

SYSTEM GROUP¹⁷ INFORM

В НОМЕРЕ:



5 Каким должен быть качественный IT-сервис

10 Планы компании NNS Datalogic Scanning GmbH на рынке Украины

12 В Одессе открылся гипермаркет Real

real-

13 Datecs CMP-10 – новое решение для автоматизации интернет-аптек от компании SystemGroup

16 Новый промышленный мобильный компьютер премиум-класса от Motorola



15 лет
SYSTEM GROUP
Innovative Generation





Уважаемые коллеги!

За 15 лет работы компании SystemGroup Украина рынок изменился весьма существенно – технологии, новое оборудование, новые идеи преобразили не только бизнес, но и наш стиль жизни. Мы можем гордиться тем, что не только развиваемся в ногу со временем, предлагая нашим клиентам лучшие и передовые решения, но и являемся активной частью этого прогресса.

Благополучие компании, соблюдение интересов клиентов, поставщиков и гармонизация отношений со всеми игроками рынка зависят от своевременного перераспределения приоритетов от традиционных услуг, технологий и решений к новым, которые востребованы рынком и подкреплены экономической составляющей. Исходя из этого, мы выстраиваем свою стратегию на рынке: изучаем поведение потребителей, отслеживаем действия наших конкурентов, внедряем технологические инновации, совершенствуем систему управления предприятием.

Сегодня SystemGroup Украина активно осваивает новые рынки и технологии, разрабатывает новые решения для пищевой и не пищевой промышленности, ритейла, сферы услуг, логистики, транспорта и т.д. Я с уверенностью могу сказать, что наша компания имеет для этого все научно-технические возможности, обученный и сертифицированный персонал и, конечно же, Вашу неоценимую поддержку.

Я убежден, что только опыт и синергия могут служить основой для эффективного решения уникальных задач Клиента.

*Виталий Панченко,
коммерческий директор
SystemGroup Украина*

Краткое содержание:

НОВОСТИ

- 3** SystemGroup: 15 лет инноваций и стабильности
Datalogic Partner Tour Smuggler Trail
57 лет штриховому кодированию
- 4** «День Клиента» в компании «Лигир»
«День Знаний» в «Лигир-ИТБС»
- 5** Каким должен быть качественный IT-сервис
- 6** Программный комплекс «Аптека» и Datecs FP-3141T – удачное решение для аптечных сетей
Сотрудничество с IEI Technology Corp
«УкрПочта» отмечает Всемирный день почты
SystemGroup Украина на Datalogic Partner's Meeting
- 7** SystemGroup Moldova автоматизировала банк «Banca de Economii a Moldovei»
SystemGroup объявляет об интеграции фискального регистратора Datecs FP-T260 с программой для ломбардов «PawnShop 6.4»
IT-прогресс на службе у логиста

МНЕНИЕ

- 8** Новые технологии – новые услуги сервисной поддержки

ВЕНДОР

- 10** Планы компании NHS Datalogic Scanning GmbH на рынке Украины

РИТЕЙЛ

- 11** Автоматизация фирменного магазина «М'ясна Весна»
Автоматизация второго магазина самообслуживания торговой сети «Поруч»
- 12** Завершен пилотный проект по установке системы пневмопочты в магазине «Kiev Duty Free»
Новые напольные весы DS 560
В Одессе открылся гипермаркет Real
- 13** Retail Open Day: актуально, конструктивно, информативно

- 13** Мировой ритейл стал ближе
Datecs CMP-10 – новое решение для автоматизации интернет-магазинов от компании SystemGroup

РИТЕЙЛ & СФЕРА УСЛУГ

- 14** POS-решение для сферы услуг Fujitsu TP-TRIO
Микрокиоск МК 4000 увеличивает производительность труда сотрудников
Автоматизация ресторана «King Town» на базе ПО «Система Ресторан»

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ & ЛОГИСТИКА

- 15** Складские системы от Marel Food Systems
Представители SystemGroup Украина на конференции «Private Label-2009»
- 16** Новый сканирующий терминал Motorola MT 2000
Новый промышленный мобильный компьютер премиум-класса от Motorola
- 17** PolySlicer 3000 легко адаптируется для нарезки широкого ряда продуктов
«Транспорт+Логистика'2009»:
IT-решения для автоматизации бизнеса

ФАРМАЦЕВТИКА

- 18** Будущее фармотрасли в Украине
Оптимальное решение для аптек и фармацевтических компаний:
Datecs FP-3141T
и ПО «Trade Pharm 5.0»

- 19** Маркировка в медицине
Пневмопочта в медицине – персонал и пациенты довольны

ПАРТНЕРЫ

- 20** III SystemGroup Partner's Meeting
- 22** Новый центр продаж ЧП «Система-Запад»

SystemGroup: 15 лет инноваций и стабильности

Свой путь SystemGroup начала в далеком 1994 году с дистрибуции средств автоматизации и оборудования для розничной торговли. Теперь же SystemGroup – крупная международная структура, предоставляющая полный спектр услуг по созданию и внедрению решений для автоматизации бизнес-процессов и осуществляющая профессиональный консалтинг и сервис для рынков розничной торговли, сферы услуг, логистики, промышленности, банкинга и госсектора на территории Украины, России, Болгарии, Молдовы и Казахстана.

Дистрибуционная сеть компании насчитывает 600 авторизованных Партнеров, работающих по мировым стандартам дистрибуции и сервисного обслуживания.

Продуктовый портфель компании насчитывает 119 групп товаров, включая собственные разработки и решения вендоров.

Поставщиками SystemGroup являются более 40 признанных мировых лидеров в области автоматизации. Среди них Alien Technology, Datalogic, Honeywell, Fors, Motorola, Sick, Wincor Nixdorf, Zebra, Teraoka Seiko, Sumetzberger, American

Международная группа компаний SystemGroup, уверенно шагая в ногу со временем, в сентябре отметила свой 15-й День рождения.



Dynamics, Sensormatic, Marel Food Systems, AN-TOP Бизнес Решения, CDC и многие другие.

За 15 лет работы SystemGroup удостоилась доверия лидеров отраслей – клиентская база компании насчитывает более 6000 контрагентов, среди которых крупнейшие промышленные предприятия, логистические комплексы, торговые сети и предприятия сферы услуг.

В настоящее время группа компаний активно развивает сервисные услуги новых форматов и услуги аутсорсинга для ключевых системных клиентов.

Несмотря на сложную ситуацию в мировой эко-

номике, SystemGroup продолжает успешно развиваться. Подтверждением тому стала награда, полученная компанией на ежегодной международной конференции «CEE Region Vision Council 2009» в Стамбуле за развитие бизнеса и решений Zebra Technologies в Украине, России, Молдове, а также диплом I степени за достижения в работе от Министерства экономики Украины.

В октябре 2009 года группа компаний SystemGroup стала членом National Retail Federation – крупнейшей в мире ассоциации розничной торговли.

В настоящее время группа компаний активно развивает сервисные услуги новых форматов и услуги аутсорсинга для ключевых системных клиентов, осваивает и внедряет новые технологии, имея для этого мощную научно-техническую базу, обученный персонал, а также осуществляет обслуживание внедренных решений.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

57 лет штриховому кодированию



7 октября 1952 года преподаватель машиностроения Норманн Дрозеп Вудланд и его друг Боб Сильвер запатентовали изобретение, связанное с деятельностью по классификации предметов посредством идентифицирующих узоров. Это событие положило начало эпохе штрихового кодирования.

Сегодня тяжело представить себе отрасль, в которой бы так или иначе не использовались штрих-коды – промышленность, логистика, ритейл, сфера услуг. И это далеко не полный список.

Компания SystemGroup Украина предоставляет комплексные решения в области штрихового кодирования на основе существующего оборудования и программного обеспечения, разрабатывает собственные программные продукты, а также является крупнейшим дистрибутором ведущих мировых производителей оборудования для автоматизации процессов, связанных с визуальной идентификацией.

Следует отметить интересный факт, что первым товаром, проданным по штрих-коду, была жевательная резинка Wrigley's.



Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Datalogic Partner Tour Smuggler Trail

Ежегодно компания HNS Datalogic Scanning GmbH проводит мероприятие для партнеров со всех регионов «Partner Tour Smuggler Trail». Это мероприятие рассчитано на топ-менеджмент компаний-партнеров.

В 2009 году «Partner Tour Smuggler Trail» проходило с 4 по 6 сентября. Формат мероприятия – moto driving. Это захватывающее действо, на котором можно пообщаться с партнерами в неформальной обстановке, наладить отношения, установить контакт с новыми дилерами, насладиться красотами других стран и получить заряд положительных эмоций от активного путешествия на мотоцикле в течение нескольких дней.

Традиционно представители компании SystemGroup посетили «Partner Tour Smuggler Trail» в лице коммерческого директора Виталия Панченко. **Виталий Панченко** подчеркнул: «Формат мероприятия позволил максимально сблизиться с участниками. Впечатление и эмоции только положительные. Думаю, что оптимизма должно хватить на долгое время».

Руководство SystemGroup выражает благодарность Удо Брастеру (Udo Braster), Клаусу Дитриху (Klaus Dietrich), Иоахиму Лоеву (Joachim Loew) и Кристоферу Ткоцу (Christoph Tkotz) за организацию данного мероприятия.

В ближайших планах компании – активное развитие сервисных услуг новых форматов и аутсорсинга.



Юлия Безщастная,
менеджер по маркетинговым коммуникациям SystemGroup Украина
Yulia.Bezschastnaya@systemgroup.com.ua

«День Клиента» в компании «Лигир»

День Клиента посетили представители ключевых клиентов компании «Лигир», такие как компания ПИИ «Лукойл Украина», «Концерн Галнефтегаз», ТНК ВР, «АЗС Инвест-Юг», ООО «Гефест» и многие другие. Была устроена импровизированная выставка оборудования, где все гости могли ознакомиться с предлагаемым спектром товаров и услуг, а также обсудить все интересующие вопросы со специалистами компании.

Следует отметить, что праздник прошел под лозунгом «День высокой нефтегазовой моды», так как здесь были представлены все новинки от мировых производителей – Dresser Wayne, Petrotechnic, Tammermatic, OPW.

Перед гостями выступил генеральный директор ООО «Лигир-ИТБС» Игорь Величко, который в приветственном слове рассказал об истории компании, ее достижениях и стратегических планах. Он ознакомил присутствующих с 10-летней историей успеха компании, основными принципами работы, рассказал, что представляет из себя компания сегодня: «Лигир» – это международная компания, которая занимается внедрением современных комплексных решений для нефтегазовой отрасли и сферы обслуживания транспорта, с офисами в г. Киеве и г. Москве; это одна из компаний Холдинга SystemGroup International; компания представляет в Украине 22 ведущие мировые компании в области технологического оборудования для нефтегазовой отрасли и имеет собственную сервисную сеть по всей территории Украины.

Главным событием дня стала премьера новой

В сентябре 2009 года в честь 10-летнего юбилея компания «Лигир» организовала для своих клиентов праздник профессионализма, высоких технологий и инновационных решений под названием «День клиента 2009».

ТРК Global Star HHR производства компании Dresser Wayne. Коммерческий директор компании «Лигир» Виталий Дерновой презентовал новую ТРК как «королеву бензоколонок» и ознакомил присутствующих с преимуществами этой топливораздаточной колонки.

Гости имели замечательную возможность встретиться и пообщаться с участниками рынка и коллегами по бизнесу, а также непосредственно с поставщиками оборудования, которые представили вниманию всех присутствующих на презентации информацию о своих компаниях и новинках в области технологического оборудования для нефтегазовой отрасли.

После окончания официальной части мероприятия все гости были приглашены на фуршет, во время которого проводилась развлекательная программа. Все клиенты получили памятные знаки от компании «Лигир», а также поучаствовали в лотерее и аукционе. Фееричная шоу-программа не оставила равнодушным никого из присутствующих. Выступление каскадеров, огненное шоу, битва на мечах, шоу-балет прекрасно дополнили данное мероприятие.



Валерия Устименко,
менеджер по маркетингу и рекламе
ООО «Лигир-ИТБС»
Valeriya.Ustimenko@ligir.com.ua

«День Знаний» в «Лигир-ИТБС»

Компания ООО «Лигир-ИТБС» провела «День Знаний», в котором приняли участие более 20 представителей украинских компаний: операторов розничного рынка нефтепродуктов, подрядных строительных и сервисных организаций.

В ходе «Дня Знаний» состоялось два мероприятия:

1. Семинар по системам контроля уровня топлива Site Sentinel производства компании OPW. Семинар проводился специалистами компании «Лигир». Вел тренинг коммерческий директор ООО «Лигир-ИТБС» Виталий Дерновой. Техническую часть обучения успешно провел начальник отдела технической поддержки компании Эдуард Цуканов. Участники семинара имели хорошую возможность ознакомиться с техническими характеристиками и возможностями системы контроля Site Sentinel непосредственно на действующем демонстрационном стенде, установленном в конференц-зале.

Особое внимание было уделено рассмотрению вопросов, касающихся принципа измерений системы, точности, измерения плотности и массы, автоматизации бизнес-процессов, метрологических особенностей поверки резервуаров. В центре внимания участников семинара был вопрос контроля утечек с помощью различных датчиков от компании OPW.



