

Sieć dla biznesu

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE FIRMĄ

Piątek | 23 WRZEŚNIA 2011

Dodatek specjalny



Internet satelitalny dla wszystkich

Chociaż użytkownicy Internetu chcą mieć doń stały dostęp, nie wszędzie mogą liczyć na połączenie z siecią. Powstała mapa tzw. dziewiczych terenów – ponad 200 miejsc w Polsce, w których nie ma zasięgu sieci komórkowych. Internauci mogą tam jednak korzystać z połączeń satelitarnych.

Czym dla łączności internetowej są dziewicze tereny? To te obszary, na których nie występuje naziemna infrastruktura umożliwiająca tradycyjny dostęp do usługi korzystania z dobrodziejstw sieci Internetu i telefonii komórkowej.

Urząd Komunikacji Elektronicznej opublikował listę obszarów, na których zasięg telefonii komórkowej jest niewystarczający albo nie ma go wcale. Lista białych plam to ponad 200 lokalizacji. Według UKE najgorsza sytuacja jest w województwach: dolnośląskim, małopolskim i świętokrzyskim. Urząd zawarł porozumienie z operatorami, którzy zobowiązali się

do drugiej połowy 2012 roku rozbudować istniejącą infrastrukturę telekomunikacyjną w 115 miejscach.

Jest jednak sposób pozwalający dostawcom usług telekomunikacyjnych i IP zaoferować szerokopasmowy Internet oraz retransmisję sygnału GSM wszystkim klientom, niezależnie od ich miejsca pobytu i dostępnej infrastruktury naziemnej.

- Eutelsat i ViaSat stworzyły nową usługę dwukierunkowego dostępu do szerokopasmowego Internetu przez satelitę – mówi Jan Jakub Cymborski, szef wrocławskiej firmy JJC Telekom. - To rezultat połączenia wiedzy i doświadczenia Eutelsat, czołowego operatora satelitarnego w Europie, jego oddziału Skylogic, działającego na rynku usług szerokopasmowych, oraz ViaSat, światowego lidera w branży produktów szerokopasmowych oraz innowacyjnych satelitarnych systemów sieciowych. Cymborski wyjaśnia, że to usługi nowej genera-

cji umożliwiające przesył (upstream i downstream) przez satelitę.

- Usługa dostępna jest w czterech pakietach: podstawowym, brązowym, złotym i platynowym, w zależności od indywidualnych potrzeb klienta – wyjaśnia Jan Jakub Cymborski. - To rozwiązanie pozwala nam zaoferować szerokopasmowy Internet wszystkim. Nie ma znaczenia, gdzie się znajdują, gdzie mieszkają i czy na danym terenie dostępna jest naziemna infrastruktura. Zapewniamy nieograniczony dostęp do sieci.

To nie jest usługa luksusowa przeznaczona jedynie dla zaможnych. - To bardzo dobre rozwiązanie dla klientów indywidualnych ze względu na niski koszt usługi – wyjaśnia Cymborski. - Koszt niezbędnych urządzeń i instalacji jest znacznie niższy niż cena profesjonalnych systemów szerokopasmowych. Prosta i szybka instalacja nie wymaga zastosowania no-

wych standardów sprzętowych, dodatkowego oprogramowania albo zmiany konfiguracji komputera.

Brak Internetu to jednak nie koniec problemów spowodowanych słabym zasięgiem. Zasięg telefonów komórkowych zanika na podziemnym parkingu lub gdy jedziemy windą. Przed domem albo biurem prowadzimy rozmowę, jednak w budynku połączenie się urywa.

- To częsty problem, ale i na to jest sposób – wyjaśnia Cymborski. - Rozwiązaniem są tzw. repeatery, czyli wzmacniacze GSM. Wzmacniacze sygnału pomagają w eliminacji zerwanych połączeń w budynkach o słabym zasięgu. Eliminują problem słabego zasięgu, zanikania sygnału i zrywanych połączeń, podnosząc jakość świadczonych przez operatorów komórkowych usług. Dzięki repeaterom sygnał zostaje skutecznie wzmacniony bez zakłócania działania innych urządzeń.

