

Kako pristopiti k brezpapirnemu obvladovanju nabavnega procesa in elektronski likvidaciji prejetih računov

Brezplačna zbirka priročnikov »FrodX za začetnike«



Izdaja: Frodeecs, neodvisna svetovalna družba, d. o. o. (www.frodx.com)

Ureja in piše: Igor Pauletič

Ilustracije: Jaka Bevk

Pišejo še: Tilen Markuš, David Lourečič, Bojan Petkovšek in Igor Drakulič

E-pošta: office@frodx.com

September 2010

Finance

SPONZORJI PRIROČNIKA

media.doc društvo informatikov,
dokumentalistov in
mikrofilmarjev



www.hermes2.net



Sistem za upravljanje dokumentov in procesov ODOS Vam skupaj s celovitimi rešitvami digitalizacije in arhiviranja dokumentov, podatkov in informacij podjetja MFC.2 omogoča podporo upravljanja dokumentov v njihovi celotni življenjski dobi.



1. Zajem dokumentov in gradiva:

- Prejem, zajem in evidentiranje;
- Prejeta pošta, FAX, elektronska pošta, lastni dokumenti, elektronska izmenjava dokumentov, digitalizacija obstoječih papirnih arhivov;
- Izvajanje storitev zajema in možnost najema opreme za zajem;
- Digitalizacija kulturne dediščine.

2. ODOS - upravljanje dokumentov in procesov:

- Elektronska distribucija in potrjevanje;
- Izvajanje procesov: nabava, likvidacija računov, odsotnosti, potni nalogi ...;
- Akreditiran elektronski arhiv;
- Pozitivno mnenje Ministrstva za javno upravo RS;
- Povezovanje z različnimi sistemi.

3. Arhiv, celovite rešitve in storitve:

- Urejen klasični arhiv in mikrofilmski arhiv;
- Arhivsko-Dokumentarni sistem (ADS);
- Hramba dokumentov v digitalni obliki, E-arhiv;
- Svetovanje, tehnična podpora in razvoj.

shramba.si 



PIA, informacijski sistemi in storitve, d.o.o.
Efenkova 61, SI-3320 Velenje, Slovenija
T: +386 3 898 37 90 F: +386 3 898 37 95
info@pia.si www.pia.si

Prodajamo lastno znanje in lastne produkte

(MFC.2) ARHIVIRANJE

Litostrojska 44b, SI-1000 Ljubljana, Slovenija
T: +386 1 51 30 500 F: +386 1 51 30 525
info@mfc-2.si www.mfc-2.si

Ohranimo preteklost za uspehe v prihodnosti

TUDI RAČUNI UMIRAJO, MAR NE?

DMS, BPM, ECM, P2P in druge so kratice, ki smo jih že velikokrat razložili, pa se včasih še vedno srečujemo z vprašljivimi obrazi in z neprepričljivim kimanjem naših znancev, prijateljev in poslovnih partnerjev. Nam v podjetju Frodx, ki se že leta in leta vsakodnevno ukvarjamo s temi tematikami, je povsem jasno, za kaj gre. Smo pa »notri« že preveč globoko in včasih sploh ne znamo več preprosto razložiti, kaj počnemo.

Zaradi tega smo se odločili, da ob vsaki raziskavi pripravimo priročnik za začetnike in na razumljiv način odgovorimo na vprašanja, kaj, zakaj, komu in kako. Vsem zainteresiranim bomo na enem mestu posredovali vse začetne informacije o naslovni temi priročnika. Obenem je priročnik tudi vodnik, zakaj, kdaj in kako se je treba lotiti uvedbe takšnih sistemov.

Priročniki so namenjeni vsem, ki se v podjetjih in organizacijah ukvarjajo z informacijsko tehnologijo (IT), seveda pa tudi drugim zaposlenim v podjetju, ki se jih dotika vsebina naših raziskav – to so računovodje, knjigovodje, nabavniki in direktorji. Tisti, ki se na zadeve spoznajo malo bolj, bodo priročnik le prelistali, verjamemo pa, da bodo tudi oni izluščili kakšno koristno informacijo. Drugi bodo poglavja prebrali bolj podrobno, se večkrat ustavljali in – upamo – dobili prijazen vpogled v vsebino vsakokratne raziskave.

Vsebina prve Frodxove raziskave je P2P. To je kratica angleške fraze »purchase to pay«, gre pa za rešitve za podporo nabavnemu procesu in elektronski likvidaciji prejetih računov - torej za podporo omenjenih procesov za poslovanje brez papirja. Računi seveda ne umirajo dobesedno, tako kot smo zapisali v naslovu, jih je pa treba v okviru kompletnega nabavnega procesa na ustrezen in optimalen način »likvidirati« in poskrbeti, da poslovni procesi tečejo čim bolj gladko.

Potrudili se bomo, da bo priročnik čim bolj uporaben in koristen. Obenem vas vabimo, da obiščete tudi našo spletno stran www.frodx.com, preberete kakšen blog ali nam pošljete elektronsko pošto na naslov office@frodx.com. Veseli bomo vaših vprašanj, mnenj in komentarjev. Zdaj vas pa že nestrpnost vabimo k branju, saj nas zanima, ali vam bo priročnik všeč.

Igor Pauletič, urednik priročnika



P.s.: Morda še na kratko o tem, kaj boste lahko prebrali v priročniku

- Kaj sploh je proces nabave in likvidacije prejetih računov (na kratko P2P)
- Kako vzpostaviti ta proces v brezpapirni obliki in na kaj moramo biti pri tem pozorni
- Kakšne so pri tem koristi in težave
- Opravili smo tudi obširno raziskavo s tega področja, ki nam je med drugim dala pregled ponudnikov rešitev P2P (katalog ponudnikov je na voljo brezplačno). Vse rezultate in izsledke raziskave smo objavili v poročilu, ki ga lahko kupite preko spletne strani www.finance.si/frodx
- Pred uvedbo rešitve P2P je treba pripraviti povabilo k oddaji ponudbe (t.i. RFP). Ker gre za dokaj zapleten in zelo pomemben element uvajanja rešitve, smo pripravili vzorec ponudbe, ki je dovolj generičen, da ga lahko organizacije uporabijo z minimalnimi popravki



