



System B2B

TERMAR Spółka Jawna w ramach realizacji projektu "Wzrost innowacyjności i efektywności procesów biznesowych poprzez integrację systemów informatycznych przedsiębiorstw", współfinansowanego przez Unię Europejską, wdrożyła nowy system teleinformatyczny, oparty o narzędzia do integrowania systemów automatyzacji zarządzania procesami biznesowymi. Zintegrowane w nim serwery: baz danych i poczty elektronicznej, stworzyły platformę B2B, dającą możliwość automatycznej wymiany danych oraz koordynacji działań pomiędzy TERMAR Spółka Jawna a partnerami.

W ramach systemu B2B powstał zbiór rozwiązań, korzystający ze współczesnych możliwości komunikacji zdalnej, w celu tworzenia powiązań podmiotów gospodarczych i korzystania z ich kompetencji oraz zasobów. Jest to jakościowy element prowadzenia działalności gospodarczej związany z uzyskaniem wartości dodanej.



Połączenie systemów komputerowych partnerów pozwoliło lepiej spełnić oczekiwania odbiorców. System umożliwia bezpieczną wymianę dokumentów, wspólną pracę nad plikami danych oraz współużytkowanie kalendarzy zadań. Skonfigurowany system B2B, zintegrowany z systemami informatycznymi firmy TERMAR Spółka Jawna i partnerów wpływa na jakość i efektywność współpracy pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami. Jest to innowacja techniczna (produkty, które służą do realizacji projektu istnieją na rynku krócej niż 1 rok, a dostęp do systemu przez Smartphone i Palmtop jest także innowacyjnym rozwiązaniem technicznym) – innowacyjność procesowa i produktowa. Wdrożony system stanowi także innowację organizacyjną poprzez wprowadzenie możliwości mobilnego wykonywania zadań (laptopy, telefony komórkowe i miniaturowe komputery kieszonkowe). Zastosowane rozwiązania informatyczne, dotyczące automatyzacji procesów biznesowych pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami, prowadzą do zwiększenia efektywności realizowanych procesów biznesowych dzięki zastosowaniu mediów elektronicznych poprzez fakt ich automatyzacji, a co za tym idzie zwiększenie sprawności wykonywania działań, podniesienie jakości, unikanie błędów, zmniejszenie kosztów działalności.

GŁÓWNE CELE WDROŻONEGO SYSTEMU B2B

- zwiększenie innowacyjności naszej Spółki na rynku,
- stymulowanie tworzenia wspólnych przedsięwzięć biznesowych, prowadzonych w formie elektronicznej,
- automatyzacja wymiany informacji,
- wdrażanie technologii ICT,
- tworzenie usług elektronicznych między przedsiębiorstwami, które w przyszłości dadzą szansę udziału w rynkach o zasięgu ponadregionalnym i pole do współpracy z europejskimi partnerami.

System B2B

Projekt zwiększa efektywność procesów biznesowych, realizowanych drogą elektroniczną pomiędzy współpracującymi przedsiębiorcami:

1. PROCES PRODUKTU PODSTAWOWEGO

W bezpośredni sposób tworzący produkt rynkowy poprzez:

- przygotowanie ofert (skrócenie czasu przygotowania oferty poprzez wykorzystanie ofert partnerów),
- przygotowanie zamówień (generowanie zamówień na podstawie ofert, eliminacja błędów),
- potwierdzanie zamówień (automatyczna weryfikacja danych),
- generowanie automatyczne dokumentów związanych z realizacją kontraktów, usprawnienie procesów logistycznych,
- płatności (zarządzanie i monitorowanie płatności),
- poszukiwanie nowych technologii, rozwiązań, produktów – efektywna optymalizacja i rozwój usług na podstawie posiadanej, wspólnej z partnerami bazy wiedzy.
- efektywność działań marketingowych – wspólna baza produktów i klientów.

2. PROCES ADMINISTRACYJNY

Poprzez:

- usprawnienie wymiany dokumentów między partnerami,
- przechowywanie i udostępnianie dokumentów,
- rejestrację zdarzeń biznesowych.

3. PROCES NARZĘDZIOWY

Poprzez wytwarzanie narzędzi dla innych procesów, dzięki przygotowaniu środowiska do zarządzania projektami.

