

3 PANTHEON™ 5.5 – kako in kdaj do njega?
Sočasno z izidom te številke novic je izšel tudi PANTHEON™ 5.5. Na 3. strani vam bomo predstavili, kako nadgradite svoj sistem na novo različico in na kaj morate pri tem še posebej paziti. V štirih osnovnih korakih je opisana tudi migracija na Oracle podatkovno bazo.

→ Več o PANTHEON™-u 5.5 na strani 3.

5 ORACLE postaja cenovno dostopen tudi manjšim podjetjem
Prizadevanje za rast in uspeh je prioriteta večine majhnih in srednje velikih podjetij. Ko pride do tega uspeha, mora podjetje biti pripravljeno. Centralizacija podatkov po nenadni rasti ali obdobju nepričakovanega uspeha je lahko draga in težko izvedljiva.

→ Več o tem izzivu na strani 5.

14 Odzivi uporabnika na vpeljavo poslovnoinformacijskega sistema
Uspešna vpeljava poslovnoinformacijskega sistema kljub dobri organizaciji in ustreznim poslovnim procesom ne more biti res uspešna, če uporabniki ne sprejmejo novega načina dela ali pri svojem delu niso motivirani.

→ Več o motivaciji uporabnikov na strani 14.

datalab
Spremenite podatke v dobiček!

Datalab predstavlja najboljše prakse za spreminjanje podatkov v dobiček

PANTHEON™ 5.5 turneja se je začela

Ob izidu nove različice poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™ 5.5 smo na tiskovni konferenci 26. marca v Grand hotelu Union predstavili funkcionalnosti in prednosti prenovljenega programskega paketa. Osvetlili smo njegovo poslovno vrednost ter predstavili rezultate sodelovanja s slovenskimi izobraževalnimi ustanovami in podjetjem ORACLE.

Novinarske konference, ki so bile tudi v glavnih mestih držav naših hčerinskih družb, predstavljajo uvod v promocijsko turnejo, s katero bomo pospremili novo generacijo PANTHEON™-a na trge v regiji.

PANTHEON™ 5.5
datalab Business operating system



Promocijska turneja je zasnovana tako, da potencialnim kupcem predstavimo prihodnost poslovanja malih in srednje velikih podjetij, pokažemo prednosti poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™ in jih obvestimo o ponudbi, ki jo prinaša Datalabovo sodelovanje z Oracleom. Prodajne akcije bomo namreč izvajali v sodelovanju z Oracleom. Sama predstavitev bo oplemenitena s konkretnimi primeri rešitev in implementacij naših partnerjev (Sigma, Stroka, E-pos, Asistent), kot na primer v podjetjih Biring, Poteza skupina, Emporio, Foto Asja, Marriba, ICIT in druga.

Na posamezne predstavitve so vabljeni potencialni kupci iz vrst malih in srednje velikih podjetij v regiji. Vabljeni so tudi ostali predstavniki poslovne javnosti, ki jih zanima, kako lahko sodobna poslovna programska oprema vpliva na izboljšanje poslovanja. Udeležba na dogodkih je seveda brezplačna.

Turneja bo potekala sočasno v Sloveniji in državah hčerinskih podjetij. Aprila bomo začeli s predstavitvami v Sloveniji, in sicer v sedmih slovenskih mestih – v Ljubljani, Mariboru, Celju, pa tudi na Primorskem, v Kopru in Gorici, obiskali bomo Novo mesto in zaključili v Kranju.

V drugem tednu aprila bo naša ekipa obiskala največja hrvaška mesta (Zagreb, Reka, Osijek, Split), nadaljevala s prodajnimi aktivnostmi v Bosni (Sarajevo, Mostar, Banja Luka, Tuzla, Doboj, Zenica in Bihać) ter delo zaokrožila v Srbiji (Beograd, Novi Sad, Valjevo, Kragujevac) in Makedoniji (Skopje).

Datumi predstavitev v Sloveniji

Kraj	Dvorana	Datum in ura
Ljubljana	Kolosej	5. april ob 10. uri
Maribor	Kolosej	12. april ob 10. uri
Celje	Kolosej	19. april ob 10. uri
Kranj	Kolosej	26. april ob 10. uri
Koper	Kolosej	10. maj ob 10. uri
Novo mesto	Tuš	17. maj ob 10. uri
Nova Gorica	Perla	31. maj ob 10. uri



Prvim 50 prijavljenim udeležencem podarimo USB ključek! Čimprej se prijavite na www.datalab.si!

Enemu od udeležencev predstavitve bomo z zrebanjem poklonili strežnik IBM System x3105!

Dodatno darilo: enoletna naročnina na revijo Kapital, ki jo bomo enemu od udeležencev podelili z žrebom.

Uvodna beseda novega urednika

Izzivalci najboljših

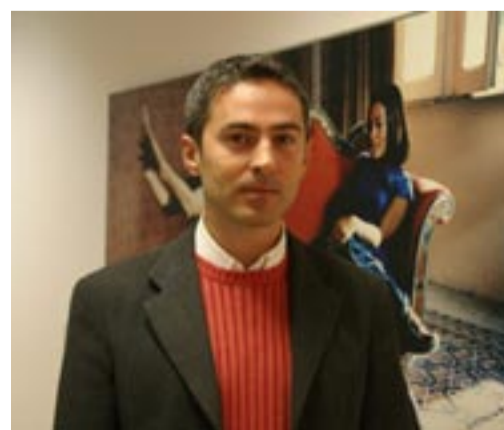
Prepričan sem, da za uspehom ekipe stojijo predani in ustvarjalni posamezniki, ki najdejo v poklicu tudi izpolnjevanje osebnih ciljev. Vam zveni znano? Na moji profesionalni poti se delovni in osebni uspehi nenehno prepletajo. Po uspešno končanem študiju robotike sem se zaposlil v Dravskih elektrarnah, nato v britanski firmi Parc Technologies, po vrnitvi v Slovenijo pa sem postal del ekipe Simobil-Vodafone. K Datalabu sem prišel na povabilo Andreja Mertlja in z delom začel 1. 12. 2006.

Datalab je namreč edinstveno podjetje, predvsem zaradi poslovnega modela, ki je povzetek najboljših svetovnih praks. Model, kjer prodaja, implementacija in prvi nivo podpore potekajo prek partnerjev, matično podjetje pa je posvečeno predvsem razvoju izdelka in utrditvi blagovne znamke, nam omogoča, da smo izzivalci najboljših.

Kot direktor trženja skrbim za vzpostavitev enotnega trženjskega pristopa in predvsem pridobivanje novih kupcev. Z obvladovanjem vseh treh trženjskih konceptov – produktnega trženja, s katerim določamo kaj, kako, kdaj in po kakšni ceni bomo prodajali, poslovne inteligence, kjer na podlagi analitičnih metod ugotovljamo svoje prednosti pa tudi slabosti, predvsem pa kaj se dogaja okrog nas, ter nenazadnje trženjske komunikacije, ki skrbi za prepoznavnost blagovne znamke PANTHEON™ – želim prispevati svoj del k Datalabovemu uspehu.

Zavedam se, da je moja naloga zahtevna, a verjamem vase in v Datalab, ker razvija izdelek, ki je plod domačih možganov, ker je podjetje ravno prav veliko, kar se pozna pri učinkovitem sprejemanju odločitev,

ter nenazadnje zato, ker ga vodi Andrej, ki je vizionar in predvsem velik podjetnik. Poleg tega so vse karte še odprte. Dober potencial predstavlja slovensko tržišče, kjer se penetracija poslovnoinformacijskih sistemov giblje okrog 40 odstotkov, dobre možnosti pa vidim tudi na trgih bivše Jugoslavije, še posebno v Srbiji in na novih trgih, kamor letos vstopamo – v Bolgariji in Romuniji.



Velik potencial imamo tudi v našem ekosistemu. Vse uporabnike PANTHEON™-a bom poskušal tesneje povezati. Konkretno že v aprilu, ko bomo uvedli spletno mesto usersite.datalab.si, kjer bodo lahko uporabniki poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™ obveščali drug drugega o svojih ponudbah.

Pomagati želim tudi Datalabovi partnerski mreži, ki je že sedaj vredna vse pohvale. Skupaj z ožjimi sodelavci v upravi bom poskrbel, da jo še bolj profesionaliziramo ter dvignemo uspešnost dela naših partnerjev pri pridobivanju novih uporabnikov in pri zagotavljanju kakovostne podpore za obstoječe uporabnike. Nakup oz. zamenjava poslovnoinformacijskega sistema predstavlja za podjetje velik zalogaj. The Aston / Deloitte Touche v svoji raziskavi »Top 10 ERP criterias« ugotavlja, da je podjetjem, ki prvič kupujejo ERP, najpomembnejša cena. Podpora lokalnega partnerja je šele na osmem mestu. Pri podjetjih, ki menjajo ERP, pa je cena šele na petem mestu, podpora lokalnega partnerja pa na prvem.

Skratka, Datalab je priložnost, ki jo hočem do konca izkoristiti. In veseli me, da bom lahko svoje uspehe delil z vami.



Matjaž Viher, član uprave
matjaz.viher@datalab.si
Datalab, d. d.

Profesionalizacija podjetja

Pogled nazaj – v leto 2006

Zadnje leto je v popolnosti odražalo hitrost in spremembe v Datalabovem poslovnem okolju. Ko gledam svojo ekipo, vidim, da delam s predanimi sodelavci, ki se zavedajo te dinamike ter mislijo in dihaajo za Datalab. Datalab pač ni služba, ampak je poklic. Od uprave, kolegov in partnerjev tudi pričakujem več kot povprečje. Ker vem, da so sposobni in da zmorejo.



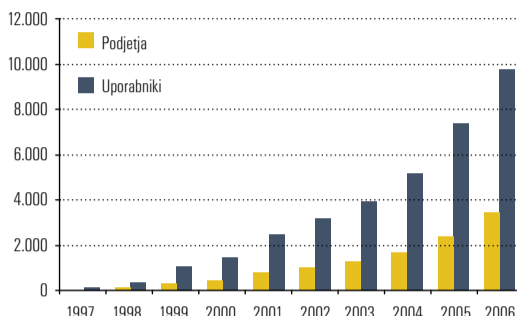
Andrej Mertelj,
predsednik uprave
andrem@datalab.si
Datalab, d. d.

Vsi se zavedamo, da se svet hitro vrti in da imamo omejen čas za uresničitev svojih ciljev. Kot podjetje pa imamo na voljo še manj časa, saj se na današnjem globalnem trgu okna priložnosti stalno odpirajo in zapirajo. Če priložnosti ne izkoristimo tu in zdaj, je verjetno ne bomo dobili nikoli več. Prav zato moram pogosto sprejemati kompromise med hitrostjo in dovršenostjo, med počasnim – vsaj v začetni fazi gotovim – in hitrejšim – dolgoročno uspešnejšim, a ne vedno popolnim – napredovanjem. In kot zahteven trener usposabljam najboljšo ekipo za nove podvige danes in jutri.

Živo se spomnim II. PANTHEON™ konference oktobra leta 2005. Takrat sem napovedal profesionalizacijo družbe, produkta in celotnega ekosistema Datalab. Po letu in pol se že kažejo prvi rezultati tega naporega procesa. Datalab se je v letu 2006 bistveno kadrovske okrepil. V matičnem podjetju smo povečali število zaposlenih z 19 na 46, v skupini Datalab pa z 48 na 83 ljudi. Vsi podjetniki verjetno veste, kakšen zalogaj je tako povečanje števila zaposlenih za podjetje. Izkazalo se je tudi, da je bila okrepitev uprave nujno potrebna, rezultati pa se kažejo predvsem v dodelanosti, temeljitosti in premišljenosti posameznih poslovnih funkcij.

Leto 2006 je bilo izredno zahtevno, a hkrati tudi uspešno. Prihodki Datalab d.d. so se povečali za 21 odstotkov, konsolidirani prihodki skupine pa za skoraj 43 odstotkov na 2,7 milijona evrov. Tuji trgi so zabeležili še večjo rast kot domači! V razvoj smo v letu 2006 vložili več kot 855 tisoč EUR ali povedano drugače preko 35 odstotkov letne prodaje Datalab d.d. Dobiček podjetja je bil kljub temu dovolj velik, da nam danes omogoča potrebne investicije. Vendar ga ne bo dovolj za nadaljnjo rast, zato se bomo v bližnji prihodnosti dokapitalizirali.

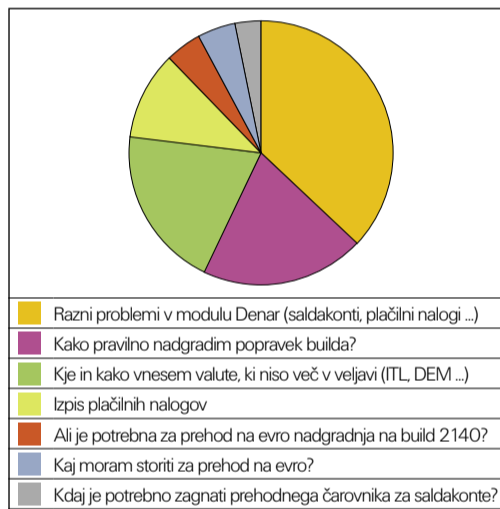
Število podjetij in uporabnikov tudi nezadržno raste. V letu 2006 je PANTHEON™ uvedlo 1.075 podjetij, leto poprej 624. Uporablja ga 2.387 novih ljudi, v primerjavi z 2.274 v letu 2005. Bistveno se je spremenila struktura pogodb, saj vedno bolj prevladuje licenciranje preko zakupa in naročin, kjer smo v letu



Število podjetij in uporabnikov PANTHEON™-a

2006 podpisali za 457 tisoč evrov pogodb.

Silovito se je profesionalizirala partnersko-svetovalna struktura. Kljub običajnim turbolencam je bolj strokovna izobražena in nenazadnje odgovorna. Za njihova prizadevanja moram partnerjem čestitati in se jim zahvaliti. Naravnost vzorno je bilo izpeljanih nekaj izrednih projektov, na primer SCT, Varnost, FMC in drugi.



Statistika klicev na linijo 090 ob prehodu na evro

V lanskem letu smo nekoliko upočasnili dinamiko razvoja izboljšav. Ustvarili smo 1.293 izboljšav v primerjavi z letom poprej, ko smo s polovico manjšo razvojno ekipo prispevali 1.466 izboljšav. Razloga sta dva: razvoj nove generacije PANTHEON™ 5.5 in prehod na evro.

Pričakovati, da bi izvedli popolnoma gladek prehod na euro pri tako veliki zbirki namestitev (preko 2.400 v Sloveniji) bi bilo naivno. Kljub temu, da smo že 8. 10. 2006 poslali na trg prvo celovito evrsko različico sistema PANTHEON™, da smo pripravili testne verzije, posebna navodila in spletne strani ter profesionalno telefonsko pomoč. Večino težav in slabe volje bi v resnici lahko odpravili z boljšo pripravo in predvsem s temeljitim testiranjem – buildov in uporabniških podatkov. Ko sem v sredini februarja v želji, da bi iz prve roke spoznal situacijo, klical po podjetjih, ki jih poznam, je bil vzorec jasen in prepoznaven. Podjetja, ki so prehod testirala pred 31. 12. 2006 ter so pripravila in popravila podatke, niso imela večjih težav. Tista, ki jih niso ali so na primer negativne zaloge reševala šele po inventuri, so imela težave predvsem zaradi obilice dela, ki ga je bilo potrebno opraviti. Tako računovodstvo kot tudi informatika sta namreč panogi, ki zahtevata doslednost.

Zavedam se, da ste mnogi izmed vas ob prehodu na evro delali nadure in doživljali stres. Podobno je bilo pri nas, v Datalabu. Zato vam iskreno čestitam za vložen trud in za uspeh, da ste vaše poslovanje pripravili na nove zmage v gospodarskem okolju, kjer gre zares.

Izkušnja iz prehoda na euro je bila zelo poučna, pridobljeno znanje pa lahko takoj uporabimo v PANTHEON™ 5.5. Dvajset let podjetništva in deset let Datalaba me je naučilo dvoje: da je potrebno sprejemati probleme kot izzive in da je potrebno napake priznati, jih popraviti, se naučiti novih stvari in nadaljevati pot.

Trdno verjamem, da bo leto 2007 še boljše: za vse uporabnike PANTHEON™ 5.5, za naše partnerje in tudi za naše podjetje.

Vsem, ki ste prispevali svoj delček v mozaik Datalabovega uspeha, se zahvaljujem!

Cene programskega paketa Datalab PANTHEON™ 5.5

Z izidom nove generacije, PANTHEON™-a 5.5, predstavljamo velik nabor novih funkcionalnosti, s katerimi bo vaše delo še učinkovitejše. Ob tej priložnosti predstavljamo tudi nov cenik za nakup, naročnino ali zakup licenc, ki ga zadnjih 6 let nismo bistveno spreminjali.

Spremembe cen niso občutne, kljub temu da smo v ceno licenc vključili licenco za ORACLE podatkovni strežnik. Novost v ceniku je tudi možnost sklenitve ORACLE vzdrževanja, ki vam v času sklenjenosti prinaša nove verzije ORACLE podatkovne baze ter tehnično podporo.

Če želite licence dokupiti po starih cenah (brez licence za Oracle, torej za MS SQL), lahko to storite do 1. 5. 2007. Prav tako lahko do 1. 5. 2007 sklenete osveževanje za največ pet let po obstoječih (starih) cenah.

Če bi želeli za obstoječe licence dokupiti licence za ORACLE podatkovni strežnik, lahko to storite do 31. 12. 2007, s tem da doplačate le razliko med novo in staro ceno.

	NAKUP		ZAKUP		NAROČNINA	
	Cena licence v EUR	Cena licence v EUR/mes.	Z ORACLE vzdrževanjem	Cena licence v EUR/mes.	Z ORACLE vzdrževanjem	
LT1	399	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo
LT3	799	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo	ni na voljo
GE	1.099	36,99	38,99	33,99	35,99	
RT	399	13,49	14,49	11,99	12,99	
RE	899	29,99	31,99	27,99	29,99	
SE	1.099	36,99	38,99	33,99	35,99	
ME	1.499	50,99	55,99	45,99	50,99	
MF	2.299	75,99	82,99	68,99	75,99	



Gaber Cerle
gaberc@datalab.si
Datalab, d. d.