2. Тренинг-презентация по ассортименту и правилам монтажа технологических трубопроводов UPP производства компании PetroTechnic. Был проведен под руководством вице-президента компании PetroTechnic Ltd г-на Яна Агехейма при участии специалистов компании «Лигир». Кроме обсуждения теоретических вопросов г-ном Яном Агехеймом был проведен мастер-класс, на котором все присутствующие имели уникальную возможность на практике ознакомиться с особенностями сваривания и монтажа технологического трубопровода UPP.

По результатам проведения тренинга всем присутствующим были выданы сертификаты «Installer», подтверждающие заводом-производителем их квалификацию.

«День Знаний» получился интересным, информативным и полезным каждому из присутствующих. Компания «Лигир-ИТБС» и в будущем планирует проводить подобные мероприятия с целью знакомства участников целевого рынка с новыми технологиями, идеями, опытом работы ведущих технологических компаний.

Валерия Устименко,
менеджер по маркетингу и рекламе
ООО «Лигир-ИТБС»
Valeriya.Ustimenko@ligir.com.ua

Каким должен быть качественный IT-сервис

Аутсорсинг

(от англ. outsourcing) — передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Техническая поддержка

В нынешнее время под классическим понятием технической поддержки подразумевают поддержку и обслуживание оборудования, а также сопровождение программных продуктов. Очевидно, что с приходом новых сервисов и услуг, таких как аутсорсинг и аутстаффинг, это понятие будет только расширяться.

Качество любой технической поддержки оценивается по следующим параметрам:

- Непосредственное качество предоставляемых услуг.
- Скорость реагирования на заявку.
- Время восстановления работоспособности.
- Периодичность и объем профилактических работ.
- Наличие и состав подменного фонда.
- Прогнозирование неисправности.
- Рекомендации по оптимизации внедренных решений.

SUPPORTIX

Новинкой на рынке технического обслуживания является удаленный мониторинг состояния оборудования и программного обеспечения, возможность удаленного исправления неполадок, аутстаффинг персонала, Help Desk, web-доступ к информации о состоянии сервисов, аудит работы оборудования с продлением гарантии, разработка стандартов внедрения.

Однако не стоит забывать и о других, не менее важных деталях, которые напрямую влияют на лояльность клиента, а именно: предоставление клиенту возможности подавать заявку удобным для него способом (телефон, e-mail, web-интерфейс), допуск клиента к просмотру текущего состояния выполнения заявки, пояснение сути проблемы, а также, почему именно этот вариант решения наиболее оптимален в данном случае, в том числе и с точки зрения затрат.

Также необходимо обратить внимание на наличие гарантийного сервиса и постгарантийного обслуживания (обычно заключается дополнительный договор).

Помимо стандартных пакетов, в технической поддержке профессионального уровня всегда есть возможность подобрать «персональный пакет», в который могут входить дополнительные услуги, например: аутсорсинг IT-функций, аутстаффинг технического персонала, консалтинг построения IT-инфраструктур, инвентаризация основных средств в офисах, на складах и других площадях клиента, в торговых точках и многое другое.



Алгоритм устранения неполадок в технической поддержке



Схема создана на основе процесса Supportix – семейства сервисных услуг от компании SystemGroup Украина

Аутстаффинг

(от англ. outstaffing) — привлечение компанией внештатного специалиста, имеющего соответствующие знания, профессиональные навыки и опыт, на время выполнения определенного проекта.

Аутсорсинг и другие услуги

Сегодня все чаще возникает ситуация, когда компания нуждается в дополнительном оборудовании для обслуживания и поддержки определенных решений. В таком случае, для исключения затрат на покупку такого оборудования, на обучение персонала по его эксплуатации и обслуживанию, можно говорить о передаче решения вопросов в аутсорсинг.

Как пример рассмотрим оборудование для хранения и обработки больших объемов информации (сервер). Помимо того, что такое оборудование довольно высоко в цене, для него также необходимо дополнительное специализированное помещение, отвечающее всем нормам технической, противопожарной безопасности, а также специалисты, которые должны обеспечивать безопасность использования информации и гарантировать ее сохранность.

Наиболее оптимальный выход из этой ситуации – передача сервиса на аутсорсинг, т.е. клиент арендует площадку с необходимым количеством оборудования и покупает определенные услуги, выполнение которых гарантируется компанией, предоставляющей сервис, с обязательным соблюдением конфиденциальных требований клиента.

У клиента не болит голова о том, что кто-то заболеет, уйдет в декретный отпуск, уволится и т.д., так как за исправную работу оборудования отвечает компания, которая несет юридическую ответственность за выполнение своих обязанностей перед клиентом. В международной практике передача большинства непрофильных бизнес-процессов в аутсорсинг уже давно стало нормой.

На отечественном рынке существует острая необходимость передачи абсолютно всех непрофильных бизнес-процессов в аутсорсинг, что в международной практике уже давно стало нормой.

Существует множество технологий, входящих в основу качественной технической поддержки и аутсорсинга, и у каждой из них есть свои достоинства и недостатки. Однако очень важно, чтобы сочетание этих технологий с предоставляемыми услугами и опытом персонала отвечали заявленным стандартам, а также удовлетворяли потребности бизнеса клиента.

На отечественном рынке подобную техническую поддержку можно получить при помощи Supportix – семейства сервисных продуктов от компании SystemGroup Украина (см. стр. 9).

Клиентами Supportix являются как международные, так и украинские компании, работающие на рынках ритейла, сферы услуг, промышленности и логистики.

Василий Сеньковский,
директор департамента Сервиса
SystemGroup Украина
Vasily.Senkoevskiy@systemgroup.com.ua

Программный комплекс «Аптека» и Datecs FP-3141T – удачное решение для аптечных сетей

Компания «Морион» предложила фармацевтическому рынку Украины новое решение на основе учетной программы «Аптека», интегрированной с фискальным регистратором Datecs FP-3141T.

Программный комплекс «Аптека» объединяет в себе программное обеспечение, предназначенное для автоматизации основных процессов предприятий розничного сегмента фармрынка – начиная от автоматизации рабочего места провизора первого стола заканчивая наполнением системы учета ежедневно обновляемой информации о принадлежности медикаментов к регуляторным документам, спискам ЦРГ, регистрации, сроках годности и т.д.

Программный комплекс «Аптека» предлагает революционные технологии на фармрынке Украины – on-line документооборот с поставщиками медикаментов и обеспечение розничных сетей всей необходимой для работы информацией.

Совместимость фискального регистратора Datecs FP-3141T с учетной программой «Аптека» позволяет:

- Контролировать наличие и возможность ежедневного обновления в системе необходимых для работы справочников: медикаментов, синонимов и аналогов, справочной информации (аннотации), регистрации, амплитуды, регуляторных списков МОЗ.

- Проводить консультации относительно номенклатурной и ценовой политики вашей компании, используя данные системы исследования рынка «Фармстандарт».

- Производить обмен данными между структурными подразделениями при помощи простой и полностью автоматизированной системы.

Интеграция фискального регистратора Datecs FP-3141T с программным комплексом «Аптека» открывает широкие возможности для оптимизации процессов предприятия, используя код, унифицированный с основными операторами фармрынка и контролирующими органами.

Ольга Решотка,
эксперт группы «РРО» SystemGroup Украина
Olga.Reshotka@systemgroup.com.ua

«УкрПочта» отметила Всемирный день почты

9 октября 2009 года «УкрПочта» в рамках празднования Всемирного дня почты провела мероприятие, официальным партнером которого выступила компания SystemGroup Украина.



Событие прошло во дворце «Украина», а количество приглашенных превысило 3500 человек.

Также 9 октября состоялась презентация новой художественной почтовой марки «Права клиента как аспект прав человека».

Сегодня национальный почтовый оператор Украины «УкрПочта» предоставляет потребителям свыше 50 видов услуг, осуществляет прямой почтовый обмен с 72 странами мира. В состав предприятия входит свыше 15 тыс. отделений почтовой связи (из них более 11 тыс. – в сельской местности). Число сотрудников – около 110 тыс. человек.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Павел Лисовский,
руководитель группы
«Логистика» департамента
Системной интеграции
SystemGroup Украина

С национальным почтовым оператором «УкрПочта» SystemGroup Украина работает с 2002 года. За это время мы неоднократно выигрывали ежегодные тендеры на поставку оборудования для автоматизации почтовых процессов – терминалы и сканеры Motorola, принтеры Zebra и др.

На III Всеукраинском форуме работников почтовой связи, который проводился в рамках празднования Всемирного дня почты, наша компания присутствовала не только как официальный партнер, но и была приглашена в качестве гостя.

Мероприятие впечатлило своими масштабами, а также высокой информативностью.

Например, стало известно что «УкрПочта» планирует открыть автоматические сортировочные центры в Киеве, Днепропетровске, Львове и Николаеве. По словам гендиректора «УкрПочты» Т. Замковой, первыми будут построены центры в Киеве и Днепропетровске. Проектные работы будут длиться около полугода. Довольно интересно, что функционирование одного такого центра обеспечит сортировку почты в расчете от 6 тыс. до 40 тыс. писем в час. На форуме присутствовала премьер-министр Украины Юлия Тимошенко, которая подчеркнула, что на следующем заседании правительства рассмотрит вопрос о создании дополнительно 500 передвижных отделений связи.

Еще раз хочется поздравить «УкрПочту» с Всемирным днем почты и пожелать успехов в реализации намеченных планов.

Сотрудничество с IEI Technology Corp

SystemGroup начала сотрудничество с IEI Technology Corp, которая является одним из мировых лидеров в производстве промышленных компьютеров. Основными сегментами рынка, на которые ориентируется IEI Technology Corp., являются: компьютерная телефония, промышленная автоматизация, сетевые коммуникации, устройства сбора и обработки данных, а также оборудование для торговых терминалов и мобильные вычислительные устройства.

За последние несколько лет IEI Technology Corp, выпустила на рынок более 400 новых продуктов, среди которых одноплатные компьютеры, серверы, корпуса для промышленных ПК, рабочие станции, панельные ПК, флэш-диски, POS-системы, источники питания и монтажные панели.

Корпорация IEI является надежным партнером, так как ориентируется на интересы своих клиентов как на этапе обслуживания, так и на этапах исследования, разработки новой продукции, производства, маркетинга и торговли. SystemGroup нацелена на долгосрочное и продуктивное сотрудничество с IEI Technology Corp.

Светлан Молодченко,
эксперт группы «POS» SystemGroup Украина
Svetlan.Molodchenko@systemgroup.com.ua

SystemGroup Украина на Datalogic Partner's Meeting



27 – 28 октября 2009 года в Варшаве представители SystemGroup Украина приняли участие в мероприятии Datalogic Partner's Meeting, которое компания Datalogic провела для своих партнеров.

На мероприятии присутствовали компании-партнеры из Украины, России и Польши.

Менеджмент Datalogic поделился видением развития сотрудничества на рынках восточноевропейских стран. Техническими специалистами Datalogic были анонсированы новые разработки сканирующего оборудования, акцентировано внимание на технических усовершенствованиях и новых рынках, а также озвучена партнерская программа на 2010 год.

По мнению представителей SystemGroup Украина, мероприятие позволило уделить время важному для SystemGroup партнеру – компании Datalogic – и обсудить текущие бизнес-вопросы. Мы надеемся, что сотрудничество с Datalogic будет продолжать свое активное развитие.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

SystemGroup Moldova автоматизировала банк «Banca de Economii a Moldovei»

Компания SystemGroup Moldova завершила проект по оснащению оборудованием одного из крупнейших банков страны «Banca de Economii a Moldovei».



Руководством банка было принято решение закупить счетчики банкнот и детекторы валют. Клиент выбрал счетчики банкнот Laurel J 700 и детекторы валют Docash 530 (новый бренд на рынке банковского оборудования). Новая линия оборудования – это начало сотрудничества с поставщиком Gamma-Centre.

Детекторы валют предназначены для обычного и профессионального визуального или автоматического контроля подлинности банкнот различных валют, а также визуального контроля подлинности ценных бумаг. Модель Docash 530 отвечает всем необходимым параметрам, а также обладает следующими преимуществами:

- выдвижные ножки обеспечивают мобильность обзора;
- просмотровое поле позволяет полностью размещать банкноту;
- мощные ультрафиолетовые лампы;
- минимальное разбавление ультрафиолетового света;
- повышенный эксплуатационный ресурс.

Счетчик банкнот Laurel J 700 предназначен для пересчета банкнот различных валют и является простейшим и наиболее экономичным в модельном ряду счетчиков фирмы LAUREL.

Он сконструирован на основе 50-летнего опыта и технических разработок фирмы. Сочетание высокой надежности и низкой стоимости было успешно реализовано в моделях J-700. Компактные размеры и небольшой вес делают его незаменимой настольной моделью в ограниченном пространстве небольшого офиса или кассового зала.

В процессе тестирования оборудование показало себя хорошо, поэтому совместно с руководством банка «Banca de Economii a Moldovei» было принято решение о его покупке.

Юлия Максимчук,
эксперт SystemGroup Молдова
iulia.dragomaretskaya@systemgroup.md

SystemGroup объявляет об интеграции фискального регистратора Datecs FP-T260 с программой для ломбардов «PawnShop 6.4»

SystemGroup объявляет о завершении интеграции фискального регистратора Datecs FP-T260 с программным продуктом для ломбардов и ломбардных сетей «PawnShop».

