

# Digitalne rešitve za MSP-je

## Kakšna je ponudba digitalnih rešitev za mala in srednja podjetja (MSP) ter kako izbrati najustreznejšo?

Andreja Šalamun

»Ponudb digitalnih rešitev je na slovenskem trgu ogromno in veliko jih je prilagojenih prav za mala in srednja podjetja,« pravi Dušan Zupančič, direktor Združenja za informatiko in telekomunikacije pri Gospodarski zbornici Slovenije (GZS).

Kot pojasnjuje, je največja težava programov, ki so na trgu, velika razdrobljenost. »Vsak pokriva določeno funkcijo – prvi na primer računovodstvo, drugi nabavo, tretji proizvodnjo in tako naprej. MSP-ji pa nimajo IT-strokovnjakov, ki bi vse te programe integrirali v poslovanje in jih povezali, zato je veliko bolj smiselno, da namesto posameznih digitalnih programov raje kupite storitve oziroma da vsaj programe povežete v celostne rešitve,« svetuje Zupančič.

Tudi v Telekomu menijo, da razvoj digitalnih rešitev za MSP-je temelji na vse večji podpori in integraciji izbranih rešitev v poslovanje podjetja. »Sodobne storitve namreč omogočajo preprosto, odzivno in učinkovito poslovanje praktično kjerkoli, vendar zahtevajo določeno mero strokovnega znanja, ki pa ga podjetja praviloma nimajo,« pravijo.

Zupančič zatrjuje, da slovenske rešitve niso prav nič slabše od tujih, poleg tega so povsem prilagojene za naš trg in zato edina logična izbira za MSP-je.

### Kakšne so cene?

Cene so odvisne od več dejavnikov, predvsem pa od že obstoječe infrastrukture in od potreb posameznega naročnika. V Microkopu navajajo, da se na primer pri uporabi njihovega dokumentnega sistema v oblaku cene za mala podjetja na mesec gibljejo okoli 50 evrov, za srednje velika podjetja pa od nekaj sto evrov na mesec. »Vrednost je odvisna predvsem od količine in velikosti dokumentov, ki jih podjetje mesečno upravlja v sistemu, ter od števila uporabnikov rešitve,« pojasnjujejo v Microkopu.

### Vse več storitev v oblaku

In kakšni so trendi na tem področju? Alja Vozel iz družbe Avtenta je prepričana, da bodo imeli kupci z vsakim dnem na voljo večji izbor storitev v oblaku, ki jih bodo lahko uporabljali glede na svoje zahteve, vse več pozornosti pa ponudniki rešitev posvečajo tudi poenostavitvi, izboljšavi uporabniške izkušnje, varnosti in dostopnosti.

»Digitalna preobrazba podjetij in prizadevanje v smeri brezpapirnega poslovanja se bosta pospešeno nadaljevala,« pa napoveduje Klemen Novak, produktivni vodja za IT-rešitve v podjetju Mikrocop. »Vse več dokumentov namreč že nastaja in se izmenjuje v digitalni obliki, zato tudi manjša podjetja že čutijo močnejši pritisk na digitalizacijo poslovanja,« pravi.

### Nevarnost: prepočasno poslovanje

»Postopoma se bodo preobrazila tudi vsa mala podjetja, saj bo njihovo poslovanje sicer postalo prepočasno, kar bo vodilo v bistveno slabšo konkurenčnost na trgu,« meni Novak. Dodaja, da je trenutno v povezavi z upravljanjem dokumentov zelo veliko govora tudi o varstvu osebnih podatkov, kar bo po njegovem mnenju v prihodnosti le še okrepilo pomen zakonsko skladnih rešitev, ki so na voljo v lokalnem okolju.

### Trend: inteligentni virtualni pomočniki

V Telekomu predvidevajo, da se bodo začela podjetja vse bolj zavedati pomena in vrednosti digitalnih vsebin, ki jih imajo na svojih napravah, ter da bodo varno shranjevanje podatkov in nadzorovani dostopi do njih postajali vse pomembnejši za učinkovito poslovanje.



»Manjša podjetja že čutijo močnejši pritisk na digitalizacijo poslovanja.«

Klemen Novak,  
Mikrocop



**V Špici kot enega pomembnih novih trendov na področju digitalnih rešitev vidijo biometrijo. Največ tovrstne tehnologije prodajo na Bližnji vzhod.**

»Pomembna trenda na področju razvoja rešitev sta proaktivno delovanje sistemov z inteligentnimi virtualnimi pomočniki, ki vključuje opazovanje procesa uporabnika in podajanje predlogov, kot sta izvedba neke dejavnosti in pomoč pri uporabi, ter dodajanje govornih vmesnikov za interakcijo s sistemom in iskanje informacij prek povpraševanja v naravnem jeziku,« pravi Robert Leskovar, direktor razvoja in tehnologije v podjetju SAOP.

