



Upis postao standardom NEXE grupe za Srbiju



rešenjem i uključenjem službi koje nisu bile uključene u informatičku obradu podataka. Bilo je potrebno odabrati takvo rešenje koje će i u budućnosti zadovoljiti sve postavljene zahteve poslovanja, biti praktično i tehnološki moderno. Ukratko, celovito rešenje koje će odrađivati poslove na mestu nastanka promene, smanjiti zamor poslovnog procesa i obezbediti ažurnost podataka u realnom vremenu. Takođe smanjiti administraciju i ukupne troškove poslovanja.

"UPIS kao prvi domaći ERP, delo firme IIB iz Beograda, na tržištu datira od 1990. godine, a mi smo ga u "Poletu" koristili desetak godina. Za to vreme smo se uverili u njegovu vrednost. Iako smo bili zadovoljni dosadašnjim radom verzije UPIS99, kod koje je veći deo praktičnih problema bio rešen i u jednom paketu, smatrali smo da se moralo ići u primenu tehnološki modernijeg rešenja zbog novih mogućnosti i beneficija koje ono pruža", kaže gospodin Janoš Varga, diplomirani inženjer u odeljenju informatike AD Polet IGK. "Kao i u većini kompanija i kod nas su postojali segmenti poslovanja koji su bili zahvaćeni promenama, a koje je trebalo rešiti upotrebom savremenog poslovnog rešenja.", nastavlja inženjer Varga. "To su procesi nabavke, proizvodnje i održavanja. Nadalje, tu je mogućnost povezivanja i sinergije procesa sa ostalim članicama u okviru Grupe".

Analiza je pokazala da bi u slučaju izostanka adekvatnog rešenja mogli da nastanu određeni funkcionalni problemi kao što su: nepotpuna kontrola poslovanja, nemogućnost upravljanja procesima i donošenja pravih odluka. Zatim, identifikovana je opasnost od donošenja odluka na osnovu neažurnih podataka. Na posletku, problem bi bili preveliki troškovi poslovanja koji ne bi mogli izdržati cenu koja je danas praktično određena tržištem.

OD ODLUKE DO REŠENJA

NEXE grupa je donela poslovnu odluku da se na nivou Srbije sve

NEXE Grupa d.o.o. u okviru koje posluje i "Polet", prepoznajući svoje delovanje i odgovornost prema široj društvenoj i lokalnoj zajednici, u skladu sa svojom politikom upravljanja, prvenstveno ima za cilj da postigne zadovoljstvo svojih kupaca u odnosu na njihove potrebe, zahteve i očekivanja.

Oštra konkurencija na tržištu je glavna karakteristika industrije u kojoj se kompanija nalazi i u kojoj se rezultati postižu kvalitetom, a ne kvantitetom. U datim uslovima preduzeća koja ne ulažu u modernizaciju proizvodnje ne mogu držati korak sa konkurencijom i osuđena su na propast.

POVEZIVANJE SVIH POSLOVNIH PROCESA CELOVITIM REŠENJEM

Na određenom stepenu razvoja "Poleta" ukazala se potreba za unapređenjem poslovanja i osavremenjavanjem IT rešenja. Postavljeni su posebni zahtevi koji su bili oličeni u potrebi za povezivanjem svih poslovnih procesa celovitim

Kao rezultat velikih investicija izvršenih tokom trogodišnjeg perioda, usmerenih u nove pogone za proizvodnju koji su trenutno najmodernije na tlu SCG, Akcionarsko društvo Polet IGK iz Novog Bečejja, proizvođač građevinske keramike, postiglo je izuzetan kvalitet i pouzdanost u radu i proizvodnji...

firme u Grupi opreme novom mrežnom infrastrukturom, računarima i opremom, softverskim paketom ERP klase, da se izvrši obuka IT kadrova, te da se izvrši legalizacija sistemskog i baznog softvera. Jedna od prvih investicija u IT sektor, na nivou NEXE grupe u Srbiji, bila je investicija baš u informacijski sistem AD Polet IGK i tako je, još u prvoj godini rada pod okriljem NEXE Grupe, kvalitet IT-a u "Poletu" podignut na značajno viši i moderniji nivo.

UTICAJ NA POSLOVANJE

UPIS.Plus je omogućio potpuniju kontrolu i upravljanje poslovnim procesima obuhvatajući kompletne tokove podataka i dokumentacije. Uz bolje povezivanje sa sistemom kvaliteta omogućeno je vizuelno praćenje tokova podataka. Obuhvaćeni su procesi snabdevanja, proizvodnje, prodaje, otpreme, fakturisanja, skladištenja, održavanja, praćenja finansija i kadrova. Omogućena je kontrola tehnološke discipline i ponašanja po radnim procedurama, a standardizovano

"Polet" u okviru NEXE Grupe

AD Polet IGK iz Novog Bečaja, članica NEXE Grupe, bavi se proizvodnjom građevinske keramike (gruba keramika: crepovi Ideal, M-222, M-555, žljebnjak Ideal, zidne keramičke pločice, bordure, podne keramičke pločice i tenis podloga). NEXE Grupa okuplja dvadesetak firmi, od kojih veći broj spada u grupu firmi za proizvodnju građevinskog materijala, odnosno manji broj u grupu ostalih delatnosti.

Profil NEXE Grupe

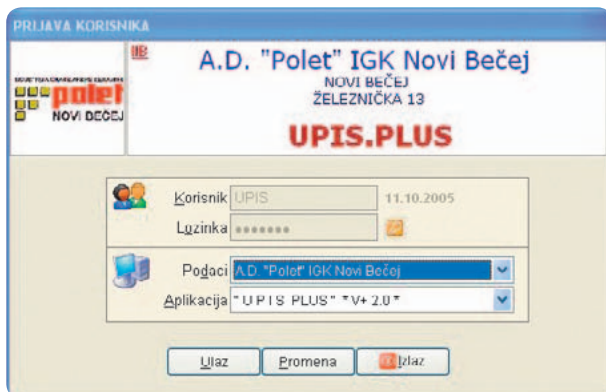
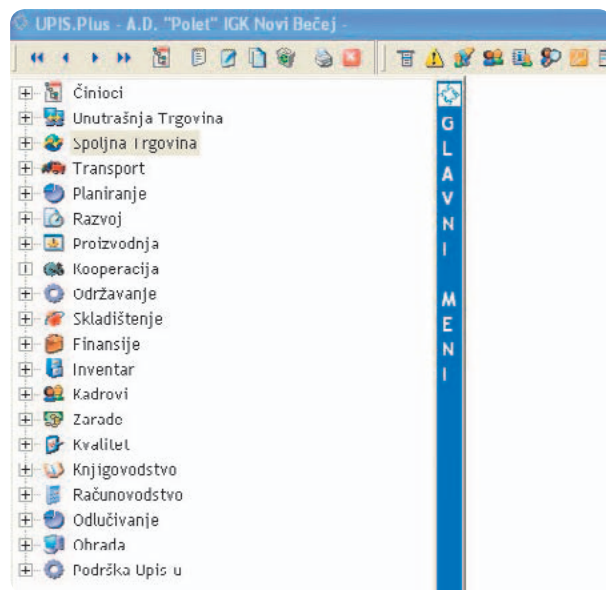
- Divizija za cement - članice:
- Našice cement d.d. Našice
- Jelen Do a.d. Jelen Do
- Agregati i Betoni d.o.o. Sarajevo
- Nexe beton d.o.o. Vinkovci
- NC Beton proizvod d.o.o. Zagreb
- Divizija za ciglu i crep - članice:
- Slavonija IGM d.d. Našice
- Stražilovo a.d. Sremski Karlovci
- Dilj d.d. Vinkovci
- Polet IGK a.d. Novi Bečej
- Tvornica opeke d.o.o. Sarajevo
- Cement market d.o.o. Našice
- Divizija za graditeljstvo - članice:
- Našički interijer d.o.o. Našice
- GP Put d.d. Sarajevo

U sastavu Nexe Grupe nalazi se i Feravino d.o.o. Feričanci, Osilovac, Gastro, NAC, Luka Tranzit i Nexe d.o.o. Sarajevo.

vanje evidencija omogućilo je lakšu obuku novog kadra.

Obrazlažući zašto je odabrano rešenje bolje od sličnih na tržištu, naš saradnik u izradi ove studije slučaja Janoš Varga ističe njegove prednosti: "Ovo rešenje je pokrilo gotovo sve zahteve postavljene od strane rukovodstva NEXE Grupe i stručnog tima iz oblasti informacionih tehnologija. Softverski paket je, pre svega, moderno koncipiran, a zasnovan je na Microsoft tehnologijama koje su danas industrijski standard. UPIS je stabilan, sveobuhvatan, parametarski prilagodljiv korisniku i poseduje posebne specifičnosti za delatnost proizvodnje građevinskog materijala, što je za nas bilo posebno zanimljivo. Za razliku od drugih paketa, izgrađenih na ovoj tehnologiji, bio je kompletniji i od stranih i od domaćih proizvoda."

NEXE Grupa je veliki i razdužen poslovni sistem koji se nalazi na više lokacija u više zemalja. Na gotovo svakoj od ovih lokacija posluje posebno preduzeće, tako da su tokovi podataka izuzetno složeni. Da bi se poslovnim sistemom moglo upravljati potrebno je "orkestrirati" mnoge poslovne funkcije i baš tu se UPIS.Plus, uz pomoć B2B servisa, pokazao kao izuzetno moćan. "Kao što smo i očekivali, povezivanje sa centralnim skladištem podataka na nivou NEXE Grupe urađeno je uspešno. Ovaj servis čini jednu od značajnijih prednosti UPIS.Plusa u odnosu na konkurenciju i zaslužuje da bude detaljnije predstavljen. Dakle, B2B servis je poseban alat UPIS.Plusa, koji mu omogućava saradnju sa drugim aplikacijama, bez obzira da li su one interne ili eksterne. U našem preduzeću se koristi za razmenu podataka sa bankama i sa skladištem podataka na nivou NEXE Grupe."



"Orkestracija" se postavlja tako što se definiše sa kojom aplikacijom se vrši razmena, u kom formatu, kakve su strukture slogova za razmenu, kakve su konverzije između šifara, koja su pravila transformacije, u kom smeru ide razmena i slično. U produkcionom delu uređena je procedura i frekvencija razmene podataka, stepen automatizacije i način kontrole. Do sada je na nivou Grupe napravljeno nekoliko zaokružanih celina i osvojeno nekoliko oblasti poslovanja. To su upravljanje zalihama gotovog proizvoda, upravljanje prodajom i finansijama. UPIS.Plus poseduje

i sopstveni alat poslovne inteligencije za koji je planirano da se koristi na nivou "Poleta".

Pored samog softverskog proizvoda IIB ima vrloiskusnu ekipu i značajne reference u radu sa velikim poslovnim sistemima. Upravo to iskustvo je garantovalo veoma kratko vreme uvođenja, bez prekida u poslovanju preduzeća.

"U brz odziv i kvalitetno održavanje bili smo i sami uvereni, budući da smo već imali iskustva u radu sa IIB-om. Pomenuti stručni tim, za podršku, okupljen je oko porodičnog jezgra, što je značilo odstupstvo značajnije fluktuacije kadra" kaže gospodin Varga.

GLAVNI BENEFITI REŠENJA

Prirodno je postaviti pitanje da li se uvođenjem UPIS.plusa dobilo ono što je očekivano i da li je postignut novi kvalitet u poslovanju.

"Nov kvalitet je svakako postignut kroz samu ažurnost podataka, tako da smo dajući aktuelne informacije rukovodstvu omogućili punu informisanost i pravovremeno donošenja odluka. Takođe smo pokrili i povezali sve vitalne procese u preduzeću i kroz uvedenu proceduralnost obezbedili znatnu tehnološku disciplinu. Drugim rečima, za svaku poslovnu aktivnost se zna ko je inicirao ili nalaže, ko je obavlja, a ko kontroliše.