Благодаря данному решению автоматизация ломбардов станет намного проще и поможет решить ряд задач, связанных с работой ломбардных учреждений.

Основные возможности программы «PawnShop», интегрированной с Datecs FP-T260:

1. Реализована возможность работы с филиалами. Если у вас разветвленная сеть ломбардов, данная возможность поможет контролировать деятельность каждого ломбарда.

2. Программа имеет клиент-серверную структуру, что позволяет работать нескольким пользователям в локальной сети с единой базой данных.

3. Реализована выгрузка данных бухгалтерских программ («1С: Бухгалтерия», «1С: Предприятие» и др.). Это позволит гибко работать с имеющимися данными, учитывая и бухгалтерскую отчетность.

4. Разработан модуль передачи на реализацию. Модуль позволяет с расчетами передавать товар, непосредственно в комиссионный магазин.

5. Реализована дополнительная автоматизация работы с залогами типа «драг. металлы». Данная функция, позволит осуществлять деятельность по продаже ювелирных изделий.

6. Благодаря возможностям фискального регистратора Datecs FP-T260 реализовано два метода кассового учета:

- Суммарный. Все операции по выдаче займов оплате процентов, пени, основной суммы группируются в соответствующие ордера кассовой

книги.

- Детальный. По каждой операции формируется отдельный кассовый ордер.

Благодаря нескольким методам кассового расчета работа в ломбарде может быть настроена более гибко, например, если ломбард специализируется на определенном виде товаров.

7. Существует возможность использования нескольких механизмов автоматического расчета по условиям заключенных договоров между ломбардом и заемщиком:
- Автоматический расчет процентной ставки и пени, в зависимости от суммы ссуды.
 - Автоматический расчет процентной ставки, пени и ссуды в зависимости от количества дней договора.

Гибкая система расчетов позволяет упростить весь финансовый учет ломбардного заведения.

На сегодня, благодаря развитию ломбардов на рынке Украины, решение фискального регистратора Datecs FP-T260 с «PawnShop» позволит автоматизировать процессы деятельности ломбардных заведений, учитывая специфику отрасли.



Ольга Решотка,
эксперт группы «РРО» SystemGroup Украина
Olga.Reshotka@systemgroup.com.ua

IT-прогресс на службе у логиста

SystemGroup Украина приняла участие в B2B конференции «IT-прогресс на службе у логиста», которая состоялась 24 ноября в конференц-зале Торгово-промышленной палаты Украины.

Конференция проходила в новом для украинского рынка формате, а именно – в виде диалога между представителями сферы логистики и информационных технологий, что дало возможность провести конструктивные обсуждения, презентовать новые IT-разработки для логистики, представить практику внедрения IT-решений ведущими логистическими компаниями, обсудить преимущества и недостатки систем, представленных на украинском рынке.

Среди участников мероприятия присутствовали представители ведущих компаний-разработчиков и поставщиков IT-решений, IT-директора, исполнительные и коммерческие директора торговых и логистических компаний, руководители департаментов, служб и отделов логистики, руководители складов и складских комплексов.

Евгений Цыганок, директор департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина, выступил на конференции с докладом, в котором кратко

осветил логистические решения, провел оценку и обосновал экономическую эффективность их внедрения.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Дмитрий Смолинец, менеджер отдела продаж департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина

Новый формат конференции позволил презентовать свои продукты широкому кругу потенциальных покупателей, сократить время и средства на поиск и выбор партнеров, а также получить обратную связь в процессе неформального общения.

Юрий Кирюшин,
специалист по расширению рынка сбыта департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина
Yuriy.Kirushin@systemgroup.com.ua

Новые технологии – новые услуги сервисной поддержки

Василий Сеньковский, директор департамента Сервиса SystemGroup Украина

Таблица 1 (данные усреднены)

Параметр	Персональный компьютер	Компьютерно-кассовая система
Стоимость единицы оборудования	500 у.е.	1500 у.е.
Желаемый срок службы оборудования	5 лет	
Пыле-, влаго-, грязезащищенность	нет	есть
Температурный режим эксплуатации	+10°C ~ +40°C	-20°C ~ +60°C
Гарантия совместимости программного обеспечения и "железа"	нет	есть
Стоимость электроэнергии кВт/час	0,35 коп.	
Потребление электроэнергии кВт/час	0,18	0,05
Потребление электроэнергии, за год (Потребление электроэнергии, кВт/час × Стоимость электроэнергии × 10 часов (среднее время работы кассового места в сутки) × 365 дней)	230 грн » 30 у.е.	65 грн » 8 у.е.
Обновление ПО (с учетом убытка от простоя кассового места во время обновления), За ГОД	300 у.е.	0 у.е.
Сервисное обслуживание, за год	180 у.е.	
Удаленное администрирование оборудования и мониторинг его состояния	нет	есть
Средняя стоимость владения единицей оборудования, за 5 лет*	3 050 у.е.	2 440 у.е.

* Средняя стоимость владения единицей оборудования за 5 лет = Стоимость единицы оборудования + 5 лет × (Сервисное обслуживание, за год + Обновление ПО (с учетом убытка от простоя кассового места во время обновления, за год) + Потребление электроэнергии, за год)



Новые технологии появляются с заметной регулярностью. Насколько эффективно их внедрение и использование?

На собственном опыте наша компания уже не раз убеждалась в эффективности использования новых технологий.

Рассмотрим пример, когда компания «А» покупает обычный персональный компьютер для автоматизации процесса розничной торговли, а компания «В» для этих же нужд покупает компьютерно-кассовую систему (POS). Компания «А» экономит разово на стоимости единицы оборудования, при этом компания «В» значительно сократит расходы на владении оборудованием (низкое энергопотребление, специализированная техническая поддержка, стандартизированные и гарантируемо доступные запчасти и др.). Если рассчитать среднюю стоимость владения единицей оборудования за пять лет, то выводы, на мой взгляд, становятся очевидными (см. Таб.1).

Каким образом происходит внедрение новых технологий?

Процесс внедрения новых технологий можно представить в виде простой схемы (см. Таб.2).

Вы упомянули такой этап, как «Передача технологии в техническую поддержку». Что представляет собой техническая поддержка и каким образом она осуществляется?

Классическое понятие технической поддержки подразумевает обслуживание оборудования, а также сопровождение программных продуктов. Очевидно, что с приходом новых технологий и услуг это понятие будет расширяться.

У нас в компании техническая поддержка осуществляется следующим образом: мы предлагаем клиенту на выбор несколько

Таблица 2



вариантов сервисных пакетов, которые отличаются между собой количеством предоставляемых услуг, стоимостью и объемом выполняемых работ за определенный период времени (обследование оборудования, подтверждение работоспособности, прогнозирование неисправностей). Если речь идет о неисправности оборудования, тогда либо наш специалист выезжает к клиенту, либо клиент привозит оборудование к нам, либо производится удаленная диагностика. Последняя услуга является новинкой на рынке Украины, и в нашей технической поддержке представлена услугой Supportix Monitoring.

Сопровождение программного обеспечения подразумевает под собой поддержку работоспособности продуктов, удаленное администрирование в случае неисправности, в т.ч. удаленное устранение неполадок, предоставление обновлений при появлении новых версий продукта.

Помимо удаленного предоставления сервиса, возможно также удаленное размещение необходимого оборудования – одна из услуг аутсорсинга. Например, сервера для обработки и безопасного хранения больших объемов данных.

Каковы основные цели и задачи департамента Сервиса?

Стратегическая цель департамента — обеспечить максимальное качество услуг, чтобы клиент мог наиболее эффективно использовать их для увеличения прибыльности своего бизнеса.

Использование высокотехнологичных программных решений на основе технологий, требующих знаний операционных систем и сетевых сервисов, невозможно без хорошего post-sale сервиса со стороны компании.

Департамент решает технические задачи, связанные с нашими продуктами, инженеры отвечают на вопросы клиентов, обучают персонал клиентов использовать продукты компании, консультируют клиентов по необходимости той или иной услуги.

Что сегодня ожидает клиент от услуг сервиса и аутсорсинга?

Наибольший интерес для заказчиков сейчас представляет возможность оптимизации инвестиций, а также перевода капитальных затрат в ранг операционных.

Однако важно, чтобы при оценке инвестиций клиент принимал во внимание все факторы, влияющие на стоимость услуг: затраты на привлечение и удержание квалифицированного персонала, стоимость получения и расхода энергии, ресурсоемкость работ и цену простоев, связанных с несогласованностью или несвоевременностью логистических операций, а также прочие расходы, связанные с сопровождением данного сервиса своими силами (лицензии, аренда помещения и т.п.).

Современный сервис и аутсорсинг тем и хорош, что позволяет гибко изменять количество потребляемых услуг. При смене потребностей и бизнес-процессов компании от некоторых услуг, не задумываясь, можно отказаться, быстро сократив

издержки в нужный момент. Экономия может быть очень существенной, так как специалистам не нужно платить зарплату регулярно — оплачивается либо реально потраченное ими рабочее время, либо заранее оговоренный объем услуг.

Любую рутинную функцию, которая не требует специального подхода, удобнее и выгоднее отдавать на аутсорсинг.

С другой стороны, заказчик не всегда четко понимает, какие ресурсы ему надо передать на обслуживание аутсорсеру.

В таком случае, как я уже говорил ранее, важно провести грамотный консалтинг, правильно спозиционировать предложение, и оформить контракт, в котором подробно расписаны все услуги и зона ответственности подрядчика.

По опыту общения с потребителями наших услуг мы знаем, что наиболее продуктивно этот процесс проходит в присутствии специалиста, хорошо знакомого со спецификой бизнеса клиента. Если качество, за которое готова отвечать компания, предоставляющая сервисные услуги, не только сопоставимо с тем, что компания может обеспечить своими силами, но и более экономично и целесообразно, то выгоды становятся очевидными достаточно быстро.

С какими стереотипами Вам пришлось столкнуться при работе с клиентами?

Существуют несколько стереотипов, связанных с передачей бизнес-процессов в аутсорсинг.

Первый из них — это стоимость услуги. Бытует мнение, что аутсорсинг — это дорого, и дешевле сделать все самому.

После нескольких лет работы, IT-директор начинает понимать, что расчет затрат исключительно через зарплаты персонала не дает полной картины стоимости эксплуатации технологии или решения, поскольку не учитывает затраты на управление и организацию производства, содержание оборудования, плановые технические осмотры, которые в большинстве случаев аутсорсинговая компания берет на себя.

Второй стереотип заключается в том, что посторонние люди могут получить доступ к конфиденциальной информации и воспользоваться ею в корыстных целях.

Однако следует помнить, что в случае передачи обработки и хранения данных в аутсорсинг компания, предоставляющая сервис, несет полную юридическую ответственность за ее сохранность.

В отношениях с новыми клиентами, которые об аутсорсинге знают «понаслышке», основной проблемой является нахождение общего языка. Многие понятия, которые очевидны для опытного заказчика, для новичка могут быть непонятны. А где возникает непонимание, там может появиться и недоверие. Если же заказчик уже имеет опыт, разговор переносится на вполне конкретные вопросы — уровень обслуживания, стоимость услуг, сроки плановых технических осмотров и т.п.

Новые услуги на отечественном рынке технической поддержки



Компания SystemGroup Украина представила отечественному рынку семейство сервисных продуктов Supportix — инновационную техническую поддержку внедренных решений.

При помощи Supportix можно получить полную техническую поддержку, но и воспользоваться дополнительными услугами в случаях, которые находятся вне компетенции персонала компании клиента.

Специалисты SystemGroup Украина, предоставляющие услуги технической поддержки, сертифицированы ведущими поставщиками, используют современные методики управления, диагностики и контроля оборудования и решений, а также весь накопленный 15-летний опыт работы в этой сфере.

Основные сервисные продукты технической поддержки от SystemGroup Украина — это Supportix Help Desk и Supportix IT Service.

Supportix Help Desk обеспечивает восстановление нормального функционирования устройств и минимизирует влияние отказа оборудования на бизнес клиента.

Supportix IT Service предоставляет полнофункциональный сервис по обеспечению работоспособности операционных систем, прикладного ПО, серверной и клиентской части, почтовых систем, электронного документооборота, информационной безопасности рабочих мест пользователей и т.д., а также осуществляет комплексную поддержку IT-инфраструктуры клиента.

Помимо стандартных уровней поддержки, компания может предложить «персональный пакет сервисных услуг», позволяя клиентам самостоятельно выбрать необходимый только им перечень услуг и сервисов.

Клиентами Supportix являются как международные, так и украинские компании, работающие на рынках ритейла, сферы услуг, промышленности и логистики.

Беседа велась
Марина Корещак
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Планы компании HNS Datalogic Scanning GmbH на рынке Украины



Г-н Удо Брастер, директор по продажам, HNS Datalogic Scanning GmbH

Какая цель Вашего визита в Украину и SystemGroup?

Под моим руководством сегодня находится 29 стран. В течение полугода я еще планирую посетить 10–15 стран с целью мониторинга рынков и выполнения поставленных задач.

Большая часть продукции Datalogic ориентирована на сектор розничной торговли. Планирует сейчас компания диверсифицировать свой портфель решений? Какие новые сферы будут ориентиром в дальнейшем? И какие новые технологии компания готова предлагать на новых рынках?