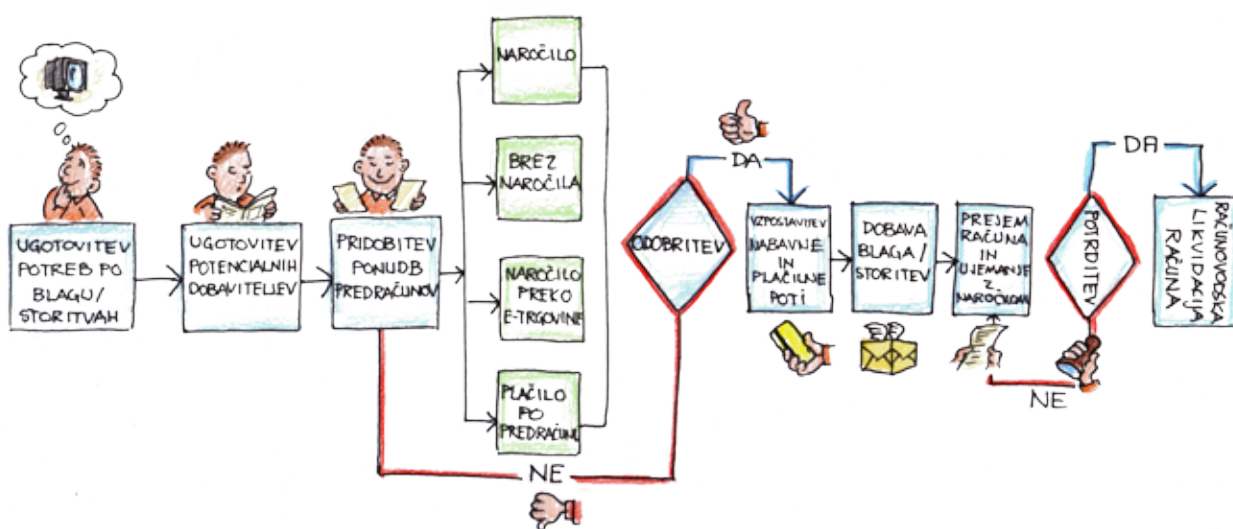
1. Proces nabave in likvidacije prejetih računov (»purchase to pay« ali P2P)

Proces [Purchase-to-pay](#) (v nadaljevanju P2P) je v slovenskem prevodu rešitev za informatizacijo procesa nabave in likvidacije prejetih računov. To pomeni, da želimo imeti v organizaciji vse aktivnosti, ki so potrebne za neovirano izvajanje procesa nabave in likvidacije računov, speljane po elektronski poti, brez papirja.



Da ponazorimo s primerom: Zaposleni v organizaciji XYZ preko svojega računalnika odda elektronski obrazec za naročilo za nov mobilni telefon. Pred nakupom obrazec potuje po organizaciji in gre skozi proces različnih potrditev. Ko pride račun v organizacijo, ga iz papirne pretvorimo v elektronsko obliko in mu pripravimo potrjen obrazec za naročilo v elektronski obliki. Račun in naročilo potem v elektronski obliki peljemo skozi proces likvidacije (kar pomeni potrjevanje, knjižba in plačilo) in na koncu shranimo v elektronski »fascikel« oz. sistem.

Proces nabave in likvidacije prejetih računov (P2P) bomo v splošnem najlažje prikazali z diagramom celotnega procesa:



P2P-rešitev je torej mišljena kot enovita informacijska podpora sklopu poslovnih procesov, ki pokrivajo aktivnosti od naročila, nakupa, prevzema in plačila do spremljajočih »računovodskih« aktivnosti pri nabavi blaga in storitev. P2P-rešitev je torej sistem, ki omogoča »brezpapirno pot« od zahtevka za nabavo do plačanega računa.

Omogočati mora celoten nadzor - od začetne točke nabavnega procesa do končne točke procesa likvidacije računa. S to rešitvijo je mogoče najlažje in brez zapletov interno potrjevati zahteve za nabavo, naročiti blago oziroma storitve ter likvidirati račune, skladno z internimi in poslovnimi pravili organizacije. Dobra P2P-rešitev z varno izmenjavo poslovnih dokumentov med naročniki in dobavitelji ter s splošno kontrolo nad proračunom naročil zagotavlja tudi visoko stopnjo varnosti poslovanja.

2. Kaj nam omogoča P2P-rešitev

Na prvi pogled je morda videti, da pri P2P-rešitvah ne gre za nič drugega, kot le za skeniranje prejetih računov, ki naj organizirano potujejo med zaposlenimi (potrjevalci) v elektronski obliki in se nato tudi elektronsko arhivirajo. Zaradi različnih razlogov (organizacijske zahteve, želja po večji avtomatizaciji, nadzor in poročanje,...) pa mora ustrezna P2P-rešitev omogočati še precej več:

- podporo za celoten postopek naročila, nabave, likvidacije in plačila,
- zagotavljanje skladnosti s politikami in postopki organizacije (in prilagajanje novim organizacijskim zahtevam),
- pregled nad vsemi obveznostmi in aktivnostmi v procesu,
- povezavo med nabavnim in likvidacijskim procesom (ujemanje računov z naročili),
- revizijsko sledljivost vseh aktivnosti v procesu,
- zagotavljanje finančnega in proračunskega nadzora (primerjava porabe glede na plan),
- avtomatizacijo poslovnih dogodkov v poslovno-informacijski sistem (ERP),
- vrednotenje stroškov nabave.

3. Kako vzpostaviti P2P-rešitev

Za vzpostavitev celovite rešitve P2P-procesa moramo raziskati in analizirati tri ključna področja v svoji organizaciji – **elektronski zajem dokumentov, elektronsko obvladovanje procesov in avtomatizacijo delovnih tokov ter dokumentni sistem.**

Prvo področje: Elektronski zajem dokumentov

»Zajem« je pretvorba dokumentov (npr. računov) iz papirne v elektronsko obliko. To pomeni, da s posebnimi napravami (skenerji oz. optični bralniki) preslikamo papirnat dokument v naš računalnik, kjer se nam prikaže slika tega dokumenta. Zajemamo lahko tudi vsebino iz drugih vrst dokumentov, kot so sporočila preko telefaksa (zajem sporočila neposredno iz telefaksa, brez kakršnega koli tiskanja na papir), iz elektronske pošte, dokumentov v elektronski obliki (e-računi), slik, ...

