

SEMINAR COGNOS – POSLOVNA INTELIGENCA SKOZI IZKUŠNJE NAJBOLJŠIH

Dne 20. aprila 2007 je v Ljubljani, v Grand hotelu Union, potekal seminar pod naslovom **COGNOS – Poslovna inteligenca skozi izkušnje najboljših**. Seminar sta organizirali podjetji Cognos in NPS, d. o. o.

Seminar je bil razdeljen na več sklopov, in sicer:

- Predstavitev podjetja Cognos in poslovna inteligenca.
- Učinkovita uporaba korporacijskih podatkov.
- Načrtovanje poslovanja (z orodji Cognos).
- Vodenje projektov (z orodji Cognos).
- Primeri iz prakse.

Vse prisotne je najprej pozdravil **Mladen Gvozdenović**, direktor NPS, in predstavil podjetji Cognos in NPS ter njihove izdelke in storitve.

Cognos je vodilno svetovno podjetje s sedežem v Kanadi (deluje v 135 državah sveta in ima več kot 23.000 strank) na področju poslovne inteligenca (Business Intelligence – BI) in na področju upravljanja sistemov vodenja. Združuje tehnologijo, analitične aplikacije, najboljšo prakso in razvejano mrežo partnerjev, ki imajo za svoje partnerje kompletne (odprte in nadgradljive) rešitve.

Orodja Cognos združujejo svojo trdno, tehnološko integrirano osnovo za celovito upravljanje poslovanja z vseobsegajočim pristopom:

- **Cognos 8 Business Intelligence** (Poslovna inteligenca) – centraliziran, robusten in zmogljiv spletni portal za analizo podatkov.
- **Cognos Enterprise planning** (Poslovne rešitve za podjetja) – gre za pravilen pristop k planiranju in izgradnji različnih planskih modelov za simulacije poslovanja.
- **Cognos Controller** (Poslovno svetovanje) – orodje za finančno konsolidacijo velikih povezanih družb.

Podjetje NPS je zastopnik podjetja Cognos za regijo Adriatic (Slovenija, Hrvaška, Srbija, Bosna in Hercegovina) in ima več kot 70 izkušenih strokovnjakov z desetletnimi izkušnjami. Ponujajo celovite informacijske rešitve za poslovanje podjetij, kar dokazuje tudi lepo število strank

(Telekom Slovenije, Petrol, Raiffeisen Krekova banka, Kapitalska družba, Johnson & Johnson, Perutnina Ptuj, SRC.SI ...).

Prvi sklop *Predstavitev Cognos in poslovna inteligenca* je začel **Duško Milošević** z naslovom *Cognos – vodilni v svetu: Business Intelligence platforma in CPM Suite*.

Poslovna inteligenca, ki temelji na učinkovitem poslovnem odločanju, sloni na integraciji podatkov ter nemotenem dostopu do njih s poljubne lokacije v svetu. Poslovne odločitve se namreč ne sprejemajo več samo na kvartalnih, mesečnih nivojih, ampak je potreba po analizi informacij prešla na dnevni nivo, tako je treba zagotavljati tudi nemoten dostop do teh informacij.

Drugi razlog za vpeljavo poslovne inteligenca je tudi skrajšanje porabe časa za izdelavo analiz in za prenos informacij znotraj podjetja.

Tretji "razlog", zakaj sistemi za poslovno odločanje predstavljajo nujno pri poslovanju, so vse obveznosti podjetij in ustanov, da periodično poročajo o rezultatih (npr. banke s specifikacijo Basel II, državni organi glede na zakonodajo EU, hčerinska podjetja svojim holdingom, podjetja svojim dobaviteljem ipd.).

Predavatelj je predstavil tudi novo verzijo portala *Cognos 8 Business Intelligence*, ki kompleten izbor funkcij poslovne inteligenca zagotavlja na ravni arhitekture spletnega servisa (tj. standardizirana ponudba podatkov in izboljšani odločitveni modeli, spletni vmesnik za vse uporabnike ...). Glavna prednost pa je enostavnost uporabe ter dostop do vseh podatkovnih virov.

Naslednji predavatelj **Grega Jerkič**, vodja oddelka za poslovno inteligenca pri NPS, je s temo *Kopanje zlata iz korporacijskih podatkov* predstavil koristi, ki jih lahko imajo podjetja zaradi učinkovitega upravljanja: povečanje prometa, povečanje dobička, izboljšanje zadovoljstva kupcev, izboljšanje internih procesov, večanje tržnega deleža. Ključni dejavnik je izboljšanje internih procesov: procesno pojmovanje poslovanja, standardizacija internih procesov, upravljanje tveganja in upoštevanje standardov

(BASEL, Solvency), osredotočenje na posel in ne na pridobivanje podatkov ter hitrejša ukrepanja z aktivnim planiranjem.

Uresničevanje strategije podjetja pomeni spremljanje – merjenje ključnih dejavnikov uspeha. Poznamo različne metode spremljanja: uravnoteženi kazalniki, podatkovno usmerjeni kazalniki (Six Sigma), nadzor kakovosti (ISO), celovit nadzor kakovosti poslovanja (Total Quality Management).

Predavatelja iz Romunije **Octaviana Chirodea** zaradi bolezni ni bilo, je pa njegov prispevek *Celovito upravljanje poslovanja – CPM* na kratko predstavil kar Grega Jerkič.

Pomen pojma celovito upravljanje poslovanja (Corporate performance management – CPM) ostaja nespremenjen, odkar so ta pojem leta 2001 predstavili analitiki podjetja Gartner Research. "CPM" je krovni izraz, ki opisuje vse procese, metodologije, matrice in sisteme, potrebne za merjenje in upravljanje poslovanja v organizaciji."