У Datalogic весь портфель решений делится в пропорции: 50% – занимает рынок ритейла, остальные 50% – делят между собой рынки промышленности, логистики, здравоохранения.

Обычно, когда мы «входим» в новую страну, мы в первую очередь предлагаем сканеры для ритейла, поскольку обеспечиваем поддержку наших основных клиентов, таких как «METRO Group», сканирующим оборудованием Datalogic.

В дальнейшем нам интересно развивать такие направления, как промышленность и здравоохранение. Поэтому я вижу большое преимущество для SystemGroup и Datalogic, если мы вместе будем осваивать новые ниши рынков, например, обеспечивая систему контроля доступа. Особенно актуально это в контексте EURO-2012, который будет проходить в Украине. Следовательно, мы хотим расширять свое поле деятельности на этих рынках, и это уже не только ритейл.

На сегодня 90% нашего бизнеса в Украине занимает сфера розничной торговли. Мы намерены сохранить этот показатель и планируем увеличить нашу долю рынка с продукцией Datalogic и в промышленности, т.к. мы предлагаем для этого рынка оборудование уже на протяжении двух лет.

Планирует ли Datalogic изменять подход к построению партнерской сети?

Нет. Мы не собираемся организовывать прямые продажи или напрямую заключать контракты. Такие рынки, как промышленность и здравоохранение, мы намерены заполнять продукцией Datalogic, работая исключительно через партнеров. Наша компания не заинтересована и не обладает достаточным количеством ресурсов, чтобы организовывать прямые продажи, это не входит в наши планы.

Пришлось ли Datalogic оптимизировать бизнес-процессы в связи с глобальным кризисом?

Хочу отметить, что наши производственные мощности в норме, 10 июля мы открыли новый завод во Вьетнаме и наняли туда более 100 рабочих. Подчеркну, что мы не потеряли наши другие заводы. У нас есть завод в Дальневосточном регионе, завод в Европе, а также завод в США для американского рынка. Благодаря грамотному менеджменту у нас не возникало необходимости в сокращении штата людей, несмотря на экономический кризис, который коснулся каждого региона в той или иной степени.

Будет ли Datalogic оптимизировать логистические процессы? Каким образом?

Нашей главной целью на ближайшие 24 месяца является развитие всех сегментов бизнеса в Европе, Америке, а также производства на Дальнем Востоке. Сегодня мы отгружаем биоптические сканеры из Японии и Тайваня в США для настройки-наладки оборудования и дальнейшей продажи в Европу, включая и Украину.

В будущем отгрузки в Европу и Украину будут осуществляться из Братиславы (Словакия), это будет дешевле, выгодней и для нас, и для наших партнеров. Такая схема позволит нам сэкономить 3–5% на логистических издержках и даст возможность позитивно влиять на ценообразование.



Какие Ваши прогнозы по развитию рынка?

Многие компании используют это время сейчас для улучшения своей эффективности, оптимизации бизнес-процессов, эффективности лю-

дей и производства и т. д. По моим прогнозам, компания Datalogic в 2010–2011 годах вернется к показателям докризисного периода. Из всего 2009 года последний квартал самый оживленный, и это также зависит от работы наших партнеров и клиентов.

Какие изменения можно ожидать в 2010–2012 гг.? Чем они будут продиктованы? Ваше мнение, какие направления и технологии будут перспективны и будут развиваться в обозначенный период?

Новые технологии будут в сфере AutoID. Активнее будет использоваться оборудование с возможностью imager-технологией сканирования.

На данный момент обычное сканирование – слишком медленный процесс для достижения желаемого результата. Вспоминая о камере в мобильном телефоне, сегодня мы видим ее применение в сканирующих системах. При считывании штрих-кода можно будет одновременно фотографировать объект, документ или этикетку.

Если мы говорим об imager-сканерах в ритейле, то вам больше не нужно будет считывать штрих-код товара. С помощью камеры вы сможете определить по виду продукта или упаковки, например, по форме овоща или фрукта, что это за товар. Распознав таким образом продукт, вам больше не нужно знать номер его артикула. Данная imager-технология, новая память, а также более быстрая операционная система дают нам принципиально новые шансы завоевать новые рынки.

Говоря о новых технологиях, не могу не отметить применение систем контроля доступа, яркий пример – футбольный матч. Обычно на стадионе присутствует порядка 50 тыс. человек. В будущем вам как посетителю будет достаточно иметь RFID-чип, с которым вы будете беспрепятственно проходить мимо ворот контроля доступа, автоматически пропадает потребность в бумажном билете. Пока что это технология будущего, но, думаю, это только вопрос времени.

Какие Ваши прогнозы относительно развития украинского рынка?

Исходя из цифр, которые мы видим по вашей компании, я полагаю, мы совместно можем увеличить долю рынка после 2009 года. В нашем бизнесе автоидентификации SystemGroup только на начальной стадии, но я верю, что ежегодный 25-процентный рост на рынке AutoID вполне реален.

Оправдались ли Ваши ожидания от сотрудничества с SystemGroup? Планируете ли Вы расширять дистрибуционную сеть в дальнейшем, если «да» то в каком формате?

Мы однозначно не собираемся увеличивать количество партнеров в Украине. Тут у нас уже есть два партнера, и SystemGroup – самый крупный. Учитывая условия кризиса, я вполне доволен текущей ситуацией. Мои ожидания полностью оправдались.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

Дата открытия: сентябрь 2009.
Месторасположение: г. Донецк.
Общая площадь: 30 м².
Собственник и управляющая компания: ЗАО «АПК-Инвест».

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Кассовый аппарат Datecs MP 500T, весы DIGI SM 100 Plus и Motorola LS 2208.

Кассовый аппарат Datecs MP-500T создан на базе передовых технологий и выполнен на высоком уровне качества. Отлично работает с весовым оборудованием благодаря интерфейсу RS 232. Работа со сканером штрих-кода увеличивает оперативность кассира в несколько раз.

Семейство сканеров LS 2200 от компании Motorola хорошо зарекомендовало себя на рынке Украины. Они созданы специально для того, чтобы сделать работу оператора простой и легкой, а также более производительной.

Подбор вариантов автоматизации и их последующее внедрение с учетом всех требований и пожеланий клиента не потребовало особых усилий, так как SystemGroup имеет практически коробочное решение для магазинов подобного формата, основанное на кассовом сервере и GSM-модеме, позволяющее вести удаленный учет продаж.

Автоматизация фирменного магазина «М'ясна Весна»



КОММЕНТАРИЙ КЛИЕНТА

Андрей Рыжков, начальник отдела розничной торговли ЗАО «АПК-Инвест»

При выборе оборудования для автоматизации нашего первого фирменного магазина мы полагались на безупречную репутацию оборудования компаний Datecs, DIGI и Motorola, которые прекрасно зарекомендовали работой практически во всех гипермаркетах и супермаркетах ТОП-ритейлеров Украины. В связи с тем, что международная группа компаний SystemGroup работает со всеми выше перечисленными поставщиками и зарекомендовала себя как лидер рынка, мы отдали предпочтение сотрудничеству именно с этой компанией.

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА



Виталий Лысюк, директор ЧП «Лысюк»

Поставка оборудования, внедрение и обучение персонала заняло у нас не больше двух недель с момента подписания договора с клиентом. На сегодняшний день ЧП «Лысюк» готово к автоматизации следующих 20 фирменных торговых магазинов «М'ясна Весна» в течение 2010 года и предоставлении сервисных услуг для всей сети, по всей области.

*Дмитрий Лысенко, руководитель регионального центра «RCC-Донецк» SystemGroup Украина
Dmitro.Lysenko@systemgroup.com.ua*

Автоматизация второго магазина самообслуживания торговой сети «Поруч»

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

Дата открытия: июль 2009 года.
Месторасположение: г. Донецк, Горловка.
Общая площадь: 500 м².

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Фискальный регистратор Datecs FP 3141T, весы с термомпечатью эконо-класса DIGI SM 100 Plus, принтеры штрих-кода компании Zebra, а также оборудование Motorola и Metrologic. В качестве программного обеспечения была выбрана разработка SystemGroup «POS Expert Linux PRO».

При такой схеме автоматизации магазина на рабочее место кассира устанавливается современная POS-система для обеспечения высокой скорости обслуживания. На этой POS-системе уже установлено специализированное программное обеспечение «POS Expert Linux PRO», которое, за счет использования ОС Linux, совместимо с торговым оборудованием, имеет простой пользовательский интерфейс и высокий уровень безопасности и защиты данных. Также к этой системе подключается сканер штрих-кода. Кассир, считывая штрих-код, производит подбор товаров, формирует чек, который затем пробивается на фискальном регистраторе. Весы с термомпечатью достаточно просто интегрируются в локальную сеть магазина, имеют высокую скорость работы и возможность печатать этикетки произвольного типа и размера.



Это не первая комплексная автоматизация подобного проекта совместно с нашим партнером в Донецком регионе ЧП «Лысюк». Хотелось отметить высокий профессионализм наших партнеров при ведении не только этого проекта автоматизации, но и всех комплексных решений, предлагаемых SystemGroup.

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА

Виталий Лысюк, директор ЧП «Лысюк»

Это уже второй магазин самообслуживания торговой сети «Поруч», который автоматизировала наша компания и взяла на последующее сервисное обслуживание. Данная тенденция говорит о том, что клиент полностью удовлетворен нашим комплексным подходом к работе по данному проекту «все из одних рук» и сервисным обслуживанием.

КОММЕНТАРИЙ КЛИЕНТА

Татьяна Цибенко, управляющая ТС «Поруч»

Возможности ПО «POS Expert Linux PRO» полностью соответствуют нашим требованиям и, соответственно, вопрос о выборе программного решения был принят оперативно. Данное ПО подходит для автоматизации не только одного магазина, но и целой сети в будущем. А работа программного обеспечения на ОС Linux значительно снижает общую стоимость владения рабочим местом кассира и увеличивает общую безопасность всей системы.

*Дмитрий Лысенко, руководитель регионального центра «RCC-Донецк» SystemGroup Украина
Dmitro.Lysenko@systemgroup.com.ua*

Завершен пилотный проект по установке системы пневмопочты в магазине «Kiev Duty Free»

29 сентября компания SystemGroup Украина завершила пилотный проект по установке системы пневмопочты производства компании Sumetzberger в аэропорту Борисполь.

Система пневмопочты позволит быстро и безопасно проводить инкассацию в магазине «Kiev Duty Free» (ООО «Киевринта»).

Данная система состоит из двух приемопередающих станций, ее общая протяженность составляет 40 метров. Такая установка системы пневмопочты позволила автоматизировать процесс инкассации; проводить ее

быстро, эффективно и безопасно.

Благодаря модульной структуре пневмопочты производства компании Sumetzberger, возможно расширение системы путем добавления новых приемопередающих станций.

На сегодняшний день система пневматической почты, установленная специалистами компании SystemGroup Украина, успешно работает в таких торговых сетях, как «Велика Кишеня», «Мегамаркет», «Оскар», «Фрэш» и др.

Наталья Миронова,
руководитель группы «Пневмопочта»
SystemGroup Украина
Natalya.Mironova@systemgroup.com.ua

В Одессе открылся гипермаркет Real

ООО «Real гипермаркет Украина», входящее в Metro Group AG, 16 октября в г. Одесса открыло первый гипермаркет Real в Украине, автоматизацию которого обеспечила компания SystemGroup Украина.

Гипермаркет общей площадью 12,5 тыс. кв. м, из которой торговая площадь составляет 8,5 тыс. кв. м, является якорным арендатором одесского торгово-развлекательного центра Riviera Shopping City. В магазине было создано 420 рабочих мест.

Работу гипермаркета обеспечивают комплекс оборудования Wi-Fi Motorola, беспроводное терминальное оборудование и периферийные устройств Motorola, ручные сканеры Motorola, принтеры штрих-кода Zebra и др.

При непосредственном участии специалистов SystemGroup Украина происходило создание системы комплексной безопасности первого магазина ООО «Real гипермаркет Украина».

Совместно с немецкой компанией Online Software AG организовано и проведено обучение специалистов компании Real программному продукту «Prestige Interprise», предназначенному для визуального мерчендайзинга.

Ранее сообщалось, что сеть гипермаркетов Real рассматривает более 10 земельных участков в Украине под развитие сети, в том числе в Киеве, на которых в 2009–2010 гг. планирует открыть гипермаркеты. При этом площадь одного такого магазина предполагается 10–12 тыс. кв. м, в том числе торговая – 7,5–10 тыс. кв. м. Сумму инвестиций в открытие одного магазина компания оценивала на уровне EUR 21 млн.



Сеть гипермаркетов Real специализируется на розничной торговле и в настоящее время насчитывает более 400 магазинов в Германии, Польше, Турции, России и Румынии.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Станислав Салайчук
Сотрудничество с «Реал Гипермаркет Украина» началось задолго до момента открытия. Была

проделана огромная работа как специалистов SystemGroup, так и специалистов «Реал Гипермаркет Украина». Благодаря профессиональной работе специалистов и большому опыту работы с международными ритейлерами, результатом сотрудничества стало удачное открытие первого магазина. В дальнейшем запланировано расширение направлений сотрудничества в данном проекте.