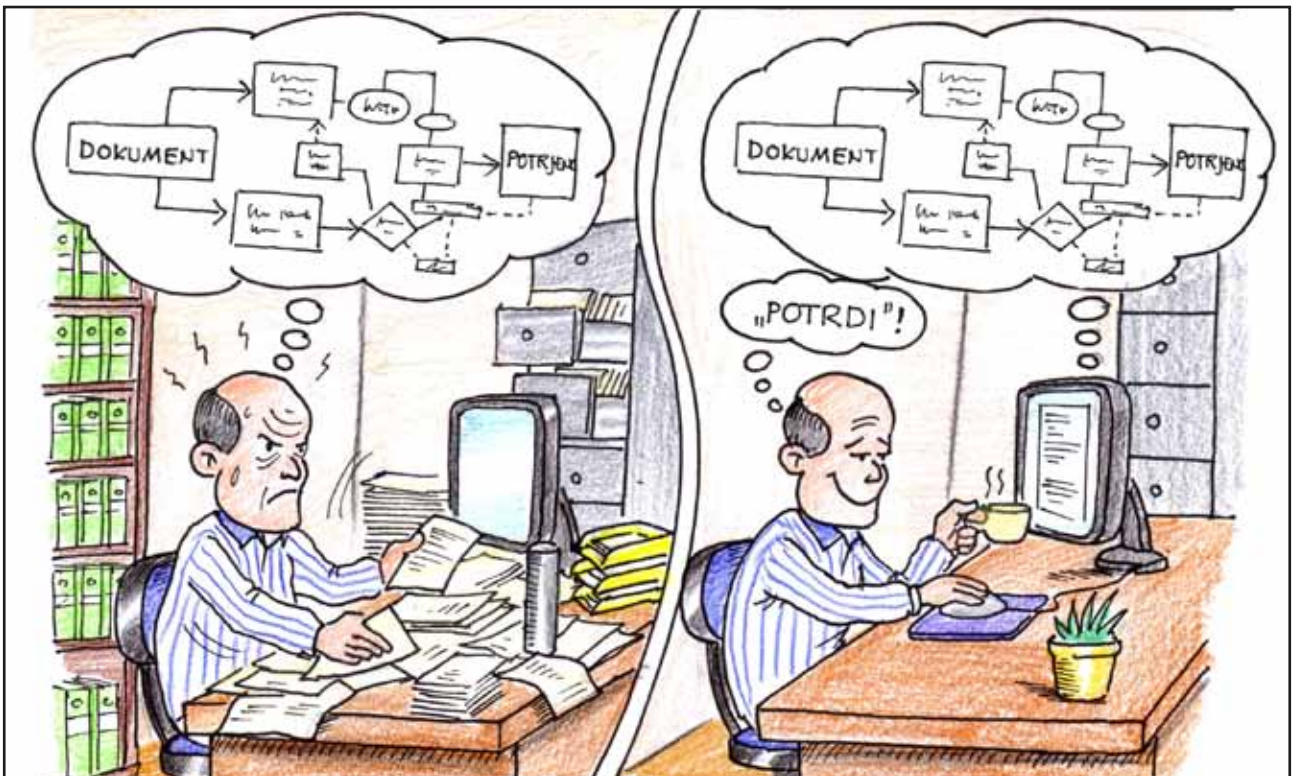
Že več kot 20 let je bil zajem glavna vstopna točka v dokumentni sistem zgolj za potrebe elektronskega arhiviranja, današnje tendence pa so vstopno točko pomaknile za nekaj korakov nazaj. Dokumenti namreč po zajemu neposredno vstopajo v različne sisteme za elektronsko obvladovanje poslovnih procesov, to pa je področje, ki ga predstavljamo v naslednjem poglavju.



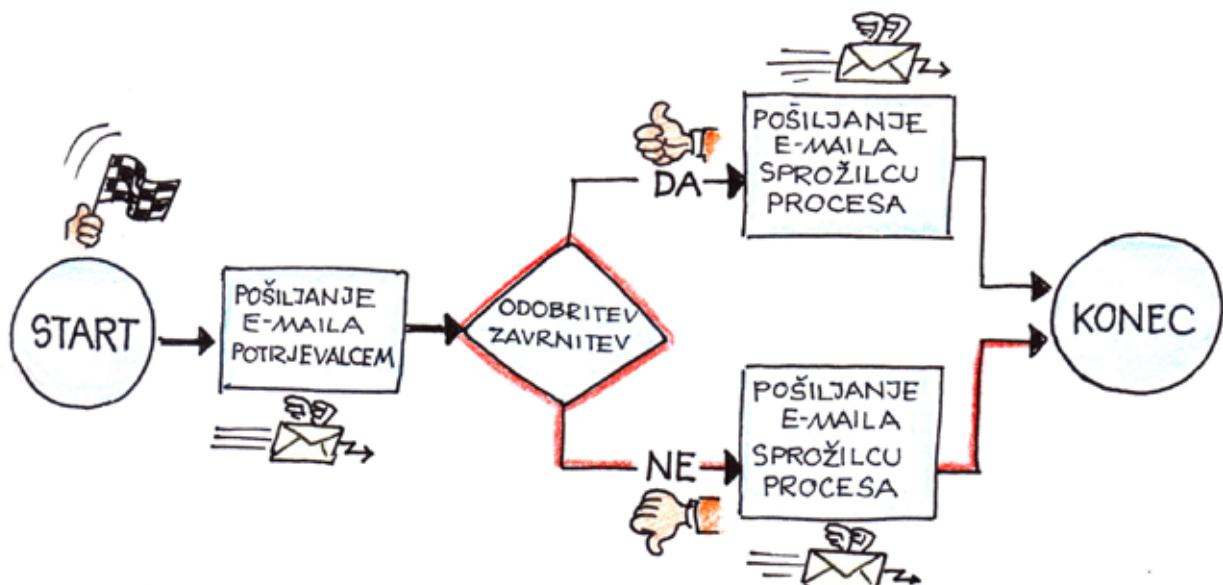
Drugo področje: Elektronsko obvladovanje procesov in avtomatizacija delovnih tokov

V zadnjem času je med podjetji in organizacijami vedno več zanimanja za sisteme za upravljanje in obvladovanje delovnih opravil in poslovnih procesov. Nič čudnega, saj na ta način obvladujemo poslovne procese, smo bolj učinkoviti, inovativni, konkurenčni in prilagodljivi. Lažje se prilagajamo spremembam in novim tehnologijam, preprostejši pa sta tudi odločitev in izvedba za delno ali popolno avtomatizacijo poslovnih procesov, med katere sodi tudi informatizacija procesa nabave in likvidacije prejetih računov.

