



Modern kapcsolódás

INFORMATIKA Fontos lépések a jövő vállalkozásai számára



Fotó: ADY GÉZA

A Modern Vállalkozások Programját, annak célját, tartalmát, elemeit Bencsik György vezető IKT tanácsadó mutatta be a résztvevőknek

KÖHALMI KÁLMÁN

A Modern Vállalkozások Programja keretében megtartott Információs Napon, október 4-én tényleg azt érezhették a jelenlévők, hogy gyakorlati útmutatókat kaptak versenyképességük fejlesztéséhez.

A hazai vállalkozások, főként a kis- és közepes vállalkozások jelentős lemaradásban vannak európai szinten az üzleti informatikai megoldások alkalmazása terén. Pedig már jelentős lépések tehetőek minimális költséggel, kis odafigyeléssel. És ezek a ráfordítások nagyon hamar megtérülhetnek.

Köszöntő beszédében is erre hívta fel a figyelmet Králik Gyula, a Dunajvárosi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke. A reálgazdaság átalakul, már egy negyedik ipari forradalomról beszélnek, amelynek legfőbb jellemzője, hogy a fizikai gépek, tárgyak kapcsolódnak össze informatikai megoldásokkal, egy új intelligens rendszerbe integrálódnak egész környezetünk, így a reálgazdaság, az ipar, a szolgáltatások, a logisztika is. Tehát aki kimarad ebből az integrálódásból, az már nem lemarad, hanem elvágja magát a létfeltételektől, olyan, mintha nem is lenne a piacon.

A megnyitót követően Digitális Szemléletformálás - Modern Vállalkozások Programja! címmel beszélt Bencsik György, a Modern Vállalkozások Programjának vezető IKT tanácsadója a projekt tartalmáról, jelentőségéről. A szakmai felvezetés részeként Máriás József, a LogiNet Systems Kft. vezetője Hogyan segíti az informatika a vállalkozásokat? tartott előadást. Az első blokk végén Ádomból valóság - Projektmenedzsment modern informatikai eszközök támogatásával címmel Járjai Tamás, az Enterprise Communications Magyarország Kft. Industry üzletágának vezetője elemezte egy projekt lehetséges lépéseit, az azok során alkalmazható, illetve az általuk alkalmazott, kínált informatikai megoldásokat. Prezentációja elején konkretizálta is a lehetőséges projekt tárgyát, egy robot prototípusának megalkotását. Az előadás végén pedig a virtuális projekt valósággá vált, hiszen begördült a cég új fejlesztése, MyArtoo, a Star Wars Artujának mása.

Aki kimarad, már nem lemarad, hanem olyan, mintha nem is létezne

ről. A szakmai felvezetés részeként Máriás József, a LogiNet Systems Kft. vezetője Hogyan segíti az informatika a vállalkozásokat? tartott előadást. Az első blokk végén Ádomból valóság - Projektmenedzsment modern informatikai eszközök támogatásával címmel Járjai Tamás, az Enterprise Communications Magyarország Kft. Industry üzletágának vezetője elemezte egy projekt lehetséges lépéseit, az azok során alkalmazható, illetve az általuk alkalmazott, kínált informatikai megoldásokat. Prezentációja elején konkretizálta is a lehetőséges projekt tárgyát, egy robot prototípusának megalkotását. Az előadás végén pedig a virtuális projekt valósággá vált, hiszen begördült a cég új fejlesztése, MyArtoo, a Star Wars Artujának mása.

A rendezvény második blokkjában Digitális szemléletformálás: Mi az a CRM? címmel Egerszegi Krisztián, a MiniCRM Zrt. tulajdonosa, vezetője szügesztív, informatív, gyakorlati példákkal tűzdelt előadást tartott az ügyfélkezelés hatékonyságát nagyban növelő informatikai kihívásokról, az arra adható válaszokról. Modern Irodai megoldások - produktivitás újraértelmezve című prezentációjában Kuna Péter, a Microsoft Magyarország Kft. képviselője a felhőalapú rendszerek új lehetőségeit ismertette egy közérthető, gondolatébresztő előadás keretében. A Lenovo üzleti termékportfoliójának bemutatását vállalta magára az iTWise Kft. képviselője Virág Ferenc. E feladat során megdöbbentő gyakorlati teszteknek vetette alá saját laptopját.

A rendezvény második blokkjában Digitális szemléletformálás: Mi az a CRM? címmel Egerszegi Krisztián, a MiniCRM Zrt. tulajdonosa, vezetője szügesztív, informatív, gyakorlati példákkal tűzdelt előadást tartott az ügyfélkezelés hatékonyságát nagyban növelő informatikai kihívásokról, az arra adható válaszokról. Modern Irodai megoldások - produktivitás újraértelmezve című prezentációjában Kuna Péter, a Microsoft Magyarország Kft. képviselője a felhőalapú rendszerek új lehetőségeit ismertette egy közérthető, gondolatébresztő előadás keretében. A Lenovo üzleti termékportfoliójának bemutatását vállalta magára az iTWise Kft. képviselője Virág Ferenc. E feladat során megdöbbentő gyakorlati teszteknek vetette alá saját laptopját.

Hétköznapi gondok, megtalált megoldás

Szemléletformálás: hatékony a projekt

A MirMor Kft. vezetője, Nagy István Vásárló és ügyfélszerző megoldások a 21. századi digitális világunkban címmel tartott előadást. A projekttel kapcsolatos véleményét több hasonló rendezvény alapján fejthette ki.

