

Softvér pre firmy

Cloud, mobilita či AI. Podnikový softvér sa má prečo meniť

Digitalizácia zasahuje do každého aspektu ľudskej spoločnosti. Prejavuje sa to i v nových funkciách softvéru na podporu biznisu. Zmeny v spôsobe a organizácii podnikania, ako aj v správaní spotrebiteľov, manažérov a pracovníkov sú pre výrobcov softvérových technológií výzvou aj príležitosťou. Ako sa k týmto možnostiam stavajú a prečo je podľa nich dôležité, aby ich zákazníci využívali? Spýtali sme sa dodávateľov širokého spektra aplikácií od klasického ERP cez riadenie vzťahov so zákazníkmi CRM až po moderné cloudové riešenia pre marketing

Jozef Andacký



Miroslav Krempaský



Viktor Pieš



Michal Chodas



Peter Irikovský



Radoslav Balvan

Aké novinky ste v uplynulých dvoch rokoch zaviedli do softvérových riešení pre vašich zákazníkov?

Miroslav Krempaský
CEO Millennium
(dodávateľ CRM, portálových, Business Intelligence a enterprise mobility riešení)
Vnímame väčšiu adaptáciu cloudových, respektíve online technológií. Mnohí naši zákazníci už z nich plne benefitujú. Majú k dispozícii platformu alebo softvér ako službu a získali tak možnosť predvídaťne riadiť súvisiace náklady bez nutnosti investovať do kúpy a prevádzky hardvéru. Taktiež sme zaznamenali veľký nárast záujmu o moderné CRM riešenia najmä u našich bankových zákazníkov.

Viktor Pieš
riaditeľ Cíglar Software
(dodávateľ ERP systémov a riešení)
Naše systémy prešli v uplynulom období rozsiahlymi zmenami. V moduloch určených na riadenie projektov a zákaziek sme sa sústredili najmä na rozšírené možnosti detailného rozboru

činností. Zároveň sme dbali na spôsob, ako pri podrobnom pohľade nestratiť prehľad o výsledných ukazovateľoch efektivity projektov. Na dohľad nad hospodárením spoločnosti slúži modul, určený na riadenie širokého spektra procesov. Pri vývoji sme dbali na zachovanie mobility vedúcich zamestnancov, čo im umožní schvaľovanie dokladov prostredníctvom ľubovoľného zariadenia s prístupom na internet.

Michal Chodas
regionálny manažér DC Concept
(dodávateľ ERP systémov a riešení)
Ťažiskovým bolo najmä pokročilé plánovanie výroby s dôrazom na možnú simuláciu tvorby plánu a jeho verzii. A pre menej náročných zákazníkov, ktorí riadia svoju výrobu prostredníctvom nášho informačného systému, sme dokončili modul zjednodušeného plánovania výroby, s ktorým dokážu zohľadniť kapacity strojov, technológií a tiež dostupnosť

materiálu. Venovali sme sa taktiež nástrojom, ktoré pomôžu zákazníkovi interpretovať a pracovať so všetkými dostupnými informáciami, ktoré sa v ich informačnom systéme nachádzajú, a výsledkom tejto činnosti je vylepšený DMS modul (Document Management System) a predovšetkým Business Intelligence na platforme od Microsoftu.

Peter Irikovský
CEO Exponea
(dodávateľ marketingového cloudu s podporou AI)
Prioritou je umelá inteligencia (AI) pre online marketing. Marketingová platforma Exponea každého pol roka zdvojnásobuje svoje príjmy. Vďaka využívaniu umelej inteligencie pre marketingovú automatizáciu rátame ešte s väčším rastom. AI už teraz optimalizuje kampane, vyberá, koho osloviť, testuje obsah, kanály aj časovanie kampane pre čo najväčší efekt. Učí sa, komu, kedy a ktorú kampaň

poslať. Novinkou bude aj predikcia skladových zásob, aby vám nestáli peniaze na sklade. S pomocou umelej inteligencie viete zlepšiť cash flow aj spokojnosť zákazníkov.

Radoslav Balvan
riaditeľ vývoja Asseco Solution
(dodávateľ ERP systémov a riešení)
Vytvorili sme viaceré mobilné aplikácie – na náhľad finančných výsledkov, nezaplatených pohľadávok a aj na podporu schvaľovacieho procesu. V reštauračnom a hotelovom ERP softvéri sme pre firmy so sieťou reštaurácií alebo hotelov doplnili centrálnu funkciu, či už v oblasti tovarov alebo starostlivosti o hosta. Prví naši zákazníci už úspešne využívajú modul na optimalizáciu servisu a údržby zariadení. Tento modul je súčasťou veľkej témy Priemysel 4.0 a aj pomocou dát zo senzorov na samotných zariadeniach pomáha v práci servisným pracovníkom.

Aké trendy a technológie budú podľa vašich očakávaní vyžadovať a potrebovať vaši klienti o tri-päť rokov?

Miroslav Krempaský
CEO Millennium
(dodávateľ CRM, portálových, BI a enterprise mobility riešení)
Predpokladáme výrazne väčšiu dominanciu cloudových riešení, a to najmä z dvoch dôvodov. Prvým je ekonomika prevádzky IT. V mnohých scenároch je už teraz finančne výhodnejšia a vzhľadom na konkurenciu dominantných poskytovateľov ceny klesajú a budú klesať. Z cloudu sa stane komoda ako elektrina. Druhým dôvodom je skutočnosť, že mnohé spoločnosti už cloudové služby využívajú a v horizonte troch rokov z nich budú výrazne benefitovať. Ich konkurencia, ak chce v hospodárskej súťaži uspieť, bude musieť prechod do cloudu absolvovať tiež.

Viktor Pieš
riaditeľ Cíglar Software
(dodávateľ ERP systémov)
Budúcnosť ERP systémov vidíme najmä vo využívaní cloudových

technológií s dôrazom na mobilitu a automatizáciu činností. Využívanie cloudu je trend, ktorý zákazníci čoraz viac vyžadujú a je takmer isté, že je budúcnosťou tohto odvetvia. Pri vývoji dbáme aj na prenesenie práce od kancelárskeho stola priamo k zamestnancom. Mobilné zariadenia sú omnoho kompaktnéjšie na prácu v teréne, pričom v nich dokážeme spracovať veľkú časť úloh v napojení na centrálny ERP systém a tak zvýšiť efektivitu zamestnancov. Dôležité miesto v rozvoji našich systémov majú moduly umožňujúce automatizáciu širokej škály obslužných procesov. Veríme, že práve orientácia spoločností na ciele v oblasti znižovania nákladov a rastu produktivity budú určovať trendy a oblasti vývoja ERP systémov.

Michal Chodas
regionálny manažér DC Concept
(dodávateľ ERP riešení)
Najviac vnímame nastupujúci

trend, keď zákazníci nechcú mať všetky procesy spravované jedným IS, ale kombinujú tie, ktoré im najviac vyhovujú vzhľadom na ich podnikanie. Potom je prvoradé mať otvorený IS, ktorý je hlavným systémom vo firme a na špecializované činnosti sa využívajú externé systémy. Práve segmentácia zákazníkov nás uistuje, že našim cieľom v budúcnosti bude kompletne procesne orientovaný IS, ktorý sa bude plne prispôbovať rozdielnym potrebám zákazníkov.

Radoslav Balvan
riaditeľ vývoja Asseco Solution
(dodávateľ ERP riešení)
Predpokladáme, že trend zjednodušovania používateľského rozhrania bude ďalej pokračovať. Vďaka záplave rôznych „appiek“ si používatelia zvykli očakávať, že softvéru porozumejú bez námahy. S tým súvisí aj trend neustáleho online pripojenia. Dáta sa do podnikového systému

budú dostávať automaticky zo senzorov, prostým vykonaním činnosti. Keď servisný technik vykoná opravu, podklady vo forme času zásahu, GPS súradníc, záberu z fotoaparátu a trebárs hlasového záznamu budú online odoslané do firmy. Zákazníkovi následne príde (elektronická) faktúra aj s prílohami.

Peter Irikovský
CEO Exponea
(dodávateľ marketingového cloudu s podporou AI)
Marketéri sú preťažení. Podľa štúdie spoločnosti Winterberry používajú na podporu svojho data-driven marketingu priemerne dvanásť rôznych nástrojov. Deväť percent dokonca vyše tridsať. Cieľom je preto vytvoriť jednu platformu pre smart ľudí, z ktorej kampaň nielenže spustíte pre rôzne kanály, ale zároveň sa automaticky optimalizuje a vyhodnotí. Odporúčajú tiež, ktoré kanály môžu byť efektívnejšie, a vygeneruje automatické insights.

AKO EFEKTÍVNE INVESTOVAŤ DO KYBERBEZPEČNOSTI

V našej praxi sa často stretávame s prípadmi, keď spoločnosti zavádzajú IT riešenia „odtrhnuté“ od biznisových požiadaviek samotnej organizácie. Rovnako to platí aj pri bezpečnostných riešeniach. Zavádzajú sa rôzne, navzájom neprepojené systémy a firmy často investujú do masívnych IT projektov, ktoré sú často pre ne samotné veľmi nevýhodné. Ako však pristúpiť k tejto problematike tak, aby nás bezpečnostné riešenia plnohodnotne chránili, podporovali náš biznis a my sme zároveň prostredníctvom dobre zvolenej investície ušetrili?

Znalosť požiadaviek

Našou prvou radou je dobre poznať biznisové potreby svojej organizácie a následne „napárovať“ na ne príslušné riešenia. Ako je to však myslené? V niektorých prípadoch sa stáva, že zákazníci nevedia zadefinovať, čo by pre nich znamenalo napríklad jednoduchý výpadok určitej aplikácie, prípadne aký by to malo dosah na výrobu či chod spoločnosti. Nestačí len „pocitovo“ vedieť, že výpadok prinesie nejaký problém, spoločnosti by mali byť schopné jasne identifikovať potenciálne hrozby a kvantifikovať ich dopad. Preto našim odporúčaním je spraviť ako prvý krok BUSINESS IMPACT

ANALÝZU a ANALÝZU RIZÍK, detailne spoznať požiadavky biznis procesu, zmapovať procesy samotných IT služieb a systémov, ako aj hrozby riziká. Následne je možné prijímať adekvátne podložené rozhodnutia týkajúce sa architektúry týchto systémov, infraštruktúry, ako aj bezpečnostných riešení.

Prevenca a hardening

Dôležitou oblasťou informačnej bezpečnosti je PREVENCA. Tá je, samozrejme, omnoho efektívnejšia ako riešenie opakovane sa vyskytujúcich incidentov. Odporúčame byť teda náležite pripravení. Popri špecializovaných bezpečnostných riešeniach je v rámci prevencie veľmi dôležitá oblasť hardeningu a patch manažment. Predstavujú totiž účinný spôsob výrazného zvýšenia odolnosti infraštruktúry, pričom nestoja tak veľa. Je potrebné si uvedomiť, že pri zanedbaní prevencie sa celkovo oslabuje infraštruktúra a uľahčujeme tak prácu kyber-kriminálnikom, ktorí na nás môžu útočiť a zneužívať naše zraniteľnosti.

Keď nastane incident

Samozrejme, nežijeme v rozprávkach, a preto nemôžeme tvrdiť, že prevencia je vždy na 100% účinná. V prípade, ak predsa len vznikne bezpečnostný incident, dokážu nám veľmi pomôcť DETEKTNÉ A LOGOVACIE SYSTÉMY, ktoré včas

upozornia na výskyt incidentu, objasnia jeho rozsah, šírenie, symptómy, aktivitu a zasiahnuté zariadenia. Vďaka podobným riešeniam je možné incident veľmi rýchlo spozorovať, zistiť o ňom dostatok informácií, príslušne naň zareagovať a eliminovať ho.

Ako si (ne)skomplikovať život

V praxi často slabšia účinnosť bezpečnostných riešení vyplýva priamo z ich komplexnosti. MANAŽMENT rôznorodých systémov od rôznych vendorov, ktoré fungujú samostatne, je veľmi náročný a v praxi často dochádza k nedostatkom pri konfigurácii alebo nevyužití ich plného potenciálu. Správnym prístupom a rozhodnutiami je možné systémy navzájom zintegrovat a vytvoriť tak komplexné riešenie s automatizovanými úkonmi a centralizovanou správou, ktoré prispievajú k vyššej efektívnosti a ľahšiemu prevádzkovému životu.

Štefan Porubčan, Soitron, Security Manager
www.soitron.sk

SOITRON
INSPIRUJEME K NÁROČNOSTI