Pri upravljanju delovnih tokov (t.i. workflow) govorimo o avtomatiziranem pretoku dokumentov in informacij znotraj delovnega procesa. V tem procesu moramo določiti delovne postopke glede na sodelujoče in njihove naloge, opredeliti način kroženja dokumentov med delovnimi skupinami in posameznimi uporabniki, ter določiti vhodne in izhodne vrednosti.



Proces vzpostavitve avtomatiziranega delovnega toka lahko prikažemo tudi z diagramom:



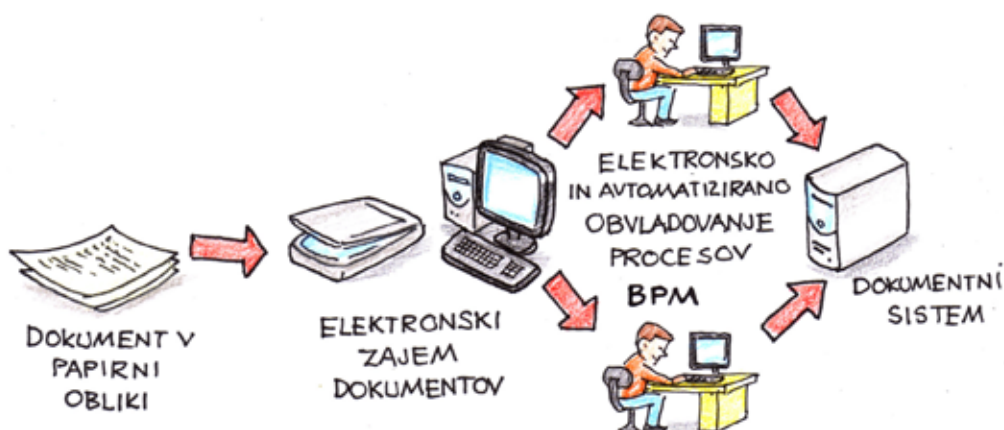
Tretje področje: Dokumentni sistem

S sistemom za upravljanje z dokumenti (DMS) uredimo poslovno dokumentacijo, uvedemo nadzor nad dokumenti, imamo hiter dostop do dokumentov, predvsem pa omogočimo preprosto upravljanje. Z uvedbo sistema DMS postanejo delo s poslovno dokumentacijo, pretok dokumentov in iskanje le-teh preprostejše, cenejše in hitrejše, kar v veliki meri vpliva na znižanje stroškov poslovanja in povečanje učinkovitosti dela.

Dokumentni sistem predstavlja enotno zbirko dokumentov, ki jih zaposleni v eni organizaciji peljejo čez svoje procese. Dokumentni sistem je za dokumente to, kar je za podatke podatkovna zbirka.

Dokumentni sistem, ki ustreza določenim tehnološkim zahtevam in za katerega v konkretni organizaciji (pri uporabniku) obstaja zakonska skladna politika rabe (notranja pravila), je lahko tudi zakonsko skladiščni arhiv dokumentov za dolgoročno elektronsko hrambo. Tako podjetjem ni treba hraniti dokumentov v papirni obliki, po tem, ko so jih zajeli v elektronsko obliko in shranili v tak dokumentni sistem. Ponavadi se organizacije, ki uvedejo P2P-rešitve, v določenem času odločijo, da ne hranijo več papirnih dokumentov kot zakonski arhiv. Podjetja potrebujejo za takšno odločitev povprečno vsaj dve leti zanesljivega delovanja P2P-rešitev in kakšno spodbudno pravno mnenje (seveda po opravljenem revizijskem pregledu strokovnjaka, ki potrjuje, da poslujejo skladno s tehnološkimi zahtevami in veljavno zakonodajo v naši državi).

Pravo uporabno vrednost dobi sistem za upravljanje dokumentov šele takrat, ko zagotovimo kontroliran in hiter pretok dokumentov v vseh fazah poslovnih procesov v podjetju, torej ko je v sinhronizaciji z opremo za zajem in s sistemom za elektronsko in avtomatizirano obvladovanje procesov.



4. Koristi in težave pri uvajanju P2P-rešitve

Vsaka medalja ima dve plati, zato ne moremo in ne smemo govoriti le o koristih P2P-rešitve. Ko se v praksi dogaja »umiranje računov«, se tako za naročnika kot za izvajalca skrivajo tudi različne težave, ki se jih moramo zavedati in jih ustrezno odpraviti.