Станислав Салайчук,
руководитель группы «Международные проекты»
SystemGroup Украина
Stanislav.Salaiyuk@systemgroup.com.ua

Новые напольные весы DS 560

Перед каждым покупателем, независимо от того, говорим ли мы о крупных ритейлерах или же о небольших розничных покупателях, становится вопрос об автоматизации своего бизнеса, в частности о выборе весового оборудования.

Сегодняшний рынок весов с его разнообразием моделей и их производителей может удовлетворить любые запросы. Тем не менее клиент должен серьезно подходить к выбору модели весов, учитывая все условия их дальнейшей эксплуатации. Чтобы не ошибиться, потребителю лучше остановить свой выбор на весах хорошо зарекомендовавшего себя производителя, либо на модели-долгожителе, подтвердившей временем свое качество и надежность. Вот тогда приобретение весов не превратится в покупку одноразового неремонтопригодного оборудования.

На современном украинском рынке широко представлена продукция как отечественных, так и импортных производителей. Некоторые из них выбирают стратегию продвижения товара, делая ставку на низкую цену, соответственно используя низкокачественные запчасти, чего никогда не позволит себе компания с состоявшимся именем. Другие делают ставку на надежность, качество и удобство использования. Именно этими характеристиками всегда отличалось оборудование TM DIGI.

Пока конкуренты дремлют и пытаются продать застоявшееся весовое оборудование, TM DIGI постоянно улучшает и расширяет линейку своей продукции, уделяя внимание сегодняшним запросам покупателя.

Сегодня компания SystemGroup выводит на рынок новые **напольные весы DS 560**, которые являются улучшенной моделью своего предшественника DS 530. Данные весы созданы для взвешивания тяжелых грузов на складах, предприятиях и в розничной торговле.

В SystemGroup уверены, что только реальные конструктивные особенности, влияющие на метрологию, удобство использования и долговечность, стоят внимания и денег покупателя.

ПРЕИМУЩЕСТВА

• Тензодатчик DIGI, который обеспечивает высокую точность взвешивания. Необходимо отметить, что это самая ответственная и дорогая

часть весов. По данным статистики, в работе торговых весов DIGI доля отказа от тензодатчиков из-за заводских дефектов не превышает 0,3% в течение всего срока службы.

- Двухдиапазонный режим взвешивания, что позволяет более точно передать вес.
- Светодиодный индикатор, что дает возможность считывать информацию даже в плохо освещенных помещениях.
- Конструкция весового индикатора защищает его от попадания пыли и влаги.
- Клавиатура состоит из трех клавиш, закрытых защитной пленкой, с тактильно обратной связью.
- Взвешивание с использованием тары, возможность сделать обнуление – наличие самых необходимых функций.
- Наличие аккумулятора, который обеспечивает бесперерывную работу на протяжении 40 часов, вне зависимости от работы сети.
- Автоматическое отключение при простое весов, что обеспечивает экономию электроэнергии.
- Регулировка угла наклона, яркости индикатора позволяет индивидуально для каждого настроить весы.
- Широкий выбор платформ позволяет клиенту выбрать самый оптимальный вариант для его бизнеса.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Павел Морозов
При запуске новинки на рынке возник интерес, поскольку весы DS 560 превосходят своего предшественника DS 530 целым рядом преимуществ, и при этом стоимость снизилась на 10–15%.

Обзавестись новинкой уже успели ведущие ритейлеры и обычные покупатели. Данные весы заинтересовали покупателя, а также дали повод заволноваться конкурентам.

Павел Морозов,
эксперт группы «Весы и Весоупаковочное оборудование» SystemGroup Украина
Pavel.Morozov@systemgroup.com.ua

Retail Open Day: актуально, конструктивно, информативно

24 ноября 2009 года состоялся Retail Open Day – мероприятие от ProRetail, посвященное подведению итогов в сфере розничной торговли за первый год кризиса и разработку стратегии развития на 2010 год.

Подобное мероприятие проходит в Украине впервые, однако практически все участники форума отметили необходимость его ежегодного проведения.

Открывая конференцию, Владимир Демчак, президент Украинской торгово-промышленной конфедерации, сообщил: «Отечественный ритейл столкнулся с такими двумя дефицитами, как острая нехватка оборотных средств и слабая государственная политика. Ликвидация этих дефицитов – самая злободневная задача».

Наиболее остро на форуме обсуждались вопросы об отношениях между ритейлом и властью, процессах реструктуризации в отрасли и о финансовой составляющей рынка розничной торговли. Среди участников и гостей форума были представители власти, крупнейшие игроки розничного рынка и лидеры профильных общественных организаций.

Большинство участников Retail Open Day с сожалением отметили, что «тяжелые времена еще

не прошли», однако игроки рынка настроены достаточно оптимистично и готовы сотрудничать друг с другом для эффективного воплощения антикризисных схем и решений в жизнь.

Компания SystemGroup Украина, главный IT-партнер форума, записала на мероприятии блиц-подкаст о розничной торговле в Украине. В подкасте приняли участие Сергей Тигипко, Дмитрий Ермоленко, Наталия Полищук, Александр Головченко, Клайв Вуджер и другие.

Доклады на форуме были разделены на три секции и построены таким образом, чтобы затронуть все грани развития ритейла: от государственной политики и финансового сектора до межотраслевых отношений различных участников рынка розничной торговли.

На Retail Open Day было представлено свыше 30 докладов, все участники настроены довольно конструктивно, что говорит об актуальности поднятой форумом тематики.



КОММЕНТАРИЙ
СПЕЦИАЛИСТА

Виталий Мороз,
директор по продажам
SystemGroup Украина

Пора, наконец, подытожить все разговоры об антикризисных программах и решениях и начинать воплощать реальные схемы и решения в жизнь. Очень значимо, что мероприятие посетили не только владельцы крупных торговых сетей, но и представители власти, финансовые структуры, IT-компании, с которыми важно вести диалог о дальнейшем развитии ритейла и предпринимать конкретные совместные шаги по развитию рынка розничной торговли в Украине. Компания SystemGroup Украина, которая является главным IT-партнером форума, уже сегодня успешно заложила несколько кирпичей в фундамент нового ритейла и готова к открытому сотрудничеству с ключевой отраслью экономики.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Мировой ритейл стал ближе

В октябре 2009 года международная группа компаний SystemGroup стала членом National Retail Federation – крупнейшей в мире ассоциации розничной торговли.

Главные отделения NRF включают в себя:

- **Association for Retail Technology Standards (ARTS)** – организация с международным членством, которая работает для сокращения затрат на технологии при помощи внедрения различных норм и стандартов.
- **The National Council of Chain Restaurants (NCCR)** – ведущая торговая ассоциация, представляющая исключительно компании, владеющие ресторанными сетями.
- **Retail Advertising & Marketing Association (RAMA)** – торговая ассоциация, в которую входят специалисты в области маркетинга и

рекламы, работающие в ритейл-компаниях, рекламных агентствах, СМИ, а также поставщики услуг.

- **Shop.org** – ассоциация розничных продавцов, которые занимаются on-line продажами.
- **International Retail Federation (IRF)** – международная федерация розничной торговли, которая учитывает и удовлетворяет потребности розничных продавцов, расположенных вне Соединенных Штатов Америки, при помощи сети различных мероприятий, услуг, образовательных программ и других ресурсов.

Сегодня в NRF состоит уже более 2 500 компаний, организаций и структур из разных стран.



КОММЕНТАРИЙ
СПЕЦИАЛИСТА

Виталий Панченко,
коммерческий директор
SystemGroup Украина

Членство в Национальной Федерации Розничной Торговли позволит нашей компании быть в курсе происходящего на мировом рынке ритейла, следить за ключевыми тенденциями отрасли, а также способствовать приходу новых технологий на отечественный рынок с учетом законодательной базы Украины.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Datecs CMP-10 – новое решение для автоматизации интернет-магазинов от компании SystemGroup

Datecs CMP-10 – незаменимый помощник при доставке товаров, бытовой техники, и т.д. Его применение позволяет автоматизировать и, как следствие, упростить процесс оплаты доставленных товаров.

В настоящее время для оплаты доставленных курьером на дом товаров существует необходимость выписывать счет-фактуру либо заранее распечатывать чек. Это приводит к лишним затратам времени, а также требует выполнения большого количества бумажной работы.

ПРЕИМУЩЕСТВА
использования Datecs CMP-10
в интернет-магазинах

1) Оптимизация деятельности интернет-магазинов:

- Datecs CMP-10 позволяет в разы сократить время на выполнение бумажной работы, а также уменьшить количество ошибок при заполнении расчетных документов.



- Возможность интеграции Datecs CMP-10 с представленным на рынке программным обеспечением для автоматизации торговли (например, «1С: Предприятие») благодаря подключению через ноутбук или нетбук.
- Упрощается работа с отказами и возвратами товара на месте.
- Контроль работы курьеров.

2) Повышение качества обслуживания клиента:

SystemGroup Украина первой на рынке предложила решение вопроса проведения расчетных операций «на выезде» с помощью портативного фискального регистратора Datecs CMP-10.

- Применение Datecs CMP-10 позволяет существенно ускорить обслуживание клиентов.
- Непосредственно на месте заказчик товара в момент оплаты наличными получает фискальный чек, который подтверждает проведение операции.

3) Удобство работы курьера:

- Datecs CMP-10 легко помещается в руке или закрепляется на поясе.
- В аппарате реализовано подключение к ноутбуку или нетбуку с помощью интерфейса RS-232 или USB.

Ольга Решотка, эксперт группы «ПРО»
SystemGroup Украина
Olga.Reshotka@systemgroup.com.ua

POS-решение для сферы услуг Fujitsu TP-TRIO

Компания Fujitsu – ведущий производитель POS-оборудования и решений для розничной торговли и сферы услуг.



В настоящее время SystemGroup является партнером Fujitsu на территории Украины и предлагает широкий спектр POS-оборудования данного производителя.

Среди POS новинок Fujitsu можно отметить высокопроизводительный терминал TP TRIO. Данный POS Fujitsu представляет собой новый стандарт многофункциональности. POS-терминал можно устанавливать на прилавок, закрепить на стене для самообслуживания клиентов и встраивать в интерьер гостиниц, ресторанов и т.д.

Fujitsu TP-TRIO работает на процессоре последнего поколения Intel Celeron M, благодаря этому система обладает достаточной мощностью для работы с приложениями, разработанными для операционных систем Windows или Linux. POS-система Fujitsu TP-TRIO поддерживает все последние версии самых популярных операционных систем.

Терминал оснащен брызгозащитным корпусом, благодаря которому защищен от попадания жидкости, что позволяет использовать POS-терминал в условиях сетей общественного питания и ресторанах быстрого обслуживания.

К особенностям данной модели POS Fujitsu можно отнести: заменяемую переднюю панель, встроенный накопитель с одним или двумя жесткими дисками, встроенную сенсорную панель с диагональю 15" и поддержкой второго монитора.

Функционал Fujitsu TP-TRIO также может быть дополнен встроенным двумерным лазерным сканером, сканером отпечатков пальцев и считывателем магнитных карт на три дорожки (MSR), превосходные возможности подключения периферии с наличием шести USB портов (четыре с питанием), шесть последовательных портов (четыре с питанием), порт денежного ящика, LAN, плюс порты расширения для беспроводного LAN модуля.

На сегодняшний день POS-система Fujitsu TP-TRIO – один из лучших вариантов для решения задач автоматизации рабочего места кассира в сфере услуг.

Андрей Еременко,
эксперт группы «POS» SystemGroup Украина
Andrey.Eremenko@systemgroup.com.ua

Микрокиоск МК 4000 увеличивает производительность труда сотрудников

Интерактивное мультимедиаустройство микрокиоск МК 4000, ориентированное на широкий спектр отраслей, подходит для заказчиков, которым необходимо наладить связь с клиентами, увеличить производительность труда сотрудников.

Устройство поставляется с лазерным сканирующим модулем или с 1D/2D имеджером, в зависимости от решаемых задач. МК 4000 может распознавать и сканировать даже поврежденные 1D/2D коды с низким качеством печати.

Микрокиоск оснащен большим сенсорным дисплеем с диагональю 12,1 дюйма, стереодинамиками, стандартными разъемами для наушников и микрофона. Поддержка беспроводного стандарта 802.11a/b/g исключает необходимость проводить сетевые кабели к каждому терминалу, однако при необходимости можно использовать встроенный порт Ethernet.

Микрокиоск МК 4000 совместим с платформой Motorola's Mobility Services (MSP), что помогает оптимизировать затраты и сократить время, необходимое на установку и обслуживание данных устройств.

МК 4000 улучшает качество обслуживания клиентов. **В торговом зале:** покупатели без помощи продавцов могут узнавать цены на товары, проверять баланс бонусных карт, узнавать информацию о товаре. **В гостиницах:** киоск может выступать в качестве персонального электронного консьержа, помогая постояльцам с заселением и выездом, заказом столика в ресторане, обслуживанием номеров и т.д. **В**



поликлиниках и больницах: киоск самообслуживания поможет зарегистрироваться или записаться на прием к врачу, просмотреть расписание приема врачей. **На вокзалах и в аэропортах:** МК 4000 позволит организовать самостоятельную регистрацию электронных билетов, может транслировать рекламные ролики по популярным туристическим направлениям, отображать расписание поездов/самолетов и т.д.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Татьяна Корзилова
МК 4000 может быть внедрен не только как верификатор цены, но и как электронная доска объявлений для демонстрации графической и текстовой информации о текущих сезонных распродажах, программах продвижения товаров и прочих рекламных акциях. С доступностью последних инноваций в технологиях самообслуживания внедрение МК 4000 позволит оказывать высокий уровень сервиса, укрепить взаимоотношения с клиентами и повысить их доверие.

