vsebujejo tri osnovne module, podatke (ki predstavljajo informacije, potrebne za poslovanje), integracijo podatkov (procesiranje, prenos podatkov) in funkcionalnost, kar nam omogoča zbiranje in hranjenje podatkov ter prikaz in prenos določenih podatkov.²

Večina ERP rešitev ima enako osnovno strukturo, sestavljeno iz različnih modulov. Običajno mora sistem podpirati vsaj tri od osnovnih modulov, ki tvorijo jedro sistema: proizvodnjo, prodajo, nabavo, finance in upravljanje s človeškimi viri, da ga je moč uvrstiti v skupino celovitih programskih rešitev. (Oven 2005, 6)

Osnovo večine ERP rešitev tvorijo moduli za finance in računovodstvo, logistiko, upravljanje s človeškimi viri in proizvodnjo. Nekateri ponudniki pa danes ponujajo dodatne, naprednejše funkcijske module, ki ne povezujejo le funkcij znotraj podjetja, temveč povezujejo podjetje z njegovim okoljem, kot opisuje Cugmasova (2005). Značilnost takšnih modulov je po mnenju Ovne (2005, 6) morda tudi pomanjkljivost, saj niso samostojni, ampak delujejo kot dodatek osnovnim modulom informacijskega sistema.

¹ Povzeto po Zalar (2006, 7)

² Povzeto po Oven (2005, 6)

Izbira ponudnikov, ki se nahajajo na trgu je zelo velika, zato je toliko bolj pomembno, katerega ponudnika izberemo. Izbira ponudnika ERP sistema je odvisna od velikosti podjetja, v katerem bomo uvedli ERP sistem, zato podjetja včasih ne vedo, katerega ponudnika rešitev izbrati. Trg ponudnikov razdelimo na dva trga ponudnikov in sicer svetovni trg, ki je pomemben za podjetja, ki veliko sodelujejo z podjetji zunaj slovenskega območja. Slovenski trg je primernejši za manjša podjetja, ki ne potrebujejo nenehnih sprememb v samem sistemu in jih ni potrebno nenehno dopolnjevati. Slovenski ponudniki, ki izpolnjujejo pogoje so velikokrat cenovno ugodnejši pri vzpostavitvi celovitega informacijskega sistema, ter sposobnejši od ponudnikov rešitev priznanih programskih hiš. Pomanjkljivost domačih ponudnikov se izrazi, ko postane uporabnik odvisen od ponudnika, kateri imajo zelo pogosto omejene finančne in kadrovske vire, s tem tudi ne more slediti vse hitrejšemu razvoju informacijske tehnologije, in sočasno dovolj hitro razvijati svoj produkt in hkrati skrbeti za že uvedene rešitve. (Finance 2007)

Zalarjeva (2006, 22) povzema izbiro ponudnika po Ahlinu in Zupančiču (2001, 288) glede na pomembnost kriterija izbire. Ti kriteriji so naslednji:

- podjetje, ki izvaja uvedbo, mora podati seznam referenčnih projektov ,
- že pred projektom uvajanja je potrebno natančno opredeliti naloge, ki jih je potrebno realizirati v procesu uvajanja integriranega programskega paketa,
- izvajalno podjetje mora zagotoviti dovolj močno ekipo; velja nepisano pravilo, da mora imeti za vsak del programskega paketa usposobljena vsaj dva človeka, od katerih eden dela poln delovni čas v skladu s terminskim načrtom na projektu,
- izvajalno mora določiti kompetentnega koordinatorja oziroma vodjo eksternega teama, ki predstavlja vhodno točko za naročnika,
- od proizvajalca programske opreme mora izvajalec pridobiti vsa potrebna dokazila, da zna rešiti vse dogovorjene oziroma pričakovane tehnične probleme,
- proizvajalec programske opreme mora imeti certifikat kakovosti,
- določiti je potrebno kratke časovne roke, katere je potrebno tudi dosegati,
- potrebno se je dogovoriti za ceno projekta oziroma pričakovane stroške povezane z razvojem in implementacijo, kateri ne smejo odstopati od pričakovanih.

2.1.1 Svetovni ponudniki ERP rešitev

Sodeč po raziskavi opravljeni s strani analitske družbe IDC, je v letu 2006 slovenski trg poslovne programske opreme nekoliko stagniral, kar pripisujejo odloženim investicijam v nove posodobitve, pretežno zaradi osredotočenja podjetij na uvedbo evra (Multum 2007). IDC je prvič odkar meri porabo sredstev za poslovno programsko opremo v Sloveniji zabeležil negativno stopnjo rasti trga, saj se je le-ta skrčil za 0,3 odstotka in dosegel vrednost skoraj 36 milijonov ameriških dolarjev (Finance 2007).

Trije največji ponudniki poslovne programske opreme v letu 2006 so bili SAP, Microsoft Dynamics in lokalni ponudnik Kopa. V primerjavi z letom 2005 se je tržni delež prvouvrščenega ponudnika precej zmanjšal, medtem ko je Kopa zasedla skupno tretje mesto in tako postala najuspešnejši lokalni ponudnik poslovne programske opreme. Skupni tržni delež omenjenih je v letu 2006 presegel 46 odstotkov celotnega trga. (Finance 2007)

Tudi v letu 2006 so rešitve za upravljanje z viri podjetja (ERP) predstavljale največje funkcionalno področje slovenskega trga poslovnih rešitev - glede na ustvarjene prihodke je ta skupina rešitev predstavljala 54 odstotkov (v letu 2005 pa 58,5%) trga. Drugi največji in obenem tudi najbolj dinamičen segment z letno rastjo okrog 19 odstotkov so predstavljale aplikacije OMA (Operations Management Applications), ki so pomenile eno petino skupnega trga. Prodaja modulov za upravljanje preskrbovalnih verig se je povečala za 6,2 odstotka, s čimer so te rešitve postale tretje največje funkcionalno področje s 13 odstotnim deležem trga. (Monitor 2006)

Tabela 1: Največji svetovni ponudniki za leto 2005 po analizah Gardner Dataquest

Ponudniki	Dohodki v milijonih dolarjev (\$)	Delež prodaje (v %)
SAP	4726	28,7
Oracle Applicatinons	1674	10,2
The Sage Group	1221	7,4
Microsoft Dynamics	616	3,7
SSA Global Technologies	464	2,8

Vir: The free Encyclopedia (2007)

Tabela 2: Razvrstitev ponudnikov priljubljenih ERP sistemov

Ponudniki	Dohodek v domačem denarju	Dohodek v milijonih dolarjev	Leto
SAP	9,4 milijarde EUR	12401,4	2006
Oracle Applications	14,38 milijarde USD	14380	2006
Infor Global Solutions	2,1 milijarde USD	2100	2006
The Sage Group	935,6 milijonov GBP	1832	2006
Microsoft Dynamics (Formerly Microsoft Bussines Solutions)	44,2 milijarde USD	44200	2006
Unit 4 Aresso	352,6 milijonov EUR	465,2	2005
Lawson Software	390,78 milijonov USD	390,8	2006
Epicor	384,1 milijonov USD	384,1	2006
Visma	1.907 milijonov NOK	305,5	2005
Industrial and Financial Systems	288 milijonov USD	288	2005
QAD	225 milijonov USD	225	2006
NetSuite	67,2 milijonov USD	67,2	2006
ABAS Software	45 milijonov EUR	62,6	2006
Ramco Systems	2.648 milionov INR	60,1	2006
SIV.AG	14,2 milijonov EUR	18,7	ni podatka

Opombe: približno razvrščeno po svetovnem trgu rešitev glede na dohodke

Vir: The Free Enciclopedia (2007)

V tabelah 1 in 2 je prikaz posamičnih ponudnikov ERP sistemov s svetovnega trga glede na delež dohodka. Zato smo se odločili, da predstavimo nekatere med njimi.

SAP

Nemško podjetje SAP (System Applications and Products) velja za vodilnega proizvaljca poslovnih aplikacij na trgu. SAP-jeve poslovne rešitve pomagajo podjetjem in organizacijam po vsem svetu izboljšati odnose s strankami in sodelovanje s partnerji in ustvarjati učinkovite oskrbovalne verige in učinkovite poslovne procese. Podjetja z edinstvenimi poslovnimi procesi v različnih panogah, od visoko tehnološke, trgovske, finančnih storitev do javne uprave, lahko poslujejo učinkoviteje s pomočjo več kot 25 panožno prilagojenimi rešitvami, ki jih ponuja SAP, kot na primer za visko tehnološko panogo, trgovino, finančne storitve, zdravstvo in javno upravo. S podružničnimi podjetji v več kot 50 državah je podjetje uvrščeno na več borz, med drugim na frankfurtsko in NYSE pod imenom "SAP". (SAP 2007)

Oracle

Oracle je svetovni ponudnik, ki zagotavlja rešitve na področju poslovne inteligence, poslovnih aplikacij in sodelovanj ter podatkovnih baz. Poslovna strategija orientiranosti h kupcu je podjetje povzdignila med vodilne ponudnike programske opreme. Oracle v svoji ponudbi, poleg lastnih rešitev, nudi rešitve podjetij PeopleSoft, Siebel in JD Edwards. Kljub prevzemu, podjetja vodijo ločene poslovne strategije. (SRC.SI 2007)

PeopleSoft je bil do prevzema drugi največji ponudnik v skupini ponudnikov ERP rešitev. Podjetje je revolucionariziralo odjemalec/strežnik tehnologijo. Leta 2000 je s predstavitvijo rešitve PeopleSoft 8, predstavljal odprto in fleksibilno platformo za e-trgovanje. Večino svojih aplikacij Oracle proda na trgu proizvajalcev in prodajalcev potrošniških dobrin, zato je Oracle neposredni konkurent podjetju SAP. Pri tem ima pomembno vrednost, saj večina nameščenih SAP sistemov uporablja relacijsko podatkovno bazo podjetja Oracle, kar jim omogoča, da ostajajo prepoznavni na zelo dinamičnem trgu. Oracle na trgu nastopa s konceptom Oracle's Information Architecture, ki predstavlja unikatno arhitekturni okvir za upravljanje, uporabo in zaščito IT virov. (Zalar 2006, 26)

Microsoft

Eden izmed največjih svetovnih dobaviteljev ERP rešitev za vodenje poslovanja srednje velikih podjetij je Microsoft. Microsoft Business Solutions – Navision je učinkovita poslovna rešitev, namenjena vodenju poslovanja v srednjih in velikih podjetjih. Razvita je bila v podjetju Navision, s sedežem na Danskem, ki pa je že nekaj časa del ameriške korporacije Microsoft. Zgrajena je na močnih osnovah uveljavljene rešitve Navision Financials, ki je znana predvsem po dobri prilagodljivosti zahtevam uporabnika, enostavni uporabi ter preprostosti. Navision uporablja več kot 40.000 podjetij v več kot 130 državah sveta. (The Free Enciclopedia 2008)

Microsoft Navision združuje naslednja poslovna področja:

- upravljanje financ,
- distribucija,
- proizvodnja,
- upravljanje odnosov z naročniki (CRM),
- upravljanje z oskrbovalnimi verigami (SCM) in e-poslovanje.

Modularnost, splošnost in prilagodljivost sistema še pred uvedbo zahtevajo natančno poznavanje potreb želja naročnika. Navision ponuja vse funkcionalne module, ki jih sodobno podjetje, usmerjeno v elektronsko poslovanje in medorganizacijsko povezovanje potrebuje. Navision za uvedbo svojih ERP rešitev uporablja posebno metodologijo imenovano »On Target«. Metodološko delo pa poteka po jasno strukturiranih korakih. Naročnik ima preko spremljanja korakov sprotno kontrolo in nadzor nad projektom. Vsi deli rešitve, tako sistemski kot aplikativni, nudijo možnost dodatnega oblikovanja in programiranja, saj je Navision modularna rešitev, zgrajena iz manjših enot. Implementira se lahko samo potrebne standardne funkcije, ki se jih potem prilagodi potrebam kupca in naknadno po potrebi doda nove komponente, ki jih kupec potrebuje. (Zalar 2006, 27)

Infor

Infor ameriško podjetje je eden izmed večjih svetovnih ponudnikov programskih rešitev, ki svoje storitve zagotavlja več kot 70.000 odjemalcem po vsem svetu.³

Celovite programske rešitve podjetja Infor, ki jih je Zalarjeva (2006, 27) opredelila po spletni strani le-tega podjetja, temeljijo na pokrivanju potreb določenih proizvodnih segmentov in distribucije. Rešitve so prilagojene industrijsko specifični proizvodnji in njenimi zahtevami in se tako delijo na:

- ERP rešitve prilagojene avtomobilski industriji,
- ERP rešitve prilagojene masovni proizvodnji,
- ERP rešitve, ki nudijo podporo specifičnim proizvodnim procesom v podjetju,
- ERP rešitve za podporo proizvodno orientiranim podjetjem, ki v svoji proizvodnji ne potrebujejo veliko posegov in prilagoditve izdelave izdelkov kupcem.

2.1.2 Domači ponudniki ERP rešitev

Ponudba poslovne programske opreme v Sloveniji se bistveno ne razlikuje od tiste v Evropi ali svetu, saj so pri nas navzoči SAP, BAAN, Oracle in Microsoft, ki zaenkrat s poslovnimi aplikacijami uspešno konkurirajo domačim ponudnikom poslovne programske opreme. Slovenskih ponudnikov celovitih programskih rešitev, ki so nastale z lastnim razvojem je kar nekaj, veliko pa je takih, ki v svojo ponudbo uvrščajo rešitve tujih proizvajalcev, ki v Sloveniji nimajo odprte lastne podružnice.

Tržni deleži ERP ponudnikov v Sloveniji leta 2005 in vrednosti teh deležev v milijonih evrov so prikazani v tabeli 3, kot jih uvršča Groznik (2007) po katerem smo povzeli tabelo. Tako ima SAP skoraj 50 % tržni delež, medtem ko drugouvrščeni Microsoft Dynamics le malo več kot 10 % tržni delež.

³ Prirejeno po spletni strani Infor-ja (2007).