4.1 Koristi

Splošna korist	Korist za zaposlene
Zagotovljen nadzor nad procesom	Nevidna »nadzorna roka« nad procesom
<i>Večja učinkovitost procesov</i>	
Pregled vseh obveznosti in aktivnosti v procesu	En pogled na ekran in že vidim, kakšna delovna opravila oz. aktivnosti me čakajo
Zagotavljanje skladnosti s politikami in postopki organizacije	Ni mi treba prebrati in znati na pamet vseh pravil in politik v organizaciji
Avtorizacija in sledljivost vseh aktivnosti v procesu	Vse lahko potrdim/zavrnem/pošljem v obrazložitev samo s klikom na ustrezen gumb
Avtomatsko generiranje revizijske sledi	Če se ne spomnim, kaj sem delal včeraj, imam celotno zgodovino svojih opravil in tudi celotnega procesa
Možnost pregleda in nadziranja opravil podrejenih (t. i. »manager view«)	Lahko vidim vsa opravila, ki so jih moji podrejeni izvedli, in vsa tista, ki čakajo na izvedbo
Dodatne funkcionalnosti, ki jih je papir težko »prenesel«	V katerikoli aktivnosti napišem komentar in vidim tudi vse predhodne komentarje
Zmanjšanje tveganja, da bi pozabili aktivnosti (opomniki)	Če pozabim na kakšno opravilo, me sistem sam opozori in po možnosti še pošlje opozorilo o neizpolnitvi mojega opravila nadrejenemu
Krajši odzivni časi v obeh procesih	Ker me stalno nekdo opominja o mojih opravilih in ker vem, da opomnik dobi tudi moj nadrejeni, se hitro odzovem na čakajoče opravilo
Zadovoljstvo zaposlenih	Vsa moja opravila - tako zaprta kot odprta - so na ekranu; vsaka aktivnost je možna le s klikom na miško
Zadovoljstvo dobaviteljev	Enoten način naročanja in potrjevanja dobavljivosti
Skrajšanje mrtvih časov med opravili različnih akterjev	Ni več čakanja na dokumente, ki potujejo med zaposlenimi v organizaciji
<i>Višja kakovost in nižji stroški poslovanja</i>	



Koristi v nabavnem procesu:

- Praktično ni mogoče izgubiti ali »založiti« zahtevka za nabavo ali naročila
- Hiter pregled nad vsemi naročili/zahtevki
- Avtomatsko generiranje statusa posameznega naročila
- Avtomatsko vodenje seznamov, kaj je že nabavljeno/dostavljeno in kaj še čaka na nabavo/dostavo
- Zajem podatkov za analizo stroškov nabave
- Možna povezava s sistemi dobavitelja

Koristi v procesu likvidacije:

- Izguba računa ni mogoča, saj v organizaciji ne kroži več v papirni, ampak v elektronski obliki
- Avtomatsko generiranje statusa posameznega računa
- Avtomatiziran nastanek knjige prejetih računov in aktivnosti za kontiranje in knjiženje
- Povezava med nabavnim in likvidacijskim procesom, zato da se naročila in računi »ujemajo«
- Preprosto posredovanje računov v vsebinsko potrditev
- Nadzor in upravljanje vseh plačil računov
- Ohranitev finančnega in proračunskega nadzora

4.2 Težave

Praksa je pokazala, da lahko glavne težave pri uvajanju P2P-rešitve strnemo v tri točke.

1. Izpostavijo se organizacijski problemi, ki se jih prej nismo zavedali.
2. Včasih se zapleta pri avtomatizaciji in integraciji z zalednimi sistemi, ker mora sodelovati več ponudnikov v hiši.
3. Navajenost na papir in psihološki vidik uvajanja elektronskega poslovanja (zaposlene je strah, da bi se lahko dokumenti izgubili, zato jih tiskajo in vodijo zasebne papirne arhive).

5. Uvedba P2P-rešitve

Uvesti ali ne uvesti P2P-rešitev? Uvesti, seveda, tu ni dileme, vendar tako, da natančno razdelamo načrt uvedbe. V nasprotnem primeru lahko ugotovimo, da gre za neizvedljivo nalogo, podpora nabavnemu procesu in elektronski likvidaciji prejetih računov pa se nam lahko sfiži že na polovici projekta.

Predstavljajte si, koliko časa bi potrebovali gradbeniki za gradnjo stavbe brez gradbenega načrta in koliko več stroškov bi pri tem nastalo zaradi napak in sprememb pri gradnji? Pa pri tem sploh ne bi bil problem v barvi notranjih vrat. Včasih se v IT-projektih takšne narave zgodi tak problem, da na več kot polovici gradnje ugotovimo, da imamo premajhno parcelo za svoj objekt ali pa prešibke temelje, za to kar gradimo.



Da ne bi imeli težav ne z velikostjo parcele ne s prešibkimi temelji, moramo ubrati prave korake, ki jih predstavljamo v nadaljevanju:

1. Najprej moramo ugotoviti, kakšne koristi bi uvedba P2P-rešitve prispevala v konkretni organizaciji in **kaj želimo doseči z uvedbo P2P-rešitve**. Opredeliti moramo organizacijsko rešitev in definirati proces, ki ga želimo podpreti s svojo P2P-rešitvijo. Pravila igre morajo biti predhodno razčiščene. Prej nima smisla iskati ponudnika programske opreme.
2. **Kdo mi lahko pri tem pomaga?** Seznam ponudnikov na domačem trgu z njihovimi kontaktnimi podatki je objavljen v **FrodXovem katalogu ponudnikov P2P-rešitev**, ki ga lahko dobite v našem [osnovnem](#) ali [razširjenem paketu](#). Katalog je oddaljen le en klik.
3. Kako opredeliti organizacijsko rešitev, je možno videti v **vzorcu povabila k oddaji ponudbe**. Pametno je na osnovi te specifikacije procesnega vidika rešitve pripravljati svojo ponudbo za svoje potrebe. Kako sestaviti zahtevek za ponudbo? Najlažja pot je pridobiti [vzorec povabila za oddajo ponudbe](#), ki smo ga pripravili v FrodXu. Na osnovi tega vzorca pripravimo povabilo za lastne potrebe, pri tem pa vam lahko priskočijo na pomoč naši svetovalci. Vedno je lažje neko osnovo spreminjati in jo prilagajati sebi, kot delati nekaj povsem na novo - še posebej, ko nekaj delaš prvič in edinkrat. Morda je pri tem še bolj [pametno poiskati svetovalca](#) za pomoč, ker je svetovalcu to dnevna rutina in pozna tudi dobro prakso.
4. V raziskavi o zastopanosti P2P-rešitev v Sloveniji (o njej lahko več preberete v nadaljevanju) smo ugotovili, da na tem področju obstaja 32 ponudnikov. Kako ugotoviti, kateri od 32 ponudnikov je primeren za nas? Res je, 32 ponudb si ne želi nihče primerjati; vsem ponudnikom si prav tako ne želite odgovarjati na vprašanja pri pripravi ponudb. Zato pa vam bo v pomoč [poročilo o stanju trga P2P-rešitev](#), v katerem lahko dobite informacije o tem, kdo bi lahko bil **primeren ponudnik glede na vaše potrebe**. V poročilu lahko na enem mestu pridobite informacije o referencah, specialnostih, kadrovskem potencialu in ostalih pomembnih podatkih ponudnikov P2P-rešitev. V poročilu primerjamo najaktivnejše ponudnike na trgu na osnovi konkretnih zahtev nekega namišljenega podjetja. Za vsakega od teh ponudnikov smo izdelali profil ponudnika, ki vam brez sestankov s ponudnikom razkriva informacije o njem (nestrokovnjak na tem področju bi težko sam pridobil ustrezne informacije na osnovi enega sestanka).
5. Ponujamo vam tudi **pomoč pri sklepanju posla**. FrodXovi svetovalci vam lahko pomagamo pri opredelitvi zahtev, metodologije in projektnega vodenja za uvedbo P2P-rešitve. Pomagamo vam opredeliti zahtevano raven storitve za projekt uvedbe in vzdrževanja. S svojim strokovnim znanjem in izkušnjami s tega področja znamo pomagati pri izračunu vrednosti projekta in strokovnih analizah za različne poslovne modele P2P-rešitev (namestitvev, oblak, najem).
6. Po želji lahko **za naročnika spremljamo tudi izvedbo projekta** in opozarjamo na neskladja med dogovorjeno ravnijo storitve/predmeta projekta in izvedbo izbranega izvajalca. Kot nadzorniki projekta lahko naročnika obvarujemo pred dodatnimi deli in močno zmanjšamo verjetnost za spremembe zahtev med izvajanjem projekta. Nadzor projektov lahko ponudimo edino v primeru, da smo odigrali svojo svetovalno vlogo pri pripravi zahtevka za ponudbo.