OPINIA

Jan Jakub Cymborski
szef JJC Telekom

Jak działa system?

Usługa zapewnia dostęp do Internetu przez satelitę dla użytkowników indywidualnych i firm z prędkością do 30 razy większą niż połączenia typu dial-up. Pakiety zaprojektowane są dla różnych potrzeb odbiorców indywidualnych. Usługa została zbudowana na międzynarodowym standardzie DOCSIS opracowanym przez centrum badawcze Cable Labs przy współudziale innych firm. DOCSIS definiuje standardy łączności i interfejsu dla systemów transmisji danych

DLA „RZ”



w łączach kablowych. W rezultacie umożliwia przesył danych w obydwu kierunkach ze zwiększoną przepustowością. By zaadaptować standard dla technologii satelitarnej, zintegrowano interfejs satelitarny ze stacją czołową DOCSIS. Usługa bazująca na technologii tego systemu została z powodzeniem uruchomiona w domach i biurach w Ameryce Północnej i Kanadzie. W ciągu dwóch lat wykonano 325 tys. instalacji. Jestem przekonany, że zainteresowanie tą usługą na rynku europejskim będzie porównywalne.

REKLAMA

0680321/A

Rödl & Partner

GetResponse
Email Marketing. Skutecznie.

FIS-SST

DPD

JJC Telekom



♦ Rafał Nawłoka,
prezes zarządu DPD Polska.

Firm wykorzystujących elektronikę do zawierania transakcji pomiędzy sprzedawcami a klientami indywidualnymi jest coraz więcej. Rynek B2C – bo tak fachowo nazywa się ta grupa – błyskawicznie się więc rozwija. Wciąż powstają nowe e-sklepy, a klienci poszukują coraz korzystniejszych okazji cenowych w Internecie.

Przedsiębiorcy, dotychczas korzystający z tradycyjnych metod dystrybucji, coraz częściej wykorzystują Internet, który daje im nowe możliwości sprzedaży. W najbliższych latach liczba przesyłek B2C będzie rosła dwa razy szybciej niż B2B, czyli dostarczanych między firmami i instytucjami. Skąd taka popularność B2C? Przede wszystkim to zasługa stale rosnącego zaufania do handlu internetowego oraz coraz powszechniejszego dostępu Polaków do sieci.

Z raportu Gemius SA wynika, że ponad 50 proc. internautów robi zakupy w sklepach internetowych. Specjaliści przewidują, że w 2011 r. liczba osób robiących zakupy w sieci wzrośnie o jedną trzecią. A spośród krajów europejskich to właśnie w Polsce najbardziej rośnie sprzedaż online.

– To między innymi wynik wzrostu zaufania konsumentów do tej formy zakupów – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska. – Popularność e-handlu zwiększyła się dzięki kryzysowi, podczas którego więcej było także przesyłek. Zmniejszając koszty, więcej osób zdecydowało się na zakupy w Internecie. Skutki tej metamorfozy odczuwamy do dziś. Z powodu dynamicznego rozwoju e-commerce coraz więcej klientów korzystających z usług operatorów kurierskich to klienci B2C. I choć są to klienci wymagający indywidualnych, ale także sklepy internetowe współpracujące z DPD Polska. Cieszę się, że jako pierwsi na rynku możemy zaproponować takie udogodnienie. System interaktywnej komunikacji e-sesmesowej pomiędzy klientem a firmą kurierską jest prosty. Klient zostanie poinformowany za pomocą e-sesmesa o plano-

DPD Polska od dziesięciu lat specjalizuje się w e-commerce. Już dziś przesyłki dla klientów z grupy B2C stanowią około 30 proc. wszystkich paczek dostarczanych przez DPD.

– Polski rynek jest już gotowy na tego typu usługi, w niczym nie ustępuje rynkom Europy Zachodniej – uważa Rafał Nawłoka. – Nie tworzymy żadnych nowych rozwiązań, jedynie wprowadzamy te sprawdzone w innych krajach, dostosowując je do lokalnej specyfiki.