Tabela 3: Tržni deleži ERP ponudnikov v Sloveniji leta 2005

Podjetje	Vrednost (v milijonih evrov)	Delež v %
SAP	12,89	42,40
Microsoft Dynamics	3,24	10,60
Datalab	2,24	7,40
Perftech	2,21	7,20
SSA Global Technologies	1,73	5,70
Kopa	1,09	3,60
MIT Inženiring	1,01	3,30
IS.Edico	0,97	3,20
SAOP	0,63	2,10
Epicor Scala	0,62	2,00
TronInterCenter	0,47	1,60
QAD	0,36	1,20
Oracle	0,22	0,70
MAOP	0,19	0,60
Sicom	0,10	0,30
Drugi	2,46	8,10
Skupaj	30,43	100

Vir: Groznik 2007

SAP Slovenija

Podjetje SAP Slovenija je bilo ustanovljeno 31. 3. 1999 kot podružnica SAP Oesterreich GmbH. Na podlagi dobrih rezultatov v prvih treh poslovnih letih se je 27. decembra 2001 preoblikovalo v SAP, d. o. o. in je v 100% lasti SAP AG. Dejavnosti zaposlenih obsegajo predvsem marketing, prodajo, svetovalne storitve in tehnično podporo. V Sloveniji je trenutno več kot 100 podjetij, ki uporabljajo (ali še uvajajo) SAP-jeve rešitve. (SAP Slovenija 2007)

Kopa

Kopa računalniški inženiring, d.d., je že skoraj trideset let med vodilnimi pri uvajanju celovitih rešitev informacijskih sistemov v slovenskih proizvodnih podjetjih. Jedro informacijskega sistema Kopa predstavlja popolnoma integrirana aplikativna programska rešitev za področje vodenja in spremljanja proizvodnje ter poslovanja, ki je v celoti zasnovana na Oracle relacijski tehnologiji. (Kopa 2007)

Programski paket Kopa ERP predstavlja skupek sodobnih rešitev s področja računovodsko finančnega poslovanja in vodenja poslovnih procesov. Kopa ERP pomaga optimalno organizirati in obvladovati proizvodni in poslovni proces in je idealna rešitev za srednja in velika podjetja, je pa kos tudi problemom, ki se pojavijo pri poslovanju manjših podjetij, bank ali zavarovalnic.⁴

⁴ Povzeto po raznih avtorjih

Kopa ERP pokriva naslednje poslovne funkcije:

- računovodstvo in finance,
- proizvodnja,
- komerciala,
- stroški dela in
- kadrovske viri.

SAOP⁵

Podjetje SAOP računalništvo se zaveda, kaj pomeni ne imeti takoj in na enem mestu dostopa do finančnih podatkov, vse potrebno za tekoče upravljanje finančnih sredstev, podatke o zapadlih terjatvah, pregled nad načrtovanim in uresničenim poslovanjem, finančno in računovodsko svetovanje.

Zato so zasnovali specifične celovite poslovne rešitve, s katerimi lahko uporabniki rešitev optimizirajo svoje delo:

- v podjetjih: knjigovodstvo, računovodstvo, kadri in plače, trgovina, proizvodnja, storitve, gradbeništvo,
- zasebnikih: zdravniki, notarji, avtoprevozniki in drugi samostojni podjetniki in
- ustanove in zavodi: šole, vrtci, dijaški domovi, domovi upokoencev, komunalna podjetja, občine, gledališča, lekarne.

Vse programske rešitve so zasnovali modularno, tako da jih je moč kupiti posebej v obliki integriranega informacijskega sistema. Delovaje rešitev je moč prilagoditi željam in zahtevam uporabnikov.

Perftech⁶

Družba Perftech ima lasten razvoj poslovnih aplikacij. To sta Perftech.Largo in Preftech. Ciklon. Z njima uspešno gradijo svoje informacijske sisteme številna slovenska podjetja.

Že 12 let razvijajo lastno programsko opremo za izgradnjo integralnih informacijskih sistemov podjetij. Vodilni izdelek je Perftech.Largo, ki v slovenskem prostoru dosega vedno večji delež. So tretji največji ponudnik ERP sistemov v Sloveniji, ter prvi med domačimi ponudniki.

Njihov cilj pri razvoju ni samo integralna uporabna rešitev, temveč preprost in tehnološko sodoben informacijski sistem, ki uporabnikom vsakem trenutku ponudi željeno informacijo o stanju v podjetju ter na ta način zagotoviti uporabnikom konkurenčno prednost.

Perftech.Largo je namenjen velikim in srednjim podjetjem v različnih dejavnostih. Z več kot 20 moduli pokriva vse pglavitne poslovne funkcije teh podjetij.

Perftech.Ciklon je rešitev, ki omogoča dostop do notranjih in zunanjih informacij vašim zaposlenim in partnerjem na enem mestu prek internetnega brskalnika. Hkrati je to poslovno informacijski portal za obvladovanje ISO – dokumentacije v podjetju.

⁵ SAOP 2008

⁶ Preftech 2008

2.2 Izbira in nakup ERP rešitve

Možnosti pri izbiri celovite programske rešitve je več, podjetja imajo na voljo različne načine, kot so dograditev obstoječih rešitev, lahko tudi sama razvijejo rešitev, nakup rešitve, nekatera podjetja pa se odločijo za najem ali »outcourcing«. (Zalar 2006, 9)

Podjetja, ki se odločijo za dograditev obstoječih rešitev oziroma sistemov, so večja podjetja, vendar jih je malo. Značilno za velika podjetja je, da so potrebe po uporabi kompleksnejše in zahtevnejše, uporabnikov pa je veliko. Vsak prehod na novo programsko rešitev zahteva veliko vloženega truda in časa pri prilagoditvi na novo rešitev, saj je velika količina podatkov in potrebno izobraževanje uporabnikov. Za podjetje je tako lažje če obstoječo programsko rešitev nadgradijo. (Cugmas 2005)

Prednosti dograditve obstoječih rešitev:

- delo z uporabnikom znanim programskim okoljem,
- kratek čas za uvedbo nove informacijske tehnologije in posameznih rešitev,
- manjši obseg in postopnost sprememb, naložb. (Zalar 2006, 10)

Možnost lastnega razvoja je mogoče izvesti ob nespremenjenem izvajanju poslovnih procesov, vendar se ob tem postavlja vprašanje upravičenosti vlaganja v novo tehnologijo in znanja. Odločitev o informacijskem orodju je, v razvojnem okolju v informatiki, za podjetje eno ključnih strateških odločitev.

Z nakupom ERP sistema se čas razvoja močno skrajša in zniža raven tveganja ustreznosti končnega rezultata, kot pa pri lastnem razvoju. Z nakupom pridobimo tudi tuja znanja in modele izvajanja poslovnih aktivnosti na obravnavanem področju.

Slabosti nakupa se ob visoki ceni programskih rešitev kažejo predvsem v problematiki uvajanja oziroma prilagajanja potrebam uporabnikom in prenosu znanj potrebnih za vzdrževanje in nadaljnji razvoj, na informatike podjetja.

Pri zunanjem izvajanju naročnik plača le izvedbo storitev, ne pa nakupa sestavnih delov informacijskega sistema. Celovita storitev se razdeli na različne podstoritve informacijskega sistema, finančno tveganje pa je na strani izvajalca.

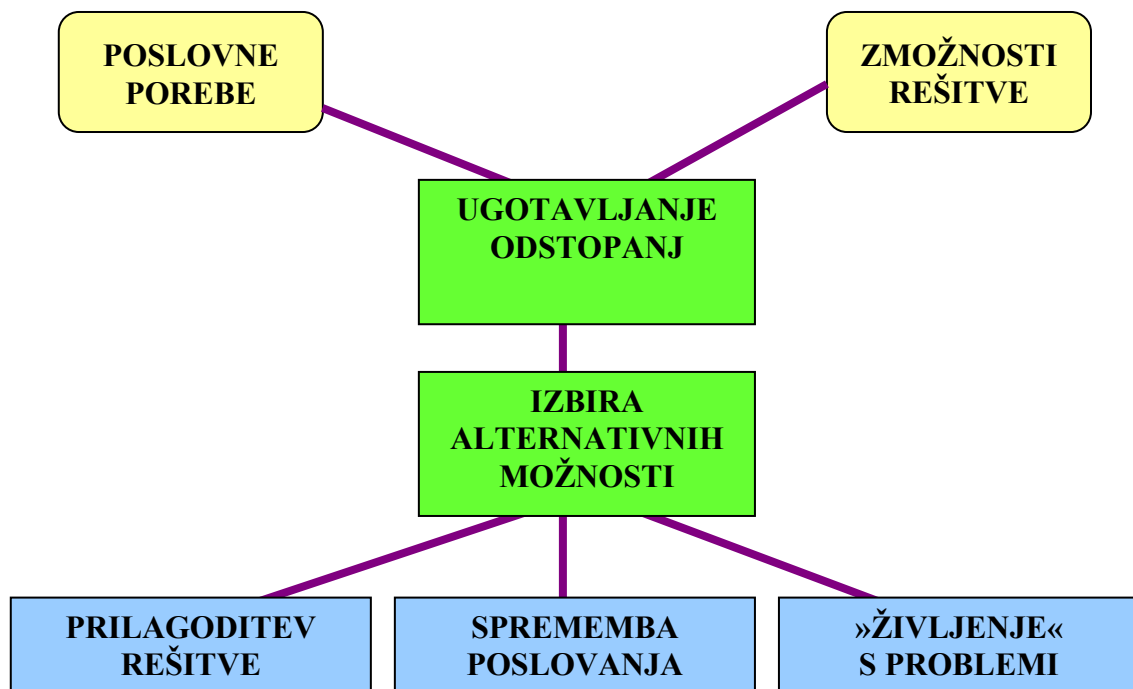
Odločitev o nakupu posameznih modulov ERP rešitve ali o njihovem lastnem razvoju se lahko izvede le na osnovi podrobno opredeljenih ter z modelom procesov in podatkov formaliziranih in prikazanih informacijskih potreb izvajanja postopkov znotraj poslovnega procesa. Razen tega je pomembno, da izbrani ponudnik sodeluje pri uvedbi in prilagajanju rešitve, vendar mu po drugi strani organizacija ne sme slepo verjeti. Če podjetje nima že uveljavljenega lastnega strateškega načrta informatizacije, mora najprej izdelati strategijo uvajanja rešitve. Ta ponavadi zajema postopke priprave za uvajanje in odločitvena merila izbire.

2.2.1 Proces izbire ERP rešitve

Preden se management podjetja odloča o razvoju ali nakupu ERP rešitve in njenem uvajanju, mora nujno najprej ugotoviti svoje trenutne in predvideti prihajajoče poslovne potrebe, torej svojo obstoječo in bodočo poslovno strategijo ter izvajanje poslovnih procesov. Poznavanje poslovnih procesov je še posebej pomembno, saj je določen nivo procesne usmerjenosti nujen za uspešno uporabo izbrane ERP rešitve. Na drugi strani mora raziskati zmožnosti in primernosti ustreznih rešitev na trgu.

Uvajanje ERP rešitev lahko pod določenimi pogoji predstavlja orodje za prenovo poslovanja. Pogoj je sodelovanje in ocena managementa o skladnosti in ustreznosti izbrane rešitve s poslovno strategijo, načrtovanimi poslovnimi procesi in poslovnimi pravili ter izbrano informacijsko arhitekturo podjetja. S tega vidika smatramo načrtovani prenovljeni model poslovnih procesov za osnovno izhodišče izbire in uvedbe celovite rešitve. Pred odločitvijo je torej potrebno izvesti primerjavo načrtovanega modela procesov in procesnega modela celovite rešitve oziroma ugotoviti stopnjo skladnosti obeh modelov.

Slika 2: Postopek izbire celovite rešitve



Vir: Kovačič 2007

Na sliki 3 je prikaz postopka izbire celovite rešitve. Podjetje lahko izbira med tremi alternativami kot jih deli dr. Kovačič (2007), ti so:

- lahko modificira ERP rešitev ter jo tako kar najbolj prilagodi svojemu poslovanju. Pri tem se lahko opira na primere tuje ali lastne prakse,
- sprememba poslovanja oziroma popolna prilagoditev izvajanja poslovnih procesov ERP rešitvi in prevzem procesov najboljše prakse,

- podjetje živi s problemi, kar pomeni, da procese izvaja na svoj način, ki ni ustrezno informacijsko podprt. Takšen način zagotovo ne bo prinesel želenih rezultatov in bo negativno vplival tudi na celotno poslovanje.

Podjetja so pri odločanju oziroma izbiri celovite rešitve pred dilemo ali prilagoditi poslovne procese programski rešitvi ali pa rešitev prilagoditi potrebam svojega poslovanja. Odločitev o nakupu programske rešitve se izvede na osnovi podrobno opredeljenih informacijskih potreb izvajanja postopkov oziroma delovnih procesov znotraj poslovnih procesov, ki potekajo v podjetju. V praksi velja pravilo, da je ob normalnih tržnih pogojih smotrna odločitev o nakupu v primeru, da programska rešitev pokriva vsaj 80 odstotkov informacijskih potreb obravnavanega področja. Z normalnimi pogoji smatramo ob ustreznih ceni tudi razpoložljivost ustreznih rešitev v izvorni obliki in pripravljenost ponudnika za sodelovanje pri uvedbi in prilagajanju rešitve (Kovačič 2007).

2.2.2 Kriteriji izbire ERP rešitve

Kriterije za izbiro celovite programske rešitve delimo na splošne značilnosti ter na tehnično-tehnološke, poslovne, procesne in vsebinske kriterije.

Splošne značilnosti Ovnova (2005,19) povzema po Kovačiču (2004, 47) takole:

- izdelana mora biti s sodobnim informacijskim orodjem, ki omogoča objektivni pristop k razvoju in uporabi rešitve,
- razvita mora biti za uporabo na razširjenem oziroma de-facto standardnem operacijskem sistemu,
- dokumentirana in vzdrževana mora biti z ustreznim orodjem CASE (procesni in podatkovni model,
- kupcu mora biti na voljo v izvorni kodi,
- uporabljati mora skupno in celovito podatkovno bazo podjetja,
- predstavljati mora enovito rešitev za obravnavo sorodnih opravil (posebnosti rešujejo različni uporabniški vmesniki),
- proizvajalec oziroma ponudnik rešitve mora sodelovati pri ugotavljanju informacijskih potreb in uvedbi programske rešitve,
- proizvajalec oziroma ponudnik mora zagotoviti zadostno število izvajalcev ter vnaprej opredeliti pogoje za vzdrževanje rešitve.

Tehnično-tehnološki kriteriji opredeljujejo potencialno alternativo odločitev z različnih zornih kotov ali stališč. Analiza kakovosti rešitev se izvede po naslednjih merilih (Oven 2005, 19):

- funkcionalnost, učinkovitost in odzivnost,
- prijaznost do uporabnikov,
- zanesljivost in doslednost delovanja,
- kakovost dokumentacije (sistemske in uporabniške),
- vzdrževalnost,
- celovitost in združljivost oziroma povezljivost v enoten sistem,
- razširljivost, prožnost in prilagodljivost glede obsega in funkcionalnosti,
- varnost in zaščita,
- zanesljivost, razpoložljivost, stabilnost in perspektivnost tehnološke platforme.