Prepričan je, da bo velik korak »narejen na področju izvajanja globokih analiz, prek katerih bo vodstvo prejelo nasvete za lažje poslovno odločanje. Mobilne, namizne in druge naprave, ki jih bodo upravljali zaposleni, bodo sinhronizirane in bodo prikazovale samo ključne informacije glede na kontekst njihovega dela.«

### Napredna poslovna inteligenca in boti

»Na trg prihaja napredna poslovna inteligenca; rešitve se bodo torej učile na podlagi preteklih podatkov, komunikacijski vmesniki pa bodo omogočali sporazumevanje človeka z rešitvijo v naravnem jeziku. Tako imenovani boti (programski roboti) že zdaj, zlasti v mobilnih napravah, omogočajo vnos navodil s pomočjo govora,« pove Leskovar.

### Prihajajo milenijci

»V prihodnjih letih bodo na mesta odločevalcev v podjetjih prišli milenijci. Vsi, ki jih zaposlujejo ali jim prodajamo storitve in produkte, moramo zato prilagoditi ponudbo,« pa opozarja Špela Kern, vodja marketinga in korporativnega komuniciranja v Halcomu.

Poudarja, da je napredna tehnologija postala eden od najpomembnejših delov vsakdana (na primer »vedno povezani«), milenijci pa izkazujejo tudi močno

željo po takojšnji dosegljivosti vsega (na primer nakup in dobava tako storitev kot izdelkov).

»Podjetja se iz proizvodno naravnanih postopno preoblikujejo tako, da so vse bolj usmerjena h končnemu uporabniku, prehajajo na brezpapirno poslovanje, narašča pa tudi njihova globalnost,« pravi Kernova.

### V modi biometrija, a v Sloveniji prepovedana

V Špici kot enega od pomembnih novih trendov na področju digitalnih rešitev vidijo biometrijo, ki pa v Sloveniji zaradi varovanja osebnih podatkov ni dovoljena. »V tujini je ta rešitev, ki je za uporabnike zelo priročna, saj identifikacijsko sredstvo človek vedno nosi s seboj, zelo uveljavljena. Veliko je prodamo na Bližnji vzhod,« pravijo. Dodajajo, da se že najavljajo tudi podkožni čipi, ki pa so zaradi različnih pomislekov še daleč od serijske proizvodnje.

### Kaj MSP-jem ponujajo podjetja

#### Zakup internega omrežja

V Telekomu Slovenije MSP-jem omogočajo vzpostavitev in delovanje internega računalniškega, informacijskega in telekomunikacijskega omrežja, uporabniki pa se lahko odločijo tudi za mesečni najem oziroma nakup.

»Ob tem poslovnim uporabnikom ponujamo tudi programsko opremo ter strokovno izobraževanje in svetovanje certificiranih strokovnjakov, ki podjetjem ponujajo celovite upravljane, oddaljene in premojske storitve.«

Ponudba za MSP-je poleg digitalnih storitev vključuje še druge napredne storitve, naprave in IKT-rešitve, ena od njih pa so tako imenovani Poslovni paketi, ki vključujejo visoke hitrosti dostopa do interneta, fiksno telefonijo, mobilno telefonijo, e-pošto, samostojno domeno podjetja in druge storitve, primerne za poslovno uporabo.

Kot pravijo na Telekomu, so dodatne prednosti ponudbe Poslovni paketi tudi varnost, povezanost, dostopnost in zanesljivost ter cenovna in poslovna učinkovitost, cene pa se (z DDV) začnejo od 32,95 evra na mesec.

#### Mercedes za ceno passata

V Avtenti izpostavljajo produkta »Celovita rešitev SAP ERP v najemnem modelu (SAPaaS)« in »Celovita in modularna rešitev dokumentnega sistema BusinessConnect (BC) s procesi v najemnem modelu (DMSaaS)«.

Kot pravijo, prinaša SAP ERP MSP-jem »vso tisto dobro prakso in rešitve, ki jih uporabljajo tudi velika podjetja«. Stroški so nizki, fiksni, predvidljivi in pregledni, odzivnost pri podpori pa visoka. Tudi njihov dokumentni sistem je prilagodljiv in ga uvajajo postopoma, omogoča mobilno poslovanje in povezovanje, je v skladu z vsemi zakoni in standardi, preprost za uporabo, vpeljejo pa ga hitro zaradi prednastavljenih procesov.



Foto: Telekom

Telekom svojim poslovnim uporabnikom ponuja tudi strokovno izobraževanje in svetovanje.

### Na kaj morate biti pri izbiri programov še posebno pozorni?

Svetujejo Dušan Zupančič in ponudniki digitalnih programov, rešitev in storitev.