Cene so brez DDV in pričnejo veljati s 1. 5. 2007. Cene veljajo tako za MS SQL kot za ORACLE podatkovne baze.

e-posREŠITVE **PANTHEON™**

Storitve poslovnega informacijskega sistema Pantheon™:

- Prodaja licenc in osveževanj
- Svetovanje na področju izbire in uvedbe
- Projektno vodenje pri uvedbi
- Implementacija
- Prenos podatkov iz predhodnih informacijskih sistemov
- Posebne prilagoditve – rešitve na zahtevo uporabnika
- Izobraževanja
- Podpora in vzdrževanje

E-POS Rešitve d.o.o.
PE Ljubljana:
Koprska 92
Tel: 01 470 00 00

PE Kranj:
Ankaranska cesta 5c
Tel: 05 662 58 00

Mail: info@e-pos.si

Partnerjem ponujamo celovito podporo na področju IKT

Nadgradnja in migracija

PANTHEON™ 5.5 – kako in kdaj do njega?

Sočasno z izidom te številke je izšel tudi PANTHEON™ 5.5. V tem članku vam bomo predstavili, kako nadgradite svoj sistem na novo različico.

Nadgradnja na PANTHEON™ 5.5 (P55) ni ravno trivialno opravilo, saj mora nadgradnja popraviti precej podatkov, spremenjeni so izpisi, obstoječi SQL-i postopki pa se morajo prepisati na ARES. Zaradi tega vas naprošamo, da načrt prehoda na novo generacijo naredite s svojim Datalab partnerjem. Če boste poizkušali nadgraditi sami, vam bo program za nadgradnjo izpisal obvestilo »Nadgradnja je blokirana, pokličite vašega Datalab partnerja.« Ta varnostni mehanizem smo vpeljali, da se ne bi sistemi slučajno nadgrajevali na novo različico, saj bi lahko zaradi neuskladenosti SQL-i postopkov prihajalo do napak v poslovanju. Naši partnerji lahko odklenejo vsako serijsko številko (vaš PANTHEON™ identifikator) posebej, tako da je prehod nadzorovan in uspešnost visoka.

Osnovne smernice

P55 je izšel 31. 3. 2007 in naši partnerji ga nameščajo pri novih uporabnikih, ki šele začenjajo z delom na PANTHEON™-u in bodo uporabljali MS SQL podatkovno zbirko. Uporabniki, ki začenjajo z uporabo PANTHEON™-a na ORACLE podatkovni zbirki, bodo le-tega začeli uporabljati po 15. 4. 2007.

Če uporabljate standarden PANTHEON™, brez večjih prilagoditev ali vertikalnih rešitev, vam priporočamo, da ga nadgradite po 15. 4. 2007, saj bomo v tem času zagotovo odkrili in popravili še kakšno otroško težavo. Nadgradite ga lahko bodisi na MS SQL bodisi na ORACLE podatkovno zbirko.

Uporabniki z več prilagoditvami v SQL-i ali vertikalnimi rešitvami, ki sodelujejo s PANTHEON™-om, naj nadgradijo na P55 po 1. 5. 2007 in naj pred nadgradnjo s svojim partnerjem obvezno določijo roke za nadgradnjo prilagoditev in vertikalnih rešitev.

Potek nadgradnje

Iz spletnega strežnika ftp.datalab.si/programi si nalozite program dlmigration55.exe. **Nadgradnja ge-**

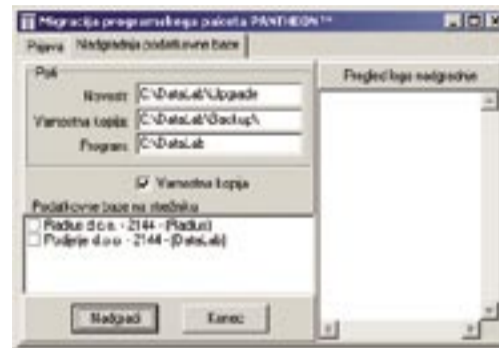
neracij ni možna preko običajne PANTHEON™ nadgradnje v administratorski konzoli, same nadgradnje naslednjih buildov P55 pa bodo ponovno tam.

Ko ga zaženete, vpišite podatke o podatkovnem strežniku, uporabniško ime in geslo za dostop. Prijavite se lahko samo na eno podatkovno bazo, v naslednjem koraku pa določite vse, do katerih imate dostop. Z migratorjem lahko v enem koraku migrirate poljubno število (najbolje vse) podatkovne baze.



V tem koraku določite poti nadgradenj (privzete so poti, ki jih uporabljate pri običajnih nadgradnjah) in podatkovne baze, ki jih želite nadgraditi. Enostavno označite tiste, ki so pripravljene za nadgradnjo. Na voljo je tudi prekopnik »Varnostna kopija«, ki pred prehodom na

ново generacijo naredi varnostno kopijo stare različice baze. Če nimate varnostnih kopij rešeno globalno (npr. na strežniku), obvezno vključite to opcijo. **Obvezno shranite varnostne kopije baze pred migracijo na varni lokaciji!**



Med potekom migracije se bo izpisoval potek nadgradnje, ki se shranjuje na disk v mapo Novosti in si ga lahko kasneje ogledate. V izpisu poteka boste videli, katere sirote (npr. referent na računu, ki ni najden v šifrantu partnerjev) so bile najdene in dodane.

Toplo priporočamo, da sirote, ki jih migrator najde in odpravi, ročno uredite – bodisi združite s kako obstoječo šifro ali pa dopolnite z vsemi potrebnimi podatki!

Migrator bo popravil tudi vse izpise – vključno z uporabniškimi – na nove tabele in nov XML format zapisa. Če bo pri pretvarjanju našel napako, ki jo ne more odpraviti, bo zapisal šifro izpisa in opis napake. Take izpise je po migraciji potrebno ročno popraviti (če jih še uporabljate).

Migracija na ORACLE podatkovno bazo

Tisti izmed vas, ki bi želeli preiti na zmogljivejšo ORACLE podatkovno bazo, po nadgradnji na P55 poženete poseben program, ki bo podatke (obvezno P55) iz obstoječega MS SQL strežnika prepisal na Oracleovo podatkovno zbirko. Program najdete na ftp.datalab.si/programi pod imenom MgrSQL2ORA.exe. Nadaljni postopek je razložen v štirih korakih na levi.

Označevanje buildov

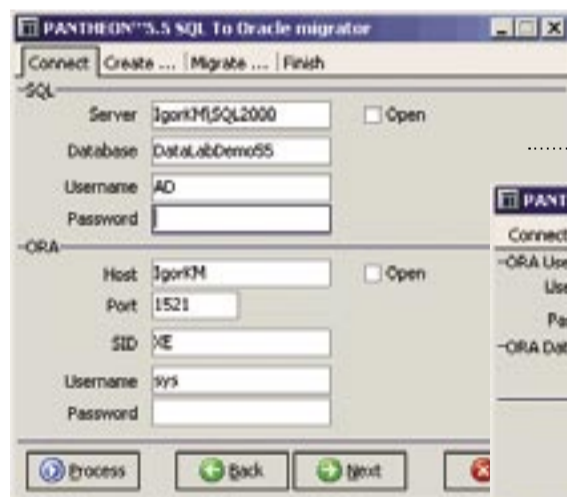
S PANTHEON™-om 5.5 vpeljujemo tudi novo označevanje buildov. Nova oznaka ima obliko 55xx.yy, kjer je xx oznaka posameznega builda, ki vsebuje izboljšave in spremembe, yy pa označuje popravek znotraj posameznega builda. Spremembo smo vpeljali zato, ker je v preteklosti večkrat prihajalo do zmešnjav, ko ste nadgradili na novo verzijo z namenom odprave napake, pa se je hkrati spremenila tudi funkcionalnost. Sedaj so izboljšave funkcionalnosti in popravki ločeni, tako da bo popravljjanje napak lahko hitrejše, izboljšave pa bolj pregledne.



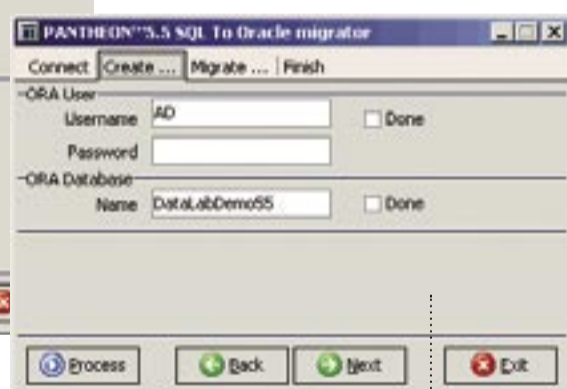
Tomaž Teyrovsky
Datalab, d. d.
tomazt@datalab.si



Poglejte izredne ugodnosti pri prehodu na ORACLE podatkovni strežnik v članku »Cene programskega paketa Datalab PANTHEON™« na sosednji strani.

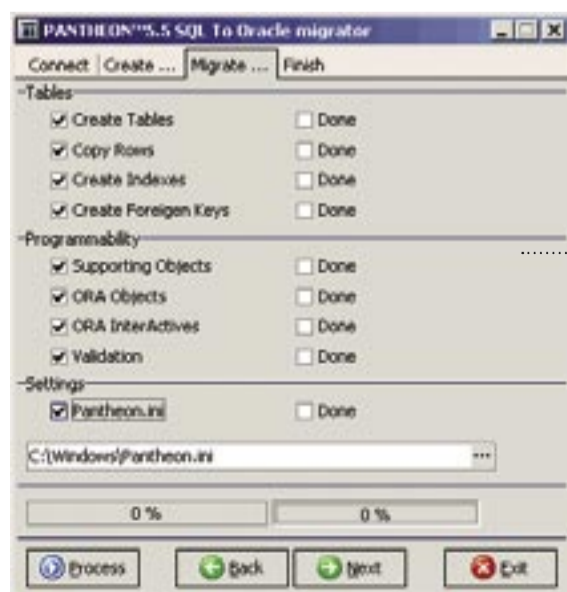


1 Enako kot pri osnovni nadgradnji tudi tu najprej določite povezave na podatkovne baze: izvorno bazo na MS SQL strežniku in ciljno bazo na ORACLE strežniku.



2

Nato kreirate administratorskega uporabnika na ORACLE strežniku in ime podatkovne baze.



3

Tretji korak je migracija podatkov in objektov. Priporočamo, da vedno naredite celotno migracijo vseh objektov. Migrator naredi tudi ustrezno .INI datoteko za zagon prave različice PANTHEON™-a. Kje jo program naredi, določite v okencu spodaj.



4

Ko je migracija objektov in podatkov končana, lahko zaženete PANTHEON™ na ORACLE podatkovnem strežniku in preverite pravilnost migracije.

Visokorazpoložljive informacijske rešitve

Zanesljivost IT v podjetjih – Oracle 10g

Pred kratkim je bila v neki reviji objavljena anketa, v kateri so odgovorne za informatiko v podjetjih spraševali, koliko podjetij pri svojem poslovanju uporablja visokorazpoložljive informacijske rešitve. Rezultat je bil presenetljiv. Več kot prepričljiva večina je zatrdila, da imajo take rešitve. Izkazalo se je, da bodisi niso razumeli vprašanja bodisi niso poznali problematike informacijske zanesljivosti. Večina informatikov je namreč menila, da so rešitve, temelječe na posameznih strežnikih, visokorazpoložljive, če še niso doživeli resnejše okvare ali izgube podatkov.

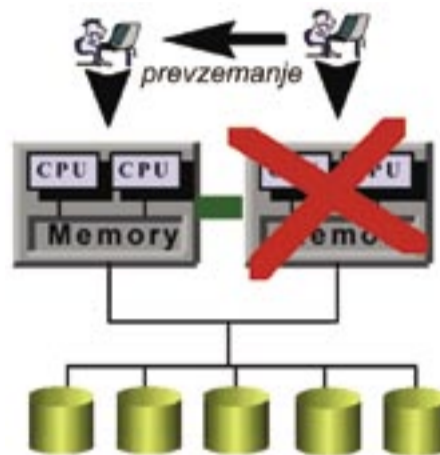
V resnici je mogoče zagotavljati visoko razpoložljivost le z redundantno zasnovano sistema. To izhaja iz definicije, ki pravi da je sistem visokorazpoložljiv, ko ima naslednji dve lastnosti:

- vsak vitalni gradnik mora biti najmanj podvojen;
- vsak vitalni gradnik mora biti vsaj toliko zanesljiv, da lahko popravimo okvarjeni del, preden se pokvari še kaj drugega.

Redundantnost prinaša tudi težave. Sistem ni več centraliziran, ampak postane porazdeljen. Kompleksnost sistema se poveča, nadzorni mehanizmi pa so bolj zapleteni. Tudi ni nujno, da povečevanje števila računalnikov v gruči vedno poveča zanesljivost gruče. Podobno kot trimotorno letalo ni nujno zanesljivejše od dvomotornega, kot bi na hitro pomislili.

Osnovna tehnika za zagotavljanje visoke razpoložljivosti je prevzemanje (*failover*) v okolju gruče (*cluster*). Princip delovanja je na videz preprost: če pride do okvare enega računalnika – gradnika gruče, njegove naloge prevzamejo drugi.

Črka g pri številki različice Oracle 10g prihaja od besede grid, ki pomeni 'omrežje'. S tem Oracle nakazuje težnjo razvoja informacijskih tehnologij proti visokorazpoložljivim omrežjem, podobnim, kot so elektrodistribucijska in telekomunikacijska.



V bistvu bi uporabniki uporabljali storitve informacijskega omrežja povsem transparentno, ne da bi vedeli, kateri računalnik ali skupina računalnikov izvršuje njihove naloge. Okvar posameznih gradnikov ne bi občutili, podobno kot po navadi ne občutimo izpadov posameznih elektrarn in prenosnih poti elektroenergetskega omrežja.

Oracle z zadnjo različico programske opreme 10g uvaja veliko novosti, s katerimi lahko zagotavljamo redundantnost na različnih ravneh. Samo ena tehnologija žal ne zadostuje za izgradnjo visokorazpoložljivega sistema. Redundantnost moramo zagotoviti za vsak sestavni del posebej: diskovne nosilce, posamezne strežnike, podatke, omrežje ...

Z zadnjo različico je Oracle spremenil tudi licenciranje. Večina tehnologij, potrebnih za zagotavljanje visoke razpoložljivosti, je zdaj vključena že v cenejšo standardno izdajo. Manjšo visokorazpoložljivo gručo, vključno z vso strojno in programsko opremo, je tako mogoče postaviti že za štiri tisoč evrov.

Novosti v Oracle tehnologiji

Tehnologije, s katerimi Oracle zagotavlja visoko razpoložljivost

Oracle 10g ASM (Automatic Storage Management) je popolna novost, ki opravlja nalogo shranjevanja podatkovnih blokov neposredno na diske brez vmešavanja datotečnega sistema. Oracle 10g ASM omogoča dvojno ali celo trojno zrcaljenje in s tem varuje podatke na najnižji ravni.

Prinaša številne prednosti pred strojnimi rešitvami RAID ali zrcaljenjem na ravni operacijskega sistema: delovanje v okolju gruč, zrcaljenje med omrežno priključenimi diski, ki so lahko geografsko daleč vsaksebi, ne zahteva sodega števila diskov enakih velikosti, saj zrcali posamezne bloke podatkov in ne celotnih diskov. Oracle 10g ASM sam skrbi za enakomerno porazdelitev obremenjenosti diskov. Upravljamo ga enostavno z običajnimi ukazi SQL.

ORACLE 10G ASM SAM
SKRBI ZA ENAKOMERNO
PORAZDELITEV
OBREMENJENOSTI
DISKOV. UPRAVLJAMO
GA ENOSTAVNO Z
OBIČAJNIMI UKAZI SQL.

Oracle 10g RAC (*Real Application Cluster*) se pod tem nazivom pojavlja že od različice Oracle 9i. Oracle 10g RAC je tehnologija, ki omogoča združevanje manjših samostojnih in cenejših računalnikov v večji računalniški sistem – gručo, ki navzven deluje kot en sam zmogljiv strežnik. Gruča je temelj novega omrežnega računalništva. Poleg visoke razpoložljivosti zagotavlja tudi večjo zmogljivost in enostavno širitev sistema. Različica 10g prinaša kopico novosti. Način delovanja je povsem drugačen kot pri prejšnjih različicah. Uvaja

dvojno omrežno povezanost med računalniki, prevzemanje omrežnih naslovov IP ob izpadu posameznih računalnikov, centralni nadzorni sistem (*Oracle Enterprise Manager Grid Control*), s katerim je upravljanje gruče zelo pregledno in poenostavljeno.

Samo Oracle 10g RAC v nasprotju s splošnim prepričanjem ne zagotavlja visoke razpoložljivosti sistema. Gruča ščiti le pred okvarami računalnikov. To ni tehnologija za zaščito podatkov. Za zaščito podatkov potrebujemo druge rešitve, kot so strojno ali programsko zagotovljena diskovna polja RAID, Oracle 10g ASM, rezervna kopija podatkovne zbirke (Oracle 10g *Data-guard*) in varnostno shranjevanje.

Oracle 10g *Data-guard* je tehnologija, ki omogoča vzdrževanje rezervne zbirke podatkov. Ta se sproti ali periodično napaja s podatki iz osnovne zbirke podatkov. Ob okvari osnovne zbirke podatkov administrator naredi preklon na rezervno, uporabniki pa lahko nato normalno nadaljujejo delo. Čas prekinitve je kratek, običajno le nekaj minut. Oracle 10g *dataguard* in ASM se dopolnjujeta. ASM zagotavlja fizično podvajanje podatkovnih blokov, *dataguard* pa logično podvajanje celotne podatkovne zbirke.

Oracle 10g *Data-guard* omogoča še dodatno varnost. Rezervno zbirko podatkov lahko namreč fizično namestimo na zelo oddaljeno mesto. S tem zavarujemo podatke pred večjimi katastrofami.

Oracle 10g RMAN (*Recovery Manager*) je tehnologija za hitro varnostno shranjevanje in vračanje podatkov. Običajno podatke shranjujemo periodično na cenejše in počasnejše diske, od tam pa po nekem času na magnetni trak. Velika hitrost shranjevanja in vračanja temelji na dejstvu, da zna Oracle 10g RMAN inkrementalno kopirati le spremenjene bloke podatkovne zbirke, in to med normalnim obratovanjem. Kopiranje lahko poteka celo vzporedno skozi več procesov hkrati. Vsaka prekinitve normalnega delovanja zbirke podatkov je nepotrebna.