Kakovost podpore pa se ocenjuje po merilih, kot so usposobljenost izvajalcev, kakovost sistemske tehnične podpore, kakovost vzdrževanja aplikacij, sledljivost in preglednost postopkov podpore in odnos med naročnikom in izvajalcem, ter organiziranost in kadri informatike, sposobnost koordiniranja in zmožnost obvladovanja izvajalcev.

Vplivnost programske rešitve na učinkovitost in uspešnost poslovanja organizacije, višina stroškov v povezavi z nabavo ali razvojem rešitve in njenim izvajanjem in vzdrževanjem ter vrednost rešitve glede na stanje na trgu predstavljajo nekaj osnovnih kriterijev ocene programske rešitve gledano s poslovnega zornega kota. Naložbeni kriteriji so usmerjeni zlasti v oceno kakovosti naložbe, v smislu njenega vračanja in zagotavljanja konkurenčne prednosti (merljivih in nemerljivih rezultatov in oportunitetnih stroškov), pogojev dinamike financiranja in ne nazadnje tudi cenovne sprejemljivosti alternativne rešitve.

Oceniti je potrebno dobavitelja in njegov odnos oziroma obveznosti na projektu uvajanja rešitve. Izpostavljena je ocena njegove bonitete in referenc na obravnavanem področju (dejavnost, število projektov). Slednje zajema splošno oceno dolgoročnosti (trajnosti) poslovanja, programske rešitve in ekipe ponudnika ter njegovega dobavitelja. Pomembne so tudi reference ekipe in posameznikov (znanja o rešitvi, poslovna znanja in veščine, izkušnje), ki bodo sodelovali v projektnih aktivnostih. Posebej je potrebno opredeliti jamstva ponudnika za uspešno izvedbo projekta. Tako kot vsa tveganja morajo biti s strani ponudnika vnaprej ovrednotena in zagotovljena finančna jamstva rokov in kakovosti izvedbe. Naročnik in ponudnik morata te parametre opredeliti v obliki medsebojnih pogodbenih obveznosti. (Oven 2005, 20)

Procesni in vsebinski kriteriji so najprej usmerjeni in odvisni od vrste in vplivnosti poslovnega procesa na konkurenčnost in poslovno uspešnost. Organizacije, ki se nahajajo v izrazito konkurenčnem okolju, se praviloma odločajo za lasten razvoj ali nakup unikatne rešitve, namenjene ključnim (inovativnim) poslovnim procesom. Manj izrazit je tak pristop na področju temeljnih procesov, na področju podpornih procesov pa je prevladujoča in racionalna uporaba standardnih uporabniških programskih rešitev (ERP ali del ERP, običajno finančno-računovodski moduli, plače, kadri). Sodilo o ustreznosti, na osnovi katerega lahko analiziramo in ocenjujemo ustreznost programskih rešitev informacijskim potrebam naročnika s procesnega vidika, predstavlja poslovni model. Prvenstveno sta za to uporabljena procesni model in model podatkov. Oceno funkcionalne podprtosti in celovitosti programske rešitve izvedemo tako, da primerjamo referenčni procesni model ocenjevane rešitve z našim načrtovanim modelom poslovnih procesov. Preverjamo, v koliki meri rešitev podpira obravnavane procese. Medsebojna primerjava podatkovnih modelov (obravnavanega dela podatkovnega modela organizacije in referenčnega podatkovnega modela programske rešitve) pa kaže na stopnjo pokritosti informacijskih potreb obravnavanega področja. (Oven 2005, 21)

Poleg vseh naštetih kriterijev podjetja pri izbiri upoštevajo tudi referenčne projekte ponudnikov, pridobljene certifikate, prepričljivost demonstratorja, njegovo poznavanje problematike in specifičnih problemov ter splošni vtis.

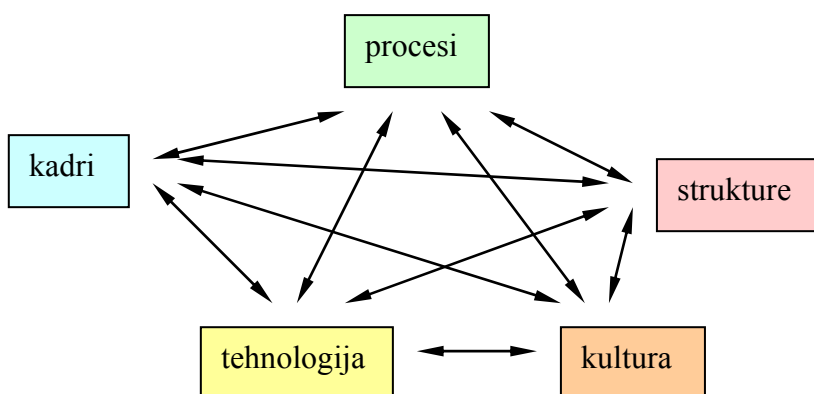
2.3 Metode uvajanja ERP rešitev

Uvajanje celovitih programskih rešitev po mnenju Kovačiča (2002, 189) po katerem povzema Ovnova (2005, 14) enega pomembnih pristopov k poslovni prenovi in informatizaciji poslovanja, ki vodi zlasti k učinkovitejšemu obvladovanju podatkov ter natančnejšemu napovedovanju poslovnih dogodkov in odločanju. Uvajanje celovitih rešitev temelji na konceptu prenove poslovanja, temelječem na prenosu najboljše prakse (angl. Best practice), zajete v teh rešitvah v posamezno organizacijo in njeno neposredno okolje. Gre torej za organizacijo strateško pomemben, pogosto tudi nujen projekt, z zanjo dolgoročnimi, lahko močno pozitivnimi ali pa pogubnimi posledicami.

Uvedba ERP sistema v podjetje je lahko zelo učinkovit način povečanja konkurenčnosti podjetja, vendar sta za njegov končni uspeh odgovorna tako podjetje, ki storitev naroča, kot izvajalec, ki jo opravi. Za uspešno delovanje je ključnega pomena komunikacija med obema strateškima partnerjema. Sami projekti morajo imeti aktivno podporo vodstva, kar je ključen pogoj za doseganje zastavljenih ciljev, ki so usklajeni s poslovnim razvojem podjetja.⁷

Uvajanja celotne programske rešitve ne gre obravnavati le s stališča informatizacije oziroma informacijske tehnologije meni Kovačič (1998, 86), po katerem je povzela Zalarjeva (2006, 17). Vsakršno prenavo poslovanja je potrebno obravnavati v povezavi z vsemi drugimi dejavniki, ki sestavljajo socio-tehnični okvir organizacije. Gre za pripravljenost podjetja in zaposlenih na spremembe, ki jih projekt prinese. Leavitt je svoj socio-tehnološki vidik predstavil grafično, kot kaže slika 4.

Slika 3: Razširjen Leavittov diamant



Vir: Zalar 2006, 17, povzeto po Kovačič (1998, 86)

⁷ Povzeto po raznih avtorjih

2.3.1 Faze uvajanja celovite rešitve

Faze uvajanja celovite rešitve so⁸:

- načrtovanje in vzpostavljanje projekta,
- analiziranje stanja ter snovanje prenove in informatizacije,
- priprava prehoda na nov poslovni model,
- izvedba (uvajanje, prilagajanje in dograjevanje rešitve).

V fazi načrtovanja in vzpostavitve projekta je potrebno opredeliti področje prenove in informatizacije, ter zagotoviti potrebne resurse. Potrebno je zagotoviti področje, cilje in pričakovane rezultate poslovnih procesov, prav tako pa projekt oceniti s tehničnega, ekonomskega, strateško političnega in kadrovske psihosociološkega stališča.

Faza analiziranja stanja ter snovanja prenove in informatizacije se prične z načrtovanjem, ugotavljanjem postopkov ter pristopov k prenovi, ki jih navadno izvajajo zunanji sodelavci. Izdelava se poslovni model stanja, ki opredeljuje trenutno izvajanje poslovnih procesov organizacije, kasneje pa tudi predlog prenove taktični načrt prehoda na nov poslovni model.

V pripravi prehoda na nov poslovni model je potrebno temeljito razmisliti o načinu izvedbe zelene spremembe ter opredeliti vse potrebne spremembe, ki nastanejo ob prehodu do obstoječega zelenega stanja. Prehod iz starega v nov sistem je zelo kompleksen postopek, zato je priporočljivo, da oba sistema delujeta paralelno. Po izvedbi vseh testiranj se star sistem izklopi. V sam projektini tim se vključi nove člane s specifičnimi tehnološkimi znanji (informatiki), izvede se izobraževanje bodočih razvijalcev, vzdrževalcev in uporabnikov rešitev v organizaciji. Nato se izdelava dokončni predlog in načrt prilagoditve ter uvedbo nove rešitve.

V zadnji fazi izvedbe gre za uvajanje, prilagajanje in dograjevanje rešitve na osnovi v predhodnih fazah ugotovljenih izhodišč. Tu je potrebno izdelati podroben načrt izvedbe in uvedbe organizacijskih in tehnoloških rešitev. Poleg tega je potrebno izdelati načrt preizkušanja oziroma testiranja predvsem na področju avtomatiziranih postopkov, prav tako je potrebno izdelati tudi načrt izobraževanja uporabnikov, saj le-ti močno vplivajo na uspeh uvedbe. Potem se lahko orodje instalira in izdelava ter dokumentira potrebna izobraževanja za njihovo uporabo. Na koncu se poda oceno izvršene prenove v smislu ciljev, opredeljenih že v prvi fazi.

⁸ Zalarjeva (2006, 18) povzema po Kovačiču (2002, 213)

2.3.2 Hitra strategija uvajanja⁹

Pri hitri strategiji uvajanja je značilno, da najprej organizacija najde in uvede rešitev ERP koliko hitro je mogoče in najceneje, kot je mogoče.

Večina podjetij uporablja danes pri uvajanju rešitev ERP hitro strategijo zaradi več razlogov:

- ostali pristopi so se izkazali za manj uspešne,
- ekonomija elektronskega poslovanja zahteva hitre rešitve problemov,
- pravilo 80/20, ki je v pomoč manjšim projektom in
- hitra uvedba prinaša poslovne prednosti hitreje kot ostale strategije.

Prednosti takšnega uvajanja so v enostavnosti in hitrosti. Takšen pristop zahteva malo planiranja in nizke začetne stroške, kar je včasih zelo pomembno. Vendar pa se pojavljajo tudi slabosti, ki so velik riziko, ogromna količina predelav, organizacijsko zavračanje in problemi z zmogljivostjo rešitve ERP ter funkcijski problemi.

Ponudniki rešitev ERP, ki uporabljajo to strategijo pri uvajanju, jo imenujejo kar hitra implementacija (angl. rapid implementation). Hitra implementacija vsebuje majhno število faz, ki jih ponavadi uvedemo po pristopu velikega poka oziroma malega velikega poka.

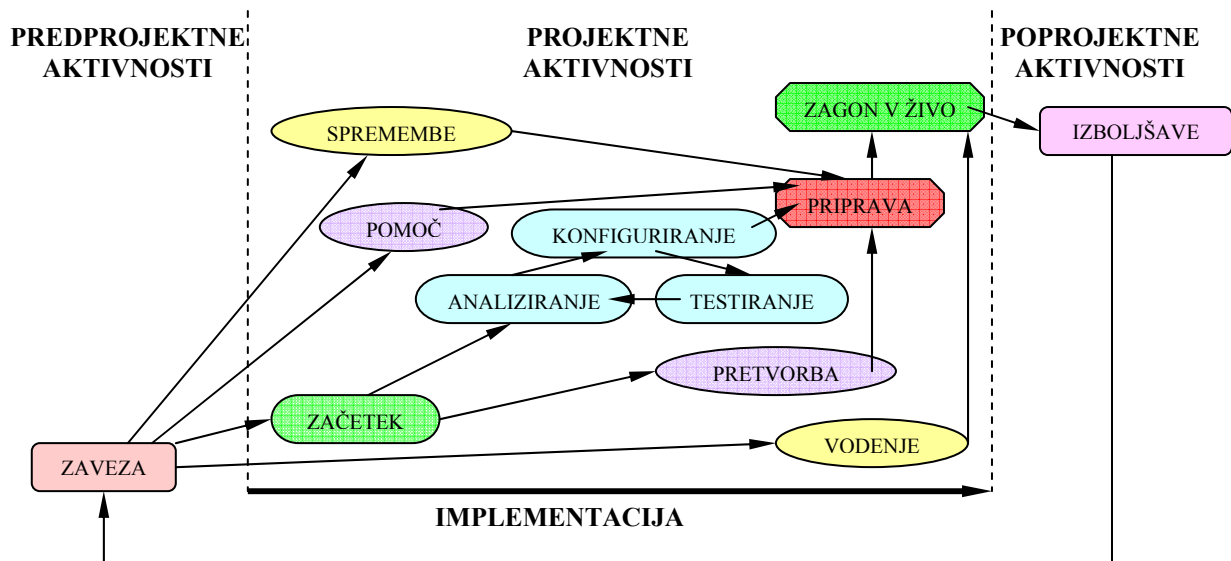
Aktivnosti posameznih faz hitre strategije¹⁰

Pri hitri strategiji uvedbe ERP rešitve delimo aktivnosti na predprojektne aktivnosti, sledijo projektne aktivnosti (aktivnosti v času same uvedbe projekta) kar imenujemo tudi implementacija in na koncu, ko je projekt že uveden so včasih potrebne tudi izboljšave, kar pa uvrščamo med poprojektne aktivnosti, katere pa nas pripeljejo zopet na začetek v predprojektne aktivnosti (slika 5).

⁹ Sternad 2006

¹⁰ Sternad 2006

Slika 4: Aktivnosti posameznih faz hitre strategije



Vir: Sternad 2007, prirejeno po Shields (2001)

Najprej se osredotočimo na predprojektne aktivnosti oziroma fazo zaveze. V tej fazi je potrebno izbrati projektne menedžerje in pridobiti člane projektnega tima. Potrebno je pripraviti tudi poslovni plan, ki je osredotočen na tiste cilje, ki prinašajo največje koristi, ki pa so lahko merljive ali pa tudi nemerljive koristi. Posebej pomembno je tudi okolje v katerem bo projektne tim delal, zato je v tej fazi potrebno zagotoviti in pripraviti delovno sobo (angl. war room), v kateri bo projektne tim lahko testiral razvojno in testno verzijo programa. V predprojektne aktivnosti spada tudi priprava začetnega projektnega plana, ki vsebuje plan kriznega menedžmenta, delovni plan in tudi organizacijsko strukturo projekta.