Татьяна Корзилова,
руководитель группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина
Tatyana.Korzylova@systemgroup.com.ua

Автоматизация ресторана «King Town» на базе ПО «Система Ресторан»

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА

Дата открытия: август 2009.
Месторасположение: г. Донецк.
Общая площадь: 2 000 м².

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Контактные POS-терминалы Flytech 600, термопринтеры Tyso PRP-085, Star TSP 654. В качестве программного обеспечения «Система Ресторан».

В результате автоматизации клиент получил возможность оперативно принимать, обрабатывать и исполнять заказы гостей, получая при этом очень детальный и прозрачный учет работы всего заведения, и практически полностью предупредил возможности злоупотреблений со стороны персонала.



Опираясь на опыт внедрений в сфере услуг, а именно автоматизация ресторанов / баров / кафе можно сказать, что этот проект был своеобразным рекордом по затраченному времени – он стал возможен благодаря слаженному действию внедренцев ЧП «Лысок» и сотрудников SystemGroup Украина.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Дмитрий Лысенко
Автоматизация заведения прошла успешно, так как SytemGroup справились с поставленной задачей в сжатые сроки. Практически полторы недели прошло с момента отгрузки решения до обслуживания первого клиента заведения. Таким образом, к списку успешных внедрений на базе ПО «Система Ресторан» в Донецком регионе добавился еще один прекрасный, большой и довольно уютный ресторан.

Дмитрий Лысенко,
руководитель регионального центра «RCC-Донецк» SystemGroup Украина
Dmitro.Lysenko@systemgroup.com.ua

SystemGroup Украина представит автоматизированные складские системы производства Marel Food Systems

Складские системы в комплексе с программными продуктами управления производством являются важными инструментами для синхронизации информации о зонах приема продукта с производства, а также перемещения готовой продукции на склад.

Многолетний опыт работы компании Marel Food Systems в пищевой промышленности находит свое отражение в конструировании деталей и выборе материалов, уделяя особое внимание устойчивости к коррозии, гигиеническому дизайну, простоте очистки и эффективности

НАССР – аббревиатура от английского сочетания Hazard Analysis and Critical Control Point (в русскоязычной литературе иногда вместо термина НАССР применяется его аналог АРККТ – Анализ Рисков и концепция Критической Контрольной Точки) – это система управления пищевой безопасностью. Если более точно – это методология управления процессами по всей «цепочке» от сырья, материалов и упаковки до доставки готовой продукции конечному потребителю, направленная на устранение (или минимизацию до приемлемого уровня) возможности производства и попадания к потребителю пищевой продукции, которая является опасной для его (потребителя) здоровья.

ности работы. Быстрая и комплексная поставка товара является неприменным условием успеха производства. Превосходная система доставки является главной целью этой системы.

Наши складские системы могут быть использованы на протяжении всего производственного цикла – вхождение в доки, на производственных участках, в области отгрузки. Складские системы адаптированы к необходимым условиям. Например, для холодильных складов конструкция может быть выполнена либо из нержавеющей стали или более экономный оцинкованный и окрашенный вариант для использования в зонах упаковки и отправки.

Marel Food Systems предлагает несколько решений складских систем:

- склад текущего расхода;
- стеллажные системы хранения.

Особенности **склада текущего расхода** – данная система хранения используется для сортировки сырья в партии, готовые для дальнейшей переработки и сортировки по категориям.

Стеллажные системы хранения используются для уже готовой к отправке продукции. На складе доступны специальные вариации, например, склад с разными температурными

зонами, что оптимально подходит для широкого спектра производственных участков. Стеллажи сконструированы отдельными полками для каждого ящика. Стеллажи с полками расположены таким образом, чтоб автоматический кран имел доступ ко всем объектам.

Все виды складских систем оснащены системой отслеживания каждого продукта (Traceability, НАССР).

В сегодняшней динамично движущейся бизнес-среде особое значение имеют правильные программные средства, предназначенные для четкого контроля продукции. Программное обеспечение Innova позволяет сохранять и использовать всю необходимую информацию о продукте, а также контролировать продукцию на складе от ее поступления до отгрузки. ПО Innova обладает модульной структурой, которая обеспечивает максимальную гибкость как отдельных мелких операций, так и всего процесса в целом. Innova при правильном использовании предоставляемых ею возможностей становится центральным звеном автоматизации всего процесса, связывая все этапы контроля в единую цепь.

SystemGroup Украина совместно с Marel Food Systems делает первые шаги в сфере автоматических складских систем. Стоит отметить, что в своем портфеле решений SystemGroup имеет все необходимые ресурсы для обеспечения качественной работы с проектами в области пищевой промышленности на всех этапах производства.

Сергей Шербина,
ведущий менеджер по продажам департамента
«BCS Food Industry» SystemGroup Украина
Sergiy.P.Sherbina@systemgroup.com.ua

Представители SystemGroup Украина на конференции «Private Label-2009»

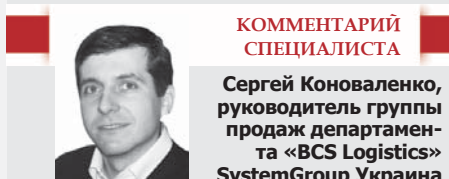
09 сентября 2009 года состоялась первая Всеукраинская практическая конференция «Private Label-2009: возможности для ритейлеров и производителей», посвященная развитию рынка собственных торговых марок (СТМ) в Украине.



По данным организатора мероприятия «TradeMaster», на конференции присутствовало более 250 компаний: розничные сети, национальные и региональные производственные компании, представляющие собственные торговые марки. Своим опытом и наиболее эффективными инструментами управления проектами Private Label поделились руководители направлений СТМ ведущих розничных сетей Украины и крупных производителей: «МЕТРО Кеш энд Керри Украина», Fozzy Group, «Велика Кишеня», «Эко-Маркет», «Наш Край», «Эргопак», «Лакталис-Украина», «Кернел-Трейд», «Фреш Ап» и другие.

По мнению Сергея Коноваленко, начальника отдела продаж департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина, особый интерес вызвали следующие вопросы и темы:

- Конкуренция Private Label торговых сетей и торговых марок производителей. Выступление Сергея Нерошина, «Опыт успешного сотрудничества с розничными сетями по проектам СТМ».
- Представленность на полках сети: свой бренд



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Сергей Коноваленко, руководитель группы продаж департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина

Темы форума и его формат были удачно подобраны организаторами. Живое общение происходило как во время конференции, так и на кофе-брейках, что подтверждает заинтересованность со стороны участников и приглашенных. Возможность проговорить вопросы бизнеса в живую и поделиться опытом можно оценить как удачно спланированное мероприятие, а постоянное количество участников от начала и до его окончания подтверждает живой интерес к вопросам сотрудничества на рынке таких важных для нас «потребителей» игроков, как Производитель и Ритейл».

На конференции была возможность пообщаться об актуальности вопросов автоматизации бизнес-процессов с компаниями «Авеста», «Галичина», «Мономах», «Рідна Марка», «Эргопак», «Фирма Леда» и другие. В рамках продолжения сотрудничества заинтересованные были приглашены в офис SystemGroup с целью презентации предложенных IT-продуктов и проведения более детального обсуждения автоматизации бизнес-процессов.



или СТМ. Выступление Елены Готовой, «Особенности сотрудничества с ритейлером по СТМ в сегменте косметики и бытовой химии. Опыт Концерта «Фреш Ап».

• Визуальный Мерчендайзинг. Выступление Екатерины Богачевой, «Эффективная выкладка товаров СТМ».

В завершающей части мероприятия состоялось награждение участников Национальной премии Private Label-2009 среди производителей. Победителей выбрал экспертный совет, состоящий из руководителей СТМ ведущих розничных сетей: «ПАККО», «Фуршет», Fozzy Group, «МЕТРО Кеш энд Керри Украина», «АТБ-Маркет», «Велика Кишеня», «Ашан».

Юлия Беззастная,
менеджер по маркетинговым коммуникациям
SystemGroup Украина
Yulia.Bezzastnaya@systemgroup.com.ua

Новый сканирующий терминал Motorola MT 2000

Motorola Enterprise Mobility совместно с официальным партнером SystemGroup Украина (статус Motorola Premier Solution Partner) представляет отечественному рынку новое решение для сбора и обработки данных.



Сканирующий терминал Motorola MT 2000 рекомендуется для автоматизации ведения бизнеса на малых и средних производственных предприятиях, в розничной торговле, в складских хозяйствах, медицинских учреждениях и логистике.

MT 2000 может поставляться с лазерным сканирующим модулем или с имеджером (1D/2D, 1D/2D HD или DPM), а также с различными коммуникационными интерфейсами, в зависимости от решаемых задач. Устройство представлено в двух моделях: MT 2070 и MT 2090. Обе модели имеют встроенный Bluetooth-интерфейс, могут подключаться к другим устройствам через USB порт. MT 2090 поддерживает беспроводной стандарт 802.11 a/b/g, в то время как MT 2070 предназначен для работы в пакетном режиме.

Для защиты от пыли и влаги реализована герметизация по стандарту IP54. Заряда аккумуляторной батареи повышенной емкости хватает на целую смену, так что работник может полностью сосредоточиться на выполнении своей основной задачи.

Простой в использовании и доступный по стоимости MT 2000 позволяет сотрудникам предприятий оценить преимущества автоматизированной обработки данных.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Татьяна Корзилова

Программное обеспечение, поставляемое вместе с устройством, позволяет начать работу со сканером

MT 2000 без дополнительных вмешательств, так как терминал работает под управлением операционной системы Windows CE 5.0 – такой же, как и на более дорогих мобильных компьютерах, что позволяет свободно переносить на него имеющиеся приложения. Также, благодаря пакету средств для разработки приложений, можно написать собственное программное обеспечение.

*Татьяна Корзилова, руководитель группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина
Tatyana.Korzilova@systemgroup.com.ua*

Новый промышленный мобильный компьютер премиум-класса от Motorola

Подразделение мобильных решений для предприятий компании Motorola анонсировало новое мобильное устройство MC 9500-K.

По мнению производителя, устройство позволяет максимально оптимизировать работу в сфере логистики, почтовых служб, прямой поставки в магазины (DSD), общественной безопасности, автоматизации продаж, мобилизации рабочего места.

Промышленные программные решения к MC 9500-K представлены такими известными мировыми компаниями, как Allegro Mobile Solutions (приложение по приему и отправке груза), Global Bay Mobile Technologies (помощник для винного магазина, мобильные инспекции, приложения в области здравоохранения), Librestream Technologies (мобильные решения для совместной работы), Salamander Technologies (приложения для быстрого реагирования на инциденты в сфере здравоохранения), Simac Business Applications (мобильное рабочее место для сотрудника в машине или на улице).

Отечественному клиенту для этого устройства будет интересен программный продукт MobileAssistant от компании SystemGroup Украина. MobileAssistant представляет собой

отображается ее заряд и состояние, и когда батарея отслужит свой ресурс, она сама сигнализирует о необходимости замены, таким образом, предупреждается прерывание критических бизнес-процессов, и целостность данных остается надежно защищенной. Рейтинг пыле- и влагозащиты IP67 говорит о том, что MC 9500-K обеспечивает полную защиту от попадания пыли и безболезненное погружение под воду на глубину до 1 метра.

Таким образом, основной сферой применения ТСД MC 9500-K является автоматизация учета при работе «в полях», где необходима непревзойденная защищенность и производительность. Целевым применением также могут быть промышленные предприятия с большим количеством пыли и с особо жесткими требованиями по влагозащитности.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

- Заменяемые пользователем поликарбонатные клавиатуры, созданные по технологии поверхностного декорирования пленочными носителями (первичная буквенная клавиатура, цифровая телефонная, цифровой калькулятор, полная буквенно-цифровая клавиатура).
- Интерактивная сенсорная технология Motorola MAX Sensor, позволяющая задействовать приложения, использующие встроенный акселерометр.
- Возможность сканирования одномерных и двумерных штрих-кодов с дополнительной автофокусной 3-мегапиксельной камерой, вспышкой, функцией декодирования и возможностью захвата документов в высоком разрешении.
- Совместимость с MSP – комплексное и гибкое централизованное управление всеми устройствами в любой точке мира из одной консоли.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



Игорь Стецюра

Компания Motorola дополнила топовый сегмент линейки терминалов сбора данных сбалансированным и востребованным промышленным мобильным компьютером MC 9500-K с расширенными возможностями и повышенной защищенностью от воздействия агрессивных внешних физических и химических факторов.

*Игорь Стецюра, эксперт группы «Средства идентификации и автоматизации» SystemGroup Украина
Igor.Stetsyura@systemgroup.com.ua*



PolySlicer 3000 – высокоскоростная машина для нарезки колбас и ветчины, натуральных продуктов после технологической обработки и сыров.