Oracle 10g *Flashback* je prav tako novost in omogoča, da že potrjene transakcije v zbirki podatkov razveljavimo. Ta zelo neobičajna tehnologija za zbirke podatkov omogoča popraviljanje uporabniških napak. Napake bi sicer morali reševati z dolgotrajnejšim vračanjem podatkov iz rezervnih kopij, obsežni deli ali celotna zbirka podatkov pa bi bila ta čas nedosegljiva.

ORACLE 10G
DATAGUARD OMOGOČA
ŠE DODATNO VARNOST.
REZERVNO ZBIRKO
PODATKOV LAHKO
NAMREČ FIZIČNO
NAMESTIMO NA ZELO
ODDALJENO MESTO.
S TEM ZAVARUJEMO
PODATKE PRED VEČJIMI
KATASTROFAMI.



Sergej Rožman
ABAKUS PLUS, d. o. o.



Emil Debeljak,
direktor podjetja
ABAKUS PLUS, d. o. o.



ABAKUS PLUS, d. o. o.
Zasavska cesta 62
4000 Kranj

ORACLE postaja cenovno dostopen tudi manjšim podjetjem

Priprava temeljev za podporo rasti poslovanja in uspeha

Majhno podjetje ne pomeni tudi majhnih ambicij in potreb. Pravzaprav je prizadevanje za rast in uspeh prioriteta večine majhnih in srednje velikih podjetij (MSVP). A ko pride do tega uspeha, mora podjetje biti pripravljeno. Centralizacija podatkov po nenadni rasti ali obdobju nepričakovane uspeha je lahko draga in težko izvedljiva.

Kako lahko torej MSVP obdržijo vajeti v hitro spreminjajočem se poslovnem svetu in ostanejo konkurenčna? Ključnega pomena je investiranje v pametne in dostopne IT rešitve, ki jih je mogoče razširjati skupaj z rastjo poslovanja.

Majhno podjetje, veliki pritiski

Izzivi, s katerimi se soočajo sodobna MSVP, vključujejo zahtevo poslovanja po hitrem delovanju, visoki zmogljivosti, varnosti podatkov in razširljivosti v IT okolju z omejenimi viri. Tisti, ki zmorejo zadostiti tem zahtevam, žanjejo bogate nagrade. Jasno je, da so izboljšana razmerja s strankami in partnerji, nižje tveganje in možnost prilagajanja spreminjajočim se tržnim pogojem ključni dejavniki ohranjanja prednosti pred konkurenco.

Osredotočanje na boljšo izrabo podatkov je najvplivnejše poslovno gonilo za nabavo informacijskih tehnologij v Evropi v letu 2007². To izhaja iz želje organizacij po čim bolj učinkoviti izrabi vrednosti svojih obstoječih investicij v tehnologijo. A realno postane doseg tega cilja še večji izziv, ko organizacija raste in njene potrebe po upravljanju s podatki postanejo zahtevnejše.

Izziv

Pogosta se MSVP zgodi, da beležijo rast podjetja in prihodkov, a brez razširljive IT infrastrukture, ki bi podpirala to rast. Ko se podjetje širi, se večja tudi količina podatkov in informacij, ki jih mora shraniti. A kaj to pomeni za dnevno poslovanje? Vzemimo primer, ko morajo uslužbenci pripravljati poročila iz različnih virov in so podatki pogosto shranjeni na več različnih sistemih, kar omogoča podvajanje in napake ter hkrati postavlja natančnost in zanesljivost informacij pod vprašaj. Poleg tega razpršeni podatki, shranjeni na različnih lokacijah, višajo stroške administracije.

Vsakemu ambicioznemu MSVP so učinkoviti in zagnani zaposleni ključ do uspeha. Zato je ključnega pomena zmanjšati čas in vire, ki jih zaposleni upravljajo z usklajevanjem in preverjanjem samih informacij. Organizacije potrebujejo podatkovne zbirke, ki jim omogočajo hraniti vse informacije in podatke na enem mestu. Enotni podatkovni model izboljša zanesljivost in integriteto podatkov. Tako je lažje izluščiti informacije, kar zmanjša možnost napake in hkrati izboljša varnost.

Čeprav so morda res manjši, pa MSVP vseeno potrebujejo programske aplikacije iste kakovosti kot velika podjetja, da lahko učinkovito vodijo svoj posel. In Oracle lahko MSVP ponudi tehnologijo istega razreda kot velikim podjetjem, ki pa je na voljo po ceni, dostopni majhnim, hitro rastočim podjetjem, kar jim na vsaki stopnji omogoča konkurenčnost pri zanesljivosti ter večino istih funkcionalnosti kot velikim korporacijam.

Dokaz je v podatkovni zbirki

Centralizacija podatkov po obdobju hitre rasti podjetja je lahko draga in zahteva veliko časa. Da bi pomagal rešiti ta problem, je Oracle poenostavil namestitve, nastavitve in upravljanje svoje podatkovne zbirke, tako da bolje ustrezajo omejenim virom MSVP. Programsko opremo je preprosto uporabljati ter je na voljo v paketih in po cenah, primernih za majhna, hitro rastoča podjetja. Tako na primer Oracle Database 10g Standard Edition (SE) zagotavlja temelje, ki MSVP omogočajo gladko in organsko obvladovanje naraščanja informacij, ko do tega pride.

Programska oprema je preprosta za uporabo in nudi cenovno ugodno rešitev, ki je idealna za začetek poslovanja. Ta vsebuje isto skupno kodo kot zmogljivejše različice Enterprise Edition, kar zagotavlja preprosto nadgradnjo.

Konkurenčne cene in pridobivanje poslovne vrednosti iz IT-ja je pomembno na trgu MSVP. Oracle Database 10g Standard Edition ponuja MSVP celoten nabor

Oracleve tehnologije za shranjevanje, izmenjavo, varovanje in upravljanje podatkov pri zelo nizkih stroških.

Najboljša strategija za največjo zmogljivost

Vendar pa vse ni zgolj v IT-ju. Da bi omogočili nadaljnjo širitev poslovanja in ostali na čelu razvoja, je ključno, da MSVP sprejmejo strategijo, ki uravnava njihove poslovne potrebe s proračunom za IT in vire. Kot del te strategije bi MSVP morala razmisliti o investiranju v razširljive rešitve, t. j. v rešitve, ki lahko rastejo skupaj z njihovim poslovanjem. Razširljive rešitve je mogoče hitro in preprosto integrirati z obstoječimi IT investicijami. Razširljiva in hitra podatkovna zbirka za upravljanje transakcij in shranjevanje podatkov ter datotek je ključnega pomena pri širitvi kateregakoli podjetja. Oracle MSVP nudi IT zmogljivosti za širitev okolja skupaj s njihovo rastjo. In MSVP še nikoli niso bila v boljšem položaju za vodstvo pred konkurenco in tekmovanje z velikimi podjetji.

GLOBALNE MEJE NE
OBSTAJAJO VEČ IN
TAKO LAHKO TUDI
MAJHNA IN SREDNJE
VELIKA PODJETJA TEK-
MUJEJO Z VELIKIMI.

Donald Feinberg, podpredsednik in analitik, Gartner¹

¹ Expanding to Meet Demands, by David A. Kelly

² AMR Research 2006 - European SMB IT spending profile, 2006-2007

Oracle Database

Baza podatkov #1
zdaj **tudi za mala in srednje velika podjetja**

PANTHEON™
dataLab Business operating system

Enostavna za uporabo, enostavna za upravljanje.

ORACLE®

www.oracle.com/si
tel. 0800 48 48

Kar se da neboleče

Prehod na evro – *post festum*

Prehod na evro je po ocenah ekipe Datalab potekal nad pričakovanji, izpeljan je bil kakovostno in učinkovito, kar je zagotovo posledica dobrih ter pravočasnih priprav, ki so intenzivno potekale v preteklem letu. Prehoda na evro smo se lotili z največjo odgovornostjo in temu primeri so tudi rezultati dela. Jasno, ni šlo brez težav, ki pa so bile večinoma posledica nepravilne uporabe programa v preteklih letih ter nepoznavanja funkcionalnosti čarovnikov, namenjenih prehodu na evro.



Andreja Svet
andreas@datalab.si
Datalab, d. d.

Klicna linija 090

V času od 3. do 19. januarja 2007 smo imeli na voljo posebno telefonsko linijo 090, na katero so lahko uporabniki poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™ dobili informacije o prehodu na evro neposredno od tima strokovnjakov.

Pogosto zastavljena vprašanja in uporabniški forum

Na našem spletnem strežniku je evrokotiček za uporabnike PANTHEON™-a, kjer lahko najdemo nasvete, kaj je potrebno storiti pred prehodom na evro. Dobrodošli pa so tudi napotki pred aktiviranjem posameznih prehodnih čarovnikov in ne nazadnje pogosto zastavljena vprašanja ter odgovori ob prehodu na evro.

Spomnimo naj tudi na uporabniški forum, ki ga Datalab podpira že dlje časa in do katerega lahko dostopate neposredno iz PANTHEON™-a.

Forum je razdeljen na posamezna področja, zato lahko uporabniki zastavljajo vprašanja, na katera dobijo odgovore od ekipe strokovnjakov. Za vprašanja o prehodu na evro je določeno posebno poglavje.

Videonavodila

Za namene prehoda na evro smo za vsako posamezno področje pripravili videonavodila, ki uporabniku nazorno, po korakih kažejo potrebna opravila.

Posebna izobraževanja

Za boljšo ozaveščenost uporabnikov ob prehodu na evro smo organizirali EVRO seminarje, ki sta jih vodili predavateljici Mateja Korelc in Andreja Svet. Seminarji – udeležilo se jih je več sto PANTHEON™ uporabnikov – so potekali novembra in decembra po devetih različnih krajih po Sloveniji. Pripravili smo jim tudi skripto prehoda na evro, razdeljeno po posameznih področjih.



Izobraževanje ob prehodu na evro, Gospodarska zbornica Slovenije, Ljubljana

Sodelovanje z GZS

Podjetje Datalab dejavno sodeluje v Sekciji KODA, SI, ki deluje v okviru Združenja za informatiko in telekomunikacije na GZS. Funkcijo predsednika so člani sekcije zaupali našemu izvršnemu direktorju Andreju Mertlju. Leta 2006 smo dejavno sodelovali na seminarjih na temo »Kako pripravimo programsko opremo za prehod na evro«, ki jih je za podjetja brezplačno organizirala GZS. Na spletni strani GZS in na našem spletnem strežniku smo objavili poseben dokument z zakonskimi zahtevami in splošnimi informacijami prehoda na evro z naslovom Povzetek prehoda na evro v Sloveniji.

Potek prehoda na evro

Že takoj po vstopu v leto 2007 je bila opravljena prilagoditev POS-terminalov, da pri plačevanju z bančnimi karticami ni bilo zapletov. Začetno obdobje prehoda na evro smo zaključili s prenehanjem obdobja dvojnega obtoka tolarjev in evrov. Prehod na evro na področju šifrantov, naročil, blaga, likvidature, saldankontov in plač je pri večini uporabnikov zaključen. Skladno s Pojasni-

FAQ - Pogosta vprašanja

Nadgradnja PANTHEON-a s popravki

V primeru, da je potrebno Pantheona nadgraditi samo popravek znotraj obstoječega builda je postopek naslednji:

- Zagon nadgradnje:
 - Potrebno je izbrati "Napredno nadgradnjo" za Način nadgradnje
 - Potrebno je vklopiti preklopnik "Ne glede na verzijo"
- Zamenjava programa (Pantheon.exe):

PANTHEON™ Uporabniška strani

HelpDesk | Pomoč | Informacije | Forum | Moj podatki | Odjars

Začni obisk je bil: 11.1.2006 11:05:58

Pantheon forumi

Ime foruma	Ime foruma	Zadnja objava od	Ime foruma	Čas štetja	Čas štetja
Računovodstvo	EVRO	Administrator	6.1.2006 9:52:47	27	Džanjo Kolar
Denar	Test Forum Denar	Administrator	5.12.2006 12:14:00	00	Test Forum računovodstvo in finance

Pogosto zastavljena vprašanja in uporabniški forum

lom 1 k Uvodu v Slovenske računovodske standarde je potrebno v organizacijah, ki vodijo poslovne knjige in izdelujejo računovodske izkaze na podlagi računovodske predpostavke nastanka poslovnega dogodka, računovodske izkaze za leto 2006 sestaviti v tolarjih. Po našem priporočilu naj bi uporabniki naredili prehod na evro tudi za glavno knjigo pred oddajo zaključnega računa za leto 2006, saj le-ta pogojuje knjiženje tečajnih razlik deviznih knjižb po stanju na dan 31. 12. 2006, kar posledično vpliva tudi na rezultat poslovnega leta 2006.



Datalab ekipa prehoda na evro

Ocenjujemo, da je prehod na evro potekal zelo uspešno. 10. 10. 2006 je bil pripravljen build PANTHEON™-a s podporo za prehod na evro. Mesec pred priporočenim rokom, ki ga je določila Eurokoordinacija, so imeli uporabniki že možnost preizkušanja. Najpogostejše težave, s katerimi so se uporabniki srečali ob prehodu na evro, tako na področju usklajevanja zalog, kakor tudi ob prehodu saldankontov in glavne knjige, so bile uporabniške napake iz preteklih obdobj, ki so nastale zaradi nepravilne uporabe programa in nepoznavanja funkcionalnosti čarovnikov, namenjenih prehodu na evro. S sodelavci v razvojnem oddelku in našimi partnerji se neprenehoma trudimo poiskati optimalne rešitve, ki bi uporabnikom omogočale nemoteno poslovanje.

55

POVABITE SVOJE POSLOVNE PARTNERJE NA PANTHEON™ 5.5 TURNEJO IN BREZPLAČNO OGLAŠUJTE NA UPORABNIŠKIH SPLETNIH STRANEH!

Prvim desetim podjetjem, ki bodo povabila svojega poslovnega partnerja in se bo ta tudi dejansko udeležil turneje, podarjamo brezplačno oglaševanje na spletnih straneh za podporo! Te spletne strani so namenjene uporabnikom programskega paketa PANTHEON™ in vsebujejo celotno dokumentacijo – navodila, primere, videonavodila in posnetke razlag dela s PANTHEON™-om. Zaradi pomembne podporne funkcije, ki jo opravlja, je tudi zelo obiskana.

Povabite svojega poslovnega partnerja preko registracijskega obrazca na www.datalab.si in v opombah navedite svojo davčno številko, da bomo za vas lahko pripravili oglasni prostor.

www.datalab.si

Izboljšujemo zanesljivost

Vloga produktne podpore (PSS) pri razvoju različice PANTHEON™ 5.5

Razvoj različice PANTHEON™ 5.5 je bila (in bo tudi v prihodnje) obsežna naloga. Še zahtevnejša kot običajno, ker želimo s PANTHEON™-om 5.5 zanesljiv, preizkušen in trden proizvod – najboljši doslej.



Leonida Kraševac
leonidak@datalab.si
Datalab, d. d.

Tako se tega projekta ni lotila samo razvojna skupina s produktivnimi vodji (PM – Product Manager) in programerji podjetja Datalab, d. d., pač pa smo na pomoč priskočili tudi zaposleni v podpori partnerjem, torej v skupini PSS (*Product Support Service*). V projektu sodelujemo tudi z ostalimi podružnicami podjetja Datalab (DL Hrvaška, DL Bosna, DL Srbija in DL Makedonija). Organizirali smo se tako, da smo določili vodjo projekta za koordiniranje testiranja, ki je od vsake skupine PSS dobil poročilo o testiranju in ga potem naprej preusmeril v razvoj, najprej do PM-ov, PM pa so potem delo koordinirali skupaj s programerji.

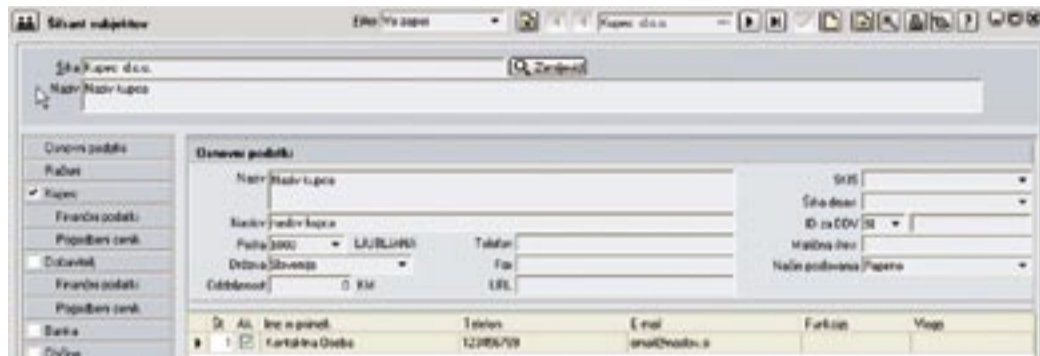
Samo delo pri razvoju nove različice smo si razdelili po področjih. Vsak v skupini PSS je testiral področje, ki ga pokriva tudi pri rednem delu. Sprva smo testirali tehnično delovanje proizvoda (klikanje po formah in poljih na formah). Ko je bil tehnični preizkus zadovoljiv in se vsebinski testiranja, pri čemer smo bili pozorni na pravilnost podatkov. Preizkusiti je bilo treba delovanje vseh parametrov in pregledati delovanje izpisov (tehnično in vsebinsko).

Ko je bila nova različica s strani PM in PSS preizkušena do te mere, da so delovale osnovne funkcionalnosti programa, smo za pomoč pri testiranju zaprosili tudi svoje partnerje. Menimo namreč, da lahko partnerji s svojimi izkušnjami in neposrednim stikom s končnimi uporabniki lahko veliko pripomorejo k boljšemu proizvodu. Ker želimo PANTHEON™ 5.5 kar najbolje preizkusiti v čim bolj heterogenih okoljih, je bila pomoč partnerjev nepogrešljiva.

ČE JE SEDANJA DOKUMENTACIJA BOLJ TEHNIČNO USMERJENA, BO UPORABNIŠKA TEMELJILA NA OSNOVNIH PRAKTIČNIH PRIMERIH.