5.1 Povej mi, kako zahteven si in povem ti, kako debelo denarnico potrebuješ



Koliko vas bo stala uvedba P2P-rešitve je prvi vrsti odvisno od tega, kako zahtevno je okolje, to pa je ponavadi povezano z velikostjo organizacije, ki uvaja takšno rešitev. Cena je torej v največji meri odvisna od tega, kakšne so vaše zahteve in kako kompleksen je obstoječ P2P-proces, ki ga želite informatizirati.

Seveda je pomembno tudi, katerega ponudnika izberete. Nekatere rešitve so cenovnega razreda »mercedes«, druge »opel«, tretje pa »kia«. Vsaka od teh treh rešitev lahko zadovolji povpraševalčeve zahteve, vendar z različno kakovostjo, učinkovitostjo in koristmi. Na to še posebej vpliva stopnja integriranosti v obstoječe sisteme, ki jih ima naročnik v hiši. Bolj kot so sistemi standardni, manj je specifičnih del, ki jih bo moral naročnik v končni fazi pokriti iz svoje denarnice.

»Hm, za mano je že ne vem koliko strani tega priročnika, pa mi še vedno niso povedali, koliko za uraga pa stane uvedba P2P-rešitve,« si verjetno zdajle mislita bralka ali bralec. No, pa preidimo od besed k »denarjem«. Proračun za uvedbo rešitve, ki je predstavljena [v poročilu k raziskavi](#), je 95.000 evrov. Gre za strojno in programsko opremo, storitve uvedbe in izobraževanja uporabnikov, enoletno garancijsko vzdrževanje sistema z bogato ravniyo podpore uporabnikov in svetovalnimi storitvami. Gre za dimenzije večjega proizvodnega podjetja (neblagovni in blagovni del poslovanja), s 135 udeleženci procesa in v povprečju s 170 prejetimi računi na dan.

Navadno se skupni stroški lastništva (upoštevajoč spremljajoče stroške v petih letih življenjskega cikla) P2P-rešitev gibljejo od enega do dveh evrov po prejetem računu. Znotraj tega cenovnega ranga se gibljejo vsi vidnejši ponudniki na domačem trgu P2P-rešitev. Cene storitev (kadar softver kupujemo kot storitev) se prav tako gibljejo približno v tem rangu. Odločitve za izbiro poslovnega modela se v večji meri iščejo v drugih vzgibih, ki niso neposredno povezani s ceno.

5.2 Politične igrice in ohranjanje vrtičkov

Ne, v tem poglavju ne bomo pisali o strankah, solati in peteršilju, kakor bi lahko morda sklepali po mednaslovu. Spregovorili bomo o tem, koliko časa traja tipični projekt uvajanja P2P-rešitve.

Morda se vam bo zdelo, da se že ponavljamo, a spet se bomo sklicevali na primer iz [poročila](#), kjer je rok za uvedbo sedem mesecev. V procesu uvajanja so težave največkrat pri naročniku, ne pri ponudniku. Naročnik namreč nima na voljo kompetentnega osebja, ki bi imelo dovolj časa za delo pri projektu.

Izkušnje kažejo, da se čas porablja zaradi dveh razlogov. Eden je razreševanje organizacijskih problemov, ki pridejo do izraza, ko se začne izvedba projekta (nestrokovno pripravljen zahtevke in načrt sistema, ki mora biti tako rekoč sestavni del zahtevka). Do drugega dela porabe časa pa lahko pride zaradi neuspešnega sodelovanja med različnimi ponudniki pri naročniku, ki morajo med seboj povezati poslovno-informacijski (ERP) in dokumentni sistem (DMS). Ponavadi gre za politične igrice za ohranjanje vrtičkov. Tehnični razlogi so redkokdaj pravi vzrok problemov.

6. Raziskava o P2P-rešitvah

Če ste mislili, da se z omenjanjem raziskave samo šalimo, ste se zmotili. Kot boste lahko videli v nadaljevanju, ne gre za fantomsko raziskavo ali za neobstoječe poročilo. Naredili smo celo predrizskavo, v kateri smo prečesali več kot 400 srednjih in velikih organizacij.