Основные характеристики и преимущества:

- Предназначен для нарезки широкого ассортимента пищевых продуктов, таких как колбаса, ветчина, сыр и др. Для разделки мягких продуктов толстыми порционными ломтами предусмотрена подача в импульсном режиме.
- Быстрая и полная диагностика неисправностей или отказов при работе.
- Программируемая память, запоминая до 100 типов продукта, обеспечивает быструю смену настроек для продуктового ряда.
- Быстрый демонтаж и простая чистка соприкасающихся с продуктом частей.
- Стандартный загрузочный автомат обеспечи-

PolySlicer 3000 легко адаптируется для нарезки широкого ряда продуктов

AEW Delford – мировой бренд в области производства оборудования для пищевой промышленности. Входит в состав группы компаний Marel Food Systems. SystemGroup является официальным партнером Marel Food Systems с 2008 года.

- вает минимальное время перезагрузки.
- Стандартный контрольно-весовой автомат для порционного продукта заданного веса.
 - Опция накопления для формирования упаковки с высотой выше стандартной.
 - Опция упаковки продукта пластинами.

Универсальность машины PolySlicer 3000 производства компании AEW Delford Systems позволяет легко адаптировать ее для нарезки широкого ряда продуктов.

Входной транспортер и двусоставной конвейер обеспечивают ровный ход и отличный вид продукта в упаковке столбиком, ступенчатой укладкой или тонкими ломтиками.

Дизайн и конструкция машины PolySlicer 3000 обеспечивает ее высокую надежность, максимальное соответствие санитарным нормам и низкие эксплуатационные расходы.

Установка PolySlicer 3000 может использоваться как в качестве отдельной машины, так и в комплексе с производственными линиями с функциями ручной, фиксированной или произвольной настройки по весу.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Сергей Щербина, ведущий менеджер по продажам департамента «BCS Food Industry» SystemGroup Украина

На сегодняшний день слайсеры такого типа производят компании, которые можно «пересчитать на пальцах». AEW Delford была одной из первых компаний, которая начала производство промышленного оборудования для нарезки на слайсы и кусочки, поэтому сейчас владеет достаточно большим опытом, результатом чего является высокое качество и надежность. Некоторые модели слайсеров способны в автоматическом режиме сканировать продукт и, в зависимости от структуры, производить нарезку на скорости до 1500 слайсов/мин. AEW Delford представлен не только машинами для нарезки, но и множеством другого оборудования, которое может быть интегрировано в любую технологическую линию.

*Вера Ремизовская, эксперт департамента «BCS Food Industry» SystemGroup Украина
Vera.Remizovskaya@systemgroup.com.ua*

«Транспорт+Логистика'2009»: IT-решения для автоматизации бизнеса

В рамках экспозиции на стенде SystemGroup Украина были представлены новейшие решения для предприятий, работающих в сек-

торе автоперевозок, складской, транспортной и производственной логистики от компаний-поставщиков «Антор Бизнес Решения», «СДС», Consafe Logistics:

- Программное решение **ANTOR LogisticsMaster™** – система планирования грузоперевозок. Система позволяет автоматизировать процессы планирования маршрутов и управления перевозками, предназначена для автоматизации работы диспетчеров на предприятиях, занимающихся доставкой товаров клиентам или транспортировкой грузов на торговые точки и склады.

мониторинга транспорта и мобильных объектов, определения отклонений от заданных маршрутов и графиков их передвижения. В состав комплекса входит бортовое устройство (GPS - оборудование) и программные средства для обработки данных и подготовки отчетов.

- Программный комплекс **ОПТИМУМ СДС** позволяет эффективно решать задачи автоматизации работы мобильных сотрудников различных рыночных сегментов, начиная от мобильной торговли и заканчивая сервисным обслуживанием.

- Комплексное решение **ANTOR MonitorMaster** – система отслеживания передвижения движущихся объектов. Комплекс предназначен для

- Система управления складом **Effect Warehouse** позволяет автоматизировать и контролировать все складские процессы.

SystemGroup Украина приняла участие в 12-й Международной специализированной выставке «Транспорт+Логистика '2009», которая прошла с 6 по 8 октября в Киеве.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Оксана Захуцкая
Несмотря на то, что в этом году выставка отличалась от предыдущих меньшим количеством представленных компаний, интерес к IT-решениям по автоматизации бизнеса был традиционно высоким. Особый интерес вызвали решения, направленные на повышение эффективности использования транспорта.

В ходе выставки нашими специалистами наработаны контакты компаний, готовых автоматизировать логистические процессы своих предприятий в ближайшем будущем, что создает предпосылки для успешного заключения контрактов.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Андрей Цыганок, проектный менеджер департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина

Около половины компаний, участвовавших в прошлом году, не смогли быть представлены на выставке. И наше участие подчеркнуло – SystemGroup Украина один из сильнейших игроков на рынке логистики даже в условиях кризиса.

*Оксана Захуцкая, эксперт по транспортным и мобильным решениям департамента «BCS Logistics» SystemGroup Украина
Oksana.Zahutska@systemgroup.com.ua*

Будущее фармотрасли в Украине

В первый день форума можно было узнать о том, быть или не быть страховой медицине в Украине, а эксперты ведущих юридических компаний Украины обсудили правовые аспекты фармацевтического рынка.

Новый формат общения – круглые столы «Задать вопрос эксперту» – затронул вопросы о HR стратегии рынка, а также о сотрудничестве индустриальных объединений по разным направлениям сектора.

11 ноября, во второй день форума, прошли обсуждения проблем и вопросов, связанных с сектором дистрибуции и розничной торговли на украинском фармрынке. Тема фармацевтического маркетинга была рассмотрена в ключе плохо работающей товаро-проводящей системы с учетом особенностей маркетинговых коммуникаций в период рецессии рынка.

Участники данного мероприятия – представители фармацевтических отечественных и международных компаний, Антимонопольного комитета Украины, Министерства здравоохранения Украины, Министерства экономики Украины, различных государственных комитетов, фармацевтических дистрибуторов, юридических компаний и многие другие.

10 – 11 ноября в Киеве прошла 2-я Международная конференция института Адама Смига «Украинский фармацевтический форум», на которой компания SystemGroup Украина выступила в качестве участника.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Виталий Панченко,
коммерческий директор SystemGroup Украина

В связи с тем, что в конференции принимали участие не только представители фармацевтического рынка, но и юристы, экономисты, журналисты и представители властей, Украинский Фармацевтический Форум прошел живо и разносторонне. Формат мероприятия и затронутые темы позволили оценить текущую ситуацию и перспективы развития фармацевтического рынка Украины не только с точки зрения экономической ситуации в отрасли, но и со стороны взаимодействия разных направлений сектора, таких как производители, дистрибуторы, аптеки и другие.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Оптимальное решение для аптек и фармацевтических компаний: Datecs FP-3141T и ПО TradePharm 5.0



Благодаря новым функциональным возможностям фискального регистратора Datecs FP-3141T и программного продукта TradePharm 5.0 SystemGroup готова удовлетворить самые разнообразные требования как аптечных сетей, так и отдельных фарммаркетов.

следующим критериям: наименование и дополнительная характеристика, производитель, аналоги, штрих-код.

- Организация цветового выделения препаратов по произвольным параметрам, например, по сроку годности, рецептурные препараты и т.д.
- Обеспечение возможности использования дисконтной системы для постоянных клиентов.

- Обеспечение возможности импорта прайс-листов поставщика.

- Реализация автоматического расчета потребности, дефектуры (алгоритм настраивается) и формирования заказов поставщикам, в том числе в электронном виде.
- Обеспечение возможности использования дефектуры во внешних системах, поддерживающих актуальную информацию о ценах и предложениях поставщиков фармацевтической продукции.
- Обеспечение поддержки финансовых операций, включая наличные и безналичные взаиморасчеты.
- Обеспечение возможности построения произвольных аналитических отчетов.

TradePharm 5.0 позволяет максимально автоматизировать работу с поставщиками и процессы управления продажами, обладает всем необходимым набором инструментов для организации документооборота компании и организации анализа движения материальных и денежных ресурсов. Возможности TradePharm 5.0 способны

удовлетворить практически все специфические требования, которые могут возникнуть при работе фармацевтической организации.

Высокая скорость печати фискального регистратора осуществляется благодаря использованию оригинальных и высококачественных японских термопринтеров Seiko в Datecs FP-3141T, что обеспечивает высокую надежность оборудования и быстрое обслуживание клиентов.

Печать логотипа клиента в чеке поддерживает имидж компании. Печать штрих-кода в чеке используется для считывания его сканером штрих кода.

ПРЕИМУЩЕСТВА DATECS FP-3141T

- Сертифицированный OPOS – драйвер.
- Печать логотипа клиента в чеке.
- Автоматическая обрезка чека.
- До 75 символов в наименовании товара.
- Возможность настройки внешнего вида чека.
- 24 000 программируемых товаров.
- Возможность печати штрих-кода в чеке.
- Скорость печати: 16 строк/сек.
- Возможность получения копии любого фискального чека за смену.
- Возможность отключения печати комментариев на контрольной ленте (при необходимости).
- Возможность подключения к USB или RS-232.

Ольга Решотка,
эксперт группы «РРО» SystemGroup Украина
Olga.Reshotka@systemgroup.com.ua

Маркировка в медицине

Медицина – одна из наиболее сложных форм человеческой деятельности, которая требует специальных знаний и практических навыков. На протяжении веков к представителям медицинской профессии предъявлялись требования о недопущении ошибок.

Медицинские работники ошибаются, потому что имеют дело с очень сложным человеческим организмом и работают в условиях недостатка времени и объективной информации.

Не следует забывать, что невнимательность медицинского работника и администрации медицинских учреждений, пренебрежение ими некоторыми гласными и негласными правилами

- Маркировка стеллажей, полок для персонала.
- Маркировка оборудования, инструментов.

Все вышеперечисленные задачи решаются с помощью принтеров штрих-кода Zebra, поскольку они экономичные, надежные и простые в работе. Принтеры Zebra создают маркировку повышенного срока службы, а этикетки от производителя Zebra Technologies надежно приклеиваются и служат в различных неблагоприятных условиях окружающей среды и являются устойчивыми к воздействию влаги, высоким и низким температурам, химическим веществам, ультрафиолетовым излучениям.

Этикетки со штрих-кодом помогают избежать ошибки в процедурах идентификации и способ-



ми, может привести к очень неблагоприятным последствиям для учреждения или лица, допустившего такое пренебрежение. Совсем избежать ошибок не может никто, однако предупредить их допущение вполне возможно.

К сожалению, ошибки медицинских работников всегда будут. Важно понять их причину и сущность и свести их долю к минимуму.

Для медицинских учреждений всех направлений главной задачей является повышение качества предоставляемых ими услуг. От достоверности результатов анализов и исследований зависит человеческая судьба, а иногда и жизнь.

Этикетки, бирки – это лучший способ передачи информации. Надпись на бирках и этикетках обеспечивает лучшее зрительное восприятие и помогает избежать ошибок, экономить время и повышать культуру обслуживания пациентов.

Основными предметами маркировки в медицинских учреждениях являются:

- Этикетки на мешки для крови.
- Маркировка образцов для лабораторных анализов.
- Маркировка медицинских карт.
- Идентификация пациентов (браслеты для пациентов).
- Этикетки для медицинских препаратов.
- Этикетки для рентгеновских снимков.
- Идентификация персонала.
- Маркировка стерильного инструмента.
- Маркировка офисного оборудования.
- Создание предохраняющих надписей для персонала и пациентов.

ствуют процессу обработки документов и обслуживания пациентов. Жесткие рабочие условия требуют эффективных решений, именно поэтому принтеры, этикетки и бирки Zebra прочные и надежные.



**КОММЕНТАРИЙ
СПЕЦИАЛИСТА**

Татьяна Мельник
Медицинские учреждения – это сложные организмы, которые состоят из нескольких подразделений; подразделения могут быть между собой взаимосвязанные, также они могут существовать отдельно. Именно в таких учреждениях желательно максимально исключить человеческий фактор, потому что любая ошибка может привести к летальному исходу. Внедрение системы штрихкодирования в медицинских учреждениях позволит предотвратить ошибки идентификации и избежать расходов, связанных с устранением последствий таких ошибок, а также предоставит значительные преимущества: ускорит процесс оформления документации, повысит уровень обслуживания пациентов, снизит риски ошибок, обеспечит контроль и учет сведений о пациентах.

Татьяна Мельник,
руководитель группы «Средства маркировки»
SystemGroup Украина
Tatyana.Melnik@systemgroup.com.ua

Пневмопочта в медицине – персонал и пациенты довольны

13 – 16 октября компания Sumetzberger совместно с SystemGroup Украина приняла участие в XVIII Международной специализированной выставке «Охрана здоровья», которая проходила в Международном выставочном центре в г. Киеве.



На стенде была представлена демонстрационная версия двухсторонней системы пневмопочты для медицинских центров. Оборудование по пневмопочте заинтересовало большое количество посетителей выставки. Менеджер по экспорту компании Sumetzberger Майкл Купер уверен, что в Украине, как и во всем мире, рынок медицины в ближайшем будущем будет основным потребителем систем пневмопочты. В мире установка систем пневмопочты в медицинской сфере давно уже стала стандартом.