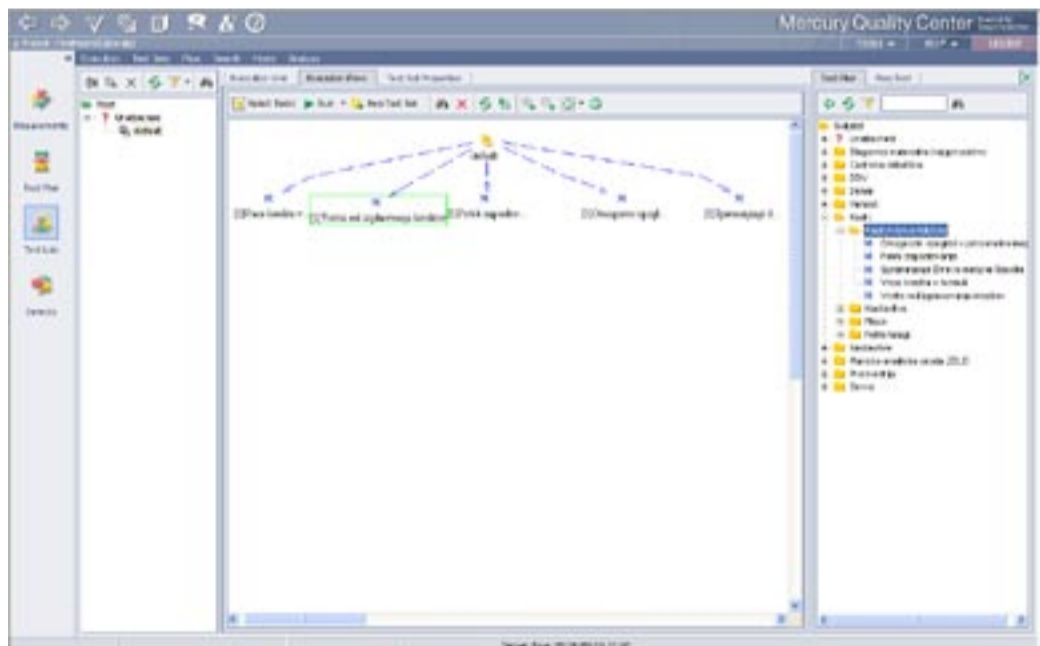
Primer drevesne strukture navodil



Osnovni panel za vnos subjektov



Primer prijave napake



Mercury – orodje za testiranje produkta

Organizirali smo se tudi glede njihovega poročanja in ugotovitev; testiranje PANTHEON™-a 5.5 smo spremljali preko t.i. *Helpdesk* aplikacije.

Naslednja stopnja testiranja bo kreiranje avtomatskih testov v okolju Mercury, kar je bila ena večjih investicij Datalaba v programsko opremo v preteklem letu. Več kot 50.000 evrov vreden avtomatski testni sistem je v samem svetovnem vrhu in ga uporablja večina multinacionalne programske opreme. Omogočil nam bo, da bo vsaka različica, ki jo bomo objavili, v celoti pretestirana (*regression test*). Tako bomo bistveno zmanjšali eno od naših največjih pomanjkljivosti do sedaj: funkcionalnost, ki je v prejšnjem buildu delovala, v novem pa ne – kar je ena od najbolj frustrirajočih napak, ki se zgodi v programskem paketu in zaradi katere ste nas uporabniki upravičeno grajali.

Poleg preizkušanja samega proizvoda je bila naša naloga tudi nudenje pomoči pri pisanju navodil. Z novo različico PANTHEON™-a bo na voljo tudi uporabniški priročnik za uporabo našega proizvoda. Če je sedanja dokumentacija bolj tehnično usmerjena, bo uporabniška temeljila na osnovnih praktičnih primerih. Poleg uporabniškega priročnika pa je bilo treba posodobiti tudi obstoječo dokumentacijo. Sama izdaja različice 5.5 ne vsebuje samo prepisa iz različice 5.0, pač pa so v novo vključene tudi nekatere izboljšave, ki bodo pripomogle k še boljšemu delovanju programa. Prav te novice je bilo treba dokumentirati tudi v obstoječi dokumentaciji.

V skupini PSS smo ponosni na to, da smo del razvoja nove različice programskega paketa PANTHEON™, hkrati pa smo veseli, da smo lahko s svojim znanjem in izkušnjami pripomogli k boljšemu proizvodu.

Posebna ponudba za računovodske servise

Izkoristite potencial svojih podatkov – brezplačno!

V skladu z novozastavljenimi cilji in vizijo Datalabovega marketinga smo začeli s ciljno prodajno in oglaševalsko akcijo, ki prvič hkrati poteka tudi v vseh naših povezanih družbah. Marča smo namreč pripravili skupen prodajni scenarij, usmerjen v točno določeno skupino potencialnih uporabnikov – računovodskim servisom.



Katarina Primožič
katarinap@datalab.si
Datalab, d. d.

Moderni računovodski servisi so izredno pomembni za delovanje malih in srednjih podjetij, saj lahko bistveno znižajo stroške in povečajo učinkovitost njihovih klientov. Pri načrtovanju same trženjske in oglaševalske strategije so nam bila v veliko pomoč pričevanja naših končnih uporabnikov in dejstvo, da našemu poslovno-informacijskemu sistemu zaupa že 443 računovodskih servisov v regiji.

Pripravili smo posebno prodajno ponudbo z naslovom »Izkoristite potencial svojih podatkov – brezplačno!«. Ponudba je bila posredovana 2400 računovodskim servisom po vsej Sloveniji. S prodajnim pismom in telefonskim marketingom smo pričakovali vsaj 10-odstotni odziv in bili prijetno presenečeni, saj je bil odziv bistveno večji. Tako bodo uporabniki Datalab PANTHEON™-a imeli več možnosti izbire ter še boljšo podporo računovodskih servisov. Uporabnikom podatkov ne bo več treba prepisovati, ampak jih bodo lahko s svojim računovodjem izmenjevali elektronsko, kar lahko bistveno poceni poslovanje vsem udeležencem.

V okviru prodajne akcije prav tako oglašujemo na spletnih straneh www.racunovodja.com, prav gotovo eden izmed najbolj obiskanih spletnih portalov za računovodje v Sloveniji.

S sledečimi izkušnjami naših uporabnikov pri delu s PANTHEON™-om smo še bolj podkrepili prednosti PANTHEON™-a:

1. Terminalske dostop

Zaradi dobrega sistema avtorizacij vam je omogočeno, da se preko terminalnega strežnika prijavijo na našo bazo in si določeno del vnosov in vpogledov naredijo sami. S tem je zagotovljen dodaten čas, ki ga porabite za računovodstvo, kontroling, bilance. Omogočeno je istočasno delo s stranko na različnih lokacijah na isti bazi, omogočeno je delo na daljavo pri uporabniku.

”PANTHEON™ je uporabniku prijazen, saj podjetniki lahko sami evidentirajo – vnašajo dokumente. Vsak trenutek si lahko prvo analizo izdelajo brez računovodje. Računovodje opravijo samo svoj del s stoodstotno uporabo podatkov, ki jih je vnesel podjetnik sam. Podjetniki s promptno analizo svojega poslovanja nimajo več težav. Z enkratnim vnosom so evidentirani podatki na vseh ravneh računovodenja.

”
Drago Bučar,
predsednik Zdrženja računovodskih servisov Dolenjske in Bele krajine ter direktor računovodskega servisa Biro Bonus

2. VPN-dostop

Stroškovno še učinkovitejši kot terminalske je VPN-dostop, kjer uporabnik dostopa le do SQL-strežnika v računovodskem servisu. VPN-povezava zahteva hitreše internetne prenose (pribl. 1Mb/s). V PANTHEON™-u 5.5 smo VPN-dostopu namenili precej pozornosti in zmanjšali podatkovne potrebe za uporabnike tega načina. Predvidevamo, da bo prav VPN-dostop skupaj s servisi gostovanja prihodnost podjetniške informatike v malih in mikropodjetjih.

”Sem v hotelu v Nemčiji, priključim se na internet s svojim prenosnikom, grem preko VPN-povezave do strežnika BiroBonusa, kjer je moja baza, in pogledam, katere predračune je asistentka naredila danes.

”
Mario Horvat
direktor podjetja INFO KOD

3. Sledljivost dokumentov

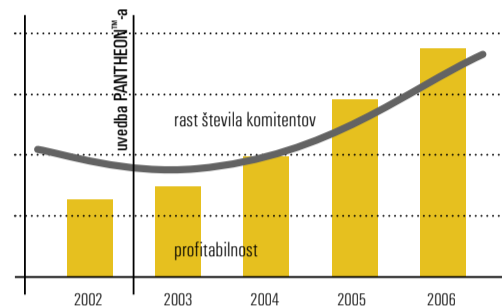
Zagotovljena je popolna sledljivost dokumentov, omogočena enostavna elektronska izmenjava dokumentacije (npr. prejetih in izdanih faktur). PANTHEON™ zagotavlja dnevne obdelave podatkov, vodenje mesečnih bilanc in dodajanje kazalnikov, kar omogoča natančno in poglobljeno mesečno spremljanje poslovanja.

PANTHEON™ omogoča obračun plač, urejanje primopredajnih zapisnikov, dopisov, vodenje evidenc opravljenega dela po strankah, izvajalcih in vrstah opravil. In kar je zelo pomembno – nobenih omejitev ni glede števila strank.

”Prenosi podatkov med poslovnimi enotami nam omogočajo takojšen in natančen pregled nad stanjem poslovanja, kar nam je v veliko pomoč pri poslovnih odločitvah. Velika prednost je tudi v tem, da je enostavno nadzirati izvajanje storitev v vseh naših poslovalnicah iz glavne pisarne. Pred uvedbo PANTHEON™-a je naše računovodstvo izdelalo bilanco stanja komaj enkrat na mesec, sedaj pa nam je ta podatek vedno na voljo. Pred tem smo za vse prenose podatkov iz poslovnih enot in izdelavo vseh potrebnih analiz porabili najmanj 3 dni na mesec.

”
Zoran Ercegovčević
direktor podjetja FOTO ASJA

Prikaz rasti števila komitentov in profitabilnosti računovodskega podjetja



4. Avtomatizacija in e-slog

Z avtomatizmi v PANTHEON™-u dosegamo bistveno večjo učinkovitost in točnost podatkov. Z uporabo e-sloga se izognemo ročnemu prepisovanju podatkov, knjiženje je samodejno. Omogoča vam hitro in kakovostno delo ter brezpapirno poslovanje.

”S PANTHEON™-om podatkov ne vnašamo, pač pa jih oblikujemo in kontroliramo.

”
Aleksander Vegelj, direktor podjetja T&T AOP

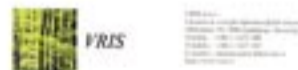
5. Knjiga prejete pošte

PANTHEON™ odlikujejo tudi nenehne izboljšave, veliko število vertikalnih rešitev, ki dajo PANTHEON™-u popolnoma nove razsežnosti, kot na primer DMS (Document Management System). Knjiga prejete pošte je fantastična zadeva za računovodske servise in vsako malo večjo stranko – dokumenti v elektronski obliki so namreč povezani z vnosom v PANTHEON™ takoj in vedno. Seveda je PANTHEON™ tudi vedno v koraku s trenutno zakonodajo.

”Delovni procesi so se skrčili za najmanj 30 % in s tem se je zmanjšal delež administrativnih opravil ... In kar je najpomembnejše – možen je takojšen odgovor strankam glede rokov dobave posameznih izdelkov in sledenje po kupcih ter prav tako po posameznih izdelkih.

”
Bogdan Gale, direktor podjetja Voga

Konec leta 2006 smo PANTHEON™ certificirali pri pooblaščenih revizorjih. Neodvisna zunanja organizacija je potrdila, da je PANTHEON™ skladen s priporočili Mednarodne organizacije revizorjev informacijskih sistemov (ISACA) in s Slovenskimi računovodskimi standardi.



VAŠ RAČUNOVODSKI SERVIS

Na računovodskem področju delujemo že od leta 1993. **Zadovoljstvo in dolgoletno zaupanje** naših strank je podpis, s katerim se ponosno podpisujemo pod svoje delo.

Želja po približevanju strankam in hitrejši izmenjavi podatkov poslovanja je leta 2004 k nam pripeljala PANTHEON™, ki je veliko spremenil, predvsem pa olajšal naše delo. Vzeli smo ga za svojega in z gotovostjo trdimo, da s pridobljenim znanjem in izkušnjami na vseh modulih oz. področjih dela z njim lahko olajšamo delo tudi vam.

- Oblikovanje poljubnih oblik dokumentov
- Izvoz virmanov vam poenostavi in olajša plačilni promet.
- Odprte postavke in konto kartice vam pošljemo kar po e-pošti.
- Enako naredimo z obrazci za DDV.
- Finance vam vodimo po stroškovnih mestih ali oddelkih.
- Vpogled v vaše poslovanje je le klik stran (oddaljeno namizje).
- Svetujemo vam tudi na davčnem in finančnem področju.

Obiščite nas na www.spicaracunovodstvo.si in si oglejte davčno bazo ali nam pišite na spica@amis.net. Veseli bomo tudi vašega osebne obiska v naših poslovalnicah v Metliki in Novem mestu.

ŠPICA d.o.o.
Naselje Borisa Kidriča 14, 8330 Metlika
tel. 07 36 91 180, faks 07 30 59 523
mobitel 041 685 792
spica@amis.net, www.spicaracunovodstvo.si
kontakt: mag. Tatjana Adlešič, direktorica

ŠPICA d.o.o., PE Novo mesto
Foersterjeva 10, 8000 Novo mesto
tel. 07 33 080 290, faks 07 33 080 291
mobitel 041 685 792

Pametno računovodstvo

PANTHEON™ računovodstvo

Sodobni podjetnik se ne ukvarja z vnašanjem podatkov, prebiranjem papirjev in iskanjem informacij več, kot je nujno potrebno. Njegovo delo je analiza teh informacij in njihova uporaba pri poslovnem odločanju.

Upam si trditi, da uspešne podjetnike od manj uspešnih v praksi največkrat loči prava informacija ob pravem trenutku, navadno pa je pravi trenutek TAKOJ.

ALI IMATE BILANCO USPEHA ZA JANUAR IN FEBRUAR LETOŠNJEGA LETA?

ALI VESTE, KAKŠNO JE STANJE ODPRTIH TERJATEV IN OBVEZNOSTI NA DANAŠNJI DAN?

ALI VESTE, KAKŠEN RVC USTVARJATE?

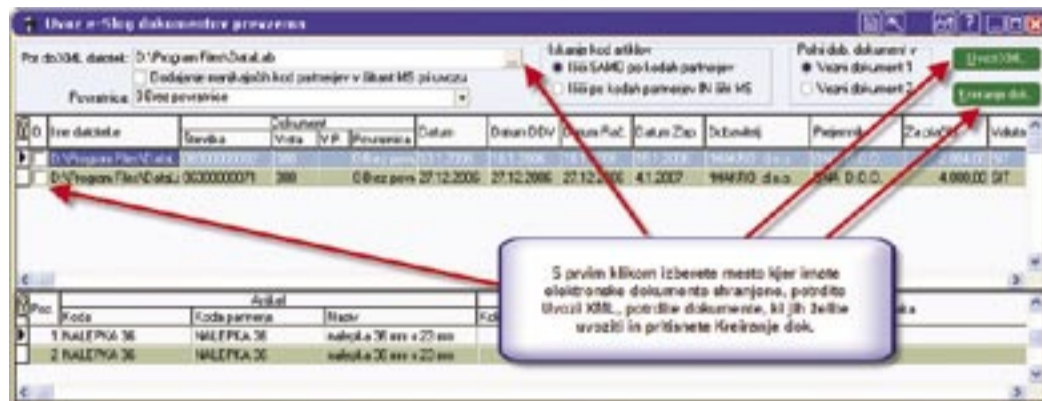
Privilegij dostopa do tovrstnih informacij na klik in v realnem času smo med uporabniki zelo dragih poslovno-informacijskih sistemov s PANTHEON™-om omogočili tudi malim in srednje velikim podjetjem. Tudi tistim, ki računovodstvo in davčno svetovanje prepuščajo zunanjim strokovnjakom.

Skupaj s partnerji, katerih osnovna dejavnost je sicer nudenje računovodskih in davčno svetovalnih storitev, postavljamo nove kriterije računovodstva. Uporaba iste baze podatkov ali pa zelo ažurna izmenjava sprememb v bazi je ključ do pravih podatkov v realnem času.

Oddaljeni dostop, terminalska povezava, gostiteljstvo (hosting) omogočajo hkratno uporabo podjetniške baze tudi njegovemu zunanjemu računovodji. To hkrati pomeni, da lahko podjetnik takoj uporabi podatke, ki jih kreira računovodja. Računovodja svoje delo lahko opravi takoj, ko podjetnik opravi svoje delo.

Nenehen krog poslovanja je še oplemeniten z elektronsko izmenjavo prejetih dokumentov (prejeti računi, pogodbe, izpiski ...):

- prejmete dokument E-SLOG-a, ga uvozite v PANTHEON™ s štirimi kliki in računovodja ga lahko takoj obdela;
- prejmete papirni dokument, ga vnesete v PANTHEON™ in skenirate, računovodja pa ga lahko takoj obdela;
- banka je že dolgo elektronska.



Ko je krog knjigovodstva zaključen, opravi računovodja tudi svoj del knjiženja, pri čemer zaradi možnosti avtomatizacije porabi 50 do 70 % manj časa kot pred uporabo PANTHEON™-a. Ta prihranek v času naši partnerji skupaj s podjetnikom (ali zanj) potrošijo za pripravo izvedenih računovodskih poročil, davčno svetovanje in druge storitve z višjo dodano vrednostjo.

torej veste, kje imate denar.

Pametno računovodstvo ni prepisovanje podatkov, temveč njihova analiza in oblikovanje. Uporabite PANTHEON™ kot vir podatkov, ki jih pri odločanju potrebujete, in izkoristite ga, da za vas opravi delo, ki je lahko avtomatizirano.

KOLIKOKRAT LETNO SI VZAMETE ČAS ZA PREGLED MESEČNE BILANCE USPEHA?

ALI VESTE, KOLIKŠEN DEL PONUDB SE JE KONČAL KOT ZAKLJUČEN POSEL?

VAM RAČUNOVODJA PRAVOČASNO SPOROČI, KAKŠNO JE STANJE ODPRTIH OBVEZNOSTI IN TERJATEV?

Zakaj računovodja? Saj lahko te podatke pogledate sami. Podatki v vaših temeljnicah niso starejši od dneva, mogoče dveh. Bilanca je torej ažurna. Koliko DDV-ja boste konec meseca morali plačati državi, veste že danes, in ne šele dva dneva pred potrebnim nakazilom. Kateri kupci imajo neplačane zapadle obveznosti, tudi veste,



T&T AOP d.o.o.

T&T AOP, d. o. o., Krško je računovodsko podjetje z osmimi zaposlenimi. Letno naredimo približno 150 zaključnih računov za podjetja, društva in javne zavode različnih velikosti in dejavnosti. V zadnjih treh letih smo se usmerili izključno na podjetja, ki uporabljajo PANTHEON™. Pri stranki najprej usposobimo njihove kadre – kolikor je mogoče. Koristimo vse avtomatizme, vgrajene v PANTHEON™. Stranko naučimo, da skoraj vse knjigovodske vnose opravi sama. Kot strokovna služba se v največji možni meri ukvarjamo s kontrolingom, bilanciranjem, organizacijo računovodstva pri stranki, računovodskim, davčnim in poslovnim svetovanjem – skratka z obdelavo, in ne vnosom transakcij. Glede na število strank imamo izkušnje s skoraj vsako dejavnostjo. Danes lahko trdim, da so naši zaposleni vrhunski poznavalci PANTHEON™-a, naše podjetje pa eden njegovih najzahtevnejših uporabnikov. Že pred nekaj leti smo v podjetju postavili terminalski strežnik, s katerim smo manjšim strankam omogočili delo na skupni bazi. Večje stranke imajo program in bazo podatkov pri sebi – v tem primeru mi dostopamo do njihovih podatkov terminalsko. S tem smo zagotovili pravo *on-line* računovodstvo, in kjer želijo stranke, predvsem poslovodstvo, imeti dnevno stanje podjetja, ga imajo. S skenirano dokumentacijo zagotavljamo dnevni vpogled v prejele račune, izdani računi so že tako ali tako v PANTHEON™-u, banka je že dolgo elektronska ... Skoraj ni več ovir za delo na daljavo. S takim delom oskrbujemo stranke od Šentjurja, Rogaške Slatine, preko Novega mesta, Ljubljane do Portoroža. Celo v srednje velikem podjetju lahko optimalno nadomestimo računovodjo.

Aleksander Vegelj, direktor

T&T AOP d.o.o.

Rostoharjeva 44, Krško
tel. 07 488 01 30, faks 07 488 01 33
e-pošta: vegelja@tintaop.si

UREJENO SKLADIŠČE?
Hydra@Warehouse

STROŠKI DELA?
Hydra@Project

3R • tim
tim učinkovitih rešitev
www.3rtim.si
Info@3rtim.si • 386 01 5161620



Ali vas zanima?
- prevzem in izdaja blaga iz skladišča
- popis osnovnih sredstev
- oblikovanje in tiskanje etiket
- inventura

Več na www.info-kod.si



INFO-KOD d.o.o.
Koprska ulica 92
1000 Ljubljana
Tel: (01) 256-24-99
www.info-kod.si
info@info-kod.si



Gaber Cerle
gaberc@datalab.si
Datalab, d. d.

Kako do ekonomije obsega

Program PANTHEON™ developer partner

Zaradi odprte arhitekture in velike baze uporabnikov je PANTHEON™ privlačno izhodišče za razvijalce, ki bi želeli na podlagi PANTHEON™-a razviti svoje rešitve ali z njim povezati že obstoječe. Program PANTHEON™ developer partner vam bo pri tem pomagal na vseh stopnjah razvoja: od zamisli prek razvoja, marketinga, prodaje in podpore.



Jan Isakovič
jami@datalab.si
Datalab, d. d.

Zamisel

Zaveza omejevanju širjenja funkcionalnosti PANTHEON™-a in odprtega ter preglednega načrta razvoja pomenita, da razvijalcem ni treba skrbeti, da bo njihova rešitev z naslednjo različico PANTHEON™-a brez opozorila prenehala delati ali – še huje – da bo njihova rešitev postala del standardne funkcionalnosti PANTHEON™-a.

Razvoj

Odporna podatkovna struktura in hitro vključeno razvojno okolje za hitro prototipiranje pomenita, da je razvoj rešitev za PANTHEON™ ali prenos obstoječih rešitev preprost ter hiter. Dostop do enega najbolj profesionalnih mehanizmov podpore razvijalcev pomeni krajši čas do trga in boljšo uporabniško izkušnjo. Poleg podpore Datalaba imajo razvijalci za PANTHEON™ na voljo poseben forum, na katerem lahko izmenjujejo mnenja, težave in napotke za njihove rešitve z drugimi razvijalci. Ker za zakonodajno-računovodsko raven aplikacije poskrbi PANTHEON™, se lahko osredotočite na čim večjo dodano vrednost za uporabnika.

Marketing

Baza rešitev za PANTHEON™ in široka paleta možnosti marketinga, vključno s preizkusnim obdobjem uporabe vaše rešitve, vam omogočata stroškovno učinkovito doseganje vašega ciljnega segmenta – tisočev uporabnikov PANTHEON™-a po velikem delu Evrope.

Prodaja

Možnost uporabe licenčnega mehanizma PANTHEON™ vam omogoča, da se osredotočite na razvoj. Prek Datalabovega B2B portala je vaša aplikacija uporabnikom v vseh državah, za katere je vaša rešitev lokalizirana, na voljo 24 ur na teden. Prek Datalabove baze

dodatnih rešitev PANTHEON™, ki je trenutno v pripravi, boste lahko rešitve prenesli za preizkus ali kupili sami.

Podpora

Z Datalabovimi podpornimi mehanizmi, vključno s sistemom za usmerjanje sporočil o napakah in možnostjo oddaljenega nadzora nad računalnikom, boste preprosto in poceni podpirali veliko uporabnikov po vsej Evropi, ne da bi vlagali v lastne sisteme podpore.

Tipi partnerstva

Tako kot partnerje SIS smo tudi razvojne partnerje razdelili v tri skupine: *Bronze*, *Silver* in *Gold Developer partner*. Partnerstvo *Bronze* je namenjeno manjšim podjetjem, ki se šele uveljavljajo in si želijo hitre rasti, saj jim omogoča dostop do informacij o PANTHEON™-u, možnost vpisa njihovih rešitev v bazo rešitev in prodajo rešitev z minimalnimi začetnimi stroški. Partnerstvo *Silver* je namenjeno uveljavljenim podjetjem s široko bazo strank, ki potrebujejo mehanizme preproste prodaje ter podpore in ki si želijo širitve na tuje trge. Partnerstvo *Gold* pa je rezervirano za podjetja z največ razvojnega znanja, najboljšimi rešitvami in največ certificiranimi razvijalci TeamDL ter zagotavlja izjemno raven rešitev in podpore.

Uporabniki

Za razliko od klasičnega prodajnega kanala se prodaja dodatne rešitve za PANTHEON™ ne konča s plačilom računa; uporabniki, ki so rešitev kupili, in njihovi partnerji SIS, imajo možnost ocene rešitve, ki se zapiše v bazo in je vidna drugim uporabnikom. Ocenjevanje dodatnih rešitev je zagotovilo, da bo predanost uporabnikom, ki je v Datalabu na prvem mestu, enako pomembna tudi razvijalcem dodatnih rešitev za PANTHEON™.

Sklep

PANTHEON™ partnerski program DEV namerava še tesneje povezati PANTHEON™, uporabnike PANTHEON™-a in razvijalce dodatnih rešitev za PANTHEON™. To bo omogočilo večjo dodatno vrednost za uporabnike in posledično njihovo večje zadovoljstvo, zrasel pa bo tudi trg dodatnih rešitev za PANTHEON™.

Prednost	Bronze	Silver	Gold
Dostop do informacij o podatkovni strukturi	DA	DA	DA
Brezplačne licence PANTHEON™	1	n*	n
Dostop do <i>Helpdesk/Assist</i>	NE	DA	DA
Podpora razvoja: brezplačne eskalacije na mesec	0	2*n	2*n
Podpora strank: uporabniška imena na <i>Helpdesk</i>	0	n	n
Dostop do PANTHEON™ <i>road map</i>	NE	DA	DA
Dostop do podpore na daljavo (RDS): št. sočasnih sej	0	n	n
Upravljanje z licencami	DA	DA	DA
Odstotek od pridobljenih potencialnih strank	DA	DA	DA
Podpora poslovnemu modelu z naročnino	NE	NE	DA
V izboru za najboljšega partnerja DEV	DA	DA	DA
Popusti pri dogodkih, ki jih organizira Datalab	NE	DA	DA
Vnos v bazo rešitev	DA	DA	DA
Popust na marketinške storitve	0	5 %	10 %
Možnost zgodbe <i>case study</i> (www.PANTHEON™ novice, PANTHEON™ TV)	NE	DA	DA

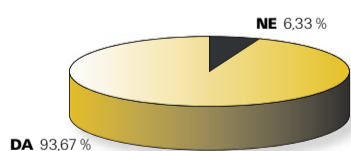
* n = število registriranih članov TeamDL

Raziskava zadovoljstva uporabnikov

Kaj pravijo rezultati meritve zadovoljstva naših uporabnikov CSI 2006

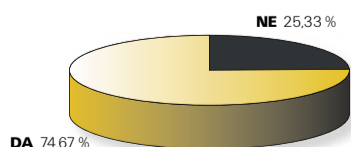
Lani smo uspešno zaključili meritve indeksa zadovoljstva uporabnikov – CSI (*consumer satisfaction index*). Datalab pridobiva te podatke kvartalno za vse partnerje trge. Raziskava vključuje 33 vprašanj, razdeljenih v pet sklopov, ki so vzpostavljeni glede na cilje, ki jih želimo s posameznimi odgovori doseči. V nadaljevanju predstavljamo nekaj rezultatov iz leta 2006.

Ali ste zadovoljni s programsko opremo PANTHEON™?

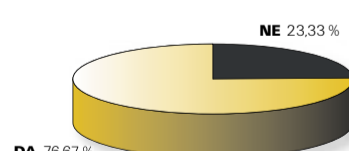


Ali ste zadovoljni z odpravljanjem napak?

V letu 2006 je kar 93,67 % anketiranih uporabnikov PANTHEON™-a izrazilo zadovoljstvo s programsko opremo, ki jo uporabljajo pri svojem poslovanju. Raziskava je pokazala, da je 74,67 % anketirancev zadovoljnih z odpravljanjem napak.

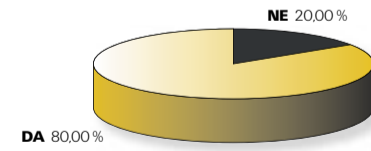


Ali ste zadovoljni s podporo programskemu paketu?



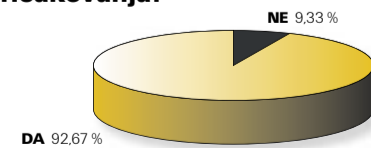
V družbi Datalab, d. d., skrbimo za pomoč končnim uporabnikom na več načinov, in sicer z uporabniškim strežnikom, jasnimi navodili, primeri dobre prakse, napotki, videonavodili in posnetki o novostih, IRIS (inteligentno reševanje in svetovanje), s podporo na daljavo. Pomoč pa prejemajo predvsem od naših partnerjev. Iz raziskave je razvidno, da je s podporo PANTHEON™-u zadovoljnih 76,67 % uporabnikov.

Ali bi sistem PANTHEON™ priporočili svojemu prijatelju?



Kar 80 % anketirancev bi tudi priporočilo programski paket, ki ga uporabljajo pri svojem delu, svojim poslovnim partnerjem in predvsem svojim prijateljem, naj ga uporabljajo za lažje, učinkovitejše in boljše poslovanje.

Ali PANTHEON™ izpolnjuje vaša pričakovanja?



Razveseljujoče je dejstvo, da poslovnoinformatični sistem PANTHEON™ po navedbah kar 92,67 % uporabnikov izpolnjuje pričakovanja in da z njim prejemajo vse potrebne rešitve za svoje uspešno poslovanje.



Katarina Primožič
katarinap@datalab.si
Datalab, d. d.

Spremenite podatke v dobiček, kjer koli že ste

PANTHEON™ PLASMA (platforma za storitve na mobilnih napravah)

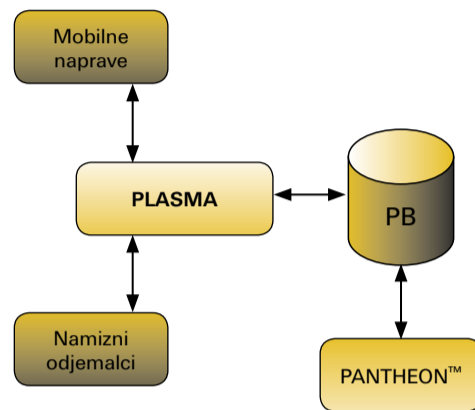
Če uporabljate programski paket PANTHEON™, gotovo poznate prednosti avtomatizacije poslovnih procesov z informacijsko tehnologijo ter prihranek časa in denarja, ki ga prinaša. Prav tako se verjetno zavedate, da bi vam vaši podatki koristili še veliko bolj, če bi jih lahko uporabljali kjer koli in kadar koli, in ne zgolj v svoji pisarni.

To težavo lahko zdaj rešite – z rešitvijo Blackberry iz družbe Si.mobil Vodafone in PANTHEON™ PLASMA platforme podjetja Datalab boste lahko dostopali do vseh kritičnih informacij, ki jih potrebujete za odločanje, kjer koli je na razpolago mobilno omrežje. Hkrati pa boste lahko to združili z ostalimi storitvami, brez katerih si poslovanje danes težko zamišljamo: telefonija, sporočila in E-pošta.

Sistem PLASMA deluje po načelu strežnik-odjemalca. To pomeni, da morate za uporabo sistema PLASMA v podjetju najprej namestiti strežnik, ki bo mobilnim odjemalcem omogočal dostop do podatkov. Sama namestitve strežnika je preprosta (namestite ga lahko kar zraven PANTHEON™ programa), strežnik pa za delovanje potrebuje zgolj dostop do PANTHEON™-ove podatkovne baze in nameščeno namizno različico Java 2 1.6, ki je na razpolago brezplačno. Strežnik si bo podatkovno bazo delil s PANTHEON™-om, podatki pa bodo torej sprotno ažurirani tako za mobilne uporabnike kot tudi za uporabnike z namizno različico PANTHEON™-a.

Ko strežnik namestite, s svojo napravo BlackBerry obiščete spletno stran, s katere lahko hitro in enostavno namestite odjemalca, prilagojenega za vaše nastavitve – postopek namestitve odjemalca vam ne bo vzel več kot 5 minut časa – in pripravljeni ste za delo. Vse povezave s strežnikom so šifrirane, kar pomeni, da sta zagotovljeni tako varnost kot integriteta podatkov, do katerih dostopate.

Vzemimo primer, da je sedež vašega podjetja v Ljubljani in imate sestanek v Celju in Mariboru. Z namizno različico PANTHEON™-a najprej enostavno pripravite svoj potni nalog za ta dan. Nato se odpravite na pot in na svojem prvem postanku v Celju preprosto izpolnite preostala polja potnega naloga za prvi postanek. Nato na sestanku aktivirajte funkcijo zvočnega beleženja sestanka, s čimer se izognete nepotrebnemu pisanju,



hkrati pa se vaša zvočna zabeležka veže na potni nalog in v realnem času prenese na sedež vašega podjetja. Vaši zaposleni lahko torej dostopajo do nje, še preden se vrnete Ljubljano.

Nato v Mariboru dobite klic iz podjetja, kjer potrebujejo vašo odobritev posla. Z BlackBerryjem in Plasmom takoj preverite zgodovino naročnika, poslovanje podjetja in ostale pomembne podatke ter na podlagi le-teh enostavneje sprejmete odločitev. V odprtem potnem nalogu izpolnite podatke o postanku v Mariboru.

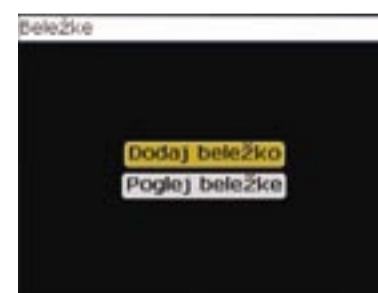
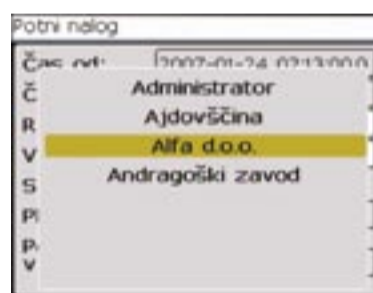
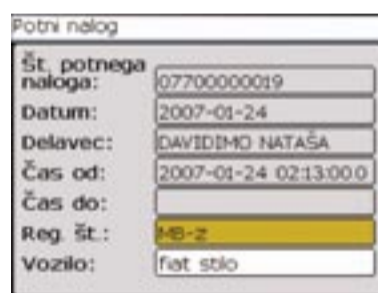
Ob vrnitvi v Ljubljano zaključite potni nalog, dodate morebitne zabeležke in vaša pot je zaključena. Do vrnitve imate tako izpolnjen potni nalog, hkrati pa so zabeležke vaših sestankov na razpolago tako vam kot vašim zaposlenim.

Nadgradnja PANTHEON™ PLASMA za sistem PANTHEON™ bo na razpolago konec junija 2007, lahko pa se predhodno prijavite za testiranje beta različice proizvoda, ki bo na razpolago od sredine maja 2007.

Seznam podprtih funkcionalnosti

- **Potni nalogi**
 - dodajanje, spreminjanje, brisanje potnih nalogov
 - dodajanje, spreminjanje, brisanje vmesnih postankov potnih nalogov
 - dodajanje zabeležk (zvočnih in besedilnih) potnim nalogom
- **Zvočne zabeležke**
 - snemanje, brisanje zvočnih zabeležk
 - urejanje zvočnih zabeležk v kategorije
- **Denar**
 - pregled knjiženj po kategorijah
- **Partnerji**
 - pregled, spreminjanje partnerjev

SISTEM PLASMA DELUJE PO NAČELU STREŽNIK-ODJEMALEC. TO POMENI, DA MORATE ZA UPORABO SISTEMA PLASMA V PODJETJU NAJPREJ NAMESTITI STREŽNIK, KI BO MOBILNIM ODJEMALCEM OMOGOČAL DOSTOP DO PODATKOV.



Z namizno različico PANTHEON™-a najprej enostavno pripravite svoj potni nalog za ta dan. Nato se odpravite na pot in na svojem prvem postanku preprosto izpolnite preostala polja potnega naloga za prvi postanek. Nato na sestanku aktivirajte

funkcijo zvočnega beleženja sestanka, s čimer se izognete nepotrebnemu pisanju, hkrati pa se vaša zvočna zabeležka veže na potni nalog in v realnem času prenese na sedež vašega podjetja. Vaši zaposleni lahko torej dostopajo do nje, še

preden se vrnete. Z BlackBerryjem in Plasmom lahko kadarkoli preverite zgodovino nekega naročnika, poslovanje podjetja in ostale pomembne podatke ter na podlagi le-teh enostavneje sprejmete odločitev.

