



KONFERENCIJE

Partnering with Ideas: Poslovna analitika već je u budućnosti

Na sada već tradicionalnoj konferenciji 'Partnering with Ideas', koju organizira tvrtka Megatrend poslovna rješenja, i ove su godine predstavljene nove ideje i svjetski trendovi za poboljšanje postojećih sustava za poslovnu analitiku

Oko sedamdeset sudionika bilo je na zanimljivim predavanjima iz poslovne analitike i planiranja te na predavljanju novih ideja za poboljšanje sustava za poslovnu analitiku na konferenciji 'Partnering with Ideas', koju tradicionalno organizira tvrtka Megatrend poslovna rješenja. Ove godine održana je polovinom ožujka u zagrebačkom hotelu Dubrovnik. Tijekom konferencije održana su četiri predavanja, na kojima je sudjelovalo petero izlagača, mahom konzultanata i poslovnih savjetnika. Svaki od njih specijalizirao se za konkretno područje i pokušao zadržati pozornost okupljenih partnera iz poslovnog svijeta prikazujući im novosti u području poslovnih rješenja. Prvo su predstavljeni IBM-ov sustav Cognos i rješenja zasnovana na superračunalu Watsonu, koje na dlanu nudi veoma naprednu tehnologiju dostupnu i onima s tek osnovnim tehničkim znanjima. Uslijedilo je predavanje o poslovnom planiranju i važnosti držanja koraka s modernim trendovima u poslovnom planiranju ako želite da vaša

piše **IVAN IVANOVIĆ**
ivan.ivanovic@lider.media

kompanija ide kao dobro podmazani stroj bez obzira na vanjske okolnosti. U četvrtoj i posljednjoj prezentaciji riječ je bila o optimizaciji kao nužnom preduvjetu za veću efikasnost poslovnih procesa i načinima kako da se postigne upotrebom novih rješenja, koja bi trebala biti na raspolaganju svima koji su za BI ikad čuli.

Jabuka za ideju Predavači nisu bili jedini koji su imali nešto za pokazivanje. Organizator se pobrinuo da i publika na neki način dođe do riječi, tako da su u pozadini konferencijske dvorane postavljeni stolovi na kojima su stajale jabuke i općenite teme vezane uz poslovni svijet. Svaka ideja koju bi sudionici zapisali 'zaradila' bi im jednu njutnovsku jabuku.

Danko Sabolović, poslovni savjetnik za računovodstvo i financije, i **Josip Spajić**, konzultant za poslovna rješenja iz tvrtke Megatrend poslovna rješenja, održali su predavanje 'IBM Cognos & IBCS® – budućnost poslovne komunikacije'. U sklopu predavanja objasnili su važnost poslovnih izvještaja, koji prenose

jasnu poruku krajnjem korisniku, te predstavili novi alat za poslovno izvještavanje koji je razvila tvrtka Megatrend poslovna rješenja unutar IBM Cognos izvještajnog sustava prema smjernicama najmodernijeg standarda za poslovnu komunikaciju – IBCS®.

Sustav za analitiku IBM Cognos, sustav za poslovnu analitiku, u tandemu s IBCS-om, prijedlogom za internacionalni standard poslovne komunikacije, nudi korisniku brži i efikasniji način izrade poslovnih izvještaja, koji su i vizualno jasniji. Za cilj ima ubrzati izradu izvještaja mjerenu u što manjem broju klikova mišem i omogućiti rad poslovnih izvještaja i nevičnima, tzv. light userima, da bi time cijeli proces bio manje mukotrpan, poručili su Sabolović i Spajić.

– Izvještaji koji su napravljeni u skladu sa standardom IBCS-a mnogo su jasniji i omogućuju mnogo lakši uvid u bitne informacije već na prvi pogled – istaknuli su Sabolović i Spajić.

Jelena Škalec, Analytics Technical Sales iz IBM-a, predstavila je u sklopu predavanja 'Watson Analytics: Get business insights in minutes' mogućnosti koje kognitivna rješenja zasnovana na IBM-ovu superračunalu Watsonu mogu donijeti poslovnim analitičarima te prikazala prednosti i jednostavnost korištenja na demonstracijskim primjerima. Demonstracija Watsona 'u akciji' sa stvarnim podacima pokazala je koliko je jednostavno koristiti se tim veoma naprednim sustavom, namijenjenim upravo onima koji su spremni uključiti pristup 'učini sam' u poslovnu analitiku.

Poslovno planiranje Sanja Terziev, konzultantica za poslovna rješenja iz tvrtke Megatrend poslovna rješenja, prenijela je dio svojeg bogatog iskustva s nekih od najvažnijih projekata iz sfere poslovnog planiranja u predavanju 'Planiranje je uvijek u modi'. Osim za najnovije modne trendove, saznali smo i za najnovije trendove alata iz svijeta planiranja. Prezentacijski dio događaja zaključio je **Marko Dobrinić**, konzultant za poslovna rješenja iz tvrtke Megatrend poslovna rješenja, svojim predavanjem 'Optimizacija poslovanja'. Objasnio je brojne primjene optimizacije koji se mogu naći u gotovo svim područjima poslovanja te istaknuo uspješna poduzeća koja su svoju kompetitivnu prednost postigla uspješno primjenjujući optimizaciju u svom poslovanju.

Marko Dobrinić govorio je o CPLEX-u, nagrađivanom IBM-ovom optimizacijskom softveru čije su implementacijske mogućnosti raznolike koliko je i sektora u gospodarstvu te je njegova primjena moguća na gotovo svim poljima, od komunikacije, distribucije, financija, industrije pa čak do javne uprave te gotovo uvijek vodi do poboljšanja poslovnih rezultata, zaključio je.

U Megatrendu poslovnim rješenjima iznimno su zadovoljni odazivom i interakcijom sudionika, koja se očitovala u predlaganju novih ideja. Najavljuju sljedeću veliku konferenciju za listopad ove godine kad će, nadaju se, ne samo ponoviti nego i nadmašiti broj zainteresiranih sudionika. ■



ANĐELKA STRAJHER,
PREDSJEDNICA
UPRAVE MEGATREND
POSLOVNIH RJEŠENJA:

Konferencija je postala mjesto razmjene ideja i prijedloga

– Ove smo godine baš jako zadovoljni konferencijom jer je bilo mnogo klijenata, i to ne samo onih koje već imamo nego i potencijalnih. Bilo je čak i onih koji nisu dobili direktan poziv, nego su naprosto odlučili vidjeti što se događa i sudjelovati. Imam dojam da je ovogodišnje izdanje prošlo veoma ugodno, da je svima bilo interesantno jer je bilo za svakoga po nešto novo za čuti i naučiti. Iznimno mi je drago što su svi prisutni uspjeli sudjelovati ne samo pasivno, dakle da slušajući prezentacije, nego i aktivno, tako što su vlastite prijedloge razmjenjivali s ostalim sudionicima na druženju između pojedinih predavanja. Sljedeći susret planiramo za listopad, i to će biti nešto veće izdanje. Razmišljamo u dva paralelna eventa. U međuvremenu planiramo i nekoliko manjih događaja, u Zagrebu i drugim dijelovima Hrvatske, ali oni će okupljati po desetak-petnaestak klijenata. Bit će to ciljane skupine iz različitih poslovnih niša.



PROMO