- Preverite, kaj je všteto v ceno; ta mora zagotovo vključevati podporo in vzdrževanje. Digitalne rešitve so navadno vezane na našo zakonodajo, ki se hitro spreminja, zato je pomembno, da so nadgradnja, prilagoditev programov ali potrebne spremembe že vključene v ceno.
- Pozanimajte se, kakšno podporo ponuja proizvajalec, kako hiter in odziven je ter kako rešuje morebitne zaplete.
- Ne izbirajte »na pamet«. Pri približno enako velikih in enako kompleksnih podjetjih, ki se soočajo s podobnimi izzivi kot vi, se pozanimajte, kaj uporabljajo in kakšne so njihove izkušnje. Poiščite torej primere dobrih praks in informacije iz prve roke, predvsem pa najprej realno ocenite, kaj sploh potrebujete.
- Ko dobite ugodno ponudbo, ki se vam zdi primerna za vaše podjetje, povprašajte obstoječe stranke, kako ponudnik pokriva njihove potrebe, kakšno podporo jim zagotavlja, kako hitro se odziva na spremembe in podobno.
- Premislite, ali vam bo potencialni ponudnik lahko podporo uspešno zagotavljal tudi na dolgi rok, v skladu s tehnološkim razvojem in vašimi

- potrebami. Bodite previdni predvsem pri rešitvah z nizko ceno, saj navadno vsebujejo določene omejitve, ki lahko dolgoročno prinesejo dodatno delo in/ali stroške. V takih primerih je dostop do storitev velikokrat brez kakršnekoli podpore ali pa s pomanjkljivo oz. omejeno podporo, morda ponudnik rešitve ne zagotavlja integracije storitev v poslovne procese podjetja, lahko pa storitev deluje tudi na tehnično manj dovršeni opremi.
- Z dobaviteljem vzpostavite dolgoročen prodajni proces, skozi katerega bo vaš dobavitelj nenehno predstavljal novosti, nove različice rešitve, izboljšave procesov, prilagoditve trgu in zakonom ipd. Bodite pozorni na to, kako imajo dobavitelji vzpostavljeno podporo za uporabnike, in skušajte vzpostaviti čim bolj osebni odnos.
- Preverite, s katerimi drugimi informacijskimi sistemi se bo morala rešitev povezovati in na kakšen način bo potekal prenos med sistemi. Ročno prenašanje podatkov iz enega sistema v drugega je namreč izjemno neučinkovito in časovno potratno.
- Pri izbiri bodite pozorni tudi na to, ali rešitev omogoča dovolj učinkovite in hitre rezultate obdelav, ne pozabite pa niti na zagotavljanje ustreznega varovanja podatkov in zasebnosti.

In cena? »Naročnik s celovito rešitvijo SAP ERP dobi vse, kar podjetje potrebuje na področju poslovne informatike. Lahko rečemo, da podjetje dobi mercedesa za ceno passata. Enako lahko rečemo tudi za dokumentni sistem BusinessConnect,« odgovarjajo v Avtenti.

### Prihaja aplikacija za poslovne kazalnike

V družbi SAOP je trenutno najbolj aktualen proizvod za digitalne rešitve za MSP-je spletni računovodski program miniMAX. »Ker gre za spletno različico programa, je dostopen kjerkoli in kadarkoli, poleg tega poveže računovodjo in podjetnika, tako da oba hkrati vidita vse potrebne informacije o poslovanju. Program podpira vse osnovne procese podjetnikov in njihovih računovodstev – prejeti in izdani računi, potni nalogi, obračuni plač, poročanje in drugo,« razlagajo v družbi.

»Pripravljamo tudi mobilno aplikacijo za spremljanje poslovnih kazalnikov in izvajanje najpogostejših opravil prek mobilnih telefonov ali tablic, ki bo na voljo v kratkem. Poleg tega pa miniMAX omogoča tudi enostavno povezljivost z drugimi sistemi prek spletnih storitev,« pravijo.

Dodajajo, da je cena odvisna od paketa, ki si ga uporabnik izbere glede na obseg svojega poslovanja. »Prednost rešitve je, da raste s podjetjem. Na začetku lahko podjetnik vzame le osnovni paket, ko pa njegovo poslovanje zraste, je paket mogoče povečati,« pojasnjujejo.

### Manj napak in nižji stroški poslovanja

Izdelke družbe Halcom mala in srednja podjetja srečujejo prek uporabe elektronske in mobilne banke, v ozadju pa pri izvajanju mednarodnih plačil in medbančnih poravnjav. »Podjetje Halcom se je MSP-jem poskušalo približati še z dodatno ponudbo, to je z rešitvama Hal E-Invoices in Hal E-Bank/B2B,« pravijo v družbi.

