

BPC

GUIDE

MAJ/CZERWIEC 2017

ECM

Enterprise
Content
Management

Teoria a praktyka wdrożeń systemów ECM, s.6



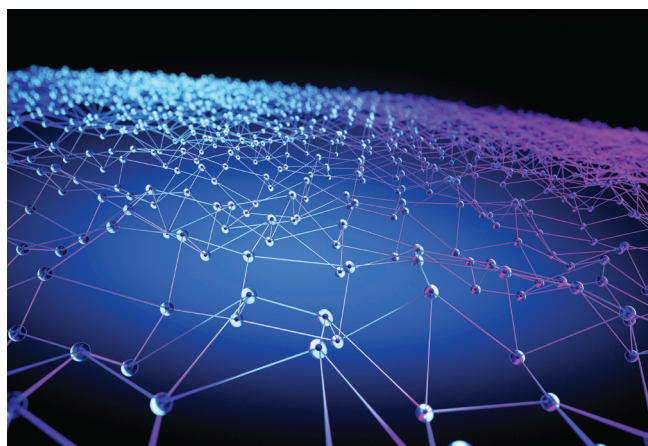
ECM wdrażać samemu czy z firmą zewnętrzną?

Doradztwo i autoryzowane
szkolenia BPC GROUP

15% rabatu dla czytelników BPC GUIDE



it-penetration.pl



Aktualności	2
Teoria a praktyka wdrożeń ECM.....	6
P.K. Therma Sp. z o. o.....	8
Nifco Poland Sp. z o. o.....	9
Carrefour.....	10
The Coca-Cola Company.....	12
Jakie procesy w ECM a jakie w ERP ?	15
Jak wygląda proces wdrożenia systemu ECM ?.....	17
ERP i ECM razem czy osobno?.....	20
Szkolenia BPC GROUP	25

Sztuczna inteligencja w ECM

Włączenie w rozwiązania klasy ECM analizy językowej treści, wspartej sztuczną inteligencją oraz dalsze prace nad skuteczną analizą informacji nieustrukturyzowanych przetwarzanych przez systemy ECM można niewątpliwie zaliczyć do obecnego kierunku rozwoju rynku.

więcej na str. 17

Wdrożenie systemu ECM jest poważnym wyzwaniem organizacyjnym dla całego przedsię- biorstwa



Zbigniew Błaszczyk
Prezes Zarządu

FEBIT Sp. z o.o.

Przyjmuje się, że przedsiębiorstwo jest gotowe do wdrożenia systemu ECM, gdy ma zdefiniowaną strukturę organizacyjną z jasno określonymi kompetencjami na poszczególnych stanowiskach. Procesy decyzyjne w tej organizacji odbywają się według ściśle ustalonych reguł. Wówczas możliwa jest automatyzacja takich procesów za pomocą rozwiązania ECM.

Niezwykle istotne dla skutecznego wdrożenia systemu ECM jest pełne zaangażowanie decydentów i ich wsparcie dla procesu wdrożenia na wszystkich etapach. Kierownik projektu wdrożeniowego powinien podlegać bezpośrednio pod ścisłe kierownictwo organizacji.

Istotna jest także akcja informacyjna wśród pracowników wszystkich szczebli, które mają być objęte wdrożeniem rozwiązania.

Proces wdrożenia obejmuje okres przygotowań związany z kompletowaniem niezbędnego sprzętu i oprogramowania z jego instalacją, konfiguracją, szkoleniem wytypowanego personelu z zakresu obsługi systemu, a także szkoleniem osób mających zajmować się administrowaniem i bieżącym utrzymaniem systemu.

Zwyczajowo dostawca oprogramowania wspiera użytkowników przy definiowaniu pierwszych szablonów, w oparciu o wiedzę dostarczoną przez analityków (wewnętrznych, bądź zewnętrznych).

Instalacja obejmuje środowisko produkcyjne oraz testowe, na którym odbywają się pierwsze próby oraz testy, sprawdzana jest wydajność oraz ograniczenia wynikające z konfiguracji całej infrastruktury IT w organizacji. Pozwala to na zidentyfikowanie potencjalnych problemów i usunięcie ich źródeł; najczęściej są one związane z konfiguracją uprawnień oraz architekturą i przepustowością infrastruktury.

Integracja systemów ECM z innymi rozwiązaniami klasy ERP?

Z reguły część danych wypełniających formularze uruchomionych procesów decyzyjnych ma swoje źródło w systemach zewnętrznych w stosunku do modułu Workflow. Najczęściej są to systemy klasy ERP bądź CRM, pochodzące od innych dostawców.

W rozwiązaniu FORMVERSE do integracji służy dedykowany moduł, który potrafi wymieniać dane z takimi systemami, reagując na różne zdarzenia, np. pojawienie się w konkretnej lokalizacji pliku z danymi, bądź nowych wpisów w bazie (bazach) danych. Możliwe jest także uruchamianie Workflow za pomocą zdarzeń zewnętrznych.

FEBIT Sp. z o.o.
ul. Swojczycka 38
51-501 Wrocław

tel. +48 662 23 74 75
febit@febit.pl
www.febit.pl

AKTUALNOŚCI Z RYNKU IT



Z rynku

Ryzyko naruszenia bezpieczeństwa danych – czy firmy funkcjonują w oderwaniu od rzeczywistości?

Wielu respondentów biorących udział w niedawnym badaniu wyraziło zaufanie wobec stosowanych przez nich strategii cyberbezpieczeństwa. Jeśli jednak spojrzeć na skalę niedawnych przypadków naruszenia bezpieczeństwa danych, zaufanie to wydaje się nie mieć odzwierciedlenia w rzeczywistości. Na szczęście jeszcze nie wszystko stracone: zarówno przedsiębiorstwa, jak i rządy państw zaczęły przykładać większą wagę do tego zagadnienia, a świadomość problemu wśród dużych firm cały czas rośnie (choć nie w równym stopniu). W ramach badania o nazwie „Building Confidence - Facing the Cybersecu-

rity Conundrum” firma Accenture przeprowadziła wśród 2000 dyrektorów ds. bezpieczeństwa ankietę na temat sposobu postrzegania zasad bezpieczeństwa ich firm. Niezwykle duża liczba respondentów wyraziła zaufanie wobec zasad stosowanych przez ich przedsiębiorstwa. Zdaniem ankietowanych w większości firm pomyślnie przebiegła zmiana kultury korporacyjnej uwzględniająca względy bezpieczeństwa. Równie duże było także wsparcie ze strony zarządu/kierownictwa wyższego szczebla w całym procesie. Pomimo usprawnień liczba przypadków naruszenia bezpieczeństwa danych wciąż rośnie

w alarmującym tempie, osiągając aktualnie punkt krytyczny. Co zatem mogą zrobić organizacje w obliczu istniejących problemów? Jak zostało podkreślone już wcześniej, bardzo duży problem stanowi stosowana często kultura doraźnego „łatania” luk w zabezpieczeniach. Jedynym sposobem na skuteczne rozwiązanie problemu jest przeprowadzenie gruntownej oceny ryzyka, stanowiącej przeciwieństwo podejścia, w którym brane są pod uwagę pojedyncze rozwiązania działające w punktach końcowych - mówi Marketing Manager w G DATA - Robert Dziemianko.

Źródło: Grupa FLPR

Nowe produkty

Mobile backup od Xopero Software

Każdy z nas zdaje sobie sprawę z tego, że nasze smartfony z dnia na dzień stają się skarbnicami danych. Ważne dokumenty, zdjęcia, hasła - ich utrata może być wielką szkodą - zarówno w przypadku telefonów służbowych, jak i prywatnych. Dlaczego więc nie skorzystać z aplikacji zapewniającej nam pewną ochronę plików?

Xopero Software - polski producent rozwiązań do backupu zaproponował wygodną metodę chroniącą telefony komórkowe i tablety. W tym roku uruchomiona została aplikacja Xopero Cloud w wersji na iOS oraz Android. Producent zapewnia pełną funkcjonalność wersji mobilnej - możemy stworzyć szyfrowaną kopię zapasową kontaktów, wiadomości, zdjęć, plików muzycznych czy wideo. Do tego nasze dane chroni niezawodny algorytm AES 256. Dzięki Xopero można przywracać pliki z urządzeń pracujących na Androidzie na iPhone'a i odwrotnie. Co ważne - dostęp do kopii zapasowej naszych danych backupu mamy zarówno na telefonie jak i innych urządzeniach m.in. na służbowym laptopie lub domowym PC. W każdej chwili możemy je także pobierać. "Zależy nam na tym, aby nasi klienci, wybierając naszą markę, mogli korzystać z wysokiej klasy backupu mobilnego, na wszystkich swoich urządzeniach. Nie każdy producent tworzy bezpieczne rozwiązania wersji mobile, ale naszym zdaniem tego obszaru nie można pomijać - to ogromny segment rynku, który prężnie się rozwija - powiedział Łukasz Jesi, CEO Xopero Software.

Źródło: Grupa FLPR

Wdrożenia

Producent zamknięć aluminiowych Fob-Decor wybiera Queris CMMS

Firma Fob-Decor jest producentem zamknięć aluminiowych i stalowych wykorzystywanych w przemyśle spożywczym i farmaceutycznym. W celu poprawy procesów związanych z utrzymaniem ruchu, przedsiębiorstwo zdecydowało się na wdrożenie rozwiązania klasy CMMS.

Nasz nowy klient jest fabryką z ponad stuletnią tradycją, a jego głównymi produktami są nakrętki aluminiowe, a także uszczelnienia. Produkty Fob-Decor wykorzystują takie marki alkoholowe jak na przykład: Wyborowa S.A., Stock, Podlaska Wytwórnia Wódki, Polmos Żyrardów (wódka Belvedere), czy Jantoń. Odbiorcami są także producenci napojów niealkoholowych (Jurajska, Ustronianka, czy Nestle Polska). Roczna sprzedaż

sięga poziomu 850 mln różnego rodzaju nakrętek, z czego 24% przeznaczona jest na eksport m.in. do Niemiec, Francji, Holandii, Hiszpanii, Stanów Zjednoczonych, Meksyku, Chile, Rosji, Nowej Zelandii i kilkunastu innych krajów.

Poszukując usprawnień, które wsparłyby osiągnięcie jeszcze większej wydajności zakładu oraz umożliwiłyby lepszą kontrolę kosztów związanych z utrzymaniem ruchu, zwrócono uwagę na oprogramowanie CMMS, które stwarza takie możliwości. Wybór padł na dostarczane przez nas rozwiązanie i od tej pory system Queris CMMS stał się narzędziem, które umożliwia efektywne zarządzanie parkiem maszynowym, jego naprawami oraz konserwacją.

Źródło: Queris

Z rynku

Nagroda dla DataConsult!

Z przyjemnością informujemy, że DataConsult została wyróżniona w konkursie Najlepszy Produkt dla Logistyki, Transportu, Produkcji 2016 za innowacyjny system WMS ExpertAR (Augmented Reality) przeznaczony do zarządzania logistyką magazynową przy wykorzystaniu technologii rozszerzonej rzeczywistości.

Wręczenie nagród odbyło się 8 grudnia w hotelu Sofitel Victoria w Warszawie podczas uroczystej Gali Logistyki, Transportu, Produkcji 2016.

Konkurs Najlepszy Produkt dla Logistyki, Transportu, Produkcji 2016 wyłania najlepsze produkty wspierają-

ce pracę działów logistycznych (sprzęt, urządzenia, technologia, IT, środki transportu, usługi dla sektora TSL). Celem konkursu jest wyróżnienie i nagrodzenie najlepszych rozwiązań w logistyce, transporcie i produkcji, które wdrożono lub usprawniono w tych sektorach w ciągu ostatnich dwóch lat, lub które wkrótce będą implementowane. Główne kryteria konkursu to: ocena technologiczna innowacji, ocena korzyści dla klienta, rynkowa ocena stopnia innowacyjności, referencje, opinie jednostek naukowych lub stowarzyszeń, kopie patentów, licencji, know-how, wzorów (znaków) ochronnych, walory ekologiczne.

Źródło: DataConsult

Z rynku

DSR partnerem firmy Microsoft podczas drugiego forum „Motywacja na produkcji”

W dniach 1 i 2 marca 2017 r. odbyło się drugie forum „Motywacja na produkcji”. DSR wzięła udział w wydarzeniu na zaproszenie firmy Microsoft. W ramach partnerstwa z Microsoft, prezentowany był DSR Shop Floor Control, system rejestracji i monitorowania postępów produkcji z możliwością analiz i ocen efektywności pracy. Była to pierwsza prezentacja rozwiązań informatycznych opartych o Microsoft Azure, które mają za zadanie wspomagać działania motywujące pracowników

przedsiębiorstw produkcyjnych. Zainteresowanie zaprezentowanym przez DSR rozwiązaniem było duże i jeszcze w trakcie trwania konferencji omówione zostały wizyty konsultacyjne ekspertów DSR w firmach. Dalsze rozmowy będą miały na celu dokładne określenie potrzeb odwiedzanych fabryk, tak by dobrać do nich najlepsze i najbardziej odpowiednie wdrożenie prezentowanego rozwiązania informatycznego w chmurze Azure.

Źródło: DSR

Wdrożenia

Rexel optymalizuje obsługę klienta z systemem Infor M3.

Wiodący dystrybutor w branży elektrycznej inwestuje w aplikację ERP by usprawnić obsługę klienta i zapewnić spójność marki.

Infor, wiodący dostawca nowoczesnych aplikacji biznesowych zaprojektowanych dla wybranych branż ogłosił, że firma Rexel UK, czołowy dystrybutor produktów elektrycznych oraz usług wdrożył system Infor M3. Aplikacja wspiera program usprawnień w firmie i standaryzację procesów we wszystkich 350 oddziałach Rexel oraz zapewnia dostęp do szczegółowej informa-

cji - w celu ulepszenia obsługi klienta i zapewnienia spójności marki. Infor M3 jest solidną platformą, która umożliwi firmie wdrożenie zmian w sposób bardziej efektywny, zapewni przejrzystość stanów magazynowych oraz pomoże kadrze zarządzającej lepiej monitorować i porównywać wyniki działalności całej grupy. W szczególności aplikacja wesprze zarządzanie wyzwaniami związanymi z dystrybucją dużych wolumenów, przyczyniając się do lepszego obsługi klienta w całej organizacji.

Źródło: IPCC

Nowe produkty

Premiera systemu ERP Microsoft Dynamics NAV 2017

Najnowsza wersja systemu ERP Microsoft Dynamics NAV 2017 to jeszcze lepsza wydajność, innowacyjne rozwiązania usprawniające codzienną pracę użytkowników oraz integracja z innymi rozwiązaniami biznesowymi Microsoft. To wszystko sprawia, że nowa wersja systemu daje szerokie możliwości w obszarze zarządzania dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

„Nowa wersja Microsoft Dynamics NAV 2017 reprezentuje konsekwencję w realizacji strategii rozwoju Microsoft w zakresie rozwiązań kierowanych do biznesu – produktywność, chmura, integracja” – komentuje Arkadiusz Leśniak, Prezes Zarządu w firmie NAV24, z ponad 10 letnim doświadczeniem w zakresie aplikacji biznesowych.

„Microsoft dostarcza zestaw komplementarnych i zintegrowanych narzędzi biznesowych, których odpowiednie zastosowanie pozwala firmom swobodnie się rozwijać” – dodaje A. Leśniak

Nowości w Microsoft Dynamics NAV 2017:

- Integracja z Microsoft Office 365, która umożliwiła monitorowanie stanu zamówień, analizowanie danych i współdzielenie ich ze współpracownikami wprost z narzędzi Office 365;
- Integracja z usługą Microsoft Bookings umożliwiła zarządzanie rezerwacjami terminów spotkań, czy realizacji usług, a także pozwala weryfikować dostępność pracowników;
- Wbudowany widok Power BI - to dostęp do zaawansowanej analityki biznesowej w NAV, która dostarcza danych na temat stanu całej firmy;
- E-everything umożliwia m.in. płatności z PayPal za pomocą łącza w mailu, a także na skanowanie dokumentów i faktur prosto do systemu NAV dzięki technologii OCR;
- Cortana Intelligence - dostarcza prognoz przepływów środków pieniężnych na podstawie historycznych zamówień zakupów i sprzedaży, potrafi również prognozować przyszłe zamówienia na podstawie zakupów już dokonanych;
- Uprozczone ustawienia i konfiguracja - twórcy systemu zadbał o szybszą i prostszą konfigurację m.in. dzięki kreatorowi, który usprawnia import danych.
- Ułatwienia dla użytkownika - przegłdarkowy interfejs znacznie przyspiesza obsługę zadań, co pozwala użytkownikowi szybko przełączać się pomiędzy widokami.

Źródło: NAV24



Wdrożenia

Firma motoryzacyjna PLASTIC 7A modernizuje produkcję dzięki IFS APPLICATIONS

Plastic 7A wdraża system IFS Applications 9 w celu wsparcia modelu produkcji uproszczonej.

Firma IFS, globalny dostawca oprogramowania dla przedsiębiorstw, ogłosiła, że wiodący producent wyrobów z tworzywa sztucznego, firma Plastic 7A, zdecydowała o wdrożeniu systemu IFS Applications™ 9, który wspomaga kluczowe procesy firmowe, takie jak finanse, kadry,

CRM, logistyka, produkcja, sprzedaż, remonty i zapewnienie jakości.

Wdrażane rozwiązanie oferuje wszechstronną obsługę potrzeb firmy związanych z jej modernizacją oraz wspiera wdrożenie systemów uproszczonych (lean) i zachowanie zgodności ze standardami IATF, co stanowi jedno z głównych wymagań stawianych przed firmami wchodzącymi w skład łańcucha

dostaw w branży motoryzacyjnej.

Poza usprawnieniem procesów decyzyjnych firma Plastic 7A oczekuje redukcji kosztów utrzymania rozwiązania ERP i znacznego wzrostu wskaźników KPI.

„Jesteśmy przekonani, że system IFS Applications stanie się główną siłą napędową dalszego rozwoju firmy Plastic 7A” — powiedział Carlos González, prezes firmy Plastic 7A.

Źródło: IFSWorld

Z rynku

AME8 – nowa specjalność pod patronatem IBS Poland na Politechnice Śląskiej

6 marca 2017 r. w Centrum Edukacyjno-Kongresowym Politechniki Śląskiej odbyła się I Konferencja Edukacja Dualna – EDUAL. Ciekawe sesje plenarne i panelowe z udziałem specjalistów z przemysłu i edukacji wzbudziły duże zainteresowanie firm z sektora przemysłowego oraz mediów. Studia dualne to odpowiedź na potrzeby Przemysłu 4.0. Opracowane blisko 50 lat temu w Niemczech i we Francji studia dualne w Polsce prowadzone są w 7 uczelniach. Programy takich

studiów to odpowiedź na realne i aktualne zapotrzebowanie przemysłu. System dualny zakłada połączenie nauki teoretycznej z praktyczną nauką zawodu.

Utworzenie na Wydziale Mechanicznym Technologicznym Politechniki Śląskiej na kierunku Mechatronika nowej specjalności Mechatronic Systems Engineering – ME8, która powstała pod patronatem IBS Poland, wpisuje się w szeroko pojęte kształcenie dualne.

Specjalność ma charakter interdyscyplinarny,

a jej absolwenci otrzymują głęboką wiedzę z zakresu metod mechaniki, informatyki i elektroniki. Mogą liczyć na zatrudnienie w branży motoryzacyjnej, lotniczej, maszynowej, dóbr konsumenckich, biurach projektowych, jednostkach naukowo-badawczych, firmach zajmujących się wdrożeniami systemów klasy CAD/CAM/CAx/PLM oraz zapleczu naukowo-badawczym średnich i małych przedsiębiorstw.

Źródło : IBS Poland

Z rynku

Wsparcie i rozwój MS Dynamics NAV dla Westwing Home & Living

Firma Westwing Home & Living Sp. z o.o., właściciel portalu westwing.pl, zdecydowała się na rozpoczęcie współpracy z JCommerce i przekazanie utrzymania części systemu MS Dynamics NAV 2016, która obsługuje pierwszy w Europie sklep stacjonarny marki, zlokalizowany w Warszawie. Bieżące wsparcie obsługi systemu uzupełnione zostanie analizą funkcjonalną, która przeprowadzona będzie w celu identyfikacji procesów i maksymalnego wykorzystania funkcjonalności systemu.

"Mamy nadzieję, że przy odpowiedniej konfiguracji i dostosowaniu systemu Microsoft Dynamics NAV do potrzeb firmy, możliwe będzie usprawnienie procesów zachodzących w całym przedsiębiorstwie oraz uzyskanie dostępu do aktualnych, kompletnych i dokładnych danych". – mówi Marta Pogorzelska, Dyrektor Operacyjna w Westwing Home & Living.

Aktualnie system obsługuje obszary Sprzedaży, Zakupów, Księgowości oraz Magazynu. Planowane jest uruchomienie

kolejnych standardowych funkcjonalności systemu MS Dynamics NAV, które pozwolą na usprawnienie pracy w systemie, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb firmy w zakresie narzędzi e-commerce. Integracja z systemem ERP ma znacząco poprawić satysfakcję klientów firmy. Westwing Home & Living Sp. z o.o. to właściciel portalu westwing.pl, oferującego szeroki wybór ekskluzywnych mebli i dodatków wnętrzarskich.

Źródło: JCommerce

TEORIA A PRAKTYKA WDROŻEŃ ECM

Zdecydowaliśmy się na wdrożenie systemu do obiegu dokumentów, ponieważ ogrom dokumentów w pewnym momencie nas przerósł i nie było możliwości, żeby móc je wszystkie wydajnie obrabiać.

Mieliśmy problemy przede wszystkim z szybkim identyfikowaniem i akceptacją dokumentów, a także z dostępem do dokumentów przekazanych do archiwum.

Przed wybraniem systemu trzeba było się zastanowić, czego dokładnie oczekujemy od takiego rozwiązania.

Oglądaliśmy cztery różne oferty, aż w ostatnim momencie na jednej z konferencji Synergy Poland dostaliśmy kontakt do jednego z dostawców, który posiadał prawie idealne dla nas rozwiązanie. Nasze wymagania przedstawione dostawcy rozwiązania, zostały wcześniej skonsultowane i przygotowane przede wszystkim z działem księgowości i kontrolingu. Po zatwierdzeniu koncepcji rozwiązania, zdecydowaliśmy się na wdrożenie.

Dla nas istotne było to, że narzędzie, które wybraliśmy nie jest przesadnie rozbudowane, jest w pełni skonfigurowalne i przejrzyste.

Dodatkowym wymogiem była współpraca z kontrolerem domeny. System w swojej podstawowej formie praktycznie spełniał już wszystkie nasze oczekiwania, a otwarta architektura dająca możliwość przyszłej rozbudowy, była dodatkowym atutem rozwiązania.

Elzab Soft

ARKADIUSZ KOCIK
Prezes Zarządu
Elzab Soft Sp. z o.o.



Z uwagi na to, że dokument musi „przejsć” przez całą ścieżkę akceptacji, istotne jest, aby osoby uczestniczące w tym procesie, miały do dyspozycji tylko te opcje zarządzania dokumentem, które wynikają z roli w ścieżce akceptacji.

Ważna była możliwość akceptacji lub przekazania dokumentu z powiadomieniem mailowym, możliwość odrzucenia oraz opcja wprowadzania komentarzy na bieżąco.

Nie skorzystaliśmy z modułu OCR, służącego do rozpoznawania tekstu w czasie rzeczywistym.

Oglądaliśmy podobne rozwiązania na rynku i stwierdziliśmy, że przy naszej ilości dokumentów, proces OCRowania dokumentu zajmuje tyle samo czasu co ręczne wprowadzenie danych z faktury do systemu. Niewykluczone, że w przyszłości skorzystamy z OCR oraz oznaczania dokumentów kodem kreskowym.

Stworzyliśmy swego rodzaju macierz, gdzie definiowaliśmy wszystkie obiegi które aktualnie funkcjonowały w firmie.

Dane te zostały zweryfikowane i zoptymalizowane, a następnie przeniesione i zamodelowane w systemie. Następnie uruchomiliśmy system testowy, do którego zaczęliśmy wprowadzać dokumenty.

Cały proces implementacji systemu w firmie trwał około trzech miesięcy.

Rozpoczęliśmy od wdrożenia modułu do dokumentów przychodzących, dopiero później wdrożyliśmy moduł, który jest odpowiedzialny za kierowanie wszelkiego rodzaju umowami. W planach mamy przeniesienie do systemu kolejnych typów dokumentów.

Adaptacja z systemem nie stanowiła większego problemu

Wcześniej nie posiadaliśmy żadnego systemu informatycznego zarządzającego dokumentami.

Po okresie testowym rozwiązania, odbyliśmy szkolenia, jednak obecne rozwiązanie jest na tyle przejrzyste i czytelne, że adaptacja pracowników z systemem nie stanowiła większego problemu. Posiadamy również wsparcie techniczne dostawcy systemu.

Zmiany rozwiązań w firmie często niosą ze sobą niechęć i opór ze strony użytkowników.

U nas nie było takiej sytuacji i pracownicy niemal natychmiastowo rozpoczęli pracę przy użyciu nowego narzędzia.

Przed wprowadzeniem systemu, obieg dokumentów odbywał się ręcznie. Każdy dokument musiał być dostarczony do odpowiedniej komórki, opisany i zatwierdzony, a następnie przekazany do następnego działu. Do tego celu było wykorzystywane pomieszczenie gdzie odkładano dokumenty dla każdego adresata.

Wdrożenie pozwoliło wyeliminować problemy związane z tradycyjnym obiegiem dokumentów oraz wprowadziło nową jakość w tym zakresie.

SZEREG KORZYŚCI Z WDROŻENIA

Przede wszystkim skrócenie czasu akceptacji dokumentu, akceptacja merytoryczna jest realizowana natychmiastowo przez osoby merytorycznie odpowiedzialne, następnie przez kierowników, i dalej do działu księgowości i kadry zarządzającej wyższego szczebla gdzie podlega ostatecznemu zatwierdzeniu.

Po wdrożeniu systemu nie ma sytuacji, w których dokumenty zalegają w przysłowiowej „szufladzie”, i nie wiemy na jakim etapie akceptacji znajduje się dany dokument. Wszystko co przychodzi jest już identyfikowane na wstępie.

Podniosła się również wydajność oraz samodyscyplina pracowników, ponieważ jesteśmy w stanie sprawdzić jak długo dokument jest przetwarzany u konkretnej osoby co działa dosyć motywująco.

Ponadto, dostęp do dokumentów jest natychmiastowy i w pełni kontrolowany przez odpowiedni system uprawnień. Reasumując, wdrożenie systemu znacznie usprawniło działanie firmy w tym zakresie.

Maciej Łysoń

Kierownik Działu Informatyki
P.K. Therma Sp. z o.o



P.K. Therma Sp. z o.o.

Przed wyborem aktualnego rozwiązania zbudowaliśmy listę naszych potrzeb. Próbowaliśmy odpowiedzieć sobie na pytanie, co musi mieć nowy system, żeby spełnił nasze wymagania i uzupełnił luki, których brakowało w poprzednim rozwiązaniu.

Łatwość wyszukiwania dokumentów

Największy nacisk kładliśmy na łatwość wyszukiwania dokumentów (w archiwum i repozytorium) – był to kluczowy element, ponieważ w poprzednim systemie było to trudne i nieintuicyjne.

Moduł OCR

Zależało nam bardzo na module OCR, ponieważ z naszych analiz wynikało, że większość dokumentów wprowadzanych do systemu było skanami. U dostawcy naszego systemu moduł ten nie był wcześniej dostępny, ale z uwagi na to, że obu stronom zależało na tym, aby system został wdrożony, ta funkcjonalność została dodana wraz z wersją zainstalowaną w naszej firmie. Przy wdrożeniu przekonywano nas jednak, że w wypadku, gdy przy opisie dokumentów zastosujemy odpowiednie metadane i zostanie on prawidłowo skonfigurowany i opisany, system OCR stanie się dla nas zbędny. Po trzech latach użytkowania okazało się, że

rzeczywiście można się bez niego obejść – wystarczy tylko odpowiednio skonfigurować dokumenty i wypełnić w nich odpowiednie sekcje. Wciąż korzystamy z tego modułu, ale parcie i nacisk na jego użytkowanie jest zdecydowanie mniejszy, przez co używamy go sporadycznie.

Klient instalowany na stanowiskach

Ostatnio modnym rozwiązaniem wśród aplikacji jest możliwość użytkowania ich bezpośrednio przez przeglądarkę internetową. U nas ze względu na specyfikę firmy, chcieliśmy, aby system był konkretnym klientem instalowanym na stanowiskach.

Takie rozwiązanie w stu procentach nam się sprawdziło, mimo, że mamy troszkę problemów przy aktualizacjach. Niemniej jednak wydaje mi się, że system działa dużo szybciej niż rozwiązanie zaimplementowane w przeglądarce internetowej.

Możliwość nadawania uprawnień

Bardzo ważnym aspektem przy wyborze systemu była możliwość nadawania uprawnień jego użytkownikom. Na kilkanaście sposobów możemy ustalać uprawnienia i przypisywać je do grup, działów, czy pojedynczych osób.

Cena i czas wdrożenia

Na początku, po konsultacji z dostawcą oprogramowania, musieliśmy ustalić czas wdrożenia. Nie ukrywam, że istotnym elementem przy wdrożeniu była również cena, więc na początku zaimplementowaliśmy tylko trzy procesy: obsługę faktur, pism przychodzących i wychodzących oraz dodatkowy moduł, na który zdecydowaliśmy się już w trakcie wdrożenia. Chcieliśmy na początek otrzymać bazę, która będzie podatna na rozbudowę przez dodawanie kolejnych funkcjonalności.

Na dzień dzisiejszy posiadamy 54 rodzaje dokumentów, a przy wdrożeniu mieliśmy zaledwie 4.

W związku z tym, że zależało nam na czasie wdrożenia, nie chcieliśmy decydować się na wiele funkcjonalności już na samym początku. Pozwoliło nam to też kolejne procesy i dokumenty zaprojektować bardziej zaawansowanie.

Raporty dostarczane są w postaci przejrzystego wykresu.

Miesiąc na testy systemu to zdecydowanie za długo...

Przy okazji wdrożenia uruchomiliśmy bazę testową, gdzie pracownicy przez miesiąc użytkowali stary system równoległe z nowym, przez co celowo byli zmuszeni powielać dokumenty. Po dwóch, trzech tygodniach użytkownicy byli już całkowicie chętni do przejścia na nowe rozwiązanie.

Przy okazji okresu testowania zostały zgłoszone uwagi, które uwzględniliśmy, jednak implementacja systemu była na tyle sprawna i przejrzysta, że uważam, iż miesiąc na testy systemu to zdecydowanie za długo. Oczywiście w przypadku nowych rozwiązań nigdy nie można być nastawionym na całkowity entuzjazm pracowników, jednak w zdecydowanej większości byli usatysfakcjonowani tą zmianą.

SZEREK KORZYŚCI Z WDROŻENIA

Od samego początku zaobserwowaliśmy szybki dostęp do wszelkiego rodzaju korespondencji. W naszej firmie ilość dokumentów jest ogromna, a po wprowadzeniu rozwiązania, wyszukiwanie ich stało się nadzwyczajnie proste. Raportowanie odbywa się w błyskawicznym tempie. Posiadamy również projekty związane z dokumentacją ISO jak i z rozliczeniami pojazdów. Wszystko jest tu doskonale posegregowane.

Za sprawą modułu dotyczącego składników majątków potrafimy konfigurować rozliczenia, koszty, przebieg oraz karty pojazdów. Bardzo przychylnie został przyjęty przez Zarząd w naszej firmie, co niewątpliwie też mogą uznać za korzyść. System jest też bardzo mocno nastawiony na agregację pewnych informacji poprzez raporty automatyczne, np. informacje dotyczące kosztów eksploatacji samochodów.

Raporty dostarczane są w postaci przejrzystego wykresu. Wbudowanymi mechanizmami można również w szybki sposób agregować dane związane z kontrahentem, tj. listę korespondencji, dokumentów czy faktur.

Posiadamy też bardzo intuicyjny moduł, który umożliwia automatyczne segregowanie konkretnych dokumentów, a następnie prezentuje je w postaci budowanego drzewka. Jest to niezwykle przydatne do wykorzystania przy procesach dotyczących inwestycji czy remontów.

Nifco Poland

Konrad Hulecki

Kierownik Działu IT
Nifco Poland Sp. z o.o.



Początkowo były spore opory ze strony użytkowników. Ludzie nie lubią zmian. Do dzisiaj do systemu wprowadzamy dużo modyfikacji. Obecnie większość ludzi nie ma już żadnych problemów i na dzień dzisiejszy nie wyobrażają sobie pracy bez systemu informatycznego.

Początkowo ten system miał służyć tylko i wyłącznie do obsługi faktur.