Tenderom do pravih dobavljača

Posle donošenja odluke o ulaganju u modernizaciju IT u AD Polet IGK raspisan je tender za prikupljanje ponuda za komunikacije – mrežnu infrastrukturu, hardver, ERP rešenje i legalizaciju softvera. Po prijavi dobavljača – programskih kuća za ERP, potencijalni dobavljači su pozivani na prezentaciju, gde je ponuđeno programsko rešenje za poslovanje preduzeće razmatrano po do u detalje razrađenim aspektima. Pored funkcionalnosti, jednu od glavnih smernica pri izboru ERP aplikacije predstavljalo je razmatranje mogućnosti za B2B, kao i procena da li će u narednom periodu firma, koja stoji iza ERP rešenja, moći u najkraćem vremenskom roku da isprati novine u vezi sa najnaprednijim IT tehnologijama u izradi softvera.

ERP rešenje pod nazivom UPIS.plus, beogradske softverske kuće IIB, stavku po stavku je odgovorilo svim zahtevima IT sektora NEXE Grupe. Već u demo verziji sa probnim podacima IIB je na svojoj prezentaciji potvrdio da odgovara svim zahtevima IT sektora NEXE Grupe. Svaki poslovni proces je metodološki detaljno snimljen, program je parametrizacijom,

Sve to je uticalo na precizno definisanje nadležnosti u poslu, što je dovelo do povećanja efikasnosti u radu. Ostvaren je i zavidan komfor u radu uz znatno smanjenje grešaka, a radnici se mogu posvetiti obavljanju svojih zadataka, bez bojazni da će nešto krenuti kako ne treba oslanjajući se na UPIS.plus koji ih vodi kroz sve poslove. Zahvaljujući ovom ERP-u postignuta je unifikacija i standardizacija dokumentacije i optimizovan njihov tok, a administriranje poslovnog procesa se odvija na samom izvoru nastanka događaja. Ako govorimo o ostvarenim uštedama, moramo pomenuti uštedu proizišlu iz optimizacije zaliha materijala i rezervnih delova, smanjenja administrativnog korpusa, kao i

u saradnji sa korisnikom, podešen da bi virtuelno bio slika stvarnih procesa. Potom je sledila obuka administratora i korisnika u specijalno oformljenoj učionici u prostorijama AD Polet IGK. Posle preuzimanja podataka implementacija sistema je trajala izuzetno kratko za ovakav tip ERP aplikacija, a iznosila je svega četiri neradna dana.

Mogućnosti, aplikacije za B2B ubrzo je počela da se primenjuje u praksi. Podešavanjem uslova sloga za prenos podataka i parametrizacijom transformacije podataka se primarno rešilo elektronsko plaćanje: eksport naloga za plaćanje i import izvoda dobijenih od banaka. Potom se pristupilo exportu unapred definisanih podataka u formu koja je definisana na nivou NEXE Grupe, i koja je nezavisna od platforme koja se koristi. Ovakav skup podataka se potom centralizovano spaja u jednu "multikocku", iz koje se dobijaju izveštaji neophodni za efikasno upravljanje i odlučivanje na nivou NEXE Grupe. Važno je napomenuti da se B2B razmena podataka postiže isključivo parametrizacijom, a ne programiranjem od početka.

troškova arhiviranja i zaključiti da smo u nekim segmentima postigli i više od očekivanog."

BRŽE DO POVRAĆAJA INVESTICIJE

"Skladišta podataka sa istorijskim podacima formirana su tek ove godine, tako da, na žalost, nemamo podatke za komparaciju troškova sa godinama pre uvođenja UPIS.plusa. Procena je da uštede na samo nekoliko segmenata poslovanja u upravljanju zalihama, radu nabavke i smanjenju ljudstva u administraciji apsolutno opravdavaju

IT infrastruktura

Komunikacije 100MB optička mrežna infrastruktura, bežični pristup Internetu brzinom 128Kb/s;

Hardver serveri i desktop računari najnovije generacije

investiciju. Gotovo je izvesno da je taj period povratka investicija znatno kraći od životnog veka softvera", zaključio je Janoš Varga.

Naporima IT sektora kompanije AD Polet IGK UPIS.plus je usvojen kao kompanijski standard NEXE Grupe za Srbiju.