Ob vrnitvi v matično podjetje zaključite potni nalog, dodate morebitne zabeležke in vaša pot je zaključena. Do vrnitve imate tako izpolnjen potni nalog, hkrati pa so zabeležke vaših sestankov na razpolago tako vam kot vašim zaposlenim.

PRAVA POTEZA V PRAVEM TRENUTKU

- ✓ **Nakup in prodaja delnic in obveznic**
 - na slovenskem trgu
 - na borzah JV Evrope (Zagreb, Sarajevo, Banja Luka, Beograd, Skopje, Bukarešta ...)
 - na razvitih svetovnih borzah (Pariz, Frankfurt, London, New York ...)
- ✓ **Trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti** (blagovne borze, valutni trgi, indeksi ...)
- ✓ **Vpis točk vzajemnih skladov**
- ✓ **Upravljanje premoženja**

Poteza

Poteza d.d.
Železna cesta 18
1000 Ljubljana
tel: 01/30 70 700
info@poteza.si
www.poteza.si

Ljubljana • Maribor • Novo mesto • Koper

e-VEM – vse na enem mestu

Elektronska javna uprava v Sloveniji v službi malih in srednjih podjetij

Uvajanje sodobnih informacijsko-komunikacijskih tehnologij v svetu in tudi Sloveniji prinaša pomembne spremembe poslovanja tako v zasebni kot javni sektor. Del teh sprememb predstavlja tudi t. i. razvoj elektronske uprave, ki označuje uvajanje informacijskih tehnologij v delo uprave oziroma elektronskega upravljanja, ki označuje popolno preobrazbo upravljaljskih procesov tako, kot ga narekujejo sodobne tehnologije.



Uroš Pinterič,
Fakulteta za družbene vede

Slovenska javna uprava je na pot informatizacije aktivno stopila leta 2001 s sprejetjem strategije SEP-2001. Od takrat je v slovenski javni upravi moč zaslediti vrsto sprememb, ki državljanom in podjetjem omogočajo nekoliko olajšano poslovanje z državno upravo. V tem duhu se je oblikoval enoten portal javne uprave, ministrstva so začela graditi razmeroma poenoten sistem spletnih strani, povezan v spletni portal vlade, največje dosežke pa predstavlja uvedba elektronske zemljiške knjige in elektronskega sistema za napoved dohodnine. Pri tem seveda ne smemo pozabiti na pomen uvedbe elektronskega podpisa in zakona o varovanju osebnih podatkov kot pravne osnove za informatizacijo upravnih storitev.

Z vidika podjetništva in predvsem z vidika malega ali srednjega podjetnika, ki navadno ne moreta oblikovati ustreznih oddelkov za posamezne dejavnosti, je posebnega pomena nekaj storitev, ki zmanjšujejo stroške poslovanja in prihranijo precej časa.

Prva pomembna pridobitev je bil portal upravnih enot, ki je ponudil obrazce za storitve upravnih enot na spletu, s čimer se je lahko skrajšal čas čakanja na upravni enoti, saj je podjetnik ustrezne obrazce lahko pripravil že predhodno in jih samo oddal v upravni postopek.

Druga pomembna pridobitev je bila digitalizacija Uradnega lista, kar je omogočilo podjetnikom zmanjšati stroške poslovanja za naročnino na Uradni list ter povečalo dostopnost tega pomembnega vira informacij. Tretja pridobitev je povečanje dostopnosti informacij o različnih razpisih na spletnih straneh posameznih institucij in ministrstev. Pri tem je treba poudariti, da je v informacijski družbi ravno pravočasna informacija osnova za uspešno poslovanje.

Celoten sistem storitev za podjetnike je dosegel elektronski »višek« z možnostjo absolutno elektronskega oddajanja napovedi za dohodnino, davka od dohodkov iz dejavnosti, davka od dobička iz kapitala od prodaje vrednostnih papirjev in deležev v kapitalu itn. Sistem elektronskega oddajanja različnih davčnih poročil postaja vedno pomembnejši, saj ne omogoča le hitrega in enostavnega oddajanja poročil, ampak je načeloma že dovolj dobro pripravljen, da izpolnjevalcu sproti javlja morebitne napake v izračunih oziroma sam opravi potrebne izračune.

Zadnji hit elektronskega poslovanja v Sloveniji za pravne subjekte je e-VEM (e-vse na enem mestu), ki poslovnim subjektom omogoča bistveno olajšan stik z birokracijo in to, da se izogne delu izgubljanja časa

po upravnih enotah ter drugih uradih. Pri tem še vedno ostaja osnovni problem pridobitev digitalnega podpisa, ki je za uporabo storitev e-VEM potreben, saj je lahko njegovo pridobivanje še vedno razmeroma dolgotrajno in demotivirajoče z vidika odločanja za uporabo elektronskih storitev. Na tem mestu je treba poudariti, da je vsak morebiten zaplet v elektronskih upravnih postopkih še vedno rešljiv samo v klasični obliki.

S tega vidika lahko trdimo, da je zagotavljanje upravnih storitev za male in srednje podjetnike v preteklih nekaj letih storilo pomemben korak naprej, vendar pa je še vedno zaznamovan z začetniškimi napakami in nefleksibilno naravo upravnega delovanja. S tega vidika je najpomembnejša pridobitev, ki je tudi najširše dostopna in najuporabnejša, objava Uradnega lista na svetovnem spletu ter objava vseh pomembnih obrazcev za registracijo podjetja in oddajo različnih poročil, kar prihrani nekaj poti in stroškov. Za vse ostale storitve pa lahko trdimo, da so nujno pomembne sistematične raziskave razširjenosti uporabe in kritična ocena uporabnikov z namenom izboljšanja vsebine in oblike storitev, ki ne bi bile več prilagojene pravnim normam, temveč logiki podjetniškega delovanja, s čimer bi se povečali preglednost in prijaznost storitev do uporabnika.

Pridobivanje mladih kadrov

Datalabov partnerski program na področju izobraževanja (EDU)

Datalab EDU partnerski program je oblikovan z namenom tesnejšega sodelovanja z izobraževalnimi ustanovami. Kot vodilno slovensko podjetje na področju razvoja poslovne programske opreme skupaj z našimi partnerji oblikujem ekosistem, ki dijakom, študentom in ostalim, ki se izobražujejo in usposablajo v mreži naših EDU partnerjev, omogoča lažjo in hitrejšo zaposlitev.

Prepričani smo, da uporaba in vključitev teoretičnega znanja v prakso omogoča razvoj dodatnih kompetenc, potrebnih za nadaljnjo poklicno pot vsakega posameznika. Spodbuditi želimo hitrejši in neposreden pretok znanja in informacij, potrebnih za boljše usposabljanje in izobraževanje kadrov, ki bodo zaposleni v gospodarstvu. Doseči želimo večjo usklajenost med izobraževalnimi profili kadrov in potrebami na trgu delovne sile ter poglobiti sodelovanje pri njihovem strokovnem usposabljanju, izobraževanju in zaposlovanju.

Poleg tega, da vedno več izobraževalnih ustanov poslovno-informacijski sistem PANTHEON™ uporablja kot orodje za praktično poučevanje, naše sodelovanje z njimi poglobljamo tudi na ostalih področjih. Z učitelji in asistenti sodelujemo na področjih podjetniškega svetovanja (informatizacija poslovanja, računovodstvo, vodnje proizvodnje itd.), organizaciji tematskih tekmovanj in izobraževanj, pri razvoju in/ali testiranju novih rešitev ipd. Partnerje, ki bi sodelovanje radi poglobili, vključujemo v projektne skupine, bodisi v Datalab-u bodisi pri naših partnerjih, ki se ukvarjajo s sorodnimi področji. Na področju razvoja partnerje vključujemo v naš partnerski program na področju razvoja – DEV.

Obstoječe dobre prakse bi radi še nadgradili, zato bomo v bodoče sodelovanju z izobraževalnimi inštitucijami posvetili posebno pozornost. V EDU partnerski program in njegove aktivnosti bomo aktivno vključili naše partnerje, stranke in ostale, ki v njem vidijo priložnost. Partnerstva bomo v skladu z našo prisotnostjo širili in poglobljali na mednarodnem trgu.

DOSEČI ŽELIMO VEČJO USKLAJENOST MED IZOBRAŽEVANIMI PROFILI KADROV IN POTREBAMI NA TRGU DELOVNE SILE TER POGLOBITI SODELOVANJE PRI NJIHOVEM STROKOVNEM USPOSABLJANJU IN IZOBRAŽEVANJU.



Matija Karž
matijak@datalab.si
Datalab, d. d.

e-realnost

Dovolj je tega!

Naša država in predvsem razne agencije prav pretiravajo z ažurnostjo in popolnostjo zakonov, ki jih sprejemajo. Tako se prepogosto zgodi, da država sprejema pravila ali zakone, ki začnejo veljati v nerazumnih rokih (npr. objava v UL 21. 12. z dnevom veljavnosti 25. 12.), ali pa so zakoni in predpisi tako nejasni, da jih ne znajo nedvoumno razložiti niti sami.

Izpostavim naj le dva zadnja primera: prehod na evro in Slovenske računovodske standarde 2006.

Pri prehodu na evro smo na nekatera pravila, predvsem glede računovodske obravnave prehoda, čakali do konca decembra. Kako pripraviti v preostalih nekaj dneh uporabno rešitev, jo posredovati podjetjem, naučiti uporabljati partnerje in uporabnike, je vprašanje, ki naše oblastnike in vse pripete birokrate kaj malo zanima.

Ker smo kot programerska hiša dolžni v programsko opremo PANTHEON™ vgraditi natančne in nedvoumne algoritme, nas nedorečenost zakonov pogosto prisili v iskanje tolmačenj pri ustreznih organih. Kronski primer »nedvoumnega« odgovora pristojnega organa na popolnoma legitimno in razumljivo vprašanje glede zaokroževanja evrskih zneskov si lahko ogledate v nadaljevanju (več v navodilih <http://help.datalab.si/p50/006593.html>). Opozorim naj še na datume: na vprašanje, zastavljeno 19. decembra 2006 (enako vprašanje smo zastavljali znotraj evrokoordinacije pri GZS pristojnim organom od julija 2006), dobimo odgovor 9. februarja 2007!

Skupina 76 na čiste prihodke od prodaje na trgu EU in čiste prihodke od prodaje na trgu izven EU. Enako pomanjkljivost opazimo tudi v IKS-u priloženi knjižici »Kontni načrt za gospodarske družbe in zadrage«, kar pomeni, da so podjetja vse leto 2006 knjižila realizacijo v tujino nerazčlenjeno. Uredba AJPESA, objavljena 16. januarja 2007(!) v Uradnem listu 4/07 z naslovom »METODOLOŠKO NAVODILO za predložitev letnih poročil in drugih podatkov gospodarskih družb, zadrug in samostojnih podjetnikov posameznikov«, prinaša bistveno novost, saj od družb zahteva razčlenbo čistih prihodkov na trge v EU in trge izven EU. Ker je metodološko navodilo nepopolno (ni na primer primerov iz kontnega načrta), sprašujemo za odgovore in dobivamo odgovor, da bodo zadeve pojasnjene v IKS 4. Tega končno dobimo 8. marca 2007 (23 dni pred rokom za oddajo bilanc!), v katerem pa se avtorji problema razdelitve enostavno izogonejo z dikcijo »del konta 76«.

Rešitev problematike je izredno enostavna: vpeljava ločenih vrst dokumentov v PANTHEON™-u za EU-prodaje in za druge prodaje v tujino, določanje dodatnih kontov znotraj potrebnih razredov in popravek matrik knjiženja. *Et voila ... pravilna bilanca na klik.*

Jasno, če bi to vedeli npr. 1. januarja 2006. Kaj pa danes? Novih vrst dokumentov in preštevilčenja za leto 2006 ne moremo narediti, saj ne le, da je to v nasprotju z računovodskimi načeli, to podere tudi DDV-knjige. Ergo, inšpekcija in kazni.

Tista podjetja, ki imajo vrste dokumentov v letu 2006 že ločene (npr. zavezanci za Intrastat), so tu na boljšem. Popravijo le kontni plan in nanj vezane matrike knjiženj, ponovno poknjižijo vse dokumente (halo, kako je to v skladu z načelom, da v računovodstvu ne smeš popravljati knjižb za nazaj?) in priredijo formule bilanc (ali z našega FTP-ja prenesejo pripravljene predloge bilanc 2006).

Kaj pa vsi ostali? Tem ne preostane drugega kot ročno ločevanje prometov na EU in tujina. Postopek, ki se ga na hitro opiše kot: naredi bilanco 2006, prenese v excel, v PANTHEON™-u izpiši promete glede na državo, ročno popravi postavke v excelu. Ogromno dela za minimalno spremembo v poročanju, kajne?

Da je stvar še lepša, še to. Ker smo sedaj marca, so jasno knjiženi tudi že dogodki za leto 2007. Kar pomeni, da bomo tudi letos podatke zbiral na roko. Torej so nam prepozna in nedosledna navodila, posledica očitne neuskajenosti AJPESA in Inštituta za revizijo ter ZFR (kdo, kaj, kako – ne vem), razrušila sisteme poročanja kar za dve leti!

Jasno, vse s ciljem zmanjševanja administrativnega bremena podjetnikom, najbolj konkurenčnega okolja za mala in srednja podjetja na svetu, ekonomiji, temelječi na znanju, ter kar je še takih floskul, ki jih podjetniki poslušamo in beremo.

Dragi zakonodajalci, organi v sestavi in druge institucije: Podjetniki želimo delati dobro, pošteno in v skladu z zakoni. Ampak zato od vas ZAHEVAMO, da nam zakonske okvire naredite pravočasno in popolno. ZAHEVAMO, da nam vprašanja, ki vam jih s tem v zvezi zastavljamo, odgovarjate v kratkem roku, razumljivo in vezano na zastavljeno vprašanje, ne pa s citiranjem vaše birokratske latovščine in izmotavanjem na nepopolne zakone. ZAHEVAMO, da če je zakon nepopoln in vas opozorimo na pomanjkljivost, le-to odpravite, do takrat pa objavite jasna navodila, kako ravnati.

Dragi kolegi podjetniki: zelo me mika, da bi ob naslednjem takem primeru bojkotal zahtevo države in s tem izrazil državljanstvo nepokorščino. Moledovati in biti hkrati na milost in nemilost prepuščen birokratom očitno vodi v propad. Se nam pridružite?

Komentarji dobrodošli na Forumih (Razno | Dovolj je tega!) na uporabniškem strežniku.

Andrej Mertelj
Datalab, d. d.

Na podlagi takega odgovora lahko pripravimo samo nekaj rešitev, ki naslavljajo problematiko, ne moremo pa uporabnikom dati nedvoumnega priporočila ali navodila za uporabo, saj očitno »ene resnice« ni! Razumemo nejevoljo podjetij, ki se jim kupci pritožujejo zaradi morebitne dodatne zaokrožitvene pozicije na računu. Kaj naj naredi podjetje v takem primeru? Pusti zaokrožitveno pozicijo in pojasnjuje kupcem, zakaj, ali tvega inšpekcijo in kazni zaradi neskladnih zneskov? Odgovora ne vem, si ga pa srčno želim izvedeti.

Še izrazitejši je primer bilanc za leto 2006. Kot vemo, jih za preteklo leto oddajamo 31. marca tekočega leta. Če so pravila za bilance znana, lahko pripravimo programsko opremo in predvsem podatke (npr. razčlenbo kontov in matrike knjiženj), tako da je bilanca izdelana na klik.

Pa si pogledjmo nesrečni primer za leto 2006. V kontnem načrtu, ki ga 11. januarja 2006 sprejme Slovenski inštitut za revizijo, ni predlagane ločitve kontov

skupine 76 na čiste prihodke od prodaje na trgu EU in čiste prihodke od prodaje na trgu izven EU. Enako pomanjkljivost opazimo tudi v IKS-u priloženi knjižici »Kontni načrt za gospodarske družbe in zadrage«, kar pomeni, da so podjetja vse leto 2006 knjižila realizacijo v tujino nerazčlenjeno. Uredba AJPESA, objavljena 16. januarja 2007(!) v Uradnem listu 4/07 z naslovom »METODOLOŠKO NAVODILO za predložitev letnih poročil in drugih podatkov gospodarskih družb, zadrug in samostojnih podjetnikov posameznikov«, prinaša bistveno novost, saj od družb zahteva razčlenbo čistih prihodkov na trge v EU in trge izven EU. Ker je metodološko navodilo nepopolno (ni na primer primerov iz kontnega načrta), sprašujemo za odgovore in dobivamo odgovor, da bodo zadeve pojasnjene v IKS 4. Tega končno dobimo 8. marca 2007 (23 dni pred rokom za oddajo bilanc!), v katerem pa se avtorji problema razdelitve enostavno izogonejo z dikcijo »del konta 76«.

Rešitev problematike je izredno enostavna: vpeljava ločenih vrst dokumentov v PANTHEON™-u za EU-prodaje in za druge prodaje v tujino, določanje dodatnih kontov znotraj potrebnih razredov in popravek matrik knjiženja. *Et voila ... pravilna bilanca na klik.*

Jasno, če bi to vedeli npr. 1. januarja 2006. Kaj pa danes? Novih vrst dokumentov in preštevilčenja za leto 2006 ne moremo narediti, saj ne le, da je to v nasprotju z računovodskimi načeli, to podere tudi DDV-knjige. Ergo, inšpekcija in kazni.

Tista podjetja, ki imajo vrste dokumentov v letu 2006 že ločene (npr. zavezanci za Intrastat), so tu na boljšem. Popravijo le kontni plan in nanj vezane matrike knjiženj, ponovno poknjižijo vse dokumente (halo, kako je to v skladu z načelom, da v računovodstvu ne smeš popravljati knjižb za nazaj?) in priredijo formule bilanc (ali z našega FTP-ja prenesejo pripravljene predloge bilanc 2006).

Kaj pa vsi ostali? Tem ne preostane drugega kot ročno ločevanje prometov na EU in tujina. Postopek, ki se ga na hitro opiše kot: naredi bilanco 2006, prenese v excel, v PANTHEON™-u izpiši promete glede na državo, ročno popravi postavke v excelu. Ogromno dela za minimalno spremembo v poročanju, kajne?