»Prva rešitev omogoča varno in hitro izdajo e-računov s strani izdajateljev ter prejem, pregled in plačilo e-računov s strani prejemnikov. Rešitev omogoča tudi samodejno pošiljanje e-računa v E-Hrambo različnih ponudnikov storitev arhiviranja,« pojasnjujejo v Halcomu.

Druga njihova rešitev – Hal E-Bank/B2B – omogoča samodejno neposredno izmenjavo dokumentov plačilnega prometa med informacijskim sistemom podjetja (ERP) in informacijskim sistemom banke v Sloveniji in tujini, brez ročnega vnosa.

»Plačilni nalogi se pripravljajo, preverijo in potrjujejo v okviru informacijskega sistema podjetja in se pošiljajo neposredno v banko. Vsaka sprememba v banki se prenese neposredno v informacijski sistem podjetja,« navajajo. Z uvedbo rešitev Hal E-Bank/B2B in Hal E-Invoices kupec zmanjša število napak in si olajša upravljanje z velikim številom transakcij, računov in e-računov, prihrani čas in tudi zmanjša stroške poslovanja. Njuna cena je, pravijo, odvisna od specifik podjetja, njegove obstoječe infrastrukture in potreb.

**Pri izbiri programa bodite pozorni tudi na to, s katerimi drugimi informacijskimi sistemi se bo morala rešitev povezovati in na kakšen način bo potekal prenos med sistemi.**



elektronske dokumente ter omogoča varno shranjevanje vsebin na način, da ima prava oseba kjerkoli dostop do pravih informacij ob natanko pravem času iz katerekoli naprave. Tak sistem omogoča skupinsko delo z dokumenti in preprosto upravljanje dokumentov med njihovim življenjskim ciklom. Vsekakor je pomembno, da je dokumentni sistem razširljiv, nadgradljiv in prilagodljiv prihodnjim potrebam podjetja,« poudarjajo.

### Rešitev, ki postaja svetovni hit

Trenutno najbolj aktualni izdelki družbe Špica iz sfere oblčnih rešitev so All Hours, My Hours, Door Cloud ter rešitve za tiskanje in označevanje.

Rešitev All Hours je evidenca delovnega časa v oblaku skupaj z različnimi načini registriranja delovnega časa (prek terminala s karticami, prek mobilnega telefona, z uporabo bluetooth low energy beacona ali NFC-tehnologije, s karticami na pametnih telefonih in prek web portala), izvozom podatkov za uvoz v računovodske podatke in elektronskim potrjevanjem prošenj za odsotnosti.

Rešitev My Hours omogoča vodenje porabljenega časa po projektih ali klientih. »Gre za rešitev, ki postaja svetovni hit, saj se oblike dela na zahodu premikajo proti freelancerskemu načinu (klientom zaračunavajo glede na porabo časa zanje ali delajo po projektih),« pravijo v Špici.

Rešitev Door Cloud je namenjena predvsem varnostnim podjetjem in omogoča prvo kontrolo pristopa v oblaku.

Rešitve za tiskanje in označevanje pa so rešitve, ki slovenskim proizvajalcem omogočajo, da se znajdejo na policah trgovin, ki propagirajo lokalno pridelano hrano. Namenjene so tudi tistim, ki morajo svoje izdelke opremiti s paletnimi etiketami, predpisanimi s strani trgovca, in ustrezno označiti tudi vsak posamezen izdelek. <sup>gg</sup>

### Papir ustavijo že na vhodu v podjetje

V Mikrocopu naročnikom pomagajo digitalizirati poslovanje z dokumenti in jih vodijo na poti do brez-papirnega poslovanja. »Prvi korak na poti do njega je zaustavitev papirja takoj na vhodu v podjetje, torej v tajništvo oziroma v sprejemni pisarni. V Mikrocopu ponujamo primerno strojno in programsko opremo za skeniranje dokumentov. Tako na dnevni ravni naročniki poskrbijo, da se vsi dokumenti pretvorijo v digitalno obliko. V primeru večje količine dokumentov (na primer več sto dokumentov na dan) lahko naročniki skeniranje dokumentov prepustijo tudi Mikrocopu, kjer za digitalizacijo dokumentov poskrbimo v enem od svojih storitvenih centrov,« pravijo.

»Za elektronsko upravljanje digitalnih dokumentov smo v Mikrocopu razvili uporabniku prijazen dokumentni sistem, ki na enem mestu združuje vse

**Programov nikoli ne izbirajte »na pamet«. Poiščite primere dobrih praks in informacije iz prve roke. Najprej pa realno ocenite, kaj sploh potrebujete.**

Foto: Špica

## NAJVEČJE SLOVENSKO OMREŽJE eIZMENJAVE IN CERTIFICIRANA eHRAMBA.si



  
15.000  
podjetij v  
omrežju

  
10.000.000  
izmenjanih  
dokumentov letno

  
skladno z  
EU standardi

  
povezani z  
mednarodnimi  
EDI omrežji