W przypadku B2C, trzeba wziąć pod uwagę potrzeby zarówno klientów biznesowych, jak i indywidualnych. Przy obsłudze odbiorców z grupy B2C największym wyzwaniem dla firm kurierskich jest zastanie adresatów w domu. Trudno oczekiwać, by odbiorca przebywał stale pod jednym adresem.

– Postanowiliśmy rozwiązać ten kłopot, oferując produkt DPD Consumer Premium, który zwiększa skuteczność doręczania przesyłek, a tym samym konkurencyjność firm z nami

współpracujących. Gwarantuje również satysfakcję odbiorcom – mówi Rafał Nawłoka. – Dzięki temu narzędziu widzimy, gdzie i kiedy są nasi kurierzy. Odbiorca ma również ten

komfort, że samodzielnie wybiera czas i miejsce dostarczenia przesyłki oraz formę, w jakiej informujemy go o jej statusie. Klient, wybierając dodatkowe opcje lub rezygnując z

nich, sam ustala ostateczną cenę usługi. Staramy się systematycznie rozwijać narzędzia zwiększające precyzję dostawy i tym samym zadowolenie klienta.



Rozwiązania dla e-commerce

Handel i usługi internetowe idą naprzód w błyskawicznym tempie. To wynik dynamicznego rozwoju technologii i potrzeby cywilizacji, ponieważ klienci mają coraz mniej czasu

Nowoczesne rozwiązania przeznaczone dla indywidualnych odbiorców są dziś koniecznością. DPD Polska wprowadziła nowe rozwiązanie przeznaczone dla firm z grupy e-commerce z myślą o klientach indywidualnych – iSMS (SMS interaktywny).

Usługa „iSMS” służy doręczycielom przesyłek ich adresatom. Nowoczesne rozwiązanie ułatwia spotkanie odbiorcy i kuriera, dzięki czemu dostawa zamówionego towaru odbywa się w określonym dniu. Teraz za pośrednictwem e-sesmesa można zmienić termin dostarczenia przesyłki.

– To tylko jedno z wielu urozniczeń, które planujemy wprowadzić w najbliższym czasie – mówi Maciej Głowacki, dyrektor sprzedaży i marketingu DPD Polska. – Jestem przekonany, że nowe rozwiązanie zadowolili nie tylko klientów indywidualnych, ale także sklepy internetowe współpracujące z DPD Polska. Cieszę się, że jako pierwsi na rynku możemy zaproponować takie udogodnienie.

System interaktywnej komunikacji e-sesmesowej pomiędzy klientem a firmą kurierską jest prosty. Klient zostanie poinformowany za pomocą e-sesmesa o plano-

wanym terminie dostarczenia paczki. Nie musi jednak akceptować zaproponowanej daty. DPD umożliwia przełożenie terminu dostawy o jeden, dwa lub trzy dni. By zmienić termin dostawy o jeden dzień, w odpowiedzi na otrzymanego e-sesmesa należy wysłać wiadomość o treści „1”. Aby przenieść termin dostawy o dwa i trzy dni, wybieramy liczbę „2” lub „3”.

W iSMS potwierdzającym zmianę terminu dostawy lub informującym o błędzie w odpowiedzi wysłanej przez klienta podana jest informacja, że kolejnych zmian można zawsze dokonać pod wska-

zanym w e-sesmesie numerem telefonu. Odbiorca, który nawet wysłał e-sesmesa z konkretną datą, może zmienić termin dostawy, kontaktując się z Contact Center DPD Polska pod numerami telefonu 801 400 373 lub 22 577 55 55.

Odbiorca powinien udzielić odpowiedzi jak najszybciej. Jeśli nie zmieni terminu, może się spodziewać wizyty kuriera w dniu wskazanym w zamówieniu, a podczas nieobecności adresata w jego skrzynce pojawi się awizo. Szybkie wysłanie odpowiedzi na e-sesmesa zwiększy prawdopodobieństwo spotkania odbiorcy z kurierem.