Vállalkozások Programja szakmai törekvéseit, a rendezvények programját, a közvetlen kapcsolateremtésre lehetőséget biztosító kiállításokat. Megítélése szerint lehetőséget kellene biztosítani arra, hogy minél több vállalkozást elérhessen a program.

Az Információs Nap egyes előadásai különböző szegmenseit fogták meg a kv-k napi működése szempontjából előrelépés, minőségi ugrás lehetőségét biztosító informatikai megoldásoknak. Nagy István ezek közül az online üzleti kapcsolatépítés, az ügyfél- és vásárlószelő megoldások jelentőségét helyezte fókuszba. Prezentációja elején ismertette azt, hogy milyen jelentős mértékben nőttek a vállalatok webes fejlesztésekre fordított kiadásai, és ezek a beruházások többnyire milyen rövid megtérülé-

Nagy István természetesen a saját példájukból kiindulva tudja illusztrálni véleményét. Ők - fejtette ki - olyan termékeket, szolgáltatásokat kínálnak, amelyek esetében „nagyon könnyű átlni probléma-megoldásukat”. Tehát a webáruházak, honlapok üzemeltetői, tulajdonosai a gyakorlati életben napi szinten találkozhatnak olyan gondokkal, amelyekre a MirMor termékei hatékony megoldást kínálnak. És a Modern Vállalkozások Programjában résztvevő minősített szállítók is számos olyan fejlesztési lehetőséget javasolhatnak, ame-



Fotó: ADY GÉZA

Nagy István: hatékony a Modern Vállalkozások Programja

si idővel jellemezhető. Ehhez természetesen hozzájárul az, hogy az interneten zajló kereskedelem is nagyságrendekkel nőtt az elmúlt években, így 2015-ben a hazai kiskereskedelem 4,1 százalékat tette ki, 319 milliárd forintot.

Előadását követően az online marketing szakember érdeklődésünkre elmondta: nagyon jónak tartja a Modern

lyeknek a bevezetése minőségi ugrást hozhat a vállalkozás működésében.

A program azért fontos, mert a mindennapok rohanásában, az üzleti kihívásoknak megfelelően a cégek vezetői nem veszik észre ezeket a kedvező lehetőségeket, a Modern Vállalkozások Programja ezen a téren egy nagyon jó fórumot jelent.

Gyakorlati segítség

Hasznos információkat adtak az előadások

Devecseriné Hegedüs Tünde korábban a banki szektorban tevékenykedett, fiókvezetőként, most egy pénzügyi tanácsadó mikrovállalkozást visz, igen hasznosnak ítélte a rendezvényt.



Fotó: ADY GÉZA

Devecseriné Hegedüs Tünde

A pénzügyi tanácsadó szerint nagyon jók voltak a gyakorlati előadások, ráébresztettek olyan feladatokra, amelyben fejlődni kell, olyan hiányosságokra, amelyeket ki kell küszöbölnie. Konkrét példákat is említett: sokkal többet kell tennie az adatbiztonság terén, hogy ne vesszenek el a pótolhatatlan, vállalkozása működése szempontjából lényegi információk, dokumentumok. Bár ismerte erre nem elegendő, együttműködő partnert talál az Enterprise-ban.

most felkeltette az érdeklődését, mindenképpen tájékozódni fog az ilyen módon megnyíló lehetőségekről. Korábbi munkája során alkalmaztak CRM rendszert, így az nem volt újdonság számára, mindenképpen ajánlja bevezetését azon vállalkozásoknak, akiknek segítheti működését.

Referenciaként a csillagokból

Járjai Tamás, az Enterprise Communications Magyarország Kft. Industry üzletágának igazgatója, az előadása végén megjelent egy ikonikus Star Wars robot klónja, ez azonban nem volt öncélú mutatvány.

A cég elsősorban komplex informatikai megoldásokat kínál cégek számára, nagyon kiterjedt piaci kapcsolatokkal rendelkeznek. A magyar tulajdonú, számos üzletággal rendelkező vállalkozás a hozzá forduló üzleti érdeklődőknek annyiban tud többet kínálni, mint a specializáltabb,

kisebb piaci körre fókuszáló szállítók, hogy összetettebb megoldásokat javasol számukra. Egy megrendelőnek (és ez a Modern Vállalkozások Programjának célcsoportjába tartozó vállalkozások esetében különösen igaz) általában nem jól körülhatárolt, definiált problémái vannak, a legjobb megoldások megtalálásában egy szélesebb kitekintéssel rendelkező partner nagy segítség lehet.

A MyArtoo elnevezésű robotnak jelenleg a cégnél a prototípus gyártmányfejlesztése zajlik, tudtuk meg Járjai Tamástól, többféle elképzelésük van vele kapcsolatban,



Fotó: A.C.

Járjai Tamás (portrénk) és a robot a rendezvény kiállításán

ezek azonban még nem publikusak, hiszen tárgyalásban vannak a licence szerződés ügyében. A figyelemfelkeltő, showelemen túl megjelenésének az előadást követően az volt a szerepe (ahogy részben az elkészítésének is), hogy bizonyítsa: nem csak az elméletet tudják, meg is tudják valósítani.

És ez már túl is mutat az adott projekten: ha egy cégnek van egy ötlete, elképzelése, valamilyen műszaki, elektromechanikai berendezést, terméket szeretne létrehozni, de a saját mérete, kapacitása, tudása, piaci ismerete erre nem elegendő, együttműködő partnert talál az Enterprise-ban.