Organizacijam lahko CPM pomaga pri odgovarjanju na njihova ključna vprašanja poslovanja:

- Kako poslujemo?
- S kakšnim namenom?
- Kako bi morali poslovati?

Aleksander Tikhonov, Cognos Rusija, je v prispevku *Načrtovanje poslovanja (Cognos 8 Planning)* predstavil, da poslovno načrtovanje vključuje zastavljene cilje, dodeljevanje nalog in aktivnosti za doseganje ciljev, izkazuje pa se v poslovnem načrtu.

Načrtovanje realnih potreb omogoča upravljanje s stroški poslovanja, kar vpliva na:

- potrebo po pridobivanju dodatnih denarnih sredstev,
- zmanjšanje stroškov izdelave proizvodov in ponudbo storitev,
- nastanek poslovnega uspeha.

Kazalniki poslovanja so neizogiben instrument pri zastavljanju ciljev v poslovanju, poslovnem načrtovanju, kontroli in informiranju.

Za menedžment so zelo pomembni ekonomski kazalci poslovanja kot instrument presoje in odločitev.

Predavatelj **Vito Koželj**, svetovalec za poslovno inteligenco pri NPS, je predstavil *Sedem pogojev za uresničitev projekta*. To so:

1. odločenost za izpeljavo projekta,
2. zagotovitev človeških virov,
3. zagotovitev finančnih virov,
4. uskladitev podatkovnih virov in poslovnih procesov,
5. razumevanje končnega rezultata,
6. postavitve roka za zaključek projekta,
7. vzdrževanje in nadgradnja projekta.

Odločenost za izpeljavo projekta mora dozoreti v podjetju samem, s podporo vodstva, analitičnih služb in IT. Jasna mora biti tudi vizija končnega cilja "Kako biti boljši od najboljšega?"

Pri zagotavljanju človeških virov je treba proučiti, ali imamo dovolj lastnih virov, ki so dovolj usposobljeni, da poznajo notranje procese in tehnologijo ... Včasih je pametno najeti tudi zunanje sodelavce.

Pri zagotavljanju finančnih virov izhajamo iz ključa za financiranje projekta: analiza 10–20 % sredstev, postavitve 45–55 % in vzdrževanje 30–45 % za obdobje 5 let.

Poznavanje vseh poslovnih procesov v podjetju skrajša čas implementacije. Potrebna je tudi jasnost relacije proces – podatkovni viri.

Pomembno je razumevanje končnega rezultata. Pravila za zagotavljanje sprotne evavacije dela so: faze ne smejo biti prevelike, vsaka faza mora omogočati povratek na predhodno fazo.

Postaviti je treba tudi rok za zaključek projekta, ki je lahko tudi fiktiven.

Z vzdrževanjem in nadgradnjo projekta zagotavljamo odprtost projekta.

Po programu sta sledili predstavitvi primerov iz prakse, in sicer Kapitalska družba in Raiffeisen Krekova banka.

Peter Turk, Kapitalska družba PIZ, d. d., je predstavil *Napredne poslovne analize finančnih investicij in samodejno poročanje o portfelju osnovnega premoženja KAD-a in pokojninskih skladov*.

Pojasnil je, zakaj so se odločili za projekt poslovne inteligence in orodja COGNOS.

Projekt so narekovale potrebe poslovnih uporabnikov (kombinacija različnih oddelkov, regulativa poročanja – Banka Slovenije, ATVP, AZZN, dinamičnost upravljanja premoženja, omogočanje kreiranja poljubnih analiz poslovnih uporabnikov) ter zahteve uporabnikov IT (razbremenitev oddelka, avtomatizacija procesov, kakovost podatkov, enoten pogled na upravljanje premoženja).

Doseženi so bili naslednji zastavljeni cilji:

- izgradnja podatkovnega skladišča,
- integracija transakcijskih aplikacij,
- izbira prezentacijskega orodja, ki pokriva vse potrebe poslovnih uporabnikov,
- prenos znanja na zaposlene.

Andrej Trstenjak, Raiffeisen Krekova banka, je v prispevku *Predstavitev implementacije Cognos 8 v Raiffeisen Krekovi banki* opisal potrebne vire (to so ljudje in oprema), ki so jih aktivirali za izvedbo projekta, in zakaj so se odločili za Cognos (povezljivost s preostalimi podružnicami Raiffeisen Bank v Evropi). Uporabljajo naslednja orodja Cognos: Cognos 8, verzija 8.1.2 MR2, Cognos Power Play, Cognos Contributor. Projekt je še vedno v teku, do sedaj so uspeli pripraviti razna poročila o komitentih (fizičnih in pravnih osebah) in njihovem stanju na TRR, poročila za vodstvo banke, poročila za izvedbo kontrole, v načrtu pa imajo še optimizacijo poročil, baze itd.

Seminar **COGNOS – Poslovna inteligenca skozi izkušnje najboljših** je bil zelo dobro obiskan, saj je bila dvorana, kjer je potekal dogodek, nabito polna. Poleg udeležencev iz gospodarstva, jih je bilo mnogo tudi iz negospodarstva. Videti je, da si vse organizacije, tako s področja gospodarstva kot negospodarstva, prizadevajo za optimizacijo stroškov, ažurno spremljanje poslovanja ter na podlagi tekočih kazalcev poslovanja za pravilne poslovne odločitve.

Metka Bakan Toplak