Da je stvar še lepša, še to. Ker smo sedaj marca, so jasno knjiženi tudi že dogodki za leto 2007. Kar pomeni, da bomo tudi letos podatke zbiral na roko. Torej so nam prepozna in nedosledna navodila, posledica očitne neuskajenosti AJPESA in Inštituta za revizijo ter ZFR (kdo, kaj, kako – ne vem), razrušila sisteme poročanja kar za dve leti!

Jasno, vse s ciljem zmanjševanja administrativnega bremena podjetnikom, najbolj konkurenčnega okolja za mala in srednja podjetja na svetu, ekonomiji, temelječi na znanju, ter kar je še takih floskul, ki jih podjetniki poslušamo in beremo.

Dragi zakonodajalci, organi v sestavi in druge institucije: Podjetniki želimo delati dobro, pošteno in v skladu z zakoni. Ampak zato od vas ZAHEVAMO, da nam zakonske okvire naredite pravočasno in popolno. ZAHEVAMO, da nam vprašanja, ki vam jih s tem v zvezi zastavljamo, odgovarjate v kratkem roku, razumljivo in vezano na zastavljeno vprašanje, ne pa s citiranjem vaše birokratske latovščine in izmotavanjem na nepopolne zakone. ZAHEVAMO, da če je zakon nepopoln in vas opozorimo na pomanjkljivost, le-to odpravite, do takrat pa objavite jasna navodila, kako ravnati.

Dragi kolegi podjetniki: zelo me mika, da bi ob naslednjem takem primeru bojkotal zahtevo države in s tem izrazil državljanstvo nepokorščino. Moledovati in biti hkrati na milost in nemilost prepuščen birokratom očitno vodi v propad. Se nam pridružite?

Komentarji dobrodošli na Forumih (Razno | Dovolj je tega!) na uporabniškem strežniku.

Andrej Mertelj
Datalab, d. d.

BlackBerry® iz Vodafona



Odkrijte, kaj vse zmorete!

Z BlackBerryjem® iz Vodafona!

Vse v enem. Telefon, elektronska pošta, internet, SMS in MMS sporočila in osebni planer. BlackBerry™ 8700v s storitvijo BlackBerry® iz Vodafona zmore vse to in še več. Z varno in napredno mail-push tehnologijo zagotavlja dosledno in samodejno ažuriranje podatkov v elektronskem predalu in prenos elektronske pošte brez predhodnega obnavljanja vsebine.



BlackBerry® iz Vodafona je zaščitena blagovna znamka. Aparat ni na voljo v slovenski meniji. Vse dodatne informacije so vam na voljo na www.simobil.si. Si.mobil d. d., Šmartinska 134b, SI-1000 Ljubljana | www.simobil.si

Ujemi svet

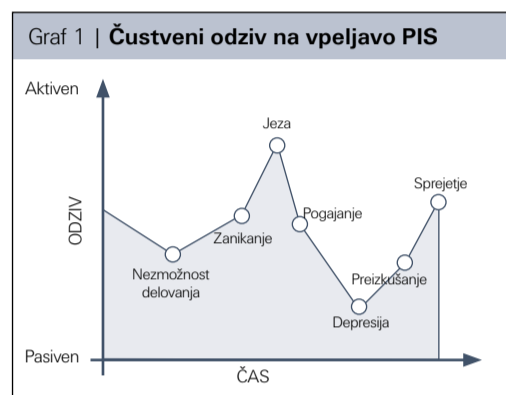


Obvezno branje za vse direktorje

Odzivi uporabnika na vpeljavo poslovnoinformacijskega sistema

Kateri so najpomembnejši dejavniki pri vpeljavi poslovnoinformacijskega (PIS) sistema? Nedvomno dobra organizacija in ustrezno definirani poslovni procesi. Vendar vpeljava ne more biti res uspešna, če uporabniki ne sprejmejo novega načina dela ali pri svojem delu niso motivirani.

Ljudje se različno odzivamo na spremembe. Odziv na nove izzive se pri vseh v določeni meri odraža pri čustvih in motivaciji, na kar morajo biti posebno pozorni vodje projektov vpeljave PIS in uporabnikom omogočiti čimbolj neboleč prehod.



Čustveni odziv uporabnika na spremembo lahko razdelimo na sedem faz (glej graf 1).

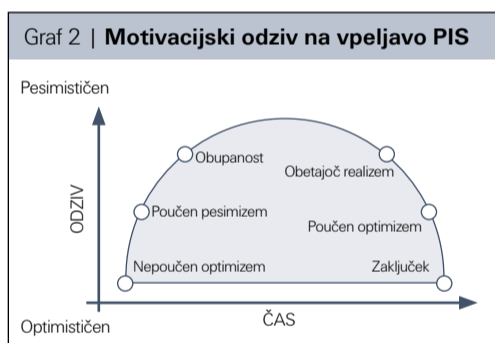
- V fazi nezmožnosti delovanja se uporabnik počuti preobremenjenega, prestrašenega, zmedenega. Vodja naj bo potrpežljiv.
- V fazi zanimanja bo uporabnik poskušal zavračati vse, kar se mu zdi nesprejemljivo. Vodja naj ga previdno vodi pri ugotavljanju razlik med pričakovanji in dejanskim stanjem.
- Za fazo jeze je značilno, da uporabnik poskuša ponovno vzpostaviti nadzor in povrniti prejšnje stanje. Vodja naj mu poskuša razložiti in utemeljiti spremembe.
- S fazo pogajanja uporabnik poskuša omiliti vpliv sprememb. Vodja naj mu čim bolj odkrito predstavi dejansko stanje, da se bo zavedal vpliva sprememb.
- Faza depresije je zadnji negativni odziv na spremembo. Tukaj se uporabnik počuti razočaran in mogoče

celo izgubljen. Vodja naj ga podpira in spodbuja k prevzemanju odgovornosti.

- V fazi preizkušanja se uporabnik začne odpirati za nove možnosti. Vodja naj mu dovoli odkrivati realne možnosti.
- Ko je uporabnik v fazi sprejetja, razume in sprejema spremembe. Vodja naj potrdi njegov napredek in že pripravljiva načrte za prihodnost.

Motivacija uporabnika se giblje po drugačni krivulji (glej graf 2). Na začetku je motivacija visoka, saj so pričakovanja velika, a nerealna. S padcem na realna tla padeta tudi motivacija in začetni optimizem, ki se ponovno okrepi, ko uporabnik spozna PIS in mu zaupa.

Na začetku je torej faza nepoučenega optimizma, kjer je uporabnik samozavesten in se veseli novih možnosti. Ko začne spoznavati dejstva o novem PIS, preide v fazo poučenega pesimizma, kjer nastopijo negativna čustva, pogosto zaradi zmanjšane samozavesti. Obupanost lahko nastopi, če je uporabnik pesimističen in nemotiviran. Takrat se intelektualno umakne od vpeljave PIS in ima zelo negativna čustva. V fazi obetajočega realizma uporabnik začne sprejemati vpeljavo kot izvedljivo. Negativna čustva se umikajo rastoči samozavesti. Veliko pozitivne energije in povečana samozavest zaznamujeta fazo poučenega optimizma, kjer uporabnik vidi, da je uspeh blizu. V zaključni fazi uporabnik močno



podpira vpeljavo, je zelo samozavesten in pripravljen pomagati drugim pri prehodu.

Uporabniki bodo opazili, če se odgovorni res zavzemajo za spremembe ali se le pretvarjajo. Pozitivno se bodo odzvali na predanega in karizmatičnega vodjo, takega, ki uspešno in ustvarjalno obvladuje ovire, spremembe pa uvaja hitro, a realistično.

Vsekakor pri vpeljavi PIS lahko pričakujemo, da bodo uporabniki jezni, vzdražljivi, nemočni in še kaj. Je pa tudi res, da bodo navdušeni, motivirani in pozitivno naravnani. Dober vodja vpeljave PIS bo minimaliziral vpliv negativnih odzivov in iz vpeljave kot celote naredil pozitivno izkušnjo.

12 PRAVIL

- 1 Poslušajte uporabnike.
- 2 Spoštujte njihova mnenja.
- 3 Pazite na govorice.
- 4 Spodbude uporabljajte previdno.
- 5 Upoštevajte, da niso vsem uporabnikom pomembne iste stvari.
- 6 Ne pozabite na širši krog udeležencev pri vpeljavi: upravo, kupce, dobavitelje ipd.
- 7 Bodite vztrajni in temeljiti pri delu s posameznimi uporabniki.
- 8 Jasno določite pričakovane prednosti vpeljave in o tem obvestite vpletene.
- 9 Bodite iskreni – odkrite neresnice škodijo še tako plemenitim ciljem.
- 10 Pridobite podporo »od zgoraj« in jo uporabljajte.
- 11 Proslavite uspehe.
- 12 Poskrbite, da vpleteni imajo potrebne veščine in znanje za prihodnje naloge.

Zakon o varstvu osebnih podatkov

Kako v Datalabu skrbimo za varstvo (vaših) osebnih podatkov

Zaradi hitrega razvoja informacijsko-komunikacijskih tehnologij je potreba po varovanju zasebnosti vedno večja. V skladu z načeli sodobne demokratične države, ki ceni človekovo individualnost, se v Datalabu zavedamo pomembnosti varstva osebnih dobrin.

Zaradi hitrega razvoja informacijsko-komunikacijskih tehnologij je potreba po varovanju zasebnosti vedno večja. V skladu z načeli sodobne demokratične države, ki ceni človekovo individualnost, se v Datalabu zavedamo pomembnosti varstva osebnih dobrin.

Zakon o varstvu osebnih podatkov (v nadaljevanju: zakon) določa, da je v Republiki Sloveniji vsakemu posamezniku ne glede na državljanstvo in prebivališče zagotovljeno varstvo osebnih podatkov. Slednje je namenjeno preprečevanju nezakonitih in neupravičenih posegov v informacijsko zasebnost posameznika na vseh pomembnih področjih. V družbi Datalab smo v skladu z zakonom sprejeli ukrepe za zavarovanje osebnih podatkov, katerih namen je preprečiti tudi slučajno ali namerno nepooblaščen uničenje podatkov, njihovo spremembo ali izgubo, pa tudi nepooblaščen dostop, obdelava, uporaba ali posredovanje osebnih podatkov.

Uprava družbe je na rednem kolegiju 22. januarja 2007 sprejela Pravilnik o zavarovanju osebnih podatkov, ki predpisuje postopke in ukrepe za zavarovanje osebnih podatkov. Pravilnik določa organizacijske, tehnične in logično-tehnične postopke in ukrepe za zavarovanje osebnih podatkov. Prav tako določa, kako se varujejo prostori, oprema in sistemska programska oprema, vključno z vzhodno-izhodnimi enotami. Obenem opredeljuje postopke za varovanje aplikativne programske opreme, s katero se obdelujejo osebni podatki ter preprečuje nepooblaščen dostop do osebnih podatkov pri njihovem prenosu, vključno s prenosom po telekomunikacijskih omrežjih. Pravilnik zagotavlja tudi učinkovit način blokiranja, uničenja, izbrisa ali anonimiziranja osebnih podatkov ter opredeljuje postopke, ki omogočajo poznejše ugotavljanje, kdaj so bili posamezni podatki vneseni v zbirko osebnih podatkov, uporabljeni ali drugače obdelani in kdo je to storil, in sicer za obdobje, ko je mogoče

zakonsko varstvo pravice posameznika zaradi nedopustnega posredovanja ali obdelave osebnih podatkov.

Na podlagi pravilnika smo pripravili katalog zbirke osebnih podatkov, ki je bil posredovan informacijskemu pooblaščenču. Naslednji pomemben korak smo v družbi naredili z določitvijo oseb, ki bodo/so odgovorne za zbirke osebnih podatkov, in oseb, ki zaradi narave svojega dela lahko obdelujejo nekatere osebne podatke. Vodimo ažuren seznam, iz katerega je za vsako zbirko osebnih podatkov jasno razvidno, katera oseba je odgovorna za posamezno zbirko osebnih podatkov ter katera oseba lahko zaradi narave svojega dela obdeluje osebne podatke, ki se nanašajo na posamezno zbirko osebnih podatkov.

Celotno delovanje in poslovanje družbe izpolnjujeta zakonske zahteve. Datalab torej odgovorno in dosledno spoštuje tudi temeljna načela varovanja informacijske zasebnosti.



Primož Rajbar
primozr@datalab.si
Datalab, d. d.



Povzeto po:
John Rozek –
ERP's Emotional Journey
www.evaluationcentre.com



Katarina Primožič
katarinap@datalab.si
Datalab, d. d.

Z nami na tuje trge

Oglašujte na uporabniških straneh

V Datalabu predstavljamo novost – oglaševanje na podporniških spletnih straneh. Ustvariti želimo prijetno poslovno okolje, omogočiti kakovostno vzpostavljanje poslovnih stikov med uporabniki programskega paketa PANTHEON™ v vseh državah, kjer je PANTHEON™ prisoten in zagotavljati kakovostne oglaševalske storitve.

Z vzpostavitvijo naprednega podpornega sistema na uporabniškem spletu vam nudimo celovito podporo pri celotni izvedbi oglaševalske akcije. Preprosto in hitro se prijavite s spletnim obrazcem, s čarovnikom ustvarite svojo oglaševalsko akcijo in sami pripravite oglas ter ga naložite na uporabniški strežnik v kateri koli regiji.

Ves čas oglaševalske akcije imate neomejen vpogled v statistiko oglaševanja (število prikazov, mesta prikazov ...). Oglejte si pregled prikazov svojih oglasov, klikov nanje in stroškov akcije. Tako prihranite čas pri ustvarjanju in nadzoru svoje oglaševalske akcije ter lansiranju oglasa, ki se namreč prikaže takoj zatem, ko ga ustvarite. Sistem vam omogoča izjemno fleksibilnost pri oglaševanju. Sponzorirana povezava oglasa z vašim spletnim mestom vodi interesenta do celotne ponudbe vašega podjetja in tudi do boljše prepoznavnosti vaših blagovnih znamk.

Sami določite omejitve, bodisi stroškovne (za kampanjo namenim 100 evrov) bodisi časovne. Minimalna mesečna poraba ni določena. Obračunajo se zgolj kliki, ki so se že zgodili, oziroma prikazi, do katerih je v resnici prišlo. Oglasi se prikazujejo enakomerno čez celotno obdobje akcije.

Oglaševanje na podpornih spletnih mestih poteka po modelu *cena na ogled* (CNO). Posebna storitev *info na klik* pa vam ponuja točne informacije, katero podjetje je izrazilo zanimanje za vaše storitve*. Vaš oglas se prikazuje tudi glede na vaš predviden proračun oz. stanje na vašem računu. Naknadno plačilo omogoča poravnavo stroškov storitev po izvedenem oglaševanju. Vaši oglasi se bodo začeli prikazovati skoraj takoj po vnosu podatkov za račun.

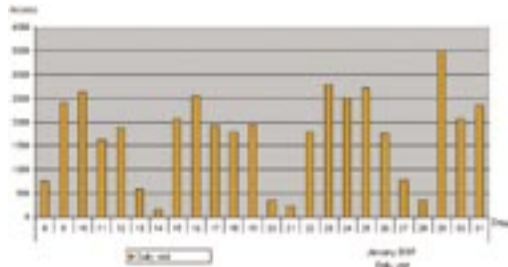
Občasno boste prejeli tudi obvestila po elektronski pošti, ki vam bodo posredovala informacije o stanju na vašem računu, poteku vaše oglaševalske akcije, meritvah le-te in že porabljenih sredstvih.

Popolnoma prilagojeni vsakemu oglaševalcu

- plačevanje po modelu *cena na prikaz* (CNP), po katerem plačate dejanske prikaze,
- samostojno določanje svojega proračuna – porabe sredstev,
- ciljanje oglasov, ki jih ustvarite in upravljate sami,
- poročila uspešnosti prek spletnih strani na vašem računu, 24 ur na dan in poročila po elektronski pošti,
- vodenje računa, namenjenega oglaševanju, dosegljivega 24 ur na dan, poročila o stanju po elektronski pošti,
- eden ali več oglasov, ki jih sami urejate, spremljate, pozicionirate itd.

Vsak dan več kot 2000 obiskovalcev

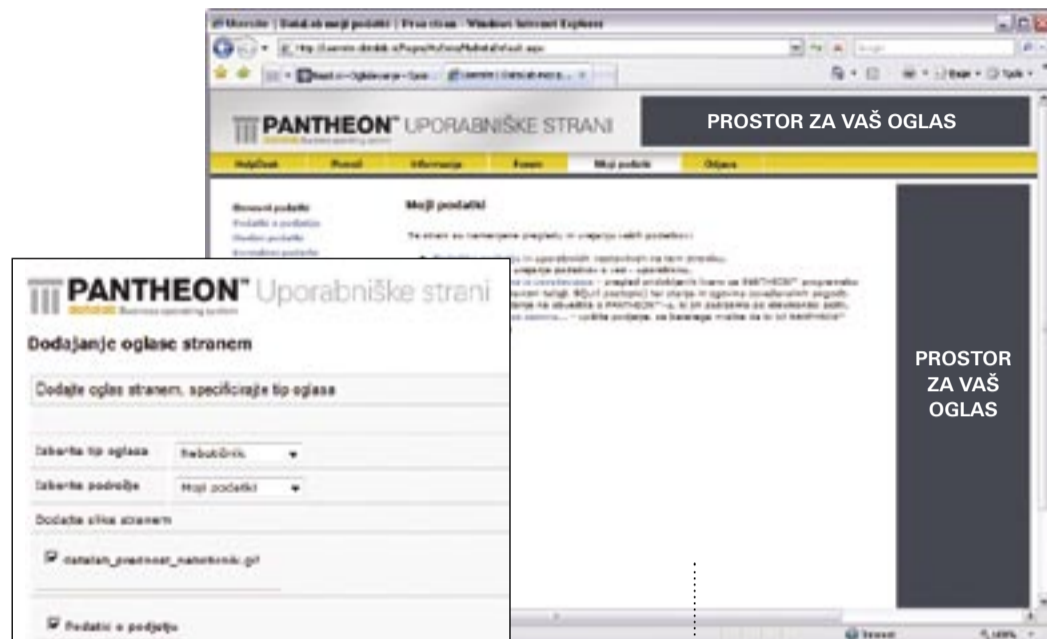
Podporne spletne strani so namenjene uporabnikom programskega paketa PANTHEON™, in sicer hitremu iskanju odgovorov glede uporabe naše programske opreme. Vsebujejo celotno dokumentacijo navodil, pomoči, videonavodil in posnetkov razlag dela s PANTHEON™-om. Zaradi pomembne podporne funkcije, ki jo ima ta splet, je tudi zelo obiskana. Meritve kažejo, da v **enem delovnem dnevu** obišče <http://usersite.datalab.si> več kot **2000 uporabnikov**.