Система пневмопочты дает возможность персоналу 100% своего рабочего времени уделять пациенту, не отвлекаясь на второстепенные задачи, связанные с перемещением различных медицинских предметов и препаратов. Она транспортирует на любые расстояния множество предметов различных размеров – карты пациентов, рентгеновские снимки, результаты лабораторных анализов, лабораторные анализы, контейнеры с кровью, плазмой, медицинские препараты.

Главное достоинство данного транспортировщика – возможность обеспечения быстрой, надежной связи между всеми отделениями (пунктами) медицинского учреждения: хранилище медикаментов, банк донорской крови и плазмы, реанимационное отделение, пост медсестры, приемное отделение, административный блок и т.д.



Наталья Миронова,
руководитель группы «Пневмопочта»
SystemGroup Украина
Natalya.Mironova@systemgroup.com.ua

III SYSTEMGROUP



26 ноября 2009 года в Киеве состоялся традиционный SystemGroup Partner's Meeting, который организовала компания SystemGroup Украина для своих Партнеров.

Мероприятие открылось мастер-классом «Управление финансами в эпоху турбулентности» Михаила Колесника, декана Киево-Могилянской бизнес-школы, который рассказал присутствующим о выборе эффективных финансо-

вых стратегий и инструментов их реализации. В мастер-классе были затронуты вопросы о формах отчетов, которые должен предоставлять финансовый отдел директору или собственнику бизнеса для более эффективного прогнозирования и

управления финансами. Также Михаил Колесник поделился подходами к просчету дисконта в зависимости от сложившейся финансовой ситуации в компании и на рынках. После мастер-класса ТОП-менеджмент компании SystemGroup



▶ Виталий Мороз, директор по продажам SystemGroup Украина



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Дельта Азов»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Аве Сан»



▶ Михаил Колесник, декан КМБС



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Техинсервис ЛПД»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Ректа-М»

PARTNER'S MEETING

Украина поделился с Партнерами своим видением текущей ситуации на целевых рынках Украины и планами развития дистрибуционной сети в 2010 году, обсудили новые методы и инструменты для работы с рынками, подсказали пути для определения новых стратегических направлений развития бизнеса.

Со вступительным словом выступил Игорь Лазарев, генеральный директор компании SystemGroup Украина, который рассказал о структурных изменениях бизнеса и поделился своими ожиданиями по дальнейшему развитию компании.

Виталий Панченко, коммерческий директор компании, выступил с докладом о стратегических изменениях. В связи с нововведениями в SystemGroup Украина прогнозируется увеличение клиентской базы на ключевых рынках, выход компании на новые рынки, как технологические, так и вертикальные, а также снижение уровня конкуренции в дистрибуционной сети.

Виталий Мороз, директор по продажам, в своем докладе подвел итоги уходящего года, проанализировал развитие дистрибуции и озвучил ключевые задачи компании и партнеров на ближайшее время.

Методами выполнения бюджета поделился Станислав Яроцкий, директор департамента Дистрибуции, сделав акцент на точности его планирования. Также докладчик привел в пример конкретные инструменты для выполнения намеченных планов на 2009 – 2010 финансовый год, и анонсировал проведение вебинара (обучение, проходящее в режиме реального времени через Интернет) от компании SystemGroup Украина.

Марина Бондаренко, директор компании «ВВС-Сервис», рассказала об особенностях ведения бизнеса во



▶ Станислав Яроцкий (SystemGroup Украина), Василий Мындок (Система Запад), Игорь Ильченко (SystemGroup Украина)



▶ Игорь Лазарев, генеральный директор SystemGroup Украина



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Минтеп»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «ВВС-Сервис»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «Инпром-Сервис»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «СТЦ Исток»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «КЛАС-ЛЮКС»



▶ Вручение сертификата авторизации компании «ЮТИС»

время сложной экономической ситуации, тонко подметив, что кризис – это не только потери, но и сокращение затрат.

Партнеры обменялись мнениями и видениями развития ситуации на рынке, а в кулуарах активно обсуждался накопленный опыт работы в современных условиях.

В завершении плодотворного рабочего дня SystemGroup Partner's Meeting посетил директор ГП «Укрелекон» Николай Коваленко, который довел до Партнеров информацию об изменениях в порядке введения средств контроля.

Всем компаниям-партнерам были вручены дипломы авторизации, каждый участник получил диплом от KMBS по прослушанному курсу, а также индивидуальные дипломы получили компании «ЮТИС» и «ВВС-Сервис».

По мнению **директора департамента дистрибуции SystemGroup Украина Станислава Яроцкого**, проведенное мероприятие позволило уделить внимание важным для совместной работы компании и Партнеров вопросам, обсудить текущие бизнес-задачи, что усилит позиции Партнеров на рынке и улучшит обслуживание конечных клиентов.

Мероприятия такого масштаба подтверждают тот факт, что компания SystemGroup Украина открыта для диалога, заботится об экосистеме бизнеса и о партнерских отношениях, является активным игроком рынка и отличается динамичностью и стремлением к инновациям.

По мнению представителей компаний-партнеров, прошедший форум позволил не только обсудить текущие вопросы, но и получить новую информацию о более эффективном управлении финансовой и стратегической деятельностью бизнеса.

Марина Корецкая,
PR-менеджер SystemGroup Украина
Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua

Организация

К планированию каждого партнерского мероприятия компания SystemGroup Украина подходит индивидуально – как правило, тематика семинаров, тренингов, форумов, конференций и т.д. составляется заблаговременно, исходя из приоритетов развития совместного бизнеса, и является составной частью двухстороннего бизнес-плана с партнером. Далее, по мере воплощения этих планов в жизнь, выбираются наилучшие временные рамки, формы и форматы общения.

Комплексное анкетирование участников позволяет оценить эффективность проведения партнерских форумов по следующим параметрам: изменения бизнес-активности партнеров, рост продаж и увеличение доли рынка, повышение профессионализма сотрудников и партнеров, укрепление корпоративного духа команды, повышение лояльности среди партнеров и т.д.

Новый центр продаж ЧП «Система-Запад»

2 октября 2009 г. прошло открытие нового центра продаж ЧП «Система-Запад» – официального дистрибутора SystemGroup Украина в г. Калуш Ивано-Франковской области.

Открытие посетили такие компании-партнеры, как ООО «Цвитова-Сервис», ЧП «Интер Сервис», ООО «Побутрадиотехника», ООО «Интем» и многие другие. Теперь в новом современно оформленном и грамотно организованном офисе представлен широкий ряд торгового оборудования и расходных материалов от SystemGroup Украина.

После освящения нового помещения и благословения отца Сергея к процветанию и успеху, гости перешли к торжественной части. В непринужденной обстановке обсуждались перспективы развития общего бизнеса, планы на будущее.

В целом хотелось бы отметить упорство и профессионализм Оксаны и Василя Мындюк, с которыми они подходят к построению бизнеса. Они не останавливаются на достигнутом и ориентируются на перспективу, а открытие нового офиса и торгового центра еще раз подтверждает их стремление быть первыми вместе с SystemGroup Украина.



Станислав Яроцкий,
директор департамента дистрибуції
SystemGroup Украина
Stanislav.Yarozskiy@systemgroup.com.ua

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА



**Евгений Ковпак,
директор компании
«Система Дизель»**

Грамотно поставленный доклад Михаила Колесника приятно удивил. Наша компания уже использует на практике изложенные методики, однако не так оптимально и технично». Информационная составляющая партнерской встречи была разносторонней и исчерпывающей.

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА



**Сергей Алексеев,
директор ТК «НЕО»**

В целом мероприятие прошло хорошо. Мы – партнеры и должны знать о происходящих структурных изменениях, о политике Поставщика в регионах и о наших стратегических планах. Спасибо за интересную информацию в доступной форме от Михаила Колесника.

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА



**Евгений Карлик,
директор МЧП «Карев»**

Встреча прошла на высоком уровне. Были освещены текущие вопросы. Очень полезно и своевременно обучение финансовому управлению в условиях турбулентности. Но как всегда хотелось по финансам услышать больше.




SYSTEMGROUP
Innovative Generation

SystemGroup
поздравляет Вас
С Новым 2010 годом
и Рождеством Христовым!

И от всей души желает Вам
здоровья, успехов
и процветания!

Пусть Новый Год
наполнит Ваши сердца
добром и любовью,
а Ваш дом – достатком
и счастьем!

Пусть этот волшебный
праздник
исполнит все
Ваши заветные желания,
подарит Вам надежду
и зарядит оптимизмом
на весь год!





Юлия Безщастная
Главный редактор

Yulia.Bezschnayna@systemgroup.com.ua



Марина Корецкая
Редактор

Marina.Koretskaya@systemgroup.com.ua



Гонтаренко Лилия
Дизайнер

Liliya.Gontarenko@systemgroup.com.ua

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ДАЙДЖЕСТА SYSTEMGROUP INFORM

ПЕРИОДИЧНОСТЬ – 4 раза в год.
ТИРАЖ – 1200 экземпляров.

Редакция Корпоративного дайджеста не несет ответственности за содержание сообщений и может публиковать статьи, не разделяя точки зрения автора. А также имеет право не печатать статьи и фотографии, которые противоречат концепции Корпоративного издания, на данный момент уже неактуальны или неинтересны.

Дизайн, оформление, все содержание Корпоративного дайджеста является объектом авторского права. Без письменного разрешения Редакции за-

прещается полное или частичное использование и воспроизведение статей, фотографий, иллюстрационных материалов, опубликованных в издании.

Отзывы и пожелания по материалам, публикуемым в корпоративном дайджесте SystemGroup Inform, присылайте по адресу:

Yulia.Bezschnayna@systemgroup.com.ua.

По вопросам рекламы обращаться:
market@systemgroup.com.ua.

г. Киев, ул. М.Кривоноса, 2 +380 44 490 92 29, 490 92 56

www.systemgroup.com.ua info@systemgroup.com.ua



ДИСТРИБУТОР

Днепропетровск	ООО «ВВС-Сервис»	(056) 3743600
Донецк	ООО «Техинсервис ЛТД»	(062) 3453339
Житомир	ООО «Визард»	(0412) 418534
Запорожье	ЗАО РСЦ «Славутич»	(061) 2134187
Калуш	ЧП «Система-Запад»	(03472) 60540
Киев	ООО ЦСО «КРЦ»	(044) 5372565
Кировоград	МЧП «РИКО»	(0552) 310707
Луганск	МЧП «Левтар»	(0642) 717088
Львов	ООО «Цвитова Сервис»	(0322) 646700
Мукачево	ДП «Ректа-М»	(03131) 21041
Николаев	ООО «Предприятие КМК»	(0512) 557449
Одесса	ООО «ЮТИС»	(048) 7117017
Полтава	ООО «Инпром-Сервис»	(0532) 506565
Ровно	ООО «Инфосистема-2»	(0362) 622513
Севастополь	ЧП «Элекард Сервис»	(0692) 544353
Симферополь	ООО «Фирма Таврия-Лизинг»	(0652) 229695
Сумы	СПД «Покутний»	(0542) 784149
Тернополь	«Ирида Плюс»	(0352) 431221
Харьков	ООО «ТК НЕО»	(057) 7630128
Херсон	МЧП «РИКО»	(0552) 310707
Хмельницкий	ООО «Побутрадиотехника»	(0382) 720042
Черкассы	ЧП «Система Дизел»	(0472) 320777
Чернигов	ДП «РМК-Торгсервис»	(0462) 674284



ИНТЕГРАТОР

Днепропетровск	ООО «ВВС-Сервис»	(056) 3743600
Донецк	МЧП «ИнтерАЛЬЯНС»	(062) 3377624
Донецк	ЧП «Лысюк Г.А.»	(062) 3456826
Житомир	ООО «Визард»	(0412) 418534
Ивано-Франковск	ТД «Система-ИФ»	(0342) 501145
Киев	ООО ЦСО «КРЦ»	(044) 5372565
Краматорск	ИТКМП «Минтеп»	(06264) 14862
Кременчуг	МЧП «Карев»	(05366) 20098
Луганск	МСП «Геко»	(0642) 922331
Львов	ООО «КЛАС-ЛЮКС»	(0322) 768706
Мариуполь	ООО «Дельта-Азов»	(0629) 529449
Симферополь	СПД Суслов А.С.	(0652) 706050
Симферополь	ТД «Таврия Лизинг»	(0652) 229287
Симферополь	Фирма «Сервис-Плюс»	(0652) 257090
Тернополь	ЧП «Интер-Сервис»	(0352) 526471
Харьков	ООО «ТК НЕО»	(057) 7630128
Харьков	ЧФ «СТЦ-Исток»	(057) 7378682
Чернигов	ООО «Аве Сан»	(0462) 610110
Черновцы	ООО «Интех»	(0372) 555266

Региональные центры компетенции:

Харьков (057) 7523310 Донецк (062) 3853991
Днепропетровск (056) 3744280

SystemGroup Россия
тел.: +749 57 39 2525
info@idproject.ru

SystemGroup Молдова
тел.: +373 22 22 4264
info@systemgroup.md

SystemGroup Болгария
тел.: +359 28 50 9399
info@systemgroupbulgaria.com

SystemGroup Азия
тел.: +772 72 44 8210
nataly.gook@systemgroup.com.ua