In kateri so glavni izsledki? V raziskavi se je registriralo 32 ponudnikov, od katerih jih je 31 potrdilo, da imajo referenčne projekte in uporabnike svojih rešitev. V projekte za uvedbo rešitev P2P v Sloveniji v letih 2009 in 2010 je pristopilo 84 organizacij. V povprečju naj bi vsaka od teh organizacij, ki uporabljajo rešitve P2P, imela med 60 in 70 uporabnikov rešitve, dnevno pa naj bi na skoraj treh zajemnih mestih obdelala nekaj več kot 90 prejetih računov. Po podatkih ponudnikov je v razvoj, uvajanje in podporo rešitev P2P pri 32 registriranih ponudnikih skupaj vključeno 406 zaposlenih.

V okviru drugega dela raziskave smo se osredotočili na šest izbranih ponudnikov, ki so se s svojimi rešitvami in storitvami udeležili vodene primerjave (»benchmarking«). Ob zaključku raziskave bomo tako v končnem [poročilu](#) podrobneje predstavili ponudbe izbranih ponudnikov v okviru analize njihovih produktov in uporabljenih tehnologij, kompetenc in ekspertiz ponudnikovih zaposlenih ter zadovoljstva referenčnih uporabnikov ponudnika.

Velikost organizacij, ki uvajajo P2P-rešitve, se vztrajno zmanjšuje. Danes velja, da je uvedba takšne rešitve smotrna tudi že za organizacije, ki prejmejo več kot 20 računov dnevno. Za ponudnike so zdaj ključna srednje velika podjetja, ki imajo več kot 50 zaposlenih.

6.1 Kdo so ponudniki

Ponudniki P2P-rešitev izvirajo iz treh segmentov IT-industrije. Tisti z največ tradicije in najbolj prepoznavni na trgu prihajajo iz sveta upravljanja dokumentov ([DMS](#)). Druga skupina ponudnikov izvira iz segmenta sistemov in storitev za upravljanje poslovnih procesov ([BPM](#)). Tretji segment ponudnikov so postali ponudniki [ERP](#)-sistemov. Z idejo, da mora ERP-sistem sam znati obvladovati poslovne dokumente transakcijske narave (knjigovodske listine) v elektronski obliki, so sledili podobnemu razmišljanju kot pred leti že družba SAP. In zakaj so ERP-ponudniki pomembni prišleki na trgu P2P? Pred dvema letoma jih dejansko še ni bilo na sceni, danes pa predstavljajo tretjino v našem [katalogu ponudnikov P2P-rešitev](#).

6.2 P2P-rešitve in e-računi

Še nekaj bi radi poudarili, in sicer pomen P2P-rešitev v kombinaciji z e-računi, ki jih promovirajo domače banke. Že nekaj časa smo namreč priča mogočni kampanji, ki spodbuja vpeljavo t.i. e-računov v poslovanje organizacij. Gre za nekakšno razširitev storitev elektronskega bančništva. S stališča bankirjev je zgodba povsem logična, poglejmo pa, ali e-računi prejemnikom resnično zmanjšujejo porabo papirja in stroškov, povezanih z obvladovanjem papirnih dokumentov?

Pri pripravi na raziskavo P2P-rešitev na domačem trgu smo ugotovili, da skorajda ni organizacije, ki ne bi povezovala prejetega računa z zahtevkom za nabavo, naročilnico oz. pogodbo, dobavnico, prevzemnico ali delovnim nalogom, likvidacijskim listom oz. razdelilnikom stroškov,.... Če ta proces ni informacijsko tako podprt, da omogoča vse te aktivnosti izpeljati v elektronski obliki z digitalnimi dokumenti, nam e-račun kaj dosti ne pomaga. Zelo hitro smo na tem, da e-račun natisnemo iz elektronske banke in vložimo v likvidacijsko mapo ter pošljemo v proceduro »kopirni stroj – spenjač – mapa – regulator«. Po utečenih poteh. Kot to delamo s papirnimi računi.

Če želimo biti »e«, moramo postati »e« na celi črti, storitev e-računi pa nujno povezati z ustrežno informacijsko rešitvijo za podporo brezpapirnemu nabavnemu procesu in likvidaciji prejetih računov. O prednosti e-računov za izdajatelje ni vredno izgubljati besed. Vse drži. In izjemne so. A koristi morajo prej ali slej zaznati in občutiti vsi deležniki v poslovnem odnosu, sicer hitro lahko vse skupaj ostane pri ideji in lepi investiciji. Investiciji, ki jo čez čas lahko obžalujemo.

Upamo, da smo že s temi podatki vsaj za silo zadostili vaši radovednosti. Še precej več informacij o zastopanosti P2P-rešitev v praksi pa boste našli v poročilu, ki ga lahko naročite na spletni strani www.finance.si/frodx.

7. Kaj vam ponuja FrodX?

FrodX je neodvisna svetovalna družba, ki organizacijam pomaga oblikovati in upravljati strategije obvladovanja sistemov za upravljanje vsebin in poslovnih procesov.

Da bi bila uvedba P2P-rešitve v vašo organizacijo hitra, učinkovita in čim bolj preprosta, so naši strokovni svetovalci pripravili že tolikokrat omenjeno [poročilo](#), zelo koristna pa sta tudi [vzorec povabila](#) k oddaji ponudbe (RFP) in nadzor.

7.1 Poročilo o raziskavi na področju P2P rešitev

FrodXov produkt raziskav in analiz tržišča je dokument s povzetkom **ključnih ugotovitev stanja tržišča** ter primerjalno analizo tržno najbolj aktivnih ponudnikov glede na predmet raziskave tržišča. [Poročilo](#) praviloma vedno vključuje tudi **vzorec specifikacije zahtev potencialnega kupca** (procesni vidik, tehnološke zahteve, podprte funkcionalnosti, infrastrukturni pogoji, izvedbeni okviri, pričakovana raven storitev vzdrževanja in podpore,...) ter **katalog vseh ponudnikov** (z vsemi kontaktnimi podatki), ki na trgu nudijo delne ali celovite rešitve/storitve, ki so predmet raziskave.

Verjetno ni več skrivnost, da smo se za prebitje ledu odločili za raziskavo trga na področju informacijskih rešitev, ki organizacijam omogočijo **izvedbo nabavnega procesa in likvidacijo računov v celoti v brezpapirni obliki** (Purchase to Pay – P2P). Gre torej za rešitve, ki v organizacije uvajajo brezpapirno poslovanje za celoten proces nabave - od oddaje naročila za nabavo, do ustrezno likvidiranega in elektronsko arhiviranega računa, ki je posledica te nabave.