Projektne aktivnosti delimo na več faz, ki pa so prepletene in so med sabo tudi povezane, te faze so:

- začetek,
- vodenje,
- analiziranje,
- konfiguriranje,
- testiranje,
- spremembe,
- pomoč,
- pretvorba,
- priprava in
- zagon v živo.

Faze se ponavljajo.

V prvi fazi projektne aktivnosti, ki jo Sternadova (2007) imenuje začetek se skliče sestanek in opravi usposabljanje članov. Naslednja faza se imenuje vodenje v tem času se naredijo plani. Aktivnosti naslednjih faz analiziranja, konfiguriranja in testiranja se ponavljajo tako dolgo, da ustrezajo vsem zastavljenim pričakovanjem z začetka uvedbe projekta. Faza spremembe in faza pomoči sta fazi, ki tudi potekata sočasno s projektom uvedbe, pri teh fazah je pozornost usmerjena v projektne tim. Pretvorba je faza tik pred zagonom oziroma uporabo sistema in je sestavljena iz več posameznih korakov. Zadnji

fazi sta med seboj povezani, saj v fazi priprave preverimo sistem in v fazi zagona v živo začnemo uporabljati nov sistem v organizaciji.

Projekt je uveden, vendar še ni zaključen, saj še moramo izvajati poprojektne aktivnosti, ki pa imajo fazo, ki jo imenujemo izboljšave. Ta faza obsega pomoč po uvedbi ter nadaljevanje izobraževanja in vzdrževanja rešitve ERP. Po uvedbi sistema se pretehtajo tudi koristi in stroški, ki so nastali zaradi hitre implementacije, preden začnemo z novo hitro implementacijo, v primeru, ko je le-ta potrebna.

2.3.3 Prehod na nov informacijski sistem

Informacijski sistem je pripravljen in je čas za opustitev starega, ter prehod na novega. Prehod je mogoče izvesti na več pristopov (Sternad 2006):

- pristop velikega poka (angl. big bang),
- fazni pristop (angl. phased approach),
- vzporeden pristop (angl. paralld aproach),
- posebno orientiran pristop (angl. process line strategy) in
- hibridni pristop (angl. hybrid strategy).

Prehod velikega poka je relativno lahko izvesti. Na določen dan, opustimo star informacijski sistem in popolnoma preidemo na novega. Ta način prehajanja, pa lahko ob nezadostni pripravi, slabem načrtovanju ali delu v predhodnih fazah veliko tveganje, da nov sistem ne bo pravilno deloval, starega pa smo tudi že opustili. Nedelovanje ali morebitne pomanjkljivosti, ki se pokažejo, lahko povzročijo poslovanju podjetja velike težave. Ta način prehoda se zato uporablja le pri informacijskih sistemih, ki so bili večkrat uspešno uvedeni in preizkušeni drugod; torej ne pri prvem oziroma razvojnem projektu.

Metoda malega velikega poka (angl. mini big bang) je tudi lahko način pristopa, k prehodu, saj proces uvedbe rešitve razdelimo na dva ali več delov. Vsak del je sestavljen iz več povezanih modulov, le-ti pa se vsak zase uvedejo na enak način kot z metodo velikega poka.

V faznem pristopu uvajamo informacijski sistem v celotnem podjetju po fazah. V vsaki fazi uvedemo določen modul ali neko funkcionalnost postopoma, dokler v celoti ne preidemo na nov informacijski sistem, sproti pa opuščamo posamezne dele starega informacijskega sistema. Pri tem pristopu potrebujemo manjšo projektno organizacijo, ki se lahko bolje posveti uvedbi posameznega dela, saj uvajamo po en funkcijski modul naenkrat. Uvajanje na takšen način ima manjši riziko, saj sočasno vpeljujemo samo en modul, projektni tim pa si iz uvedbe modula v modul pridobiva več znanja in izkušenj. Priprava vmesnikov med starimi informacijskimi sistemi in uvedenimi moduli rešitve ERP povečuje stroške in čas uvedbe, kar je slabost takšnega pristopa. Problem pa se pojavlja tudi pri vzdrževanju obeh sistemov, kar tudi dodatno podaljša čas uvedbe.

Prehod s starega informacijskega sistema na novega lahko opravimo tako, da določen čas vzporedno delujeta oba. V tem času primerjamo in ocenjujemo delovanje in rezultate, ki jih dajeta. Tako odkrijemo morebitne napake novega informacijskega sistema in jih odpravimo, še preden star informacijski sistem preneha delovati. Ko se prepričamo o

pravilnosti delovanja, dokončno izvedemo prehod (Verdnik 2006). Takšen informacijski sistem uporabljajo podjetja, kjer je nemoteno poslovanje izredno pomembno, to so banke, farmacevtska podjetja in podobna podjetja. Takšen pristop je zahtevnejši, saj potrebujemo več virov, tako strojne opreme, kot tudi programske opreme, potrebno je več ljudi. Zraven tega se podatki podvajajo, saj morajo zaposleni dvakrat vnašati podatke – v oba sistema, v starega in novega, kar povzroča dodatne stroške in povečuje tudi čas prehoda (Sternad 2006).

Dodatnih stroškov, zaradi dvojnih delujočih sistemov se lahko izognemo z izvedbo papirno vzporednega pristopa (angl. paper parallel approach), kjer namesto dveh delujočih sistemov (starega in novega) zapisujemo vse transakcije starih informacijskih sistemov na papir.

Procesno orientiran pristop je podoben pristopu malega velikega poka. V procesu priprave uvedbe rešitve ERP razdelimo poslovanje organizacije na vzporedne diagrame poslovnih procesov oziroma proizvodnih linij. Nato najprej uvedemo rešitev ERP za enostavnejši poslovni proces. Ko zaključimo uvedbo le-tega, pričnemo z uvedbo naslednjega, zahtevnejšega procesa in tako vse do konca uvedbe. Zaradi manjšega tveganja in večje možnosti uspeha, ponavadi najprej uvedemo enostavnejšo procesno linijo (poslovni proces) in nato glede na težavnost še ostale procesne linije.

Hibridni pristop je kombinacija procesnega, faznega in vzporednega pristopa. Slabost tega pristopa je, da je na začetku redkokdaj dobro planiran. Prednost takega pristopa pa je, da ni nujno fiksni, pač pa se lahko prilagaja med uvajanjem rešitve ERP, npr. na začetku uporabi projektni tim fazni pristop in ko s pomočjo le-tega spozna več o uvajanju modulov, lahko preklopi na drug sistem (Sternad 2006).

3 MICROSOFT DYNAMICS

3.1 Microsoft Dynamics NAV

Celovite poslovne rešitve predstavljajo informacijsko osnovo celotnega podjetja. Odločitev za prenovno informacijskega sistema je strateške narave, saj bo nova poslovna rešitev dolgoročno spremljala podjetje pri njegovi rasti in ga podpirala pri odzivih na spreminjajoče se poslovno okolje. Microsoft Dynamics NAV je zanesljiva dolgoročna izbira, ki združuje koncept globalne rešitve s popolno prilagodljivostjo specifičnim procesom naročnika. (The Free Enciclopedia 2007)

Rešitev Microsoft Dynamics NAV je ob prevzemu podjetja Navision s strani Microsofta še dodatno pridobila na atraktivnosti. Končnim uporabnikom tako zagotavlja dolgoročnost in s tem manjše tveganje ob investiciji v nov informacijski sistem ter po drugi strani še večjo integriranost v Microsoftovo delovno okolje in s tem hitrejše uvajanje uporabnikov v delo z novo rešitvijo kakor tudi neomejeno število možnosti nadaljnje uporabe, obdelave, prenosa in prikaza podatkov v ostalih Microsoftovih orodjih. (Microsoft Dynamics NAV 2007)

Microsoft Dynamics NAV je celovita poslovna informacijska rešitev in je namenjena tako malim kot tudi srednje velikim podjetjem¹¹, podjetju omogoča:

- upravljanje financ,
- kontroling in izdelovanje poslovnih analiz,
- upravljanje sodelovanja vzdolž nabavne in prodajne verige,
- upravljanje skladišča in materialnih tokov,
- upravljanje proizvodnje,
- upravljanje odnosov s strankami (CRM),
- upravljanje kadrov ter
- podpira e-poslovanje.

Modularna zasnova in odprtost dajeta rešitvi potrebno prožnost in prilagodljivost, tako da lahko le-ta raste skupaj s podjetjem in se mu prilagaja.

3.1.1 Dodatne rešitve za Navision

Microsoft Dynamics NAV je prilagodljiva in z vidika modulov odprta rešitev. Dodatne rešitve je mogoče pri Microsoftu tudi registrirati¹² (angl. registered add-on) in so na voljo tudi naročnikom drugih partnerjev.

¹¹ V slovenskem merilu velikim podjetjem.

¹² V svetovnem naboru registriranih preko 500 takšnih dodatkov oziroma računalniško imenovanih add-onov.

V skupini Adacta so razvili in pri več naročnikih tudi implementirali naslednje dodatne module za osnovno rešitev Microsoft Dynamics NAV:

- napredno stroškovno računovodstvo (vključuje analitično glavno knjigo, razdelilnike in ključe za ustrezno analitično delitev stroškov),
- blagajniško poslovanje,
- veliko lokalizacijskih granul, ki dodatno olajšajo delo v slovenskem poslovnem prostoru (vmesniki za spletne banke, spletno poročanje – Intrastat, podpora poročanju statistike finančnih računov),
- knjiga prejete pošte (podpira možnost elektronske likvidacije, integracijo z različnimi sistemi za upravljanje z dokumenti – elektronsko arhiviranje),
- obračun storitev (angl. Billing) - omogoča izdelavo tiskanja in spremljanja naročniških pogodb, fleksibilnost pri izdelavi mesečnih računov za storitve in pošiljanje ter združevanje računov glede na različne naslove,
- knjigovodski vpisi,
- carinsko skladišče,
- obračun plač¹³,
- obračun potnih nalogov¹⁴ in
- napredno upravljanje z varnostno shemo v sistemu.

Za enostavnejšo izdelavo poročil na osnovi podatkov v uporabnikovem sistemu Microsoft Dynamics NAV, ponujajo rešitev JetReports, ki omogoča enostavno in hitro izdelavo ad-hoc in predpripravljenih poročil z uporabo Excel funkcionalnosti (tabele, grafi).

3.2 Poslovno obveščanje (BI)

Poslovno obveščanje (angl. Business Intelligence – BI) omogoča hiter vpogled v poslovanje podjetja z najrazličnejših vidikov ter zaznavanje potreb strank in trga. Pomaga tudi pri predvidevanju prihodnjih dogajanj. Podatki, ki nastajajo med poslovanjem, nam lahko posredujejo veliko podatkov in koristnih informacij, če so podatki primerno shranjeni in urejeni. To omogoča podatkovno skladišče (angl. Data Warehouse), ki združuje podatke iz različnih virov in je torej najprimernejša osnova za učinkovito poslovno obveščanje. Microsoftova različica izdelka Microsoft SQL Server Accelerator for Business Intelligence vključuje primere najboljših rešitev in avtomatizira proces izgradnje infrastrukture za prilagojene rešitve na področju poslovnega obveščanja, istočasno pa zmanjša čas, ki je potreben za razvoj rešitev. (Microsoft 2003)

Poslovno obveščanje podjetja navdaja z zaupanjem, da v vsakem trenutku razpolagajo s ključnimi informacijam, ki jih potrebujejo pri svojem poslovanju (Kopa 2007).

¹³ Le-ta modul je tudi edini, ki je popolnoma integriran s standardno rešitvijo »Kadrovska evidenca« v okviru rešitve Microsoft Dynamics NAV.

¹⁴ Adactin modul omogoča obračun, izpis, samodejno pripravo temeljnic in predlog plačil za elektronski plačilni promet ter evidenco potnih nalogov v skladu z vsemi zakonskimi predpisi.

3.2.1 Adactine dodatne rešitve za poslovno obveščanje

Pri podjetju Adacta imajo različna orodja za poslovno obveščanje, med katerimi najpogosteje implementirajo rešitev Business Objects in rešitev QlikView.

Business Objects je vodilna svetovna rešitev na področju celovitih rešitev za poslovno poročanje, ki jo sestavljajo različni moduli:

- Performance Management orodja omogočajo sledenje in analizo ključnih kazalnikov v podjetjih s pomočjo različnih pristopov,
- Reporting omogoča dostop do različnih podatkovnih virov, kot je oblikovanje poročil in njihovo distribucijo,
- Query and Analysis omogoča ad-hoc poizvedbe in brskanje po podatkih brez potrebe po natančnem poznavanju podatkovnih struktur,
- BI Platform prinaša množico orodij za poenostavitev distribuiranja in obdelovanja podatkov,
- Data Integration omogoča zbiranje podatkov iz različnih virov in izdelavo podatkovnih skladišč.

Qlik View je celovit programski paket za analiziranje poslovanja. Vmesnik paketa Qlik View omogoča vizualno interakcijo z enostavnim klikom, tako da lahko uporabniki neposredno dostopajo tako do podatkov na najvišji kot tudi najpodrobnejši ravni, kar omogoča vpogled tudi v tiste informacije, ki so bile doslej skrite v poslovnih sistemih.

Qlik View zahteva malo ali sploh nobenega usposabljanja končnega uporabnika. Končni uporabniki lahko začnejo uporabljati aplikacije Qlik View v nekaj minutah, kar predstavlja hitro postavitve in manjše stroške. Le-te aplikacije nikoli ne omejuje uporabnikov. S klikom je mogoče izbrati prav vse objekte od seznamov, grafov do preglednic. Vsi objekti so medsebojno povezani, tako da izbira znotraj nekega objekta vpliva na ostale objekte. Uporabnik po vsakem kliku sprti vidi, kateri podatki so na voljo, kateri so nedostopni in kako izbire vplivajo na končni rezultat.

4 PREDSTAVITEV PODJETJA ADACTA HOLDING D.O.O.

4.1 Inovacijski center

Smernice delovanja, ki jih imajo v podjetju Adacta, so: poslanstvo, vizija in vrednote. V skupini Adacta z razvojem in implementacijo lastnih in tujih informacijskih rešitev, ki temeljijo na najboljših poslovnih praksah, omogočajo partnerjem hitrejši razvoj in pomembno konkurenčno prednost. Vizija podjetja Adacta je postati in ostati vodilno regijsko podjetje za implementacijo poslovnih informacijskih sistemov in razvoj informacijskih rešitev za finančno industrijo in drugo industrijo, ter gojiti strateško partnerstvo s pomembnimi informacijskimi tehnologijami podjetji. V Adacti gradijo uspeh na zadovoljstvu poslovnih partnerjev na eni strani in zadovoljstvu sodelavcev na drugi strani. Rezultati dela so glavno merilo njihove uspešnosti. Ker želijo dolgoročno uspešnost, nenehno iščejo nove izzive, razvijajo svoje sposobnosti in širijo njihovo znanje. Spodbujajo kreativno in sproščeno delovno okolje, ki njihovim sodelavcem omogoča strokovno in osebno rast.

Adactin inovacijski center je vir uspešnih produktov in storitev. Njegov cilj je vzpodbujati kreativnost v skupini Adacta in tudi na širšem strokovnem področju. Vsaka nova ideja z informacijskega področja, je pri njih dobrodošla.

Inovacijski center podjetja Adacta ima svojo vizijo, ki pa temelji na sodelovanju pri razvoju vsaj enega produkta svetovnega dosega na leto.

Kot pri vsakem drugem podjetju so si tudi pri Adacti zastavili vprašanje, zakaj bi imeli inovacijski center, oziroma zakaj je pomembno, da ga imajo? Odgovore na takšna vprašanja imajo na svoji spletni strani, od koder sem jih tudi sama povzela.

Inovacije za podjetje predstavljajo nove priložnosti. Zaradi novih priložnosti je delo zanimivo in velik izziv za zaposlene. Inovativne ideje pritegnejo kreativne ljudi, zato Adactin inovacijski center zagotavlja podjetju vedno nove ljudi in sveže ideje. Adacta ima ustanovljeno tako imenovano skupino Adacta, ki je vedno mladostna in pripravljena za sprejemanje novih idej. Inovativno razmišljanje omogoča najboljšim v katerikoli industriji, da so vedno korak pred konkurenco, kar pa je zelo pomembno za podjetja, ki želijo tudi prihodnje ostati na vodilnem mestu, zato se pri Adacti posvečajo predvsem temu in si prizadevajo, da bo tako tudi v prihodnje. Inovacije pomagajo Adacti pri razvoju, rasti in doseganju ciljev. Inovativni produkti so tisti, ki so ključnega pomena ravno pri rasti in razvoju podjetja Adacta ter pri podjetjih, ki uporabljajo ali bodo v prihodnje uporabljali produkte podjetja Adacta.

Uspešnost podjetja Adacta se kaže v že zaključenih projektih, ki so zelo pomembni predvsem za Adacta, ki se zavzema zato da je korak pred drugimi. Sedaj bom kronološko predstavila pomembnejše Adactine projekte:

1. Zgodnje osvajanje tehnologije:

1999: med prvimi razvija WAP aplikacije (Telefonski imenik Slovenije).

1998: predstavi aplikacije, ki temeljijo na pametnih karticah.

1996: razvije prvo Java aplikacijo v Sloveniji:

- zemljevid Slovenije, ki je povezan z iskalnikom Telefonskega imenika Slovenije. Aplikacija je prišla v skupino 25 najboljših Java aplikacij na svetu po izboru Java World 1996

1993: izdela prvi slovenski CD-ROM (CDE No. 1).

1990: izdela prvo slovensko Windows aplikacijo (Win 2.0).

2. Inovacije:

2001: Paynet:

- preprost, fleksibilen, zelo učinkovit in varen sistem za mobilna (mikro) plačila. Tehnologija, ki ponuja vse te prednosti, je patentirana. Poleg omenjenega pa je dobra stran sistema tudi ta, da je zelo preprost za uporabo in omogoča hitro uvedbo. Deluje v stacionarnem internetu in na mobilnih platformah. Ena sama investicija zadostuje za raznolike možnosti uporabe.

1998: Identifikacijski sistem, ki temelji na pametnih karticah.

- Kot enega prvih tovrstnih sistemov so ga kasneje vključili v Windows 2000, kjer so bile specifične prednosti novih orodij zelo dobro sprejete.

1995: SAKTE:

- software¹⁵ za kontrolo kakovosti tiskovin. Mehanizme za prepoznavanje objektov so razvili sami, v Adacti, zato so stroški implementacije rešitve nizki.

1994: ADBase:

- revolucionarna podatkovna baza z možnostjo iskanja po celotnem besedilu. V Adacti so jo razvili posebej zato, da bi imenike lahko uporabljali tudi na napravah, ki imajo majhno skupinsko kapaciteto.

1993: Vector:

- produkt, ki ima svetovne razsežnosti. Gre za vektorizacijski software, ki ga je specializirana revija Cadence izbrala za enega izmed treh najboljših svetovnih produktov te vrste.

1990: Lecturus:

- svetovno odmeven produkt OCR

¹⁵ Programska oprema – angl. software (Angleška beseda je dovolj razumljiva, zato sem jo uporabila v samem besedilu).

4.1.1 Skupina Adacta

Strokovnjaki, ki so razvojno jedro skupine Adacta, delujejo na področju razvoja informacijskih rešitev že od sredine 80-ih let. V tem času so samo v okviru podjetja izvedli preko 220 projektov za domača in tuja podjetja.

Adacta se povezuje z različnimi podjetji, ki so med vodilnimi na svojem področju: Microsoft, IBM, Oracle in Partner Power International.

Delovanje skupine Adacta sega tudi preko slovenskih meja in sicer v Avstrijo, Belorusijo, Bosno in Hercegovino, Dansko, Češko, Madžarsko, Hrvaško, Makedonijo, Nemčijo, Poljsko, Rusijo, Srbijo, Veliko Britanijo in ZDA.

Osnovne dejavnosti podjetja Adacta (2007):

- razvoj programske opreme,
- implementacija programske opreme,
- IT in poslovno svetovanje in
- vzdrževanje programske opreme.

Skupina Adacta je s podjetji v Ljubljani, Mariboru, Zagrebu in Beogradu vodilni Microsoft Gold Certified Partner za Microsoft Dynamics v regiji ter uspešen partner za ISV Software Solutions in Data Management Solutions na celotnem področju delovanja.

4.2 Partnerji

Podjetje Adacta se ukvarja z razvojem in implementacijo lastnih in tujih informacijskih rešitev, s tem pa pripomorejo in omogočajo svojim partnerjem hitrejši razvoj in konkurenčno prednost. Zato bom v naslednjih točkah na kratko predstavila Adactine poslovne partnerje, ki so: Microsoft, IBM, Partner Power International A/S, Wallstreet Systems, Pristop d.o.o., Execom d.o.o..

Microsoft Corporation je vodilna družba za razvoj in izdelavo programske opreme za osebno ter poslovno rabo. Skupina Adacta se je že v samem začetku svojega delovanja odločila za uporabo Microsoftovih razvojnih orodij in tehnologij, tako da ima jedro strokovne ekipe več kot 10 let bogatih izkušenj s tega področja. Adacta ima od leta 1999 tudi status Microsoft Certified Partnerja, kar ji prinaša številne prednosti – poslovno in marketinško podporo, boljše informiranje o novih tehnologijah, rešitvah ter neposredno tehnično podporo s strani Microsofta. Adacta sodi med razvojno in tehnološko vodilne Microsoft Certified Partnerje v regiji, kar dokazujejo tudi številni uspešno zaključeni projekti na Microsoftovih operacijskih sistemih, razvojnih orodjih, bazah podatkov in platformah.

Adacta je IBM partner že od leta 1996. Posebno partnerstvo pa si je pridobila na področju Rational, WebSphere in DB2.

Skupina Adacta je leta 2003 postala ekskluzivni partner in solastnik mednarodne mreže Partner Power International. Mreža, ki združuje skrbno izbrane in izkušene Microsoft

Business Solutions partnerje z namenom učinkovitega izvajanja mednarodnih projektov, je tako preko Adacte prisotna tudi v Sloveniji, na Hrvaškem, v Srbiji in Črni Gori. Glavna prednost omenjenega partnerstva za Adacto pomeni predvsem možnost širjenja posla na področje Zahodne Evrope in izmenjavo strokovnih izkušenj s področja Microsoftovih poslovnih rešitev.

Wall Street Systems ima tri glavne proizvodne linije:

- Wallstreet Treasury – rešitve za vodenje zakladništva in sredstev za finančne institucije in družbe,
- Wallstreet FX – visokozmogljive rešitve za obdelavo poslovanja s plačilnimi sredstvi v realnem času,
- Wallstreet BackOffice – globalne rešitve za različne vrste finančnih sredstev za zelo zahteven pretok dela avtomatiziranega izvrševanja plačil (STP).

Pristop je partner Adacte na področjih m-poslovanja in m-plačevanja.

Adacta je s srbskim podjetjem Execom leta 2003 ustanovilo skupno podjetje za svetovanje in implementacijo poslovnih (ERP) rešitev, imenovano Adacta Execom.

4.3 Storitve podjetja

Storitve podjetja Adacta delijo na tri področja delovanja, ki so svetovanje, razvoj in implementacija ter vzdrževanje in podpora, saj je za vsako področje potreben poseben tim sodelavcev.

Svetovanje, kot ena izmed storitev podjetja, je tudi zelo velika prednost in zavedanje Adacte, da je za razvoj učinkovite rešitve potrebno poglobljeno razumevanje problema, ki ga je potrebno rešiti. Posredujejo tudi poglobljena znanja s področja programske opreme in informacijskih sistemov, velikega pomena je tudi to, da se pred začetkom razvoja in implementacije informacijske rešitve poglobijo v delovanje podjetja, poteze njegovih poslovnih procesov in tako pridejo do optimalnih rešitev za določeno podjetje.

Svetovalne storitve obsegajo:

- IT svetovanje,
- svetovanje pri združitvah in prevzemih (M&A svetovanje) in
- svetovanje na področju varnosti sistemov.

V Skupini Adacta imajo zelo širok spekter vsebinskih in tehnoloških znanj s področja informacijske tehnologije, ki jo uporabljajo pri izgradnji učinkovitih rešitev za stranke in jim lahko tudi svetujejo pri informacijsko tehnoloških odločitvah.

Storitve, ki jih ponujajo na področju informacijskega svetovanja delijo in opisujejo takole (Adacta 2007):

- analiza obstoječih informacijskih sistemov in poslovnih procesov (na podlagi zaključkov analiz oblikujejo predloge konkretnih optimizacij in načrtujejo nove informacijske rešitve),

- sistemska integracija v smislu povezovanja različnih obstoječih in dodatnih komponent v funkcionalno učinkovit in tehnološko smiseln sistem in
- svetovanje podjetjem, kako izkoristiti prednosti raznih možnosti elektronskega poslovanja za pridobitev in/ali ohranitev konkurenčne prednosti.

Kooperacije, prevzemi in dezinvesticije ter druge podjetniške transakcije, ki opredeljujejo pojem M&A (Mergers & Acquisitions) oziroma združitve in prevzemi, niso le aktualni trend, ampak smiselna strateška poteza v funkciji rasti ali preobrazbe podjetij, ki želijo povečati svojo vrednost.

Faze procesa združitve in prevzemov:

- strateška analiza podjetja in okolja ter opredelitev ciljev podjetja ali posameznega dela portfelja,
- primerjave in odločitve o:
 - lastna pot ali kooperacija,
 - organska (interna rast) ali akvizicija,
 - diverzifikacija ali ekspanzija,
 - osredotočenje na jedrne kompetence in
 - dezinvestiranje obrobni delov portfelja.
- izbira primernejše oblike kooperacije oziroma transakcije za dosego strateških ciljev,
- profiliranje in iskanje potencialnih partnerjev, preučitev njihovih prednosti in slabosti ter pričakovanih sinergij, ugotovitev kompatibilnosti strateških ciljev ter organizacijske in kulturne skladnosti,
- poslovno načrtovanje, vrednotenje, skrbni pregled,
- priprava pogodbene dokumentacije in pogajanja do sklenitve pogodb,
- koordinacija, prilagoditev organizacijskih struktur in procesov ter integracija.

Rast interneta in globalna povezanost povzročata vse večji promet varnostno občutljivih podatkov po javnih omrežjih, s tem pa narašča stopnja tveganja elektronskega poslovanja. Zato postajata načrtovanje in izdelava varnostnih rešitev vse bolj pomembna in kompleksna. Strokovnjaki Skupine Adacta znajo implementirati kriptografske algoritme in protokole ter obvladajo načrtovanje in postavitve sistemov. Varnost rešitev je zagotovljena z uporabo pametne kartice s kripto procesorjem ter z naslonitvijo na preverjene kripto algoritme ter protokole.

Drugi sklop storitev, ki jih nudi podjetje Adacta se uvrščajo v razvoj in implementacijo. Razvoj programske opreme je pomemben del večine Adactinih dejavnosti oziroma projektov. Le-ti preverjeno poiščejo, predlagajo in realizirajo ustrezne rešitve povezav med različnimi informacijskimi sistemi. Večina večjih informacijskih sistemov je heterogenih, saj je težko zagotoviti učinkovite in racionalne rešitve, ki bi delovale na isti platformi in bile od enega dobavitelja. Zato se podjetja srečujejo z problemom kako povezati posamezne podsisteme, ki delujejo na različnih tehnoloških platformah in zagotavljajo smiselno in učinkovito celoto. V Adacti pa imajo za to rešitev in znajo preverjeno poiskati, predlagati in realizirati ustrezne rešitve povezav med sistemi s katerimi delujejo (njihovimi partnerji).

Skupina Adacta ima skupaj s svojimi hčerinskimi podjetji največji tim za implementacijo Microsoftove poslovne informacijske rešite Navision v jadranski regiji ter več kot 50 uspešno zaključenih referenčnih projektov.

V tretji sklop storitev, ki jih nudi podjetje Adacta uvrščajo vzdrževanje sistema in podpora. Poslovno-informacijski sistem potrebuje tudi po zaključeni implementaciji ustrezne vzdrževalne aktivnosti, da deluje v popolni funkcionalnosti. Nove uporabnike izšolajo za učinkovito opravljanje novih delovnih nalog, vendar kljub relativni samostojnosti potrebujejo po začetnem šolanju in uvajanju še določeno podporo.

Storitev so poimenovali kar 24/7, kar predstavlja, da so strankam na voljo 24 ur na dan in 7 dni na teden, torej kadarkoli potrebujejo stranke pomoč. Storitev zagotavlja, da Adactini strokovnjaki vedno in v najkrajšem možnem času poskrbijo za celovito delovanje sistema, ki so ga predhodno tudi implementirali. Takšen način storitve se je izkazal pri sistemih elektronskega bančništva.

5 INFORMACIJSKI SISTEMI IN REŠITVE PODJETJA ADACTA

5.1 Informacijske rešitve v bančništvu in financah

V Adacti se zavedajo, da so učinkovite, zanesljive in varne informacijske rešitve nujni temelj za dolgoročno poslovno uspešnost bank, zavarovalnic in ostalih finančnih institucij.

Dober informacijski sistem pomeni konkurenčno prednost, ne glede na velikost in geografsko področje delovanja institucije. Naprednejše rešitve, predvsem na področju poslovanja preko spletnih rešitev, pa omogočajo delovanje in povezovanje partnerjev preko geografskih meja in širitev poslovanja na nova področja.

Podjetje Adacta je na podlagi dolgoletnih izkušenj v sodelovanju s partnerji oblikovalo celovito paleto informacijskih rešitev:

- AdTreasury – informacijski sistem za učinkovito upravljanje s finančnimi tokovi,
- AdLeasing – informacijski sistem za podporo prodaji leasing produktov,
- AdInetBank – sistem elektronskega bančništva za pravne in fizične osebe,
- AdFound – podpora za prodajo vzajemnih skladov,
- AdLoans – »front office« za kredite in B2B kredite,
- Ad Invest – informacijski sistem za podporo procesom investicijskega bančništva,
- AdArchive – sistem za arhiviranje podatkov v elektronski obliki,
- AdBIS – celovit bančni informacijski sistem za podporo poslovanju fizičnih in pravnih oseb.

5.1.1 AdTreasury

AdTreasury je informacijski sistem za zakladništvo in finance, ki finančnim organizacijam ter drugim podjetjem z večjim obsegom sredstev v upravljanju nudi celovito podporo finančni funkciji (Adacta 2008).

Finančni oddelki so včasih in nekateri še danes zbirajo informacije iz vrste virov in jih potem ročno ali polavtomatsko dnevno združujejo v posebej prilagojenih aplikacijah za nadaljnjo obdelavo in analizo. Rezultati takšnega dela so manj zanesljivi, delo samo pa zamudno. Posledično se podjetje s takšnim pristopom k spremljanju in načrtovanju finančnih tokov tudi izpostavlja večjemu tveganju, kot je potrebno. (Stožer 2004)

Z rešitvijo AdTreasury so informacije zbrane na enem mestu, zato so na enem mestu zbrani tudi vsi odgovori na bistvena vprašanja za delo. AdTreasury vključuje vse pomembnejše elemente zakladništva:

- načrtovanje denarnega toka in likvidnosti,
- upravljanje sredstev in virov ter
- upravljanje premoženja in naložb.

AdTreasury kot osnovno orodje na podlagi podatkov, ki jih črpa iz različnih virov, zagotavlja procesu odločanja dovolj informacij in hkrati podpira operativno izvedbo izbrane strategije.

Programska rešitev AdTreasury s premišljeno sestavljenimi pregledi in poročili podaja vse podatke za operativno delo v zakladništvu, vodstvu pa priskrbi pomembne informacije o potencialnih tveganjih in priložnostih, saj podpira vse med seboj tesno povezane elemente zakladništva (slika 6):

- načrtovanje denarnih tokov,
- načrtovanje likvidnosti,
- vodenje sredstev in virov financiranja,
- analitika naložb,
- upravljanje premoženja,
- merjenje izpostavljenosti,
- merjenje tržnega in valutnega tveganja.

Slika 5: Povezanost elementov rešitve AdTreasury glede na posamezne posle

	Pogodbe / posli				
	Finančne naložbe Depoziti, CD Vrednostni papirji	Financiranje Posojila, kred. linije izdaja obveznic	Izvedeni instrumenti in sestavljeni posli	Drugi posli Obveznosti, terjatve Menjave valut	A-vista računi
Načrtovanje denarnih tokov					
Načrtovanje likvidnosti					
Analitika naložb					
Struktura naložb in obveznosti					
Obrestno tveganje					
Valutno tveganje					

Vir: Adacta 2008

Rešitev omogoča takojšnje spremljanje in načrtovanje denarnega toka iz naslova obveznosti in terjatev ter razmikov med obveznostmi in terjatvami po izbranih kriterijih. Vokviru sistema, kot je prikazano na sliki 6 lahko spremljamo vse posle, ki vplivajo na denarni tok:

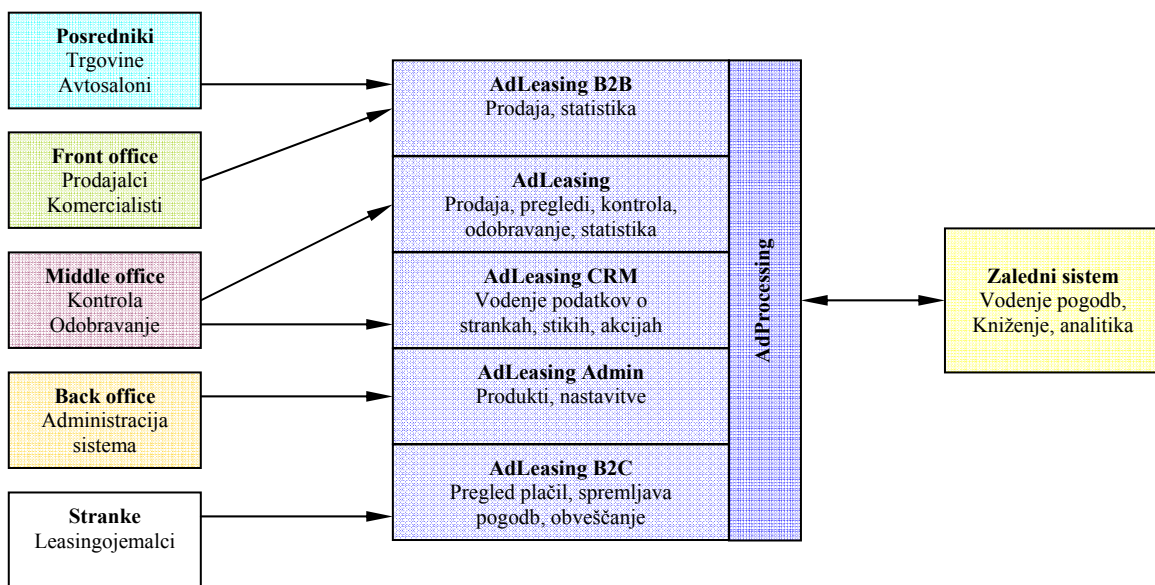
- naložbe – depoziti, delnice, obveznice, drugi vrednostni papirji, izvedeni finančni instrumenti,
- financiranje – posojila, kreditne linije, REPO posli, izdajanje dolžniških vrednostnih papirjev,
- poslovanje podjetja – obveznosti in terjatve iz poslovanja,
- a-vista računi, ki so bili tolarski in devizni, sedaj pa so everski in devizni.

5.1.2 AdLeasing

AdLeasing je informacijski sistem za podporo prodaji leasing produktov, ki finančnim organizacijam nudi podporo celotnemu procesu izdelave ponudbe prodaje in odobravanja leasing pogodb (Adacta 2007).

Rešitev vključuje module (slika 7) za komercialiste, poslovne partnerje, javno dostopne informativne izračune, upravljanje odnosov s strankami, administracijo ter statistiko prodaje. Sistem omogoča izdelavo in vodenje leasing ponudb ter pripravo in tiskanje vse potrebne dokumentacije tako pri komercialistih kot tudi pri poslovnih partnerjih. Skrbnikom omogoča spremljanje in popoln nadzor nad ponodbami svojih strank in partnerjev.

Slika 6: Rešitev AdLeasing



Vir: Adacta 2008

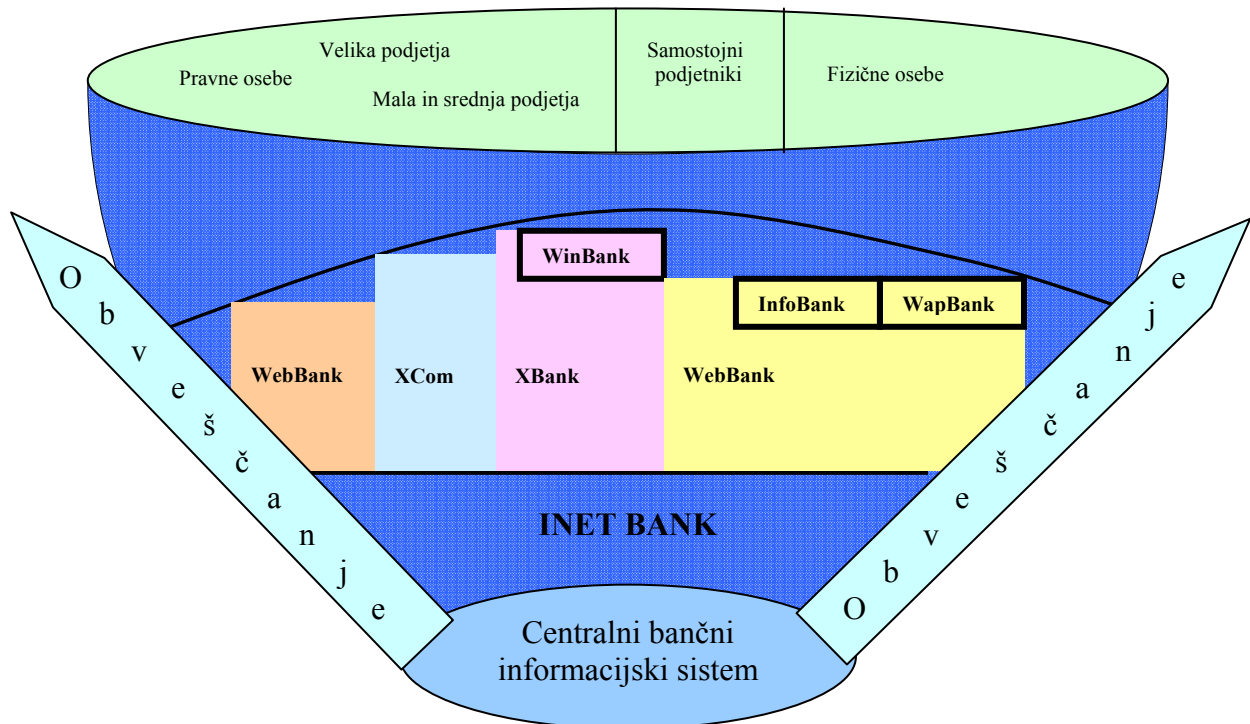
Zaradi modularnosti in široke palete nastavitvev omogoča prilagoditev leasing produktov možnostim in potrebam dajalcu leasinga ter partnerjev oziroma prodajalcev. Prednosti vključujejo tudi centralno upravljanje sistema, enostavno plasiranje novih storitev oziroma produktov, ter fleksibilno odločanje vseh parametrov za doseganje maksimalnih finančnih učinkov na trgu in s tem povečanje konkurenčnosti in zmanjšanje stroškov podjetja.

5.1.3 AdInetBank

InetBank je celovita rešitev za elektronsko bančništvo za pravne in fizične osebe. Banka lahko s to programsko rešitvijo vzpostavi več različnih poslovnih kanalov preko katerih omogoči svojim komitentom vseh profilov za njih najbolj primeren in udoben način opravljanja bančnih poslov. (Adacta 2008)

Sistem InetBank omogoča banki, da komitentom v okviru elektronskega bančništva ponudi storitve, ki so za takšne sisteme standardne, na primer transakcijski račun pravnih in fizičnih oseb, domači plačilni promet, depoziti, varčevanja. Poleg standardnih pa InetBank podpira tudi naprednejše storitve, kot so devizni plačilni promet, investicijsko bančništvo (pregled in upravljanje s portfeljem, analitika), krediti, povezane storitve (limiti, kartice, trajniki, direktne obremenitve in odobritve, sefi). S takšnim pristopom lahko banka svojim komitentom ponudi celoto bančnih storitev.

Slika 7: Rešitev AdInetBank



Vir: Adacta 2008

Vsi moduli rešitve imajo enotno osnovo, hkrati pa posamezni moduli podpirajo specifične funkcionalnosti in zahteve skupine komitentov, katerim so namenjeni (slika 8). Celotna rešitev ja zasnovana tako, da omogoča povezavo z vsemi pogostejšimi bazami podatkov in tehnologijami prenosa podatkov, kar omogoča enostavno in hitro integracijo s preostalimi deli informacijskega sistema v banki.

Modularna zasnova sistema omogoča:

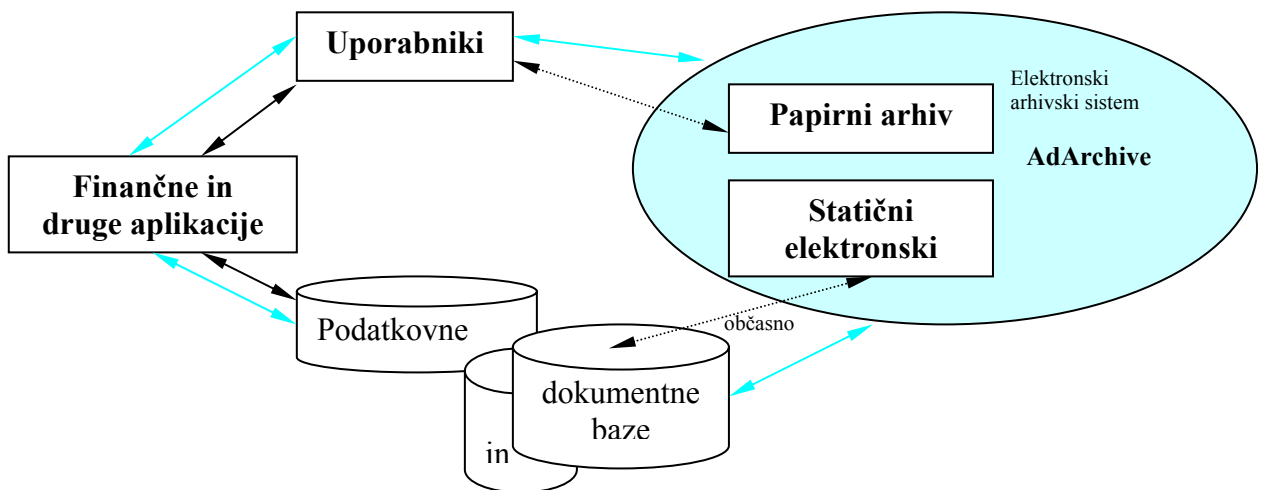
- oblikovanje stroškovno in funkcionalno optimalne rešitve glede na strukturo komitentov banke,
- možnost postopne uvedbe novih storitev oziroma enostavne in hitre širitve sistema, kar pomeni manjšo strokovno intenzivnost ter nižje skupne stroške lastništva.

5.1.4 AdArchive

AdArchive je sistem za arhiviranje podatkov v elektronski obliki (Adacta 2007). Sistem je modularno zasnovan in namenjen tako za arhiviranje velikih baz podatkov kot dokumentnih baz.

Arhiv ima v finančnih poslovnih sistemih še posebno pomembno vlogo in vrednost, saj je zakonsko obvezen, ter omogoča podjetju varnejše poslovanje zaradi sledljivosti finančnih in drugih transakcij. Kot takšen je arhiv tudi dragocen pripomoček pri analitiki in poslovnem odločanju in je vir znanja.

Slika 8: Rešitev AdArchive



Vir: Adacta 2008

Slika 9 prikazuje optimalno rešitev za elektronsko arhiviranje podatkov in dokumentov, saj se z njim sklene krogotok informacij, kar je prikazano z barvo, črne povezave oziroma črtkane, pomenijo starejše arhivirane brez enostavnih in hitrih rešitev.

Komponenta dinamično sprejema podatke iz baz podatkov in dokumentov. Definicija parametrov zajema je prilagodljiva. Sprejem podatkov je tudi neodvisen obstoječih finančnih in drugih aplikacij v uporabi. Prav tako je tudi naročnik povsem neodvisen pri izbiri novih informacijskih sistemov. Modul za zajem podatkov kompresira (stiska), shrani v optimalni obliki ter pripravi podatke za iskalnik.

Rešitev ima velike prednosti zaradi enostavne in hitre integracije z obstoječim sistemom, hitre implementacije ter enostavne uporabe, kar je dobro, saj ni potrebnega posebnega izobraževanja ali usposabljanja za uporabnike sistema.

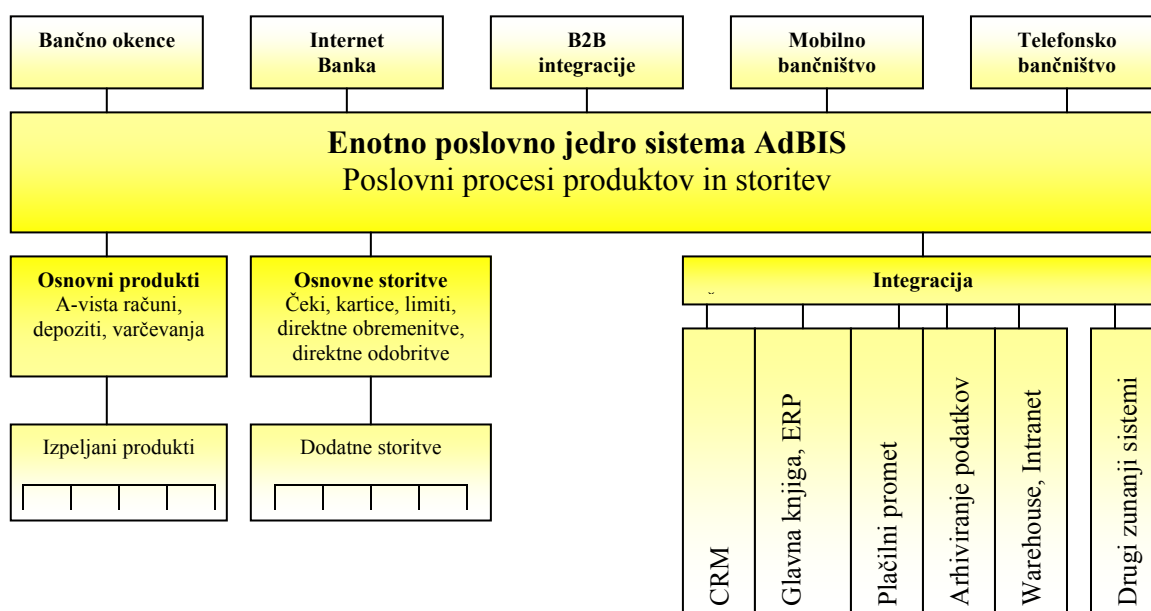
5.1.5 AdBIS

AdBIS je celovit bančni informacijski sistem za podporo poslovanju fizičnih in pravnih oseb. Je preizkušena rešitev, ki podpira vse pretoke podatkov v bančnem poslovanju. Z uporabo moderne zasnove in naprednih tehnologij banki zagotavlja vrsto prednosti tako na tehničnem in še bolj pomembno na poslovnem področju. (Adacta 2008)

Enotno poslovno jedro sistema, kot prikazuje slika 10 je centralno stičišče poslovnih procesov v bančnem okolju. Na to stičišče se lahko priklapljuje razširitve sistema ali zunanji moduli:

- osnovni in razširjeni moduli sistema AdBIS (za podporo produktov in storitev),
- sistemi za podporo tržnim potem (od bančnega okenca do internetnega in mobilnega bančništva),
- zunanje aplikacije¹⁶.

Slika 9: Sistem AdBIS



Vir: Adacta (2007)

AdBIS s svojo modularno zasnovo omogoča hitro in fleksibilno uvajanje novega sistema. Banka ima tako možnost vzpostaviti le dele funkcionalnosti, ki zadostujejo njenim trenutnim potrebam. Kasneje pa lahko doda še ostale dele skladno z lastnim razvojem. Tako banka lahko stroškovno učinkovito uvede optimalen sistem, ki pokrije njene celotne potrebe. Posledično se za projekt uvajanja sistema AdBIS bistveno povečajo možnosti uspeha, saj je zagotovljena boljša stroškovna in časovna kontrola nad projektom, ter hitro vidnih rezultatov uvajanja sistema.

¹⁶ AdBIS je idealen osnovni sistem za nadgradnjo s podatkovnimi skladišči in drugimi sistemi kot so CRM, Management IS, sistem upravljanje s tveganji ali npr. ERP sistemi (Adacta 2007).

Za banko je v dinamičnem tržnem okolju bistveno, da lahko hitro in zanesljivo odgovori na spremembe na trgu. AdBIS s prilagodljivim oblikovanjem bančnih produktov in storitev banki omogoča, da si s hitro in dobro podprto uvedbo zanimivih bančnih produktov izboljša konkurenčno prednost pred ostalimi bankami. Zraven tega pa moduli rešitve AdBIS za podporo alternativnih tržnih kanalov, od interneta do mobilnega bančništva, omogočajo kar najboljšo komunikacijo s strankami glede na trenutne potrebe na trgu.

5.2 Informacijske rešitve v zavarovalništvu

Prost pretok kapitala, delovne sile in hiter razvoj informacijske tehnologije zvišuje dinamiko tudi na zavarovalniškem trgu. Zavarovalnice vpeljujejo nove produkte in jih stalno prilagajajo tržnim skupinam in ponudbi konkurence. Posledica je hitro spreminjanje prodajnega portfelja zavarovanj. Zavarovalnice zato potrebujejo fleksibilen informacijski sistem, ki omogoča hitro definiranje novih zavarovalnih produktov in učinkovito podporo pri spremljanju prevzetih rizikov.

Adacta ponuja zavarovalnicam dve rešitvi AdInsure iz skupine produktov za finančne institucije in AdTreasury¹⁷ informacijsko podporo za upravljanje premoženja.

AdInsure je integriran informacijski sistem za podporo poslovnih procesov v zavarovalništvu. Omogoča visoko prilagodljivost pri uvajanju novih produktov na trgu ter celovit pregled nad zbranimi podatki, ki je nujno potreben za spremljanje poslovanja in sprejemanje poslovnih odločitev. Pri implementaciji sistema je mogoča tudi kombinacija različnih tehnologij. Sistem AdInsure je zasnovan transakcijsko in podpira veliko število sočasnih uporabnikov na cenovno ugodni strojni opremi. (Adacta 2007)

AdInsure je celovit sistem, saj podpira vse ključne poslovne procese v zavarovalnici in s tem omogoča:

- celovit pogled in dostop do informacij za vse skupine uporabnikov,
- enostavno povezljivost različnih poslovnih procesov,
- kontrolo in vzdrževanje konsistentnih podatkov,
- olajša vnos podatkov in opravlja potrebo po dvojnih vnosih.

Enotni register poslovnih partnerjev daje vpogled v informacije o stranki z vseh vidikov poslovanja. Rešitev omogoča preglednost številnih vlog, ki jih ima lahko stranka v odnosu do zavarovalnice.

Osnovo sistema AdInsure predstavlja zavarovalna pogodba. Na zavarovalno pogodbo se navezujejo vsi uveljavljeni načini sklepanja zavarovanj in vsi s tem povezani dogodki. Ključna je povezava med modulom za definicijo produktov (kot je prikazano na sliki 11), registrom pogodb, analitičnim knjigovodstvom in reševanjem škod in regresov.

Dodatno prednost integriranega sistema je enotno analitično knjigovodstvo (premijsko, škodno, regresno, analitika zastopnikov), ki olajša operativno delo v ozadju in v finančni službi (denarni tok), hkrati pa je tudi enoten vir podatkov za različna poročila.

¹⁷ Rešitev AdTreasury glej pod točko 5.1.1.

Modul za definicijo produktov omogoča zavarovalnici pregledno vzdrževanje številnih premijskih sistemov, zavarovalnih pogojev, vrst polic in poslovnih pravil, ki določajo vse postopke od sklenitve zavarovanja naprej.

Glavne prednosti:

- dinamična definicija novih zavarovanj in produktov omogoča zavarovalnici hitro in brez spremembe programske opreme, vpeljavo novih ali dopoljenih obstoječih zavarovalnih produktov in
- formalna definicija je tudi dobra podlaga za kasnejšo bogato statistično obdelavo podatkov na sklenjenih zavarovanjih.

Slika 10: Rešitev AdInsure

	Police	Škode	Regresi	Pozavarovanje	Druge pogodbe
Definicija produktov					
Prodaja					
Kontrola in zaledne obdelave					
Analitično knjigovodstvo					
Denarni tok					
Opomini, izvršbe, pravni postopki					
Poročila, izvozi podatkov					

Vir: Adacta (2007)

Modularna zasnova sistema daje zavarovalnici možnost nakupa in uporabe samo tistih modulov, ki jih potrebuje. Hkrati je s tako zasnovo in odprtimi vmesniki olajšana uvedba sistema, migracija podatkov in postopen prehod na novo informacijsko podporo. Poleg tega odprti vmesniki omogočajo tudi učinkovito povezovanje z zunanjimi informacijskimi sistemi.

Posebej pomembna je varnost takšnih informacijskih sistemov, zato so Adactini produkti že v osnovi oblikovani tako, da se prilagajajo zelo strogim varnostnim politikam. Varnost informacijskih sistemov je v zavarovalnici pomembna iz več vidikov:

- varnost informacijskega sistema je ključna za varnost samega poslovanja zavarovalnice, s tem pa tudi za varnost njenih strank, ki je del poslanstva vsake zavarovalnice,
- urejenost informacijske podpore na področju varnosti povečuje tudi zaupanje v same informacije pridobljene iz informacijskega sistema, kar je ključno za nadaljnje odločitve,
- varnost je določena tudi s predpisi (z varnostnega vidika slabo vzpostavljen informacijski sistem zavarovalnico izpostavlja tveganjem).

Razvoj tehnologij in pristopov je v informacijski tehnologiji zelo hiter. Pri pomembni odločitvi, kot je uvajanje novega informacijskega sistema je poleg učinkoviti podpori poslovnim procesom ključna tudi izbira tehnologij, ki zagotavljajo dolgoročnost investicije, hkrati pa lahko zavarovalnica izkoristi tudi vse prednosti, ki jih novi pristopi ponujajo že danes:

- pokrivanje vseh tržnih poti, kot je prodaja na enotah, terenska prodaja¹⁸, sklepanje preko spleta,
- vgrajene standardne plačilne poti, kot je elektronski plačilni promet, izmenjava podatkov z zbirnim centrom, kartično poslovanje,
- standardni aplikacijski vmesniki – možnost varne in avtomatske izmenjave podatkov z večjimi strankami, integracija z drugimi zunanjimi sistemi in povezave z notranjimi aplikacijami, povezava in izkoriščanje vseh prednosti namiznih programov.

5.3 Informacijske rešitve za izvajanje plačil z mobilniki

Telekomunikacijski operaterji se danes usmerjajo predvsem na razvoj storitev z dodano vrednostjo, ki so zanje novi potencialni vir prihodka in razširjajo njihovo ponudbo storitev. Veliko operaterjev stacionarnega omrežja je za svoje uporabnike uvedlo nove informacijske storitve, tudi mobilni operaterji razvijajo sisteme za posredovanje vsebin in informacijske portale. Podjetja katerih niso primarna dejavnost telekomunikacije, vstopajo na to področje in raziskujejo možnosti uporabe.

Paynet¹⁹ je inovativna rešitev podpora plačevanja z mobilnimi ali drugače imenovanimi GSM aparati. Je enostaven in prijazen sistem posredovanja predvsem majhnih in srednje velikih plačil, ki uporabnikom omogoča pregledovanje in sprotno spremljanje plačljive vsebine preko Paynet-ovega sistema za spremljanje poslovanja. Poleg plačevanja za obstoječe storitve in produkte ponuja Paynet priložnost za razvoj mnogih novih dejavnosti oziroma storitev. Z vsem tem predstavlja kakovostno rešitev za prihodnost plačevanja in tako med drugim tudi resno možnost za kakovostno nadgradnjo obstoječih plačilnih sistemov (Adacta, 2002). Varno izmenjavo podatkov med kupčevim računalnikom, trgovčevim strežnikom in Paynet centrom zagotavlja vzpostavitev varnega kanala SSL. Za potrditev plačila mora kupec vtipkati enkratno PIN kodo, ki jo predhodno preko SMS sporočila prejme od Paynet centra na svoj mobilni telefon. Enkratna PIN koda se lahko uporabi samo enkrat, hkrati pa je njeno delovanje tudi časovno omejeno na tri minute v primeru, da je kupec v tem času ne pošlje nazaj v Paynet center, se proces plačevanja ustavi (Pipan, 2002, 45).

Sistem Paynet je modularno zgrajen, s čimer je omogočena enostavna prilagoditev posameznih delov procesiranja transakcij na posebne zahteve trga oziroma mobilnega operaterja. Omogoča podporo za vse digitalne kanale mobilnega plačevanja, hkrati pa je podpora za alternativna plačilna sredstva poleg mobilnega računa, na primer kreditne kartice, bančni račun (praktičen in enostaven je primer m-denarnice). Prednosti Paynet-a je

¹⁸ Sistem AdInsure v svoji zasnovi podpira tudi off-line delovanje, kar predstavlja sklepanje zavarovalnih polic pri stranki brez informacijske povezave s centralo.

¹⁹ Paynet je patentirana rešitev, ki sta jo razvili podjetji Adacta in Pristop (Adacta 2007).

tudi njegova prilagodljivost; operater lahko sam izbere, katere storitve bo ponudil in s katerimi plačilnimi sredstvi, kasneje pa lahko na zelo enostaven način razširi ponudbo oziroma funkcionalnost z novimi storitvami in plačilnimi sredstvi (Adacta, 2002).

Paynet je v Sloveniji na voljo naročnikom Mobitelovih storitev, v letu 2001 je namreč implementiral Paynet ter ga svojim uporabnikom ponudil v avgustu 2001 pod blagovno znamko e-Moneta – takrat prvo izmed oblik plačevanja preko mobilnih telefonov v Sloveniji. Po dobrem letu poslovanja na internetu omogoča plačevanje preko Paynet-a/e-Monete 30 ponudnikov spletnih storitev, produktov in vsebin (Kapital, 2008).

Mobilni telefon ne bo nikoli povsem nadomestil kreditne kartice, ima pa plačevanje preko telefona zagotovo prednosti v primerjavi s plačevanjem preko kreditnih kartic. Mobilni telefon namreč na naraven način združuje tako mediji za dobavo storitve kot tudi medij za plačilo le-te. Paynet je zasnovan kot podpora vrsti različnih plačilnih mehanizmov. Ponuja tudi možnost zaračunavanja zneskov neposredno na eno od vnaprej znanih kreditnih kartic ali debetnih kartic. Te dodatne možnosti bodo verjetno postale zanimive, ko bo rešitev postala bolj popularna tudi za večje nakupe.

Prednost uporabe sistema Paynet za kupce in trgovce so predvsem enostavna uporaba, hiter vklop v sistem in varno delovanje, omogoča pa tudi delovanje brez drage dodatne strojne in programske opreme. Kupec ima samo en račun, ki vključuje stroške telefona in stroške nakupa. Mobi uporabnikom je zaradi predplačniškega načina plačevanja zagotovljena tudi anonimnost.²⁰

²⁰ Povzeto po različnih avtorjih

6 SKLEP

V okviru diplomskega dela sem se še boljše seznanila s celovitimi informacijskimi rešitvami oziroma ERP rešitvami. Tudi ta kratica, ki sicer izvira iz angleškega jezika je dobro poznana in je največkrat uporabljena. Problem je ravno v tem, da se ne da točno določiti, kakšne rešitve predstavlja kratica ERP ali programske, informacijske ali poslovne rešitve. Ne samo da sem spoznala pomen besede, ampak tudi praktično uporabo predvsem na področju bančništva in zavarovalništva.

Pri podjetjih je v današnjem času izrednega pomena predvsem konkurenca, zato je potrebno marsikaj narediti, da si lahko konkurenčen. Uvedba takšne rešitve ERP je primerna oziroma pomembna za ohranitev konkurenčnega položaja, ali pa celo izboljšanje. Tega se mnoga podjetja tudi zavedajo, zato predstavljajo ERP rešitve tudi prednost. Ker ERP rešitve ponujajo mnoga podjetja je pomembno kakšne so možnosti uvedbe in kasnejša uporaba in ali so takšne rešitve primerne za posamezno podjetje, ter ali jih je mogoče kasneje dopolnjevati in nadgrajevati. Pri tem ima Adacta izredno prednost, saj je ponudnik Microsoftovih rešitev, hkrati pa je le-te rešitve primerno dopolnila in z mnogimi sodelujočimi partnerji tudi izpopolnila. Tako so takšne rešitve cenejše, hitro uporabne, ni potrebnega dodatnega izobraževanja za uporabnike in kar je najpomembneje na trgu je zelo inovativno podjetje, zato ostaja na vrhu.

Podjetja, ki že imajo uvedene ERP rešitve lahko tudi padejo na konkurenčni lestvici, saj je vsak dan kakšna nova dopolnitev in če niso z njo seznanjeni jih lahko samo še ovira. Pri tem je lažje podjetjem, ki so za uvedbo ERP rešitve izbrali domačega ponudnika, saj tuji so težje dostopni najpogosteje pa pride do nesporazumov, kar pa podaljša cel postopek in pri tem že naše podjetje izgublja konkurenčno prednost, ki pa kot vemo jo je kar težko vzpostaviti v današnjem informacijskem okolju. Banke in zavarovalnice, ki že imajo uvedene ERP rešitve so sedaj bolj dosledne in delo le-teh je lažje in ni potrebnega podvojevanja podatkov, kot je bilo včasih. Reševanje samih problemov, ki lahko nastanejo pri njihovih strankah je hitrejše in boljše, saj ni nepotrebnih zapletov.

Finančne organizacije z vzpostavljenimi ERP rešitvami včasih še premalo proučijo katera rešitev bi bila primernejša. Pomembno pa je da se odločijo za ponudnike, ki so že uvedli ERP sistem podobnim podjetjem, saj le ti lahko svetujejo in na primerih tudi predstavijo argumente, za katere je lahko podjetje, ki se odloča za uvedbo rešitve v dvomih. Ne glede na vso prakso in izkušnje, pa se zgodi, da je še kakšen projekt uvedbe neuspešen. Včasih zaradi nepopolnega izobraževanja, ali pa pri samem prehodu na nov sistem (v času zagona v živo) takrat se včasih zgodi, da sistem enostavno odpove, ali pa še kakšne druge pomanjkljivosti.

7 POVZETEK

Podjetja so se vse bolj pričela odločati za uvedbo ERP rešitev zaradi ohranjanja konkurenčne prednosti ter minimaliziranju časa in stroškov pri delu. Preden pa se management podjetja odloči za razvoj ali nakup rešitve mora ugotoviti svoje poslovne potrebe. Pri celovitih poslovnih rešitvah (ERP) ima zelo velik pomen izbira pravega ponudnika. Microsoft je eden izmed največjih svetovnih ponudnikov rešitev, zato se njihove rešitve pojavljajo tudi pri mnogih slovenskih ponudnikih rešitev. V čas uvajanja rešitve uvrščamo tudi izbiro ter implementacijo rešitve, katero prilagodimo potrebam uporabnika in predvsem končnega uporabnika. Pri uvedbi rešitev je zelo pomembno tudi, da se odločimo za pravilni prehod na nov informacijski sistem. Adacta uporablja rešitev Microsoft Dynamics NAV, saj je rešitev zelo prilagodljiva ravno zaradi modularnosti in s te strani tudi odprta. Podjetje Adacta sodeluje tudi z mnogimi svojimi partnerji, ki rešitev skupaj izoblikujejo za potrebe končnega uporabnika. Te rešitve so enostavne z dveh strani. Prva je s strani ponudnika, kjer je potrebno rešitev uvesti in speljati nemoten prehod na nov informacijski sistem. Na drugi strani pa so uporabniki, torej podjetje, ki se odloči za ta informacijski sistem, ki bo tudi kasneje kontakten za vsa morebitna vprašanja s strani končnih uporabnikov, torej vseh ki bodo dejansko uporabljali rešitev. Takšno vrsto rešitve imajo mobilni operaterji, ki ponujajo mobilno plačevanje, za to pa imajo vzpostavljeno rešitev Paynet. Rešitve imajo enostavno uporabo, kar je pomembno, saj končni uporabniki ne potrebujejo dodatnega izobraževanja, kar nam skrajša čas in zmanjša stroške uvedbe.

KLJUČNE BESEDE: ERP, celovite poslovne rešitve, informacijske rešitve, Adacta, Microsoft Dynamics, podatkovni trikotnik, poslovno obveščanje, bančni sistem, hitra strategija, ponudniki

ABSTRACT

To save the competition and to minimize the time as well as the wor expenses, companies have decided for the introduction of ERP solutions at work. Before the management decides for the development or the purchase of solutions it should be ascertained what are the actual business needs of the company. At the ERP the choice of the suitable tenderer is of great importance. One of the biggest in the world is Microsoft, and as such it is often present at the Slovenian solution tenderers. The time of the solution initiation includes also the choice and the implementation of the solution, which is adjusted to the needs of the user. It is also of big importance to use the suitable transition to the new information system. Adacta is using the Microsoft Dynamics NAV solution, because it is very adjustable and opened for it's modularity. The company Adacta is co-operating whit many of it's partners and they as a team make a mutual solution for the user. Solutions have two sides. The first one is from the tenderer's side, wherw they have to initiate and make the transition to the new information system. The other side present the users, that is the company which decides for the information system. All the users of it's solution will have an opportunity to contact the company. That is a kind of solution used by the mobile operators, which enables payments by the Paynet solution. Solutions provide an easy usage which is important fact in minimizing the time and the expenses of the initiation.

KEY WORDS: ERP, complete business solutions, information solutions, Adacta, Microsoft Dynamics, the data triangle, the business informing, the banking system, a fast strategy, tenderers

8 SEZNAM VIROV

1. Actual. Poslovne rešitve. [Online] Available: http://www.actual-it.si/poslovne_resitve/vrste_resitev/erp_za_srednja_podjetja/namen_resitve
2. Adacta. Svetovanje in razvoj inovativnih IT rešitev. [Online] Available: <http://www.adacta.si/>
3. Anderegg, Travis. 2000. *ERP: A-Z implementer's guide for success*. United States of America: Library of Congress
4. Cugmas, Anastazija. 2005. *Celovite informacijske rešitve (ERP rešitve) in programski paket PRO-BIT DOMOVI*. Diplomsko delo; EPF. [Online] Available: www.epf.uni-mb.si/ediplome
5. Deitel, Harvey M., Deitel, Paul J., Nieto, Tem R.. 2000. *Internet and World Wide Web: how to program*. United States of America
6. Eurocom. Poslovne rešitve. [Online] Available: <http://www.eurocom.si>
7. Finance. Kako povezati banko in podjetje. [Online] Available: <http://www.finance.si/41026>
8. Finance. Nova programska podpora. [Online] Available: <http://www.finance.si/show.php?id=24910> [Maj 28, 2002]
9. Grant, Gerald G.. 2003. *ERP & data warehousing in organizations: issues and challenges*. Canada: Carleton University
10. Groznik, Aleš. Enterprise resource planning. Študijsko gradivo – zapiski; EF. [Online] Available: http://www.ef.uni-lj.si/predmeti32/_struktura/ [December 12, 2007]
11. Infor. Who is Infor?. [Online] Available: <http://www.infor.com/> [Februar 25, 2008]
12. Kapital. Mobilno plačevanje. [Online] Available: <http://www.revijakapital.com/kapital/infotehnologije.php?idclanka=743>
13. Kopa. Uspešna slovenska podjetja zaupajo Kopi. [Online] Available: <http://www.kopa.si/novica.aspx?id=58> [Maj 8, 2006]
14. Kovačič, Andrej. *Celovite programske rešitve (ERP)*. Študijsko gradivo s predavanj; EF. [Online] Available: www.ef.uni-lj.si/predmeti32/_struktura/ [Januar 14, 2008]

15. Kovačič, Andrej. *Poslovno modeliranje in vodenje sprememb*. Študijsko gradivo; EF. [Online] Available: miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/192008/ERP_AG_2007_nov.pdf [November 2007]
16. Microsoft. Microsoft Dynamics Navision. [Online] Available: <http://www.microsoft.com/slovenija/> (slo), <http://www.microsoft.com/en/us/default.aspx> (ang, popolna verzija)
17. Microsoft. Microsoft je izboljšal razvojna orodja za hiter razvoj prilagojenih rešitev na področju poslovnega obveščanja. [Online] Available: <http://www.microsoft.com/slovenija/novinarji/novice/> [Junij 26, 2003]
18. Monitor. Microsoft s storitvami in generacijo 2008. [Online] Available: <http://www.monitor.si/> [Julij 16, 2007]
19. Monitor. Microsoft in Sap nadaljujeta v duetu. [Online] Available: <http://www.monitor.si/> [April 25, 2007]
20. Monitor. Stagnacija slovenskega trga poslovne programske opreme v letu 2006. [Online] Available: <http://www.monitor.si/> [September 11, 2007]
21. Multum. Vpliv na informacijski sistem. [Online] Available: http://www.multum.si/evro/vpliv_na_is/vpliv_na_informacijski_sistem
22. Nps. Informacijske rešitve. [Online] Available: <http://www.nps.si/re-itve.html>
23. Oven, Maja. *Analiza koristi uvedbe rešitve Navision*. Diplomsko delo; EF. [Online] Available: www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/oven1972.pdf [Julij, 2005]
24. Perftech. Programska oprema. [Online] Available: <http://www2.perftech.si/sxp/default.sxp?lang=1&wp=2> [Januar 10, 2008]
25. Pristop. Poslovno svetovanje. [Online] Available: http://www.pristop.si/sl/storitve/poslovno_svetovanje [December 2007]
26. Pronet. ERP rešitve. [Online] Available: <http://www.pronet.si/wps/portal/>
27. Sap. Predstavitev rešitve. [Online] Available: <http://www.sap.com/slovenia/company/press/press.epx?pressid=3567>
28. Sternad, Simona. 2005. *Primerjalna analiza kritičnih dejavnikov uspeha uvajanja celovitih informacijskih rešitev z vidika faz in z vidika metod uvajanja*. Magistrsko delo; EPF. [Online] Available: <http://cobiss1.izum.si/>
29. Sternad, Simona. 2006. *Uvajanje celovitih informacijskih rešitev*. Zapiski predavanj; EPF.

30. Sternad, Simona. Celovite informacijske rešitve. <http://virtualna.ucilnica.net/cir/predavanja/> [Februar 2008]
31. SRC.SI. Oracle. [Online] Available: www.src.si/library_si/pdf/infosrc/2007
32. SRC.SI. Poslovno obveščanje. [Online] Available: <http://www.src.si/resitve/poslovn/oobveščanje/default.asp>
33. Stožer, Simon. 2004. *Načrtovanje in uvajanje informacijskega sistema v podjetju*. Diplomsko delo; EPF. [Online] Available: www.epf.uni-mb.si/ediplome
34. Stroka.si. Pantheon. [Online] Available: <http://www.stroka.si/Pantheon.aspx>
35. Šumah, Nataša. 2005. *Uvedba celovitega informacijskega sistema SAP R/3 v Gorenje*. Diplomsko delo; EPF. [Online] Available: www.epf.uni-mb.si/ediplome
36. The Free Encyclopedia. Enterprise resource planning. [Online] Available: http://en.wikipedia.org/wiki/Enterprise_resource_planning
37. The Free Encyclopedia. List of ERP vendors. [Online] Available: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_ERP_vendors
38. The free Encyclopedia. Microsoft. [Online] Available: <http://en.wikipedia.org/wiki/Microsoft>
39. Zalar, Erna. *Uporaba ERP v Sloveniji*. Diplomsko delo; EF. [Online] Available: www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome [September, 2006]