4. PROCES SPECJALNY

Poprzez korzystanie z komunikatorów oraz stworzenie sieci telekonferencyjnych i zautomatyzowane zarządzanie.

EFEKTY WDROŻENIA SYSTEMU B2B

Nowe rozwiązania:

1. Organizacyjne, dzięki automatyzacji przepływu informacji i integracji danych pomiędzy przedsiębiorstwami :

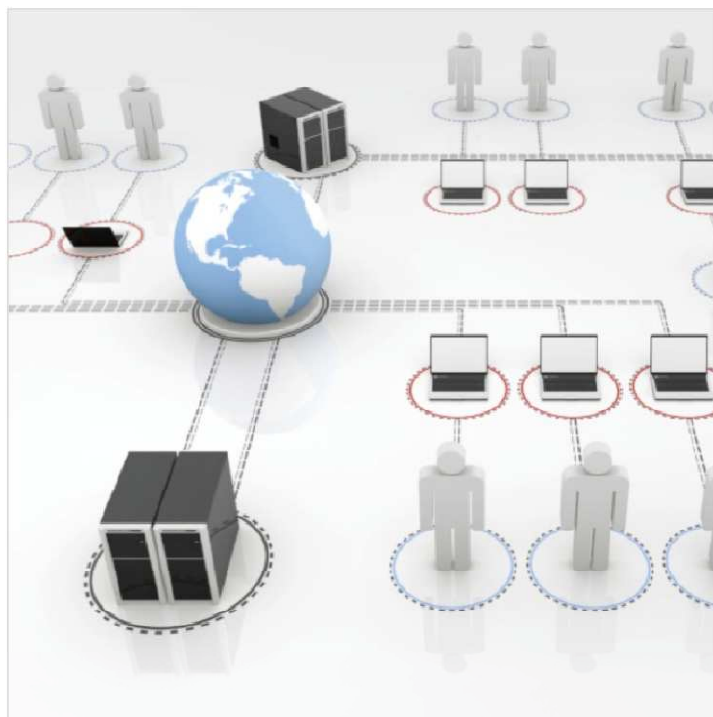
- korzystanie ze wspólnych zasobów wiedzy pozwala na optymalizację procesów biznesowych, czego efektem jest konkurencyjna rynkowo oferta dla klientów,
- poprawa efektu „scalenia kompetencji” partnerów – współpracujące przedsiębiorstwa mogą skutecznie zwiększyć swój potencjał rynkowy,
- dzięki wprowadzeniu nowego modelu pracy – system umożliwia wprowadzenie elastycznych form zatrudnienia poprzez możliwość dostępu osobom przebywającym poza siedzibą firmy, w dowolnych godzinach pracy.

2. Marketingowe :

- poprzez wprowadzenie nowych metod marketingowych, które obejmują pozycjonowanie usług i strategię promocyjną (integracja danych partnerów, wspólne bazy danych usług i klientów), która zapewnia szybką wymianę informacji o rozwoju oferowanych usług, przyspiesza procesy budowania nowej oferty, poszerza bazę klientów.

KORZYŚCI Z WDROŻENIA SYSTEMU B2B

- redukcja kosztów finansowych i czasowych - potrzeba przetwarzania informacji jest zredukowana do minimum,
- skrócenie czasu wymiany dokumentów w stosunku do metod klasycznych, takich jak np. przekaz pocztowy,
- realizacja zamówień w trybie „dokładnie na czas”,
- eliminacja błędów podczas wprowadzania danych (elektroniczny transfer danych eliminuje konieczność kopiowania danych z jednego papierowego dokumentu na inny lub ręcznego wprowadzania danych do aplikacji biznesowej),
- redukcja zapasów,
- poprawa konkurencyjności firmy - wzrost jakości produktów i usług, doskonalenie wykonawstwa,
- umocnienie więzi między partnerami w węzle logistycznym,
- usprawnienie organizowania i obiegu informacji,
- szybkość przekazu i przetwarzania,
- powiększenie rynku odbiorców.



POIG Działanie 8.2

Wspieranie wdrażania
elektronicznego biznesu
typu B2B

TERMAR B. Chlebicki, M. Wróbel Spółka Jawna
35-111 RZESZÓW, ul. Wyspiańskiego 18D
tel.: (17) 873-11-16, fax: (17) 8873-04-15
www.termar.info