

Știri

● **Inițiativa** cunoscută sub denumirea **“Fabricat în laboratoarele IBM” (Made in IBM Labs) a crescut în 2006 cu 55 de procente numărul solicitărilor clienților către divizia IBM R&D.** Resurse ca HiPODS (High Performance On Demand Solutions), Lab Services și On Demand Innovation Services au adus cu ele clienți precum eBay, Bharti, Visa International, Toyota Motor Sales, Bank of America și multe alte nume sonore. În 2006, peste 10.000 de clienți au beneficiat de expertiza laboratoarelor IBM. Fie că proiectează un echipament de



traducere în timp real pentru a ajuta armata SUA să comunice cu civilii irakieni, fie că ajută la accelerarea transportului prin sistemul aglomerat de tranzit din Singapore sau că protejează identitățile digitale ale

clienților, IBM Labs dezvoltă tehnologii ce pot schimba modul de lucru și de viață al oamenilor.

● Conform firmei de analiză Gartner Dataquest, **în ultimii opt ani IBM a dominat piața serverelor Blade și UNIX**, cota sa de piață ajungând în 2006 la 32 de procente.

Poziția de lider global pe piața serverelor a fost susținută de creșterea semnificativă a veniturii generat de vânzarea mainframe-ului System z. Față de anul precedent, în 2006 veniturile obținute de IBM din vânzarea serverelor System x, inclusiv IBM BladeCenter, au crescut cu 7 procente. Conform Gartner, IBM a fost lider în 2006 la venitul obținut din comercializarea serverelor blade, cu o cotă de piață de 41,1 procente. De asemenea, IBM și-a menținut în 2006 poziția de lider pe piața serverelor UNIX, cu o cotă de 30,1 procente.

● În cadrul întâlnirii anuale a utilizatorilor calculatoarelor mainframe, SHARE User, **IBM a anunțat îmbunătățiri software care permit specialiștilor să programeze, să administreze și să organizeze mult mai ușor un sistem de tip mainframe**, precum și să crească nivelul de automatizare al dezvoltării și implementării aplicațiilor. IBM continuă dezvoltarea capacității interfeței grafice a sistemului mainframe, integrând funcții simple de tip point-and-click care administrează resursele sistemului și disponibilitatea acestora. Aceste upgrade-uri și îmbunătățiri software pentru sistemele de tip System z mainframe confirmă



anunțurile făcute în luna octombrie 2006, conform cărora va fi făcută o investiție de 100 de milioane de dolari pentru simplificarea folosirii celui mai sofisticat calculator pentru afaceri din lume - System z mainframe. Programul, în care va fi implicat un număr mare de

profesioniști, va dura până în 2011. Această inițiativă va folosi întreaga expertiză IBM din domeniul automatizării și al managementului sistemelor, implicând o echipă de experți hardware și software.

● **IBM WebSphere Portal este primul software care susține aplicațiile Google Gadgets** folosite de milioane de utilizatori ai portalurilor corporatiste. Acesta este disponibil gratuit pentru utilizatorii WebSphere

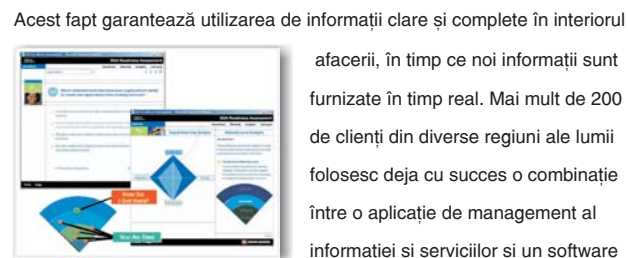


Portal și ai WebSphere Portal Express 6.0, permițând utilizatorilor să creeze, să personalizeze și să utilizeze o aplicație internet complexă împreună cu Google Gadgets direct din WebSphere Portal. Pentru a

beneficia de accesul sporit la un nou set de informații despre internet, comunități, rețele sociale și la un număr mai mare de aplicații web, utilizatorii au la dispoziție suport IBM <http://catalog.lotus.com/wps/portal/portal>,

Catalