

## SAP FORUM

**Za ustvarjanje konkurenčne prednosti je pomembna dobra informiranost**

Letošnji SAP Forum je približno 400 udeležencem razkril, kako z napredno informacijsko tehnologijo poiskati in oblikovati preproste rešitve za obvladovanje kompleksnega okolja digitalnega gospodarstva. Da tehnologija ne pozna vseh odgovorov, je ugotavljal Sami Sokkar, izkušen govorec in moderator, ki je udeležence poučil o pomembnosti diferenciacije poslovanja. Povedal je, da je za ustvarjanje ali doseganje konkurenčne prednosti pomembna dobra informiranost. Veliko podjetij zato stavi na napredno analitiko in obdelavo velikanske količine podatkov. Najboljši v tem poslu s kombinacijo velikih podatkov in napredne analitike pa tudi umetne inteligence že dosegajo 95-odstotno natančnost napovedi. »A za kaj takega je treba pogledati izza okopov lastnega poslovanja in predvsem širše,« je dejal Sokkar. Kadrovska barvitost je dobrodošla, izzivi za podjetja pa je doseganje optimalnega (so)delovanja močno različnih posameznikov in/ali skupin. Podjetja morajo pri iskanju odgovorov na vprašanja jutrišnjega dne upoštevati tako spremembe vrednot posameznikov in družbe kot tehnološke spremembe. Do strank lahko pridejo le s pravimi informacijami in pristopom. Po možnosti najbolj natančnimi ali najboljšimi, sicer se lahko zgodi, da jim stranko spelje drugo podjetje.

## AVNET

**Predstavitev varnostnih rešitev za novo dobo poslovanja**

Družba Avnet je zaradi naraščajočih zakonskih, poslovnih in tržnih zahtev glede zagotavljanja varnosti in zaupnosti podatkov priredila poslovno srečanje z naslovom »Zlata vredna informacijska varnost«, na katerem je predstavila vodilne varnostne rešitve, ki naslavljajo sodobne varnostne izzive v podjetjih, finančnih in državnih ustanovah ter pri ponudnikih računalništva v oblaku. Udeleženci so spoznali vodilne integrirane varnostne rešitve IBM InfoSphere Guardium in IBM QRadar Security Intelligence ter dobre prakse v slovenskih podjetjih.

## NAGRADA ZA GENISOV GEN4PDF

**Inovativna avtomatizacija zajema podatkov iz datotek PDF**

Genisovemu Gen4PDF za avtomatizacijo zajema podatkov neposredno iz datotek PDF z uporabo strojnega branja je Gospodarska zbornica Slovenije podelila srebrno nagrado za inovativnost. Storitve Gen4PDF poenostavlja uporabo datotek PDF v procesih brezpapirne poslovanja, saj odpravlja ročno prepisovanje podatkov. Za podjetje Genis, ki na natečaju za najboljše inovacije sodeluje že četrto leto, je to že peto priznanje.

# Direktor informatike naj bo blizu vodstva

**Zaposlitev pravega direktorja informatike (CIO) je izzivi za številne lastnike in direktorje podjetij (CEO). Direktorji podjetij CIO že dolgo ne sodijo več zgolj po njihovem tehničnem znanju, saj morajo z njimi preprosto najti skupni jezik, posebno v družbah, kjer informatika ne igra zgolj vloge podporne službe.**

Dobrega direktorja informatike odlikujejo dobre komunikacijske sposobnosti, delavnost in sposobnost prilagajanja spremembam.

V podjetjih, ki konkurenčno prednost dosegajo predvsem s tehnologijo, ima direktor informatike v očeh generalnega direktorja zelo pomembno vlogo. Prav tako kot CEO mora tudi CIO ves čas imeti pred očmi strategijo poslovanja in uvajati kar najboljše prakse zanjo. Zato generalni direktorji iščejo direktorje informatike, ki bodo razumeli poslovne potrebe in usmeritve podjetja, ne zgolj programsko in strojno opremo. Pri iskanju »sorodne duše« generalni direktorji iščejo predvsem te lastnosti - razumevanje strategije in vizije poslovanja, spo-

štovanje kulture in ustrezne komunikacijske sposobnosti.

**Informatik kot strateg**

Medtem ko skoraj vsak direktor informatike razume tehnologijo, mora biti sposoben tudi strateškega razmišljanja, pa naj gre za področje posodobitev programske opreme, izdelave programske opreme po meri, upravljanja proračunskih omejitev oddelka informatike ali kaj tretjega. Direktor informatike mora razmišljati o tem, kako bodo njegove odločitve vplivale na poslovanje podjetja. Tako kot vsako podjetje, če želi biti uspešno, potrebuje dobro strategijo, je tudi vsak uspešen direktor informatike dober strateg. Direktor tako od sodobnega CIO pričakuje, da si bo vzel čas za proučitev strategije poslovanja in svoje aktivnosti prilagodil poslovnim ciljem družbe.

Za direktorja informatike ni dovolj zgolj to, da skrbi, da bo zaposlenim vedno na voljo brezžična povezava in se bodo aplikacije odzivala skladno z njihovimi željami. Naraščajoča pričakovanja vodstva in zaposlenih v praksi pomenijo, da danes za normativ štejejo stvari, ki so pred petimi leti veljale za presežek. Direktor informa-

tike mora imeti strategijo, ki bo podjetju omogočila razvoj in doseganje prilagodljivega poslovanja. Strateški CIO je proaktiven, saj vedno načrtuje za prihodnost in ne zgolj reagira na aktualne izzive.

**Informatik kot vizionar**

Generalni direktor pogosto želi, da se direktor informatike osredotoči na prihodnost, na skrb za rast poslovanja, na iskanje novih prednosti. Stagnacija v tehnološkem svetu namreč pomeni hitro nazadovanje. Dober direktor informatike se je moral izkazati že v preteklosti, denimo z različnimi inovacijami, razmišljanji in drugačnimi, a učinkovitimi pristopi. Najboljši direktorji informatike so veliki misleci - imajo vizijo in razmišljajo inovativno. Prav zato je toliko bolj pomembno, da se zna tudi direktor informatike učiti in razvijati ter že snuje prihodnje rešitve.

**Pripadnost kulturi poslovanja**

Pri izbiri direktorja informatike ima nekaj besede tudi kadrovska služba. Kandidati za ta položaj morajo izkazovati pripadnost kulturi podjetja in jo razumeti. Bolj tradicionalna

in strukturirana okolja namreč zahtevajo drugačnega direktorja informatike kot bolj »svobodna« podjetja z morebitnimi značilnostmi zagonskih podjetij. Ne nazadnje si tudi vodstvo podjetja želi direktorja informatike, ki mu bo znal razložiti, zakaj je čas za spremembo na bolje, pa čeprav je podjetje že več let ali celo desetletij delalo z isto infrastrukturo in rešitvami.

**Komunikacija kot pika na i**

Oddelek IT je lahko le tako dober, kot je sposoben njegov CIO. Ena ključnih komponent močne IT-ekipe pa je komunikacija, ne le z vodstvom, temveč tudi s strankami, ponudniki ali zaposlenimi. Dober direktor informatike mora zato imeti odlične komunikacijske sposobnosti, saj mora vedno znati utemeljiti svoje odločitve. Z ustreznimi komunikacijami do vseh stikov pa ustvarja tudi zgled drugim zaposlenim na oddelku IT. Podjetja velikokrat naredijo napako, ko pisarno direktorja informatike postavijo poleg strežniške sobe. Direktor informatike naj bo blizu vodstva, saj mora biti z njim v skoraj stalnem stiku.

# Učinkovita podpora pri odločanju poslovodstva

**Informacijska tehnologija podjetjem omogoča, da hranijo ogromne baze podatkov, povezanih s poslovanjem. Težava je, kako vse te podatke obvladovati oziroma kako pridobiti koristne informacije, ki jih menedžment, analitiki in drugi potrebujejo za učinkovito odločanje.**

Ključ do razumevanja poslovanja podjetja je boljše analiza podatkov o stanju, odjemalcih, dobaviteljih, zaposlenih, procesih in drugo. Brez poznavanja svojih prednosti in slabosti podjetje ne more biti konkurenčno.

Podjetja imajo pri pripravi informacij redne težave s poročili. Težave nastanejo takoj, ko delajo zahtevnejše analize, kjer na primer želijo pridobiti primerjave vsot ali povprečij za več let, rasti prodaje glede na mesec in kategorije izdelkov in podobno. Takšne analize so praviloma zamudne, večino-

ma zahtevajo tudi delno predpripravo podatkov. Marsikdaj motijo poslovni proces, saj je priprava podatkov precej zahtevna.

Dober sistem za podporo odločanju olajša strokovnjakom in vodilnim izvajanje analitičnih nalog na njihovih poslovnih področjih. Omogoča jim interpretacijo informacij v njim prilagojeni obliki in izdelavo poročil, katerih kriterije in predstavitev lahko hitro prilagodijo glede na poslovne potrebe.

Za ta namen so v podjetju Opal pripravili orodje, s katerim si uporabniki lahko sami zgradijo sistem poročil, ki jim bo služil za podporo pri odločanju. Poročilni sistem sestavljajo tako imenovane funkcije OpalExcel. Gre za nabor funkcij, s katerimi uporabnik prek Excela pridobiva podatke iz informacijskega sistema Oppis, kjer poteka zajem, obdelava in hramba podatkov. Možnosti za zajem podatkov so tako rekoč neomejene, na primer

	June 20/06/2014	December 31/12/2014	June 20/06/2015			
1 Podjetje d.o.o.						
2 Pot na nivo 5						
3 1000 LUK(1)A*						
4 Pregled poslovanja po poslovnih področjih						
5						
6						
7						
8						
9 001 Gross sales	21.280.688	100,0%	29.118.299	100,0%	28.028.438	100,0%
10 002 Resours and claims	-8.346	0,0%	-10.148	0,0%	-11.810	0,0%
11 003 Allowances	-180.961	-0,8%	0	0,0%	-162.888	-0,7%
12 NET SALES	21.079.380	100,0%	29.108.149	100,0%	27.854.540	100,0%
13 005 Raw materials	-11.505.313	-55,3%	-17.389.841	-59,7%	-14.824.205	-53,2%
14 006 External processing	-1.213.780	-5,8%	-1.818.027	-6,2%	-1.068.708	-3,8%
15 007 Plant & Building maintenance	-96.535	-0,5%	-100.992	-0,3%	-99.480	-0,4%
16 008 Power	-35.630	-0,2%	-46.034	-0,2%	-35.235	-0,1%
17 009 Packaging	-440.773	-2,1%	-614.137	-2,1%	-790.108	-2,8%
18 010 Other variable manufacturing cost	-54.414	-0,3%	-70.266	-0,2%	-44.974	-0,2%
19 011 Manufacturing variances	-31.951	-0,2%	-390.711	-1,3%	-49.734	-0,2%
20 VARIABLE COGS	-14.385.376	-68,3%	-20.130.006	-69,3%	-16.963.504	-61,3%
21 012 Cost of personal	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
22 013 Rents	-17.442	-0,1%	-19.933	-0,1%	-19.109	-0,1%
23 014 Depreciation	-152.870	-0,7%	-201.244	-0,7%	-139.766	-0,5%
24 FIX COGS	-170.311	-0,8%	-231.177	-0,8%	-162.875	-0,7%
25 TOTAL COGS	-14.555.686	-69,1%	-20.361.184	-70,4%	-17.025.578	-61,4%
26 GROSS MARGIN	6.519.673	30,9%	8.546.966	29,4%	7.809.162	28,4%
27 015 Commissions	-866.145	-4,1%	-1.318.402	-4,5%	-1.053.383	-3,8%
28 016 Royalties	-294.898	-1,4%	-463.185	-1,6%	-740.100	-2,6%
29 017 Shipment	-197.220	-0,9%	-208.511	-0,7%	-294.127	-1,0%
30 VARIABLE SELLING EXPENSES	-1.348.263	-6,4%	-2.089.097	-7,1%	-2.097.610	-7,6%
31 018 Commercial personal cost	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
32 019 T&E	-64.917	-0,3%	-78.124	-0,3%	-85.095	-0,3%
33 020 Vehicles	-48.654	-0,2%	-46.888	-0,2%	-42.082	-0,2%
34 021 Fairs/advertising	-188.064	-0,9%	-130.588	-0,5%	-208.858	-0,8%
35 022 Samples (gratis)	-111.559	-0,5%	-169.370	-0,6%	-94.197	-0,4%
36 023 Other selling costs	-139.815	-0,7%	-161.462	-0,5%	-159.785	-0,6%
37 FIXED SELLING EXPENSES	-551.340	-2,6%	-796.602	-2,7%	-640.724	-2,3%

**S funkcijami OpalExcel uporabnik prek Excela pridobiva podatke iz informacijskega sistema Oppis.**

podatki iz bruto bilance poslovnih mestih in projektih, DDV-knjige, obračuna plač, prodaje ...

Prednost takega zajema podatkov je predvsem v enostavnosti uporabe in večji možnosti za nadaljnje

analize. Poročila v Excelu in formule za zajem podatkov menedžment oblikuje skupaj z analitično službo. V večini primerov imajo podjetja okvir za poročila v Excelu že pripravljena, zato se postavijo samo še formule.

**Prednosti funkcij OpalExcel:**

- Neomejene možnosti za poročanje,
- enostavnost uporabe,
- podatki so na voljo takoj,
- vse funkcionalnosti Excela,
- krajši čas izdelave poročil,
- hitra grafična analiza.



**Opal**  
RAČUNALNIŠKI INŽINIRING

Opal d. o. o.  
Sv. Duh 274  
4220 Škofja Loka  
+ 386 4 50 22 703  
+ 386 4 50 22 704  
info@opal.si  
www.opal.si

Vabimo vas, da nas kontaktirate.