Największą korzyść niewątpliwie stanowi oszczędność czasu.

Chcieliśmy zrezygnować z wersji papierowych zamówień, faktur, jak i również przyspieszyć całą procedurę akceptacji zamówień. Do tej pory wszyscy wraz z dokumentami udawali się od menedżera do menedżera, a następnie, finalnie do prezesa. Zajmowało to mnóstwo czasu, a cały proces był dość prymitywny.

Teraz wszystko odbywa się drogą elektroniczną. Powiadomienia przychodzą drogą mailową. Menadżer wie, kto składał zamówienie, na co i na jaką kwotę ono opiewa.

System sam wie do kogo ma rozsyłać dokumenty do akceptacji.

Od tego do kogo trafi zamówienie zależy jego wartość finansowa, jednak ostatecznie każde zamówienie powyżej progu akceptacji Dyrektora musi zostać zaakceptowane przez Prezesa.

W dalszym ciągu system jest wprowadzany i na bieżąco staram się uwzględniać wszelkie sugestie i zmiany, które proponują czy też zgłaszają jego użytkownicy.

System jest moim autorskim rozwiązaniem, odbyłem wiele rozmów z kadrą zarządzającą jak i innymi pracownikami firmy, aby dokładnie dowiedzieć się jakie są ich oczekiwania.

System jest doskonałą opcją nadzoru nad wszystkimi operacjami. Za pomocą naszych autorskich modułów: zakupowego, jakościowego i księgowego, generowane są bardzo dokładne raporty. Na dzień dzisiejszy mamy również wdrożony moduł do obsługi finansów i faktur, jak i administracyjny. Wielkim atutem systemu jest moduł menedżerski, który umożliwia błyskawiczne zatwierdzanie, bądź też odrzucanie zamówień i faktur.

Wprowadzamy dużo modyfikacji

Dla przykładu – posiadamy dział BHP, który podlega bezpośrednio Prezesowi, a co za tym idzie trzeba było przygotować dla tego sektora oddzielny moduł.

Na systemie działamy już 5 miesięcy i cały czas go usprawniamy, dodając przy tym nowe funkcjonalności.

Wszyscy pracownicy zostali przeszkoleni raz lub dwukrotnie (w zależności od stanowiska).

CASE STUDY

CARREFOUR

Wspólna dekada – SER Group i Carrefour

Współpraca pomiędzy SER Group a Carrefour Polska rozpoczęła się w 2005 roku. Od tego momentu Carrefour Polska wykorzystuje technologię SER do archiwizacji dokumentów. Niedawno (w 2016 roku) wdrożona została najnowsza wersja DOXIS4, pakietu, który w modułowy sposób łączy przechwytywanie, archiwizację elektroniczną, zarządzanie dokumentami, akta elektroniczne, współpracę grupową oraz zarządzanie zadaniami i procesami biznesowymi w jednej, zorientowanej na usługi platformie do zarządzania treścią w przedsiębiorstwie.

Carrefour Polska wykorzystuje DOXIS4 w zakresie zarządzania:

Zamówieniami zakupowymi;

Fakturami przychodzącymi oraz powiązanych z nimi dokumentami finansowymi;

Dokumentami przewozowymi;

Dokumentami prawnymi;

Umowami handlowymi (ich aneksami, wypowiedzeniami oraz cesjami);

Dokumentami programu lojalnościowego klientów;

Dlaczego Carrefour Polska wybrał technologię SER Group?

Brak jednolitego scentralizowanego systemu zarządzania archiwizacją dokumentów elektronicznych oraz mnogość zdecentralizowanych miejsc przechowywania elektronicznych dokumentów była sprzeczna z wewnętrzną polityką firmy w zakresie zarządzania dokumentami oraz nie oferowała stałej dostępności archiwizowanych dokumentów.

Związane z tym wysokie i nieprzejrzyste koszty operacyjne, nieujednolicone procesy związane z obsługą dokumentów elektronicznych oraz ograniczone możliwości przeszukiwania archiwów były jednym z powodów wdrożenia DOXIS4.



Wsparcie pięciu departamentów

DOXiS4 iECM Suite to platforma archiwizacji, gwarantująca Carrefour Polska centralne zarządzanie wzrastającą ilością dokumentów i ich typów, z możliwością płynnego poszerzania o dodatkowe funkcjonalności i nowe obszary biznesowe.

DOXiS4 jest wykorzystywany w Departamencie Prawnym, Departamencie Finansowym, Departamencie Galerii Handlowych, Departamencie Aktywów oraz Środków Trwałych oraz Departamencie Nieruchomości. Łącznie z platformy korzysta ponad 65 jednoczesnych użytkowników. Aktualnie produkcyjnie składowanych jest ponad 10 mln dokumentów.

„DOXiS4 z powodzeniem wspiera naszych klientów z branży retail na całym świecie, w tym w Polsce, czego przykładem jest nasza współpraca z Carrefour Polska trwająca ponad dekadę” – powiedział Marcin Somla, Dyrektor SER Group w Polsce. „Bezpośrednie wsparcie naszych klientów z warszawskiego biura SER GROUP jest gwarantem szybkości reakcji na dynamiczne oczekiwania klientów z branży retail; a nasz polskojęzyczny zespół, rozumiejący realia krajowego rynku stanowi rzeczywiste wsparcie we wspólnych projektach. Dostępny w języku polskim DOXiS4 nieustannie znajduje nowe obszary zastosowania w Carrefour Polska.” – dodaje.

Moduły DOXiS4:

Do zrealizowania powyższego projektu wykorzystane zostały następujące moduły: DOXiS4 CSB, DOXiS4 FulltextSearch, DOXiS4 Web/Win Cube, DOXiS4 Designer, DOXiS4 FIPS, DOXiS4 Agent Server oraz DOXiS4 Storage Adapter, DOXiS4 Rendition Server. Jako system operacyjny wykorzystano Windows Server 2012. Baza danych przechowująca dane metamodelu to MS SQL Server 2012, natomiast pliki dokumentów są archiwizowane na wskazanych serwerach plików.



SER Group łączy ludzi, produkty i procesy w optymalny sposób by zapewnić pracownikom cyfrowe środowisko pracy przyszłości. Dzięki platformie Doxis4 iECM od 30 lat ustalamy standardy rozwoju rozwiązań ECM w dużych przedsiębiorstwach. Ponad 1 mln zadowolonych użytkowników na świecie polega na naszych przyjaznych w obsłudze rozwiązaniach by zwiększyć tzw. zwrot z informacji.

Zintegrowana platforma rozwiązań ECM i BPM (zarządzanie procesami biznesowymi) sprawnie łączy treści z procesami – z korzyścią dla użytkowników. Podejście "ECM Excellence by SER" łączy w sobie wizję, wiedzę i doświadczenie ponad 550 pracowników SER Group.

Dzięki temu, że posiadamy biura sprzedaży w Niemczech, Austrii, Szwajcarii, krajach Beneluxu, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Polsce, Rosji, UK, Indiach i Chinach, oferujemy klientom dostosowane do lokalnych wymagań produkty i rozwiązania. Międzynarodowa sieć partnerów wspiera nasze działania w jeszcze większej liczbie miejsc.

Poszczególne departamenty Carrefour Polska korzystają z dedykowanej, przygotowanej na ich potrzeby konfiguracji DOXiS4 iECM:

Departament Aktywa – kontrakty, aneksy oraz wypowiedzenia

Departament Środków Trwałych – kontrakty, faktury, noty kredytowe, dokumenty wewnętrzne, decyzje, teczki kontrahentów – walidacja i automatyzacja

Departament Nieruchomości – umowy, aneksy oraz cesje, decyzje i uprawnienia, rejestr nieruchomości, raporty, postanowienia i dokumenty ubezpieczeniowe oraz załączniki.

Zarządzanie Kontraktami – konfiguracja dedykowana Carrefour Polska

Pełna zgodność z wewnętrznymi procedurami zarządzania kontraktami.

Automatyczna walidacja numerów kontraktów (SAP) zapobiega tworzeniu duplikatów.

Każdy kontrakt w oddzielnej teczce – wraz z powiązanymi z nim dokumentami (m. in. aneksy, cesje, korespondencja).

Dokumenty zawsze związane z teczką kontraktu.

Pełna automatyzacja cesji – relacja między cedentem a cesjobjorncą widoczna na wielu poziomach prezentacji.

Podział na kontrakty aktywne i wygasłe z dostępem do pełnej historii kontraktu wraz ze wszystkimi jego załącznikami.

Każdy obszar biznesowy to unikalne funkcje umożliwiające realizację procesów biznesowych w poszczególnych obszarach.

Dział Finansów

Pełne wsparcie formatu EDI. Automatyzacja pobierania. Sprawdzenie walidacji GLN. Podgląd z zewnętrznych systemów Carrefour Polska.

Dział Prawny

Elektroniczne archiwum dokumentów prawnych

Kontrakty Dostaw

Dwustopniowy proces akceptacji

Dokumenty Dostaw

Integracja via Web-Service oraz konwersja do PDF

Program Lojalnościowy

Automatyczny import z wielu źródeł

Dokumenty Zamówień

Automatyczny import i analiza plików Spool z danymi zamówień

Najbardziej zaufane rozwiązanie w dziedzinie Kontroli Finansowej i Automatyzacji Uzgodnień Finansowych (Finance Controls and Automation).

Standaryzacja, kontrola, wydajność

Założona w 1886 roku, firma Coca-Cola jest największym na świecie producentem napojów. Koncern ma w swojej ofercie ponad 500 różnych gazowanych i niegazowanych gatunków. Portfolio firmy obejmuje także marki o wartości 20 miliardów dolarów, sprzedawane w ponad 200 krajach. Przeciętnie, klienci sięgają po 1,9 miliarda napojów dziennie.

Wyzwanie

Pion Światowych Operacji Finansowych (The Global Finance Operations Division, GFO) obsługuje ponad 50,000 kont dziennie. Mnogość systemów i sposobów na przeprowadzenie procesu uzgodnienia stały się poważnym wyzwaniem dla światowego koncernu. „W kwestii uzgodnień każdy region mógł zdecydować jakiego typu dokumentację uzupełniającą i technologię będzie używał, od wersji papierowych, poprzez aplikację Lotus Notes a skończywszy na systemie SAP. Co więcej, poszczególne regiony same decydowały o częstotliwości przeprowadzanych uzgodnień finansowych, kto miał je wykonywać i jakiego rodzaju materiały szkoleniowe były wykorzystywane,” powiedział Eamonn Matthews, business process lead – Accounting&Reporting koncernu Coca-Cola.

Ze względu na regionalne podejście do zamykania finansów, w firmie było niewiele lub zupełnie brakowało standaryzacji – co skutkowało pełnym brakiem dostępu do „pełnego obrazu” działań firmy. Proces był także czasochłonny, 800 pracowników spędzało ponad 14,000 godzin miesięcznie tylko na wykonywaniu uzgodnień finansowych. „Každy region stworzył i gromadził swoje własne wskaźniki, utrzymywał administracje i zarządzanie zmianą,” powiedział Eamonn.

Dlaczego BlackLine ?

Pod koniec 2013 roku firma zaczęła się przyglądać swojemu procesowi uzgadniania bilansu i służącym do tego narzędziom. Według Eamonna Matthews, Coca Cola miała w tamtym czasie znaczne problemy z audytem. Należało usprawnić czasochłonny proces uzgadniania, niedokładne wyjaśnienia, brak odniesienia do archiwalnych danych i brak przejrzystości.

Wtedy właśnie Coca-Cola zaczęła wprowadzać program 2020 Vision, którego celem było podwojenie przychodów w przeciągu dekady. Dla Dyrektora Finansowego realizowanie tego planu oznaczało, że wszystkie procesy finansowe miały być „ustandaryzowane, globalne, dostępne i łatwe w użyciu,” – włączając w to uzgadnianie bilansu i rachunku wyników. “Ponieważ firma chciała spełnić wymogi programu 2020 Vision, potrzebowała przeanalizować wszystkie procesy księgowe oraz wprowadzić ulepszenia i wartość biznesową,” powiedział Eamonn. “Poprawa naszych uzgodnień bilansowych była naszym programem pilotażowym.”

Firma zaczęła poszukiwania systemu opartego na technologii chmury z globalnym dostępem do uzgadniania kont oraz modułów działających na dowolnym systemie ERP takich jak: automatyczna certyfikacja, reguła administrowania i automatyczne alerty, zaawansowane raportowanie i analityka oraz raporty dashboard dostępne w czasie rzeczywistym. Eamonn wraz z zespołem sprawdzali różnych dostawców, jednak postanowili rozpocząć współpracę z BlackLine. „Jednym z najważniejszych czynników, które przesądziły o wyborze, były referencje od klientów BlackLine korzystających z systemu w firmach o podobnej wielkości,” mówi Eamonn. „Te szczere wypowiedzi były kluczowe w uzasadnieniu, dla którego wybraliśmy BlackLine.”

Według Eamonna, wdrożenie systemu BlackLine odbyło się bez zakłóceń. „Zespół wdrożeniowy był tak dobry, że nawet nie potrzebowaliśmy konsultantów, którzy pomogliby nam odgadnąć, co tak dokładnie mieliśmy robić. Mam duży szacunek dla zespołu wdrożeniowego. Byli absolutnie znakomici. “Normalnie, pozwolilibyśmy każdemu z naszych regionów dostosować technologię do ich lokalnych potrzeb. Wdrożenie BlackLine pozwoliło nam wprowadzić standaryzację jak również poprawić kontrole. Niektórzy sugerują, że najpierw powinno się zapoznać z całym procesem zanim wprowadzi się nową technologię. W naszym przypadku, technologia BlackLine przeprowadziła nas przez cały proces i go ustandaryzowała.”

Skutki biznesowe

Zredukowana o 55% liczba pracowników zaangażowanych w proces uzgadniania.

Poprzednio proces zamknięcia finansowego wymagał zaangażowania 800 pracowników w centrach usług wspólnych, zakładach produkcyjnych i oddziałach firmy. Z systemem BlackLine Coca-Cola zredukowała liczbę pracowników zaangażowanych w ręczny i rutynowy proces uzgadniania do 360 – 55% redukcja. Do 2016 zespół ma zamiar zredukować tę liczbę do 300. Firma zwiększyła swoją wydajność wprowadzając efektywniejszy podział prac i pozwalając pracownikom skupić się na analizowaniu a nie gromadzeniu danych. „Z BlackLine byliśmy w stanie ponownie przydzielić 40% uzgodnień bilansowych zespołowi w naszym centrum w Manili. Centrum zajmuje się wszystkimi parametrami, raportowaniem, kontrolami IT i zarządzaniem zmianą,” powiedział Eamonn.

Oszczędności na poziomie 0.6 miliona dolarów rocznie poprzez wzrost wydajności.

Dostarczając pracownikom narzędzie do uzgadniania, które automatyzuje większość tego procesu, firma zaobserwowała wzrost wydajności. Pracownicy

poświęcają mniej czasu na rutynowe zadania, co nie tylko oszczędza pieniądze ale pozwala księgowym skupić się na analizach i interpretacji rozbieżności – bez konieczności ręcznego wpisywania danych i agregacji. „Obserwujemy oszczędności na poziomie 0.6 miliona dolarów rocznie,” dodaje Eamonn.

Lepsza kontrola i standaryzacja procesu uzgadniania na całym świecie.

Z BlackLine Coca-Cola posiada teraz spójną metodologię do przygotowywania i zarządzania wszystkimi uzgodnieniami, bez względu na region. „Mamy teraz jednolite, określone przepisami rozwiązanie dla przygotowywania i dokumentowania uzgodnień. Częstotliwość, typ dokumentacji uzupełniającej i pola krytyczne są spójne bez względu na lokalizację,” mówi Eamonn. „Kiedy myślę o BlackLine, słowa, które przychodzą mi na myśl to bezproblemowość, przeźroczystość, widoczność i kontrola.”

Większa satysfakcja klienta.

Przed wdrożeniem BlackLine, zbieranie danych dla licznych udziałowców wymagało generowania wielu raportów od różnych użytkowników w różnych częściach świata – proces bardzo cza-

łłonny, który był także podatny na błędy. „Mamy kluczowych udziałowców, którzy są zainteresowani prawnymi zagadnieniami firmy jak i takich, których interesują aspekty biznesowe. BlackLine dostarcza raporty oraz informacje prawne w jednym pliku; dostarcza całościowy obraz bilansu, nie ma konieczności łączenia różnych raportów od różnych użytkowników z różnych części świata.”

Globalna przejrzystość procesu uzgadniania dostępna w krótszym czasie.

Wcześniej, uzgodnienia firmy były wykonywane na poziomie regionu, co znacznie zaburzało widoczność. Z BlackLine Eamonn i jego zespół mają teraz prawdziwą przejrzystość na poziomie globalnym dostępną w czasie rzeczywistym. „Funkcjonalność BlackLine przeznaczona do raportowania sprawiła, że najistotniejsze dane są bardzo przejrzyste i dostępne, włączając w to ilości podmiotów prawnych, wartości bezwzględne zestawień bilansowych, odsetek kwartalnych i autocertyfikowanych uzgodnień, ilości i daty pozycji,” powiedział Eamonn. „Mogę przyjrzeć się wszystkim 272 podmiotom prawnym na jednym raporcie dashboard, możemy podejmować decyzje rozmawiając z 15-20 menadżerami finansowymi.”



AXACOM od czternastu lat oferuje rozwiązania biznesowe najwyższej klasy, specjalizuje się we wdrażaniu systemu Microsoft Dynamics AX oraz tworzeniu rozszerzeń jego funkcjonalności. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom swoich Klientów w 2016 roku AXACOM do swojej oferty dołączyła rozwiązanie usprawniające i automatyzujące finansowe zamykanie miesiąca. AXACOM jest jedynym partnerem firmy BlackLine w Polsce, posiada status Złotego Partnera.

Firma BlackLine, powstała w 2001 roku, stała się liderem na rynku rozwiązań IT działających w chmurze w obszarze rozliczeń księgowo-finansowych. Misją firmy jest zmodernizowanie działań księgowych i finansowych swoich klientów w celu zoptymalizowania efektywności ich działań operacyjnych. BlackLine wyróżnia pasją i oddanie swoim klientom. Oferowanej przez firmę platformie zaufało już ponad 1 700 firm w ponad 130 krajach. Siedziba firmy mieści się w Los Angeles, a biura rozsiane są po całym świecie – ulokowane są, między innymi, w Londynie, Francji, Południowej Afryce, Niemczech, Sydney i Kuala Lumpur.

DANE KONTAKTOWE:

AXACOM Sp. z o.o.
ul. Jana Pawła II 52
98-200 Sieradz

mob. +48 692 283 312
biuro@axacom.com.pl
www.axacom.com.pl



Wdrożenia systemów klasy ECM zdecydowanie różnią się od wdrożeń systemów dziedzinowych takich jak: CRM, MES czy nawet ERP.

Główna różnica polega na tym, że cały system jest wkomponowany w środowisko informatyczne, gdzie pracuje wiele oddzielnych produktów, z którymi ECM musi nawiązać współpracę. Dodatkowym wyzwaniem jest często praca na nieustrukturyzowanych dokumentach, takich jak różnego rodzaju papierowe formularze, zamówienia lub faktury przesyłane tradycyjnie w postaci papierowej. Dokumenty takie w pierwszej kolejności należy poddać obróbce OCR a następnie zrobić ekstrakcję danych, aby określić interesujące nas cechy dokumentu.

W wielu przypadkach wdrożenia rozpoczynane są przy braku dostatecznie zidentyfikowanych procesów czy formatach plików które będą procesowane. Jeżeli mówimy o elektronicznym procesowaniu faktur to z pewnością nie jesteśmy w stanie określić wszystkich formatów faktur, które firma może otrzymać od dostawcy. Z identyfikacją wewnętrznych formularzy i procesów również są problemy, ponieważ wiele procesów jest realizowanych wielowątkowo i na etapie identyfikacji część wątków się pomija.

Z tego powodu głównym wymaganiem klienta jest to, aby system był „elastyczny”.

Elastyczność można różnie definiować. W większości przypadków jest to element nieporozumień między dostawcą a odbiorcą.

System ECM w komponowany w środowisko informatyczne

Elastyczność w rozumieniu Ingenes. Dokument to wiele obszarów. Jest to obszar bazy danych, gdzie możemy dodawać dodatkowe obiekty i właściwości.

Obszar definiowanych procesów, gdzie możemy dodać ścieżkę przejścia dokumentu przez określone stany, ustawić warunki przejść, czy przypisać odpowiedzialnych użytkowników. Ważnym elementem dostosowania jest layout formularzy. Ingenes E-Dokument dostarcza tu narzędzie projektanta formularzy, gdzie użytkownik może w dowolny sposób projektować wygląd formularza.

Wszystkie wyżej wymienione elementy dają bardzo duże możliwości dostosowania systemu do oczekiwań klientów, jednak stają się niewystarczające jeżeli chcielibyśmy zmienić logikę działania systemu. Tutaj z pomocą przychodzi tzw. Pluginy, czyli osobno stworzone na życzenie klienta funkcjonalności, które można dołączyć do rdzenia produktu, uzyskując w ten sposób jednolite rozwiązanie.

DANE KONTAKTOWE:

ul. Na Błonie 55
30-147 Kraków
tel. (12) 622 06 51
www.ingen.es.pl

Małgorzata Głąb
KAM
M: 502 189 758
malgorzata.glab@ingen.es.pl

Jakie procesy w ECM a jakie w ERP ?

Korzystanie z wielu systemów IT w firmie jest dzisiaj już standardem. Ma to swoje dobre strony polegające na lepszym wsparciu danego obszaru biznesowego (dziedziny) systemem, który się w tej dziedzinie specjalizuje.



Pytanie co zrobić z dziedzinami, albo konkretnymi procesami, które mogą być obsługane różnymi narzędziami. Przed takimi dylematami stają wcześniej czy później firmy korzystające z systemów ECM i ERP.