Pooblaščen uporabnik

Napredna uporaba podpornih strani se nanaša na:

- naročanje dodatnih storitev podjetja Datalab, d. d.: oglaševanje, pridobivanje informacij za namene



Trenutno sta na voljo dve velikosti oglaševalskega prostora: Vodoravni spletni oglas 468 x 60 točk in t. i. nebotačnik, ki meri 160 x 600 točk.



Postopek odprtja računa je sestavljen iz treh osnovnih korakov.

- 1. korak: Ustvarite in dodajte oglas.** Ustvarite naslov oz. ime oglasa za svoj oglas, izberite svoj oglas, pišite lastno besedilo in editirajte izbrani oglas.
- 2. korak: Določite omejitve.** Določite denarne ali časovne omejitve svoje oglaševalske akcije. Določite storitev.
- 3. korak: Odprite račun.** Z registracijo in vnosom e-poštnega naslova že lahko odprete račun. Ko boste pripravljeni za aktivacijo oglasov, se prijavite v svoj novi račun in vnesite podatke za zaračunavanje.

Datum lansiranja oglasa	Ime oglasa	Stran prikaza	Tip prikaza	Skupno število prikazov	Cena za storitev: 0,0120 EUR (plačilo - CNO)	Izraženo zanimanje podjetja »info na klik«*	Cena za storitev: 1 EUR za info o podjetju (plačilo)
21.3.2007	Oglas »prodajna ponudba št. 4«	Naslovna stran, Pomoč, Informacije, Forum	Nebotačnik 160x600	12.000	144,00 EUR	Da	16 interesentov: 16,00 EUR

vzpostavljanja poslovnega sodelovanja z drugimi uporabniki programskega paketa PANTHEON™,

- editiranje med postopkom izvajanja dodatnih storitev,
- spremljanje poteka postopka izvajanja dodatnih storitev,
- administriranje med postopkom izvajanja dodatnih storitev,
- editiranje podatkov o podjetju.

Pooblaščen uporabnik ima naslednje pravice:

- dostop do naročanja storitev prek <http://usersite.datalab.si>,
- pravico do editiranja, spremljanja in administriranja postopka izvajanja storitev ter
- editiranja podatkov o podjetju.

Meritve oglaševalske akcije

Datalab vam daje možnost dinamičnega vsakodnevne spremljanja odziva uporabnikov na oglaševalsko akcijo. Oglaševalcu omogoča fleksibilno prilaganje oglasa glede na rezultate, ki jih ponuja vpogled v statistiko uspešnosti. To je s sistemom napredne uporabe na spletnem strežniku mogoče spremljati od prvega trenutka objave oglasa naprej.

Z meritvami omogočamo oglaševalcu pregled uspešnosti akcije. Količina oglaševanja se meri na oglaševalskem strežniku, kar pomeni, da se v dnevniške datoteke beležijo zahteve za prikaza oglasa oz. kliki na oglas.

Napredni podporni sistem je zasnovan tako, da je vaša zasebnost varovana do najvišje mogoče mere. Informacije se posredujejo zgolj in samo na podlagi izrecnega soglasja uporabnika. Obiskovalce podpornih spletnih strani zavezuje Datalabovo pravno obvestilo. Za podatke, pridobljene za namene nudenja podpore uporabnikom programskega paketa PANTHEON™, Datalab skrbi in uporablja v skladu z veljavno zakonodajo. Podatki o uporabniku storitev <http://usersite.datalab.si> so shranjeni na varovanih strežnikih družbe Datalab, d. d., ki so v nadzorovanih objektih. Če želite dostopati do podatkov, ki so zapisani v sistem, morate pri prijavi v <http://usersite.datalab.si> vnesti pravo uporabniško ime in geslo, s čimer pridobite možnost dostopa do svojih osebnih podatkov ter podatkov podjetja, ki so v meniju »Moji podatki« in so enoznačno enolično povezani s tem uporabniškim imenom. Za uporabo storitev na <http://usersite.datalab.si> morate biti registriran uporabnik programskega paketa PANTHEON™, za uporabo naprednega podpornega sistema pa tudi pooblaščen oseba.



Katarina Primožič
katarinap@datalab.si
Bojan Vrhovnik
bojanv@datalab.si
Datalab, d. d.

* Za podatke, pridobljene za namene nudenja podpore uporabnikom programskega paketa PANTHEON™, Datalab skrbi in uporablja v skladu z veljavno zakonodajo.



KAKO BREZPLAČNO OGLAŠEVATI NA PODPORNIŠKIH SPLETNIH STRANEH?

POVABITE SVOJE POSLOVNE PARTNERJE NA PROMOCIJSKO TURNEJO PANTHEON™ 5.5!

Prvim desetim podjetjem, ki bodo prijavila svojega partnerja, ki se bo tudi dejansko udeležil turneje, podarjamo brezplačno oglaševanje na podporniških spletnih straneh!

Prijavite svojega partnerja preko registracijskega obrazca na www.datalab.si in v opombah navedite svojo davčno številko, da bomo lahko pripravili oglasni prostor za vas.

Novinarska konferenca Datalab

Družba Datalab d.d. je na včerajšnji konferenci za novinarje predstavila prenovljeni poslovni informacijski sistem PANTHEON™ 5.5. Predsednik uprave družbe in glavni programski arhitekt, Andrej Mertelj, je osvetlil poslovno vrednost, ki jo ustvarja novi sistem, ter predstavili rezultate sodelovanja s slovenskimi izobraževalnimi ustanovami in podjetjem Oracle pri razvoju nove različice. Datalab je na konferenci predstavil bližajočo se promocijsko turnejo, s katero bodo pospremili najnovejšo različico PANTHEON™ na trge v regiji.



Član članu

Gospodarska zbornica Slovenije svojim članom ponuja nov sistem popustov »Član članu«. Kot članica GZS je tudi naša družba uporabila njihovo infrastrukturo.

Sistem omogoča brezplačno spletno oglaševanje in s tem promocijo našega podjetja v slovenskem poslovnem prostoru. Tako smo enostavno pripravili posebno prodajno ponudbo za druge člane GZS. Akcija »Član članu« je namenjena tako že obstoječim kot tudi potencialnim uporabnikom, ki jih storitev le zanima. Dostopna je na spletnih straneh: http://www.gzs.si/slo/o_gzs/clanstvo/popusti_clan_clanu/32553.

V tej enkratni ponudbi smo članom GZS omogočili nadgradnjo in nakup najbolj napredne ME izpeljanke, in sicer s 15 % popustom! Ponudba velja do 30. junija 2007.

10.000 uporabnikov poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™

Datalab je dosegel nov mejnik za uspešnost slovenskih programskih podjetij. Poslovni informacijski sistem PANTHEON™ uporablja že 10.000 uporabnikov, in to v 3.549 podjetjih iz 9 držav. V Sloveniji uporabljajo Datalabove poslovne rešitve v 2.348 podjetjih, v ostalih državah pa 1.201 podjetju. Datalab ohranja intenzivno rast, ki jo je zabeležila že IDC-jeva zadnja raziskava slovenskega tržišča poslovne programske opreme za leto 2005, ko je PANTHEON™ v Sloveniji uporabljalo 1.699 podjetij, 705 pa v drugih državah. Datalab je kot najuspešnejši slovenski proizvajalec poslovne programske opreme zasedel tretje mesto po številu prodanih licenc, kamor je ob 29-odstotni rasti prodaje skočil s sedmega mesta v letu prej in se uvrstil takoj za Microsoft in SAP. Rast števila uporabnikov je povezana z nenehnim vlaganjem v razvoj poslovnih rešitev in partnerske mreže ter s širjenjem na trge v razvoju. Datalab se s tem vedno močnejše utrjuje v vlogi vodilnega regionalnega proizvajalca poslovne programske opreme.

Prodajno šolanje PANTHEON™ in ORACLE

Prodajno šolanje za partnerje PANTHEON™ na Oracleu je potekalo na dveh lokacijah, in sicer v hotelu Terme Čatež od 5. do 7. februarja 2007 ter v Beogradu od 7. do 9. februarja 2007. Šolanje je bilo namenjeno vsem partnerjem, ki so kakor koli povezani s prodajo poslovnoinformacijskega sistema PANTHEON™.

Na predavanjih so bili predstavljeni korporacija Oracle, sodelovanje s podjetjem Datalab, prodajne in marketinške aktivnosti ... Vsa predavanja so potekala v angleškem jeziku. Tridnevnega šolanja v Čatežu se je udeležilo 23 udeležencev iz Slovenije in Hrvaške. Prijetno okolje Term Čatež je prispevalo k dobremu počutju udeležencev in uspešnemu zaključku prodajnega šolanja. (H. P.)

Za uporabnike PANTHEON™-a poenostavljen prehod na evro

Da bi uporabnikom PANTHEON™ čim bolj poenostavili prehod na evro, smo v Datalabu na www.datalab.si za uporabnike z največjo skrbnostjo pripravili evrokotiček. V njem so za uporabnike skrbno pripravljene različne vsebine, kot so videopredstavitve prehoda na evro, natančna navodila za prehod na evro, napotila za aktiviranje čarovnikov. Poleg evrokotička smo na uporabniških straneh odprli evroforum in odprli posebno klicno linijo, ki je delovala tudi konec tedna. (V. V.)

ORACLE Tech Training v Ljubljani

Tehnično šolanje, ki ga je vodil Richard Jacobs, tehnični svetovalec Oracle tehnologije, je potekalo v Hotelu Mons v Ljubljani 13. marca 2007. Šolanja se je udeležilo 31 udeležencev iz razvojnih partnerskih podjetij Datalaba.

Datalab PANTHEON™ ustreza slovenskim računovodskim standardom

Podjetje za varnost in revizijo informacijskih sistemov VRIS, d. o. o., je podalo mnenje, da je poslovni informacijski sistem Datalab PANTHEON™ skladen s slovenskimi računovodskimi standardi. Uporaba poslovnega informacijskega sistema Datalab PANTHEON™ s preverjenimi zmožnostmi zmanjšuje poslovna tveganja na področju finančnega računovodstva.

Datalab je kot prvi slovenski proizvajalec poslovne programske opreme pridobil potrdilo, da je njegov poslovni informacijski sistem PANTHEON™ skladen s priporočili Mednarodne organizacije revizorjev informacijskih sistemov ISACA, s slovenskimi računovodskimi standardi in mednarodnimi standardi računovodskega poročanja. Mnenje podjetja za revizijo informacijskih sistemov VRIS, d. o. o., uporabnikom poslovnega informacijskega sistema PANTHEON™ zagotavlja, da poslujejo v skladu z veljavno gospodarsko zakonodajo na področju finančnega računovodstva in dobrimi poslovnimi praksami. S pridobitvijo certifikata je Datalab znova potrdil svojo zavezanost razvoju mednarodno primerljivih poslovnih rešitev, s katerimi v Sloveniji in na regionalnih tržiščih uspešno konkurira svetovnim proizvajalcem.

Revizijo poslovnega informacijskega sistema Datalab PANTHEON™ 5.0 so izvedli v podjetju VRIS, d. o. o. Revizorji so v skladu z mednarodnimi standardi za revizijo informacijskega sistema in mednarodnimi standardi revidiranja temeljito pregledali zadnjo različico oziroma module Denar, Proizvodnja, Blago, Naročila in DDV. Mnenje revizorjev je, da so v programske opreme PANTHEON™ implementirane metode zajemanja in obdelovanja računovodskih podatkov, oblikovanja in predstavljanja računovodskih informacij ter hrambe računovodskih podatkov in informacij, na podlagi katerih je mogoča uporaba, ki je v skladu s slovenskimi računovodskimi standardi.

V Sloveniji je poleg Datalaba revizorsko mnenje o skladnosti s slovenskimi računovodskimi standardi pridobila le še mednarodna korporacija SAP, kar Datalab utrjuje v vlogi vodilnega slovenskega proizvajalca poslovne programske opreme.



PANTHEON TV

S petim aprilom prve vsebine na PANTHEON™ TV

S petim aprilom 2007 bomo na spletni strani objavili prve predstavitve strank, partnerjev, rešitev in še več zanimivih vsebin. Vsebine bomo dodajali mesečno. Vabljeni ste k ogledu na: www.datalab.si/pantheon_tv.

Želite postati delničar?

Datalab, d. d., se širi. Za vstop na trge Bolgarije, Romunije in drugih držav Vzhodne Evrope potrebujemo svež kapital. Zato bomo junija izvedli dokapitalizacijo z dodatno emisijo 25 % delnic. Po dokapitalizaciji bomo poskušali do konca leta 2007 podjetje uvrstiti v borzno kotacijo Ljubljanske borze.

Predem emisijo ponudimo finančnim ustanovam, bi radi pridobitev delnic omogočili vam – našim uporabnikom in Datalabovim partnerjem. Prav z vašim zaupanjem v Datalab smo družbo uspeli zgraditi do današnjega stanja. Ker je dokapitalizacija omejena na 150 oseb, moramo postaviti minimalni znesek dokapitalizacije na 10000 evrov.

Za več informacij in neobvezujoč izraz namena sodelovanja, prosimo, pošljite elektronsko pošto do 20. aprila 2007 na investor@datalab.eu s svojimi podatki in želenim številom delnic. V primeru presežka povpraševanja bomo upoštevali vrstni red prijav in strateška merila.

Opozorilo! Investirajte nešpekulativno in le toliko, kolikor si lahko privoščite. Kot vsaka finančna naložba tudi naložba v Datalab predstavlja določeno tveganje.

Podeljena priznanja najboljšim v letu 2006

Na slovesnem prednovoletnem srečanju v prijetnem okolju Grand hotela Domina smo podelili 18 plaket najboljšim v letu 2006. Srečanja so udeležili partnerji in zaposleni Datalaba iz Slovenije, Hrvaške, BiH, Srbije in Makedonije. Srečanje se je začelo s predstavitev »Leto 2006 in Datalab«, v kateri je predsednik uprave Andrej Mertelj govoril o najpomembnejših dogodkih in številkah v letu 2006. Nadaljevali smo s podelitvijo priznanj najboljšim v letu 2006. Zavezanost h kakovosti, zavezanost k doseganju zastavljenih ciljev in preseganju letih so temeljne vrednote, na podlagi katerih smo tudi letos nagradili najboljše. Posameznike in podjetja, ki s svojim znanjem, motiviranostjo in profesionalnim pristopom najbolj udeležajo moto našega podjetja in mu dajejo smisel. Izbrali smo najboljše tako v slovenskem prostoru kot tudi na ravni hčerinskih podjetij.

Najboljši na domačih tleh

Po mnenju in na podlagi preteklih izkušenj ekipe Datalaba je bilo na področju IMPLEMENTACIJE programske opreme PANTHEON™ najbolj uspešno podjetje Sigma Sistemi z implementacijo v družbi SCT, d. d. Predstavnika podjetja SCT, Lojze Zajc in Janez Jamnik sta poleg Matjaža Brezarja iz Sigme slovesno in z navdušenjem prevzela plaketo v priznanje dobremu delu.



Datalab je podelil plaketo tudi za najbolj uspešno hčerinsko podjetje. V letu 2006 nosi zmagovalno plaketo Datalab Hrvaška.

Plaketa za najboljšega podpornika na daljavo RDS pa gre po mnenju Datalaba in glede na izkazano zadovoljstvo Sendiju Anželju iz podjetja JAMADA.

Na domačih tleh je naziv NAJPODPORNIK prejel že leta 2005 nominirani Iztok Peciga (Helpdesk). Plaketa potrjuje zelo dobro, kontinuirano in predano delo, ki ga zaznavajo tudi uporabniki.

Z nazivom NAJPARTNER pa se lahko pohvali podjetje E-POS REŠITVE iz Ljubljane.

Zabeleženi so tudi NAJPRODAJALCI, med katerimi je na slovenskih tleh plaketo prejel Marcel Škerjanc (STROKA PRODUKT).

Najboljši v hčerinskih podjetjih

Na ravni Datalabovih hčerinskih podjetij smo prav tako beležili najboljše rezultate. Ti so tako kot na ravni družbe Datalab Slovenija razdeljeni na področja NAJPODPORNIK, NAJPARTNER in NAJPRODAJALEC.

V sosednji Hrvaški gredo zasluge za dobro delo in s tem prejem naziva NAJPODPORNIK Amiru Karamehmediću (Dingo). Alem Džeko (BTS Computers) iz Bosne in Hercegovine se pridružuje kolegu. Plaketo za NAJPODPORNICO Srbije in Črne gore je prevzela Slavica Šimić (ICTT). Zadnjo plaketo v tem delu pa smo podelili Rozalini Lazarovski (Datalab MK).

Na Hrvaškem je plaketo NAJPARTNER za leto 2006 prejelo podjetje Tehning. V Bosni in Hercegovini se je najbolj izkazalo podjetje BTS COMPUTERS. Plaketa gre tudi v Srbijo in Črno Goro, in sicer podjetju ICTT. Zadnja plaketa za NAJPARTNERJA priprada makedonskemu podjetju Koniko.



Viliano Benić (Onix) je prejemnik naziva NAJPRODAJALEC in čestitk na območju Hrvaške. V Bosni in Hercegovini gre plaketa NAJPRODAJALCA Edu Meshoviću (Mobis, Mostar). Čestitke gredo tudi v Srbijo in Črno goro, in sicer Stanetu Novaku (Asist). Prejemnik laskavega naziva NAJPRODAJALEC za področje Makedonije pa je Mile Naskovski (Koniko). Iskrene čestitke za uspešno delo!

PANTHEON NOVICE

Letnik III.
Številka 9
april 2007

Izdaja

Datalab Tehnologije, d. d.
Koprska ulica 92
1000 Ljubljana
Telefon (01) 252 89 00
Faks (01) 252 89 10
info@datalab.si
www.datalab.si

Urednik

Matjaž Viher, CMO

Oblikovanje

Studio MARS

Tisk

Tiskarna Pleško, d. o. o.

Naklada

3.500 izvodov

PANTHEON je zaščitena blagovna znamka podjetja Datalab Tehnologije, d. d. Vse ostale blagovne znamke so last pripadajočih podjetij.
© 2007, Datalab Tehnologije, d. d.