Ključna dodana vrednost [poročila](#) je primerjalna analiza rešitev/storitev šestih ponudnikov, ki so na osnovi enakega zahtevka za ponudbo pripravili svojo ponudbo, nam zagotovili ogled ponujene rešitve in nam omogočili ugotavljanje zadovoljstva njihovih referenčnih uporabnikov s ponujeno rešitvijo in ponudnikovimi storitvami.

Prepričani smo, da bo kupec [poročila](#) iz rezultatov analize in ostalih vsebin poročila prišel do spoznanja, kaj vse mora **vedeti o svojih potrebah** ter na kakšen način jih predstaviti, da čim bolj **učinkovito in racionalno** pride do svoje P2P-rešitve.



7.2 O, groza, povabljeni smo k oddaji ponudbe

Kaj je povabilo k oddaji ponudbe (t.i. RFP - Request For Proposal, v nadaljevanju RFP)? RFP vključuje splošne pogoje, procesni vidik rešitve, zahtevane funkcionalnosti, infrastrukturne in tehnološke zahteve ter vse ustrezne priloge (pogodba za izvedbo projekta, vzdrževalna pogodba, merila za ocenjevanje in vrednotenje ponudb, razne izjave).



Se vam zdi, da ni to nič takega? Hm, motite se. Prevečkrat smo že prebirali takšne RFP-je, pri katerih se nam je dejansko zasmilila organizacija, ki ga je pripravila, ker vemo, da so bili odgovori na tak RFP lahko samo porazni. V veliki večini so ponudniki na tak RFP poslali konkretne ponudbe »tanjše kot papir«, poleg njih pa goro neuporabnega tržnega materiala. Sklenjen posel na osnovi slabega ali nedorečenega RFP-ja je prej ali slej jedro spora v poslovnem odnosu.

Mi smo zaradi navad žal utečene poslovne prakse pripravili »[Vzorec povabila k oddaji ponudbe za uvedbo in vzdrževanje P2P rešitve](#)«. Nekako v duhu tipskih načrtov za stanovanjske hiše. Pa naj si vsak malo prilagodi kuhinjo, vrata v spalnico, nadstrešek za avto,... Tako kot mora imeti vsaka hiša dnevno sobo, kuhinjo, jedilnico, nekaj spalnic in kopalnico, imajo tudi vse P2P-rešitve neke skupne elemente.

RFP, ki so ga pripravili naši strokovnjaki, je povpreček vseh znanj in izkušenj, s kakršnimi smo se srečevali v konkretnih primerih v preteklih dveh do treh letih. Po naši oceni je takšen RFP v zadostni meri generičen, da bi bil lahko uporaben za vsako organizacijo oziroma da bi ga znala vsaka organizacija ustrezno spremeniti, da bi lahko zadovoljil njene konkretne potrebe.

Vprašanje ostane le še, na koga nasloviti RFP, ki ga boste pripravili na osnovi našega vzorca. Obrnete se lahko na 32 domačih ponudnikov, ki so se registrirali v naši raziskavi kot P2P-ponudniki in smo jih objavili v [katalogu ponudnikov P2P rešitev](#). Na enem mestu, brez izgubljenega dneva z gugljanjem, lahko v trenutku pridete do kontaktnih podatkov ponudnikov, nazivov njihovih rešitev, njihovih ciljnih kupcev, podprtih poslovnih modelih,...

Če vas zanima podrobnejši pregled trga, trendov na domačem trgu in v svetu, reference ponudnikov, zadovoljstvo referenčnih uporabnikov, primerjalna analiza v obliki profilov ponudnikov in analiziranih rešitev,...., pa vam lahko ponudimo - ne boste verjeli - celovito poročilo! Vas zanima [naša ponudba](#)?

7.3 Svetovanje in nadziranje

Zaposleni v družbi FrodX smo strokovnjaki na področjih poslovnega socialnega mreženja, upravljanja usebin in poslovnih procesov, med katera spadajo tudi področje P2P-rešitev. Tako vam poleg že opredeljenih produktov omogočamo **individualno in personalizirano** svetovanje pri uvajanju P2P-rešitev, kakor tudi **nadziranje projekta** uvajanja P2P-rešitev.

Veseli bomo sodelovanja z vami.





Upravljanje z dokumenti

Sodobno poslovanje zahteva učinkovito delo z dokumentarnim gradivom. Digitalizacija vseh vrst dokumentov ter sistemi za upravljanje in arhiviranje dokumentov zagotavljajo, da so dokumenti varno shranjeni, hitro dostopni in na voljo samo pooblaščenim osebam. V Avtenti.si vam ponujamo rešitev, ki pokrije vse tri ali posamezno fazo poslovnega procesa.

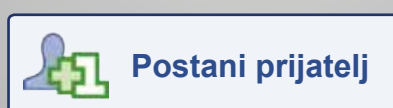
Učinkovitost in uspešnost podjetja zagotovimo tudi z ustreznim obvladovanjem dokumentov in procesov. Z rešitvami za obvladovanje dokumentov in procesov omogočimo **zajem dokumentov, upravljanje delovnih tokov in dolgoročno hrambo in arhiviranje dokumentov.**

V Avtenti.si zagotavljamo celovite rešitve in storitve obvladovanja z dokumenti ter dolgoročne hrambe elektronskih dokumentov. Poleg projektov na ključ našim strankam nudimo modularen produkt, ki ga sestavljajo najpogostejši delovni tokovi v vseh organizacijah.

Za več informacij lahko obiščete spletno stran www.avtenta.si, nas pokličete na 01 583 68 23 ali nam pišete na prodaja@avtenta.si.

Avtenta.si, sistemska integracija in poslovne rešitve, d.o.o., Verovškova ulica 55, 1000 Ljubljana,
T: 01 583 68 00, F: 01 583 68 01,
www.avtenta.si

Papir je preteklost.
Online je prihodnost.



Tako uporabno. Tako učinkovito. Tako enostavno.