Obserwując różne wdrożenia i ich rezultaty, wypracowaliśmy zestaw pytań kontrolnych. Odpowiedzi na nie sugerują który system bardziej pasuje do obsługi danego procesu.

Pytanie kontrolne	ERP	ECM
Kto będzie korzystał ?	Specjaliści	Większość pracowników
Ilu użytkowników procesu ?	Do 20	Powyżej 20
Czy proces wymaga częstych zmian (zawartości formularzy, procedur obiegu, wydruków) ?	Nie	Tak
Czy istotna jest prostota obsługi ?	Nie	Tak
Czy proces wymaga wstawiania danych do ERP a ten system nie udostępnia API (interfejsów obsługi elektronicznej) ?	Tak	Nie

ERP został stworzony do obsługi takich procesów jak produkcja, logistyka, sprzedaż, księgowość, kadry-płace, płatności. Jego funkcjonalności muszą pokryć szeroki zestaw tzw. standardowych operacji i ustawień.

System natomiast nie ma ściśle określonego zastosowania. W zamian za to jest wyposażony w zestaw kreatorów: procesów, formularzy, wydruków, które sprawiają, że można w nim zrobić prawie wszystko. Niekiedy dostawcy oferują zestaw gotowych formularzy i procedur, co znacząco ułatwia wdrożenie.

ECM dobrze się sprawdza przy samodzielnej obsłudze takich procesów jak administracja, marketing, serwis. Równie często jest wykorzystywany do wspierania ERP w zakresie logistyki (obieg wniosków zakupowych, postepowań, ofert, zamówień, faktur), produkcji (obieg zleceń produkcyjnych, kontrola jakości), kadr i płac (obieg delegacji, wniosków urlopowych, wniosków szkoleniowych). Można w nim również z powodzeniem utworzyć profesjonalne narzędzie CRM (rejestracja szans sprzedażowych, działań handlowców, ofert, umów, faktur sprzedażowych).

DANE KONTAKTOWE:

ul. św. Filipa 17
31-150 Kraków
tel. (12) 357 21 33

www.archman.pl
biuro@archman.pl

Altar ECM | Korzyści z wdrożenia systemu

Wzrost efektywności działania firmy możliwy do osiągnięcia w krótkim czasie.

Wzrost efektywności pracowników dzięki przydzielonym zadaniom i mechanizmom kontroli ich realizacji.

Redukcja kosztów związanych z prowadzeniem i obsługą dokumentów.

Uporządkowanie procesów biznesowych, obiegu dokumentów i informacji w firmie.

Automatyzacja procesów i czynności.

Eliminacja błędów i dublujących się zadań.

Zwiększenie bezpieczeństwa informacji (przyznane uprawnienia minimalizują ryzyko wycieku informacji chronionych w przedsiębiorstwie).

Skrócenie czasu wykonywania dokumentów (pełnotekstowa wyszukiwarka), procesowania spraw i projektów.

Ograniczenie ryzyka zagubienia dokumentów lub utraty danych.

DANE KONTAKTOWE:

ul. Różana 5
25-729 Kielce
tel. (41) 369 35 65
info@altar.com.pl



iPCC Sp. z o.o.

Obsługa magazynu wysokiego składowania oraz innych obszarów firmy za pomocą systemów Infor.

Zakłady Porcelany Stołowej „Lubiana” S.A. to jedna z największych i najbardziej znanych firm na rynku polskim oraz na rynkach zagranicznych, od ponad 40 lat produkująca porcelanę do użytku domowego i hotelowego. Specjalizacją ZPS są artykuły z linii hotelowej przeznaczone na **eksport** (ponad 80% produkcji). Firma stale się rozwija i inwestuje w najnowsze technologie, czego przykładem jest projekt rozszerzenia używanego systemu ERP.

Od kilkunastu lat Zakłady „Lubiana” korzystają w zarządzaniu firmą z systemu ERP **Infor M3** i są z niego na tyle zadowolone, że regularnie decydują się na upgrade do aktualnie najwyższej wersji. Kilka miesięcy temu zakończył się duży projekt podniesienia systemu **Infor M3** do najnowszej wersji, który został zrealizowany w krótkim czasie 6 miesięcy przez firmę **iPCC Sp. z o.o.** - polskiego partnera wdrożeniowego producenta systemu - firmy **Infor**.

W ramach projektu wdrożono także obsługę magazynu wysokiego składowania **Infor Warehouse Mobility**. Jest to narzędzie zaprojektowane specjalnie do mobilnej pracy z użyciem skanerów oraz terminali montowanych na ciężarówkach. Dzięki niemu automatyzowane są procesy przyjęć, obsługi ruchów wewnątrz magazynu, wydań, raportowania zleceń produkcyjnych oraz przesyłania informacji o stanie magazynowym.



Dowiedz się więcej o tym, jak usprawnić działanie magazynu i wszystkich innych działów w Twojej firmie: www.i-pcc.pl, tel. 22 740 4444

Zapraszamy do kontaktu!

JAK WYGLĄDA PROCES WDROŻENIA SYSTEMU ECM?

1. Co trzeba zrobić lub jakie warunki trzeba spełnić aby system ECM został skutecznie wdrożony?

Dzięki 30-letniemu doświadczeniu we współpracy z klientami, w szczególności z sektora FMCG oraz Retail, doszliśmy do wniosku, że udany projekt wdrożenia ECM musi spełniać dwa kryteria wstępne: musi być znana odpowiedź na pytanie o cel przedsięwzięcia oraz platforma ECM, która jest aktualnie wdrażana, musi zapewniać tanie metody adaptacji do szybko zmieniających się oczekiwań. SER GROUP pomaga klientom ocenić realistycznie formułowane oczekiwania oraz zapewnia bardzo elastyczną platformę ECM.

2. Kiedy wybrać pakiet ECM, a kiedy poszczególne moduły?

Najlepiej jest wybrać pakiet ECM, którego budowa oraz model licencyjny gwarantuje możliwość i opłacalność modułowego wdrażania, tak jak w przypadku produktu SER Group: DOXIS4. Zwykle pierwotny zakres wdrożenia ECM ulega przeobrażeniu, a wówczas bardzo cenną wartością jest rozszerzalność wybranego pakietu o kolejne dodatkowe funkcjonalności i usługi, w ramach jednolitej platformy technologicznej (szczególnie zwracając uwagę na łatwość jej integracji z działającymi już w firmie systemami).

3. Jak wygląda proces wdrożenia systemu ECM?

W przypadku naszego produktu, DOXIS4 Designer pozwala na bezpośrednią pracę z użytkownikami w celu

skonfigurowania widoku graficznego interfejsu użytkownika, przebiegu procesów oraz metamodelu. Produktem pracy warsztatowej jest w pełni działająca konfiguracja ECM odzwierciedlająca wymagania procesowe oraz funkcjonalne. Wdrożenia DOXIS4 jest bardzo szybkie, co możliwe jest dzięki wypracowanym konfiguracjom tematycznym: np. zarządzanie umowami lub proces akceptacji faktur czy prowadzenie dokumentacji produktowej.

4. Jakie nowości wprowadziła firma SER GROUP jeśli chodzi o systemy ECM?

Jako największy europejski dostawca systemów klasy ECM, czujemy się zobowiązani do kreacji innowacji na naszym rynku. Jesteśmy członkiem AIIM, organizacji definiującej standard zarządzania dokumentami. Bardzo aktywnie i ostrożnie aplikujemy nowatorskie pomysły w kolejnych wersjach naszego produktu DOXIS4. Dobrym przykładem może być tu realizowana z powodzeniem koncepcja współdzielenia metamodelu dokumentów z metamodeliem procesów w naszym systemie. Dzięki realizacji tej koncepcji wdrażanie i późniejsze modyfikacje konfiguracji DOXIS4 są o wiele prostsze i szybsze, co dla naszych klientów jest niezwykle ważne.

5. Jakie trendy/innovacje są aktualnie na rynku systemów ECM?

Obserwując rynek i współuczestnicząc w kreacji tego rynku, możemy wskazać następujące kierunki rozwoju: włączenie

w rozwiązania klasy ECM analizy językowej treści, wspartej sztuczną inteligencją oraz dalsze prace nad skuteczną analizą informacji nieustrukturyzowanych przetwarzanych przez systemy ECM. Krótkookresowe trendy są związane z dostosowaniem rozwiązań do nowych wymagań i regulacji prawnych, np. GDPR - co w przypadku DOXIS4 jest już faktem.

6. Jakie są możliwości integracji systemu ECM z innymi rozwiązaniami klasy ERP?

W przypadku DOXIS4 integracja z systemami ERP jest zapewniona przez gotową wtyczkę DOXIS4 Universal ERP Connector. DOXIS4 posiada również natywne wtyczki profilowane dla SAP/R3, które są certyfikowane przez producenta SAP oraz natywne wtyczki do MS Navision/AX. Integracja pomiędzy DOXIS4 a ERP odbywa się w obu kierunkach, gdyż zwykle system ERP jest doskonałym źródłem informacji o kontrahentach, zamówieniach, klasyfikacji kosztowej i nie ma potrzeby duplikowania tych informacji w DOXIS4.

7. Czy system Doxis4 można modyfikować?

Tak, oczywiście – to jest kwintesencja nowoczesnej platformy ECM. Najważniejsze jest to, że wiele aspektów konfiguracji DOXIS4 może być konfigurowana intuicyjnie bez konieczności angażowania specjalistów. Ciekawostką, związaną ze stopniem swobody konfiguracji DOXIS4, jest koncepcja procesów ad-hoc, gdzie użytkownik końcowy, bez znajomości specjalistycznej wiedzy, jednym przyciskiem w swoim interfejsie użytkownika może ingerować w definicję procesu workflow.

DANE KONTAKTOWE:

ul. Przyokopowa 31, piętro 10
01-208 Warszawa
tel. (22) 43 65 695

info@ser-solutions.pl
www.ser-solutions.pl



Increase your Return on Information with Dosis4

6 filarów DOXiS4 – platformy iECM BPM autorstwa SER Group



Archiwizacja Elektroniczna

Długoterminowa i bezpieczna, potwierdzona certyfikatami, archiwizacja wykorzystująca DOXiS4 Audit Trial - kompletny zbiór informacji o zdarzeniach – w pełni audytowalny. To również modele retencji w Dosis4 Retention Service umożliwiające dynamiczne sterowanie okresami przechowywania w oparciu o elastyczne, konfigurowalne reguły.



Zarządzanie Dokumentami

Tworzenie dokumentów w oparciu o zdefiniowane i utrzymywane w DOXiS4 szablony przy jednoczesnym, automatycznym wersjonowaniu – aktualne wersje dokumentów udostępniane wszystkim użytkownikom. Elastyczny model danych pozwalający na dostosowanie się do zmieniających się wymagań biznesowych oraz korporacyjnej taksonomii.



Hierarchiczna kompozycja

Organizacja i prezentacja dokumentów i danych w postaci eTeczek czy eFolderów pozwala na sprawne zarządzanie archiwum i wsparcie takich obszarów jak Zarządzanie Produktami, Kontraktami czy Projektami. Stanowi wsparcie i rozwiązywanie kłopotliwych zagadnień z obszaru HR takich jak Teczka Pracownika i jej skomplikowana struktura, jak również konsolidacja spraw i kontekstu jakiego dotyczą. To tylko wybrane obszary w jakich eTeczki i eFoldery znajdą zastosowanie.



Wielokanałowa Digitalizacja

Rozbudowane mechanizmy skanujące, klasyfikacja, ekstrakcja i analiza tekstów pozwala na zminimalizowanie pracy z papierem. Szerokie możliwości wyszukiwania pełnokontekstowego w oparciu o dokumenty z rozpoznaną treścią (OCR) możliwe dzięki Dosis4 TextMining w połączeniu z silnikiem DOXiS4 Rendition Service – konwersja i rozpoznanie dokumentów w różnych formatach.



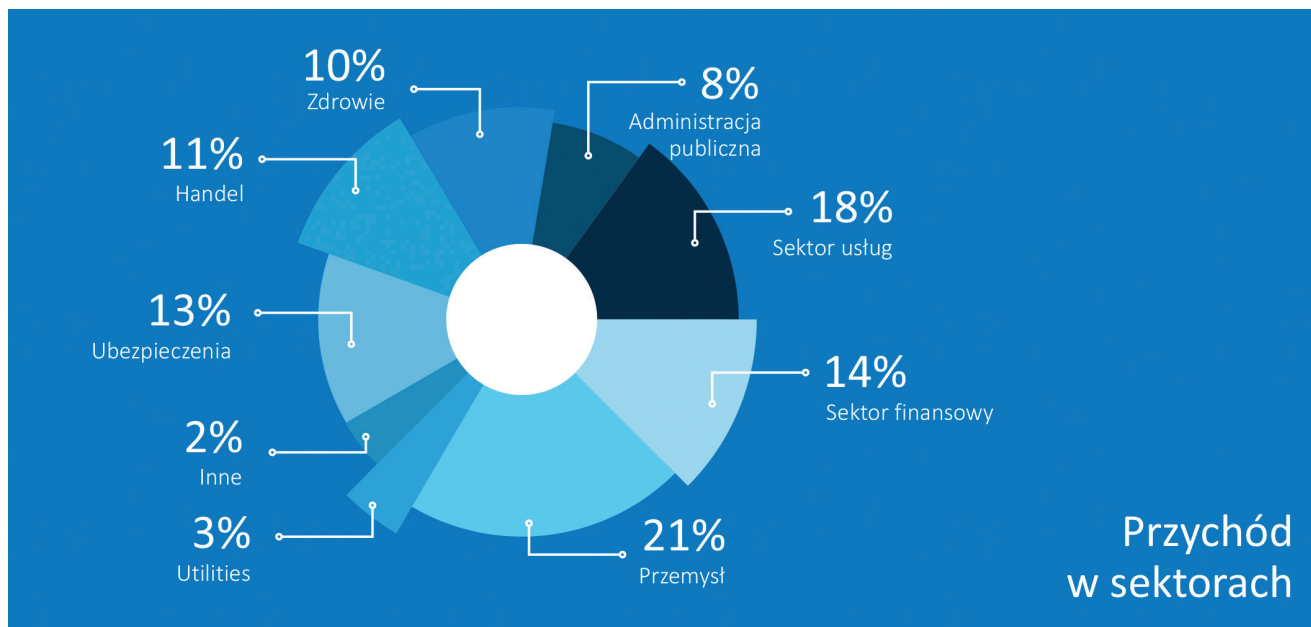
Procesy Biznesowe

DOXiS4 BPM to zarządzanie procesami biznesowymi bez konieczności długotrwałych analiz i projektowania. „Projektowanie przez działanie” czyli dostosowanie procesów do codziennej pracy. To również adaptacyjne zarządzanie Sprawami pozwalające właścicielom procesów ustalać ich granice i równocześnie zachować elastyczność – definicja procesu nie jest już ograniczeniem – zadania Ad-Hoc to realne wsparcie procesów AccountsPayable zwłaszcza w ramach wsparcia systemów ERP.



Natywna integracja

Wieloletnia i certyfikowana współpraca z SAP czyni DOXiS4 naturalnym środowiskiem wsparcia dla obszaru finansów i księgowości. To również możliwość wymiany danych i dokumentów z systemami CRM, HR czy PPS oraz systemami ERP innych producentów jak Microsoft czy Oracle, a użycie Dosis4 Universal ERP connector czy Dosis4 API pozwala ten zbiór rozszerzać.



SER Group – główne obszary kompetencji

	DOXiS4 w sektorze sprzedaży Hurtowej i Detalicznej
	DOXiS4 w inżynierii – Produkcja i Energetyka
	DOXiS4 w sektorze Finansowym – Bankowość i Ubezpieczenia
	DOXiS4 jako Virtual Data Room dla Doradztwa M&A
	DOXiS4 w sektorze Medycznym – Placówki Medyczne i Farmacja

SER Group – istotne referencje

Wśród ponad 2000 referencji SER Group warto wymienić:

1. DHL Express - The world's biggest commercial document archive
2. Carrefour Polska
3. OBI Smart Technologies
4. ADM
5. TGW Logistics Group

Zespół SER Group w Polsce

Marcin Somla |
Director
Telefon: +48 607 629 788
marcin.somla@ser-solutions.pl

Marcin Komor |
Head of Professional Services
Telefon: +48 695 353 583
marcin.komor@ser-solutions.pl

Andrzej Pijanowski |
Head of PreSales
Telefon: +48 532 536 512
andrzej.pijanowski@ser-solutions.pl

ERP I ECM: RAZEM CZY OSOBNO?

Pojęcie systemów ECM jest bardzo szerokie. Wiele z jego elementów można już odnaleźć w nowoczesnych systemach ERP. Równocześnie jest wiele konkretnych oczekiwań Klientów, które wymagają zastosowania dedykowanego oprogramowania.

Sztuką jest zaproponować dobre, spójne rozwiązania, które ułatwi pracę, da dostęp do wymaganych informacji i zapewni kontrolę ich przepływu, niezależnie w jakim programie czy programach zostanie to zamodelowane.

SAP Business One jako kompleksowa platforma rozwiązań biznesowych zawiera m.in. takie przydatne funkcjonalności jak:

- modeler procesów biznesowych
- zarządzanie projektami
- tworzenie list kontrolnych
- archiwizacja dokumentów
- powiadomienia (alarmy) o dowolnych zdarzeniach

Łatwy dostęp do danych transakcyjnych np. faktur czy kontaktów z klientami a także dostępna pod ręką analityka biznesowa daje wiele korzyści użytkownikom, którzy korzystają z systemu SAP Business One. Jednak Klientom możemy zaproponować wykorzystanie dedykowanych rozwiązań, łatwo wkomponowywanych w system SAP Business One dzięki narzędziom ułatwiającym i obniżającym koszty dostosowań i integracji takich jak Integration Framework, modeler procesów czy API. Dzięki nim przykładowo wykonujemy:

- integracje z Microsoft SharePoint
- współpraca z mechanizmami rozpoznawania tekstu - OCR
- integracje z systemami zarządzania dokumentacją projektową
- integracje z systemami obiegu dokumentów innych producentów

SAP Business One to kompleksowe oprogramowanie sprawdzone przez ponad 55.000 firm. Dzięki niemu Klienci zyskują dostęp do najnowocześniejszych technologii oraz stale rozwijaną funkcjonalność dostosowywaną do zmiennych potrzeb biznesu. Systemu sprawnia kluczowe procesy od księgowości i obsługi Klienta po zarządzanie łańcuchem dostaw, produkcją i zakupami. Dzięki technologii SAP HANA daje użytkownikom bogatą analitykę i funkcjonalność inteligentnych procesów biznesowych.

SUPREMIS od 2016 roku jest Złotym Partnerem SAP koncentrującym swoje działania na wdrożeniach kompleksowego systemu ERP i platformy rozwiązań biznesowych SAP Business One. Firma jest również dostawcą autorskich systemów m.in. do zarządzania nieruchomościami komercyjnymi, zarządzania projektami budowlanymi oraz produkcją. Jako pierwszy partner w Polsce SUPREMIS uzyskał certyfikację w Programie Zarządzania Jakością SAP stanowiącą potwierdzenie stałego doskonalenia procesów biznesowych i jakości świadczonych usług w zakresie sprzedaży, wdrożeń oraz obsługi Klienta.

Klientami SUPREMIS są zarówno duże podmioty m.in. spółki notowane na GPW jak i małe przedsiębiorstwa handlowe, usługowe i produkcyjne.

DANE KONTAKTOWE:

ul. Okrężna 1a
05-500 Piaseczno k/Warszawa
tel. (22) 29 27 500

info@supremis.pl
www.supremis.pl

Opis firmy:

FEBIT Sp z o.o. jest firmą informatyczną z siedzibą we Wrocławiu przy ulicy Swojczyckiej 38, działającą na rynku od lipca 2006 r. Oferujemy usługi z zakresu analizy potrzeb i implementację rozwiązań informatycznych poprzez integrację gotowych produktów bądź budowę produktów dedykowanych, dostosowanych do potrzeb klienta.

Mamy doświadczenie w świadczeniu usług i produktów dedykowanych dla odbiorców z różnych sektorów gospodarki: bankowego, telekomunikacyjnego, energetycznego, elektrotechnicznego i handlowego.

Projektujemy i budujemy także dedykowane rozwiązania z zakresu wizyjnych systemów kontroli jakości. Świadczymy również usługi tworzenia i rozwoju oprogramowania będącego własnością klientów zewnętrznych, a także wsparcia technicznego dla tych rozwiązań.

W ofercie produktowej mamy 2 gotowe rozwiązania z różnych sektorów:

- FORMVERSE™ -rozwiązanie z dziedziny Business Process Management – zaawansowany system workflow oparty o pocztę elektroniczną.
- Telmedx™ - rozwiązanie z dziedziny telemedycyny – transmisja z urządzeń mobilnych „na żywo” dźwięku i ruchomego obrazu o jakości medycznej. Rozwiązanie ma akceptację amerykańskiej agencji FDA.

5 kluczowych kompetencji:

- Realizacja projektów informatycznych (zarządzanie, analiza), ze szczególnym uwzględnieniem projektów migracji danych;
- Produkcja oprogramowania;
- Systemy BPM (workflow);
- Rozwiązania dla telemedycyny (transmisja wysokiej jakości dźwięku i obrazu);
- Wizyjne systemy kontroli jakości (analiza i przetwarzanie obrazów);

5 wybranych referencji

- FORMVERSE Inc., Kanada / USA
- Freestrainedesign - Kanada
- Bank BISE (obecnie DnB Nord)
- Bank BOŚ
- ELWAG (polski oddział koncernu WAGO)

Autoryzacje FORMVERSE™

ZAKRES DZIAŁANIA
Cała Polska
Europa Środkowo-Wschodnia

www.febit.pl



CASE STUDY

elliteq sp. z o.o.

Charakterystyka działalności

Specjaliści elliteq sp. z o.o. od ponad 20 lat tworzą i dostarczają nowoczesne i wszechstronne rozwiązania informatyczne wspierające polskie przedsiębiorstwa.

Firma specjalizuje się w systemach wspomagających zarządzanie firmą, automatyzujących procesy biznesowe oraz systemach bezpiecznej archiwizacji dokumentów. Do przedsiębiorstw, które wykorzystwały rozwiązanie elliteq ECM do optymalizacji swoich procesów należą m.in. Polskie Linie Lotnicze LOT, Grupa MASPEX, Grupa Hotelowa Orbis, Polimex Mostostal i ORLEN KolTrans.

OFEROWANE ROZWIĄZANIE

Opierając się na wieloletnim doświadczeniu w projektowaniu i wdrażaniu rozwiązań informatycznych, elliteq sp. z o.o. stworzył „szyty na miarę” system Enterprise Content Management. Jest to profesjonalne rozwiązanie umożliwiające każdej firmie kompleksową automatyzację obiegu i odczytu

dokumentów oraz wszelkich procesów biznesowych. Oprogramowanie usprawnia je, eliminując błędy, zwiększając bezpieczeństwo danych i obniżając koszty. Struktura systemu pozwala na jego swobodną rozbudowę w ramach czterech zintegrowanych modułów: ARVest, FLEXer, SCANport i FLOWer.

Moduł ARVest (funkcjonalność DMS) umożliwia przechowywanie wszystkich dokumentów w jednym bezpiecznym miejscu, kontrolę dostępu, śledzenie i trwałą rejestrację dokonywanych zmian dokumentu i jego metadanych, automatyczne wersjonowanie dokumentu i metadanych, redukcję przestrzeni i kosztów przechowywania oraz bezpieczny i szybki dostęp do e-Archiwum przez Internet.

Moduł FLEXer jest narzędziem służącym do inteligentnej interpretacji treści i jej automatycznego odczytu wykorzystując technikę OCR/ICR. Pozwala na automatyczną budowę bazy inteligentnych schematów dokumentów, odnajdywanie właściwych treści dla odpowiednich pól metryki oraz daje możliwość konfigurowania reguł odczytu poszczególnych pól indeksowych poprzez zastosowanie wyrażeń regularnych lub eliminację zbędnych znaków.

SCANport (funkcjonalność Capturing) jest narzędziem wspomagającym indeksowanie dużej liczby dokumentów, umożliwiającym między innymi znaczne przyspieszenie i ułatwienie skanowania dużej liczby dokumentów oraz optymalizację objętości i jakości archiwizowanych obrazów i dokumentów.

FLOWer (funkcjonalność Workflow/BPM) jest modułem elektronicznego wsparcia obiegu dokumentów i spraw. Eliminuje improwizację w działaniu poprzez uporządkowanie procesów i jednoznaczność zadań oraz pozwala na ograniczenie czasu wdrażania w obowiązkach nowych pracowników.

DANE KONTAKTOWE:

ul. Gallusa 12
40-594 Katowice

tel. 32 718 65 70
kontakt @ elliteq.pl
www.elliteq.pl

ZAKRES DZIAŁANIA

Cała Polska

Jeśli chcesz, żeby wszystkie dokumenty Twojej firmy były zawsze



pod kontrolą



uporządkowane



na czas



**wyberz elastyczny system
Enterprise Content Management**

Bezpieczeństwo i dostępność Twoich dokumentów

elliteq ARVest nie tylko zapewni ochronę i kontrolę danych, ale zredukuje koszty przechowywania i dostępu do Twoich dokumentów.

Najlepszy sposób na eliminację improwizacji w działaniu

elliteq FLOWer usprawni zarządzania firmą dzięki uporządkowaniu i automatyzacji procesów biznesowych.

Najszybsza droga ze skanera do archiwum

Dzięki elliteq ScanPort oraz FLEXer zeskanujesz i opiszesz nawet 200 dokumentów w ciągu jednej godziny!

www.elliteq.pl

Procesy biznesowe występują we wszystkich przedsiębiorstwach niezależnie od ich wielkości oraz gałęzi rynku.

Odpowiednio utrzymywane, zarządzane i optymalizowane procesy pozwalają reagować odpowiednio szybko na zmieniające się warunki zewnętrzne, a także efektywnie realizować czynności planowania, wytwarzania i kontroli wewnątrz firmy. Procesy biznesowe są układem nerwowym dobrze działającej organizacji.

Ikea rozpoczyna sprzedaż instalacji paneli fotowoltaicznych do generowania ekologicznej energii i wybrała polską firmę Geo Solar jako partnera, który na podstawie uzyskanych od klientów danych zaprojektuje optymalne rozwiązanie, wykona montaż instalacji, wesprze klientów w procesie podłączenia do sieci elektrycznej oraz zagwarantuje stały serwis i monitoring. Firma informatycz-

na Tecna na bazie własnej platformy informatycznej Aurea i na zlecenie Geo Solar stworzyła system, służący do kompleksowej obsługi procesu sprzedaży, montażu oraz serwisu paneli fotowoltaicznych.

Generator aplikacji biznesowych Platforma Aurea jest systemem klasy BPMS, zawierającym moduły graficznej notacji modeli biznesowych BPMN, projektowania workflow, budowania interfejsów, integracji i raportowania. Zadaniem biznesowym dedykowanego systemu jest kompleksowa obsługa procesów sprzedaży, przygotowania oferty handlowej, wspomagania decyzji dotyczące finansowania zakupu, instalacji i serwisu paneli fotowoltaicznych. W ramach projektu informatycznego zostały

stworzone specjalne Portale Klienta, Konsultanta, Instalatora, Magazyniera, natomiast praca w systemie zaczyna się od intuicyjnego Kalkulatora, który w prosty i zrozumiały sposób prowadzi klienta przez proces zbierania danych, niezbędnych do realizacji procesu zakupu i montażu paneli.

Jest to kolejne wdrożenie Platformy Aurea w tym roku, która z powodzeniem jest wdrażana w sektorze produkcyjnym, finansowym, medycznym oraz usługowym. Cechą charakterystyczną systemu jest elastyczność tworzenia i zmian aplikacji biznesowych, opartych na modelach BPMN 2.0.

Źródło: www.tecna.pl



REKORD.ERP
oprogramowanie
dla przedsiębiorstw



» Wsparcie zarządzania procesem wytwarzania od przygotowania produkcji poprzez sterowanie, aż po monitorowanie, kontrolę jakości, integrację z CAD/PDM.

» Planowanie produkcji poprzez wykres Ganta, wąskie gardła, mapy obciążeń, karty rozliczenia pracownika, wizualizację hali, kalendarze planistyczne.

» Panele operatorskie do: zarządzania pracą stanowiska rejestracji operacji start/stop, podglądu dokumentacji rysunkowej, zgłaszania awarii.

28 lat doświadczenia w doradztwie i kompleksowej informatyzacji procesu wytwarzania w oparciu o autorski system Rekord.ERP

REKORD
SYSTEMY INFORMATYCZNE

www.rekord.com.pl/erp

Autoryzowane szkolenia

Zapraszamy na szkolenia zamknięte w obszarze wyboru zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Szkolenia bazują na aktualnych danych rynkowych i projektach doradczych realizowanych przez analityków BPC Group.

GRUPA DOCELOWA

Szkolenia przeznaczone są dla kadry zarządzającej przedsiębiorstw, która uczestniczy w procesie wyboru systemów IT.

WYBRANE TEMATY

Organizacja procesu wyboru zaawansowanych rozwiązań klasy MES.

Organizacja procesu wyboru zaawansowanych rozwiązań klasy ERP.

Tworzenie zapytania ofertowego.
Na co zwrócić uwagę?

Terminy i warunki uczestnictwa ustalane są indywidualnie.

KONTAKT:

Sebastian Smiatek
Dyrektor Działu Usług Doradczych

M: +48 668 066 976
E: sebastian.smiatek@it-penetration.pl

15% RABATU

Czytelnicy, którzy zgłoszą chęć udziału w szkoleniu do 08.12.2017 roku otrzymają rabat w wysokości 15%. Rabat obowiązuje na wszystkie szkolenia organizowane w ramach BPC Training Center.

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

E-mail:

Numer telefonu:

Kupon rabatowy należy przesłać skanem na adres email: marketing@it-penetration.pl

ZAPRENUMERUJ BPC GUIDE

Zapraszamy do zamówienia bezpłatnej prenumeraty poprzez poniższy formularz.

Dane do wysyłki:

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

E-mail:

Numer telefonu:

Zamawiam bezterminowo bezpłatną prenumeratę gazety BPC GUIDE.

Oświadczam, iż wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Business Penetration & Consulting sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (40-159), przy ul. Jesionowej 9A, na zasadach określonych w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2016 r. poz. 922 z późn. zm.) w celach marketingowych. Oświadczam, iż zostałam/em poinformowany o prawie dostępu do moich danych osobowych oraz prawie do ich poprawiania.

.....
Data i czytelny podpis

Wypełnione formularze można przesłać pocztą na adres wydawcy:

Business Penetration
& Consulting Sp. z o.o.
ul. Jesionowa 9A/VIII piętro
40-159 Katowice,

lub skanem za pośrednictwem poczty e-mail:

marketing@it-penetration.pl

REDAKCJA:

Business Penetration & Consulting
Jesionowa 9a,
40-159 Katowice

marketing@it-penetration.pl
32 777 15 01
www.it-penetration.pl

Magazyn został opracowany na podstawie danych analitycznych Business Penetration & Consulting Sp. z o.o. Dystrybuowany jest wśród uczestników spotkań edukacyjnych organizowanych przez Synergy Poland Sp. z o.o. (BPC GROUP). Część nakładu kierowana jest bezpośrednio do przedsiębiorstw sektora MSP i korporacyjnego zlokalizowanych na terenie Polski. Niniejsza publikacja stanowi utwór w rozumieniu art. 1 ust. 1 ustawy z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim o prawach pokrewnych (t.j. z 2006 r. Dz.U. Nr 90, poz. 631 z późn. zm.). Autorskie prawa majątkowe raz autorskie prawa osobiste przysłu-

gują Business Penetration & Consulting Sp. z o.o. Zawarte w niniejszej publikacji ogłoszenia, reklamy, cenniki i inne informacje o charakterze handlowym lub marketingowym, zostały w całości przygotowane przez wskazanych w niej dostawców rozwiązań informatycznych. Nie stanowią one oferty w rozumieniu art. 66 § 1 kodeksu cywilnego. Business Penetration & Consulting Sp. z o.o. niniejszej publikacji na ponosi odpowiedzialności za treści przygotowane przez wskazanych dostawców rozwiązań informatycznych."



Enhance IT Decision Process.

www.bpc-group.pl



PROJEKTY DORADCZE

Przedsiębiorstwa

Wsparcie przy wyborze zaawansowanych rozwiązań informatycznych.

Dostawcy IT

Pozycjonowanie systemów IT i wzmacnianie procesów sprzedażowych.

Inwestorzy IT

Wprowadzanie rozwiązań informatycznych na rynek Polski.

PROJEKTY EDUKACYJNE

Szkolenia

Podnoszenie kompetencji biznesowych kadry menadżerskiej.

Wydawnictwo

Edukacja w obszarze wyboru systemów wspierających zarządzanie i aktualności z rynku.