– Dzięki usłudze „iSMS” DPD wprowadzi na polski rynek nowe standardy – mówi Maciej Głowacki. – Pozwoli to na sprostanie oczekiwaniom wielu firm internetowych, dla których kluczowe są pozytywne relacje z klientami. Wzrasta liczba sprzedających i kupujących za pomocą Internetu, a wraz z nią rosną także oczekiwania wobec firm kurierskich dotyczące elastycznych terminów dostaw. Nową opcję „iSMS” można łączyć z usługą DPD Consumer Premium, przeznaczoną dla firm B2C. I w tej opcji można zmienić dzień dostawy. Gdy zaś połączymy usługę „iSMS” i DPD CP, odbiorca nie musi oczekiwać na przesyłkę przez cały wybrany dzień, ale wybiera przedział czasowy, w którym pojawi się kurier.

„iSMS” zapewnia korzyści nadawcom przesyłek, ich odbiorcom i firmom kurierskim. Klienci indywidualni w prosty i wygodny sposób wybierają dogodny dla nich czas odbioru przesyłek. Dla sklepu internetowego oznacza to większą skuteczność dostaw towarów już przy pierwszej próbie doręczenia przez kuriera, a więc i większe obroty w biznesie. Firma kurierska może natomiast bardziej efektywnie wykorzystać zasoby, ponieważ kurierom łatwiej będzie zastać odbiorców w domu. A poza tym „iSMS” może zmniejszyć emisję CO₂ do atmosfery.

♦ OPINIA

Maciej Głowacki
dyrektor sprzedaży i marketingu
DPD Polska

DLA „RZ”



iSMS stworzony został przede wszystkim z myślą o odbiorcach, którzy kupują w sieci. Z raportu

opublikowanego przez Internet Standard wynika, że sprzedaż w sklepach internetowych wzrosła w 2009 r. o ponad 17 proc., natomiast całkowita wartość transakcji przeprowadzonych na platformach aukcyjnych zwiększyła się o 25 proc. w stosunku do 2008 r. Z usługi w pierwszej kolejności skorzystają więc sklepy internetowe i firmy obsługujące sektor e-commerce. „iSMS” może być aktywowany dla wszystkich przesyłek krajowych.

Usługa jest dostępna u wszystkich operatorów sieci komórkowych w Polsce. Koszt odpowiedzi na „iSMS” jest zgodny z taryfą operatora sieci komórkowej, z której SMS jest wysyłany. To pierwsze z serii udogodnień różnego rodzaju opcji interaktywnych w komunikacji z odbiorcami, jakie zamierzamy stopniowo wprowadzać. Będziemy więc pilnie obserwować rynek i sprawdzać, w jaki sposób klienci będą chcieli się z nami komunikować.



Wymiana „iSMS” między firmą kurierską i odbiorcą przesyłki

Księgowy z głową w chmurze

Nowoczesny księgowy musi mieć dostęp do danych dotyczących finansów firmy przez 24 godziny na dobę i siedem dni w tygodniu z dowolnego miejsca. Informacje muszą być odpowiednio chronione, a koszty prowadzenia księgowości - optymalne. Dzięki Internetowi wszystko to jest możliwe.

Przeniesienie pracy i danych w wirtualny świat Internetu umożliwia tzw. chmura obliczeniowa (cloud computing) - rozwiązanie dla klientów, którzy sami chcą prowadzić księgi rachunkowe. Dzięki chmurze mogą korzystać z e-księgowości w systemie Microsoft Dynamics Ax2009 oraz e-archiwum dokumentów, wykorzystującego program Microsoft Share Point.

Księgowość firmy zajmuje się dokumentami dotyczącymi działalności przedsiębiorstwa, takimi jak faktury zakupu, sprzedaży, listy płac itp. Program finansowo-księgowy je ewidencjonuje, tworzy sprawozdania, deklaracje, zestawienia i raporty do analiz ekonomiczno-finansowych.

Nowe technologie zmieniają organizację i specyfikę zawodu księgowego, wyznaczając mu nową rolę doradcy-konsultanta w kwestiach podatkowo-prawnych i optymalizacji kosztów. Rosną wymagania przedsiębiorców w kwestii dostępu do danych oraz doradztwa księgowego, właściciele firm coraz częściej korzystają z informacji online. A tam mają wgląd nie tylko w liczby, ale również w dokumenty źródłowe.

Dostawcy usług informatycznych zapewniają korzystanie z programów online w modelu przetwarzania cloud computing, czyli w chmurze obliczeniowej. Chmurę stanowią tu dostawcy różnorodnych usług informatycznych. Przedsiębiorcy, korzystając z dostępu internetowego, zamawiają tylko te usługi, których potrzebują, i tylko za wy-



Przeniesienie pracy i danych w wirtualny świat Internetu umożliwia tzw. chmura obliczeniowa

brane płacą. Zdaniem specjalistów to nie tylko chwilowa moda, ale coraz wyraźniejszy trend w prowadzeniu nowoczesnej księgowości.

Wielu księgowych chciałoby, aby ich program finansowo-księgowy był wielojęzyczny, umożliwiał obsługę wielu firm i zapewniał konsolidację danych. Wkrótce przydatne mogą się okazać także narzędzia do eurokonwersji. Budżetowanie, wielowymiarowy plan kont albo wiele scenariuszy kalkulacji kosztów byłyby świetnym uzupełnieniem funkcji takiego oprogramowania.

Takie możliwości mają zazwyczaj moduły finansowe systemów ERP renomowanych producentów. Jednak wielu klientów zniechęca analiza opłacalności przedsięwzięcia, kalkulacja kosztów związanych z zakupem licencji, serwerów, wdrożeniem i organizacją działu

IT, a wreszcie czasochłonne przygotowanie personelu do pracy z nowym oprogramowaniem.

Mogą zatem zainwestować we własny system oraz zlecić księgowość i organizację elektronicznego archiwum biura rachunkowego, które poprzez dostęp internetowy pozwoli klientowi na wgląd w informacje o firmie w dowolnym momencie.

Druga możliwość to skorzystanie z usługi hostingu, czyli dzierżawy oprogramowania finansowo-księgowego i archiwizacyjnego. Przedsiębiorstwa, które mają własne działy księgowości i same chcą prowadzić księgi rachunkowe, mogą skorzystać z oferty firm zewnętrznych. Udostępniają one zaawansowane oprogramowanie użytkowe dla księgowości i controllingu zainstalowane na serwerach dostawcy usługi. Użytkownicy mogą również skanować dokumenty źródłowe i umieszczać

je w wynajętym, dostępnym przez Internet, archiwum elektronicznym.

Przedsiębiorcy, decydując się na ten wariant, oszczędzają czas i pieniądze, które zainwestowali w kupno licencji oprogramowania, wdrożenie programu finansowo-księgowego, zakup sprzętu i wynagrodzenia dla informatyków.

Placąc jedynie miesięczny abonament za wymaganą liczbę użytkowników, przedsiębiorca uzyskuje dostęp do wszystkich funkcji nowoczesnej, zaawansowanej aplikacji finansowo-księgowej, zintegrowanej z archiwum dokumentów. Zeskanowany dokument księgowy, umieszczony w e-archiwum, można obejrzeć z programu e-księgowego jednym przyciśnięciem klawisza, bez potrzeby przeszukiwania ciężkich i zakurzonych segregatorów.

Takie usługi hostingu oferuje Kancelaria Rödl & Partner. Wy-

OPINIA

Danuta Wojciechowska

Rödl & Partner Gliwice, konsultant systemów ERP

Przewaga nad konkurencją

Z usług zawieszonych w chmurze, czyli w Internecie, korzysta coraz więcej firm, a liczba dostawców rośnie lawinowo. Chmura może pomieścić tyle danych i programów, ile trzeba. Nie ma tu ograniczeń. Jeszcze kilka lat temu na temat przelewów internetowych online opinie były podzielone. Dziś bankowość internetowa jest standardem, a E-księgowość i E-archiwum są dla przedsiębiorców korzystną alternatywą. Zdaniem analityków Gartnera aplikacje hostowane w chmurach staną się najważniejszym, strategicznym obszarem tech-

DLA „RZ”



nologicznym w najbliższych latach, a wartość usług oferowanych w tej formie będzie rosła w szybkim tempie. Największą grupę odbiorców tych usług na świecie stanowią właśnie księgowi i finansisci. Nic w tym dziwnego, bo przecież umieją liczyć i doradzać prowadzącym biznes, jak budować przewagę nad konkurencją, optymalizując koszty. Księgowy z głową w chmurze to nie marzyciel, lecz realista dostosowujący potrzeby do finansów firmy i poszukujący nowoczesnych narzędzi do zarządzania firmą za niewielkie pieniądze. Mając takiego doradcę, właściciel może się czuć jak w siódmym niebie.

korzystywane w tej usłudze oprogramowania Microsoft SharePoint oraz Microsoft Dynamics Ax, wzbogacone o liczne modyfikacje, zapewniają działanie aplikacji w trzech językach: polskim, niemieckim i angielskim.

Kancelaria zajmuje się także outsourcingiem księgowości dla klientów, którzy nie chcą tworzyć własnych działów księgowych, z wykorzystaniem oprogramowania Microsoft Dynamics AX. Firma koncentruje się na obsłudze inwestorów zagranicznych pochodzących głównie z krajów niemieckojęzycznych.

Dziś Kancelarii Rödl & Partner powierza swoje finanse już około 400 firm w całej Polsce, a to wymaga, by system działał poprawnie, był niezawodny i dostosowany do przepisów polskiego prawa.

E-księgowość i E-archiwum zapewniają przede wszystkim

oszczędność czasu. Księgowy loguje się na serwer dostawcy, gdzie znajdują się oprogramowanie i baza danych. Dane są profesjonalnie zabezpieczone, a klient nie musi się martwić o kopie bezpieczeństwa albo dostosowanie programu do przepisów zmieniającego się prawa.

Zalety hostingu systemu finansowo-księgowego i archiwum to przewidywalność kosztów, niskie koszty wstępne i rozłożenie wydatków na użytkowanie oprogramowania w czasie, bez jednorazowych nakładów inwestycyjnych.

Decydujący się na tę „chmurową” usługę klienci logują się ze swojego komputera firmowego lub domowego do programu zainstalowanego na serwerze Rödl & Partner. Tam dane będą archiwizowane, chronione przed wirusami, a oprogramowanie dostosowane do potrzeb klientów.

Deszcz korzyści



Cloud computing zapewnia stały dostęp do dokumentów firmy

Dziś dla branży IT priorytetem jest szybkość reakcji, efektywność i wydajność świadczonych usług. Stąd popularność nowego rozwiązania, tzw. cloud computing.

Cloud computing to model zarządzania środowiskiem IT, w którym na ograniczonej przestrzeni umieszczają się jak największe serwery. Jedne z najważniejszych korzyści, jakie przedsiębiorstwo może odnieść, wdrażając tego typu rozwiązanie, to zmniejszenie kosztów użytkowania serwerów, systemów chłodzenia i zużycia energii elektrycznej.

- Odbiorca rozwiązania cloud computing ma także możliwość wykorzystania potężnej mocy obliczeniowej - mówi Olgierd Bytom, partner w IT Roedl Consulting z Gliwic. - To coś, czego odbiorca nie byłby w stanie osiągnąć lokalnie bez znacznych nakładów finansowych. Otrzymuje także dostęp do zasobów firmy z dowolnego komputera w dowolnym miejscu. Wdrażając jakiegokolwiek model chmury, dostaje podane na tacy i sprawdzone rozwiązania biznesowe w dziedzinie usług informatycznych.

Może się wydawać, że private cloud niewiele odbiega od dobrze znanego klasycznego modelu outsourcingu IT, czyli całkowitego przeniesienia aplikacji biznesowych klienta do serwerowni outsourcingera.

- IT Roedl Consulting od dłuższego czasu proponuje taki model przetwarzania da-

nych na potrzeby firm grupy Rödl & Partner - mówi dr Jakub Palarski, manager IT Rödl & Partner z Krakowa. - Praktyka pokazuje, że private cloud znajduje zastosowanie zwłaszcza w nowo otwieranych i mniejszych oddziałach firm, które nie muszą ponosić kosztów zakupu i utrzymania struktury serwerowej. Znika w ten sposób także problem zabezpieczenia i archiwizacji danych.

W dobie coraz szybszego i tańszego Internetu nie trzeba już tworzyć rozproszonych centrów przetwarzania danych. - Mnogość zrealizowanych przez nas roz-

Usługa private cloud to świetne rozwiązanie dla nowych i małych oddziałów firm

wiązań tego typu - zwłaszcza w Europie, Azji i Ameryce Południowej - pokazuje, że private cloud ma znaczny potencjał biznesowy. Szczególnie ważne, że tego typu rozwiązanie pozwala poznać specyfikę rynku IT danego kraju. Oprócz wielu korzyści natury technicznej współpracownicy otrzymują wydajne narzędzia ujednoliconej komunikacji wewnątrz firmy. Umieszczenie

centrum przetwarzania danych w Polsce daje pracownikom możliwość korzystania z europejskich struktur teleinformatycznych z innych części globu. Jest to w większości pomijana kwestia podczas analizy opłacalności private cloud, jednak dobrze rozwinięty i szybki dostęp do Internetu zapewniający przez niezależnych operatorów pozwala oferować także usługi dodane - do tych strictly informatycznych - takie jak np. telefonia VoIP.

Dzięki wdrożeniu takiego modelu przetwarzania danych odbiorcy IT Roedl Consulting dostają gotowe i sprawdzone rozwiązanie informatyczne do prowadzenia biznesu, który nie ogranicza się tylko do działalności krajowej.

- Położenie naszego centrum w Polsce to niewątpliwie plus, dodatkowo nasi partnerzy zyskują dużo dzięki pracy wysoko wyspecjalizowanych inżynierów IT grupy Rödl & Partner pracujących w tzw. centra kompetencji - mówi Olgierd Bytom.

Centra specjalizują się w dostarczeniu wysokiej jakości usług w najważniejszych dziedzinach biznesowych, dostosowanych do specyfiki danego regionu.

- Zapewniamy usługi od podstawowej prezentacji internetowej po wysoko wyspecjalizowane platformy biznesowe, m.in. takie jak Microsoft Dynamics AX, SAP, SBO i BizTalk - wyjaśnia dr Jakub Palarski.

Dla oszczędnych i wymagających

Faktury elektroniczne mogą zastąpić papierowe dokumenty, ale tylko wtedy, gdy jednocześnie zostaną zintegrowane z systemem finansowo-księgowym przedsiębiorstwa

eFaktura eliminuje korespondencję papierową. Można przesłać ją e-mailem lub za pomocą portalu internetowego. Ale w systemie księgowym, archiwizacji i obiegu wewnętrznym nadal stosowane są metody wykorzystujące dokumentację papierową.

Wdrażamy system, który rozwiązuje ten problem – mówi Janusz Hryszkiewicz, prezes FIS-SST. – Składa się on z FCI, czyli aplikacji służącej do rozpoznawania treści faktur, i archiwum elektronicznego – eArchiwum. To programy producenta Easy Software AG. Rozwiązanie FIS można łączyć z wieloma systemami ERP (SAP, Axapta) oraz platformami obiegu dokumentów jak Microsoft SharePoint lub Lotus. To rozwiązanie elastyczne, uzasadnione już w przypadku przetwarzania kilkuset faktur miesięcznie.

FCI jest aplikacją serwerową o modułowej strukturze, opracowaną z myślą o wygodnym przetwarzaniu zeskanowanych fak-

tur papierowych, faktur EDI (elektronicznej wymiany danych), a także dokumentów przesyłanych w innych formatach, jak chociażby PDF. Rozwiązanie to stosuje się w administracji publicznej, w średnich przedsiębiorstwach i dużych międzynarodowych koncernach. System rozpoznaje faktury w 14 wersjach językowych, także w polskim.

Wystarczy wybrać format, w jakim dostawca będzie przysyłał faktury odbiorcy. Może to być PFD, TIFF lub dowolny, lecz o ustalonym wcześniej formacie, plik XML.

W trakcie dalszego przetwarzania zeskanowane, a nieza potwierdzone dokumenty, są udostępniane użytkownikowi do edycji. FCI uczy się samodzielnie: nie trzeba mozolnie tworzyć wzorców faktur dla nowych dostawców, ponieważ system tworzy je automatycznie, a w razie wątpliwości prosi użytkownika o potwierdzenie, czy informacja została prawidłowo sklasyfikowana. Wzory faktur zapamiętane są w bazie wiedzy FCI.

Nowoczesna archiwizacja umożliwia szybkie przetwarzanie dokumentów papierowych –

wpływających do firmy bądź zgromadzonych w archiwach – na ich wersje cyfrowe, a także dokumentów elektronicznych, jak np. eFaktury, które następnie są katalogowane.

– Korzyści to nie tylko zwiększenie efektywności całego przedsiębiorstwa, ale również oszczędność kosztów związana z redukcją przestrzeni w firmie oraz czasem pracowników – wyjaśnia Janusz Hryszkiewicz. – Odszukanie dokumentów elektronicznych, np. faktur, zajmuje pracownikowi dosłownie kilka sekund. Wyszukiwanie w tradycyjnym, papierowym archiwum trwa znacznie dłużej. Dostęp do archiwum jest równoległy, co oznacza, że nad jednym dokumentem może jednocześnie pracować kilka osób.

W dłuższej perspektywie archiwum elektroniczne zapewnia usprawnia pracę firmy i pozwala zredukować koszty związane z drukowaniem i przesyłaniem dokumentów nawet o kilkaset tysięcy złotych rocznie. System zapewnia też zabezpieczenie elektronicznie zarchiwizowanych dokumentów przed ich utratą lub zniszczeniem z powodu czyjegoś celowego działania albo np. powodzi lub pożaru.



eFaktury eliminują korespondencję papierową. Można przesłać je e-mailem lub za pomocą portalu internetowego

OPINIA

DLA „RZECZPOSPOLITEJ”

JANUSZ HRYSZKIEWICZ | PREZES ZARZĄDU FIS-SST SP. Z O.O.



MATERIAŁY PRASOWE

Bezpieczne okno pocztowe

Z rozwiązań eFaktura i eArchiwum można korzystać na wiele sposobów, zarówno w przypadku gdy mamy do czynienia wyłącznie z fakturami papierowymi, jaki i tam, gdzie coraz więcej jest faktur elektronicznych. Nawet jeśli 100 proc. dokumentów dotrze do nas w formie eFaktury, pozostaje problem ich przetwarzania. Portal wymiany faktur spełnia rolę bezpiecznego

okienka pocztowego. Z kolei elektroniczna archiwizacja i przetwarzanie dokumentów jest kluczem do sukcesu dla firm dążących do ciągłego rozwoju i zmniejszania kosztów w przedsiębiorstwie. Pozwala skrócić czas pracy administracyjnej, umożliwiając łatwy dostęp do archiwów elektronicznych i eliminując konieczność przesyłania dokumentów z miejsca na miejsce w formie papierowej.

REKLAMA

0680164/A



Email Marketing.

Skutecznie.

Zwiększ sprzedaż i wzmocnij relacje z klientami!

Skontaktuj się z nami!

tel: (22) 219 50 63

sprzedaz@getresponse.pl

www.getresponse.pl

12 lat doświadczenia, 210 000 klientów

Dołącz do grona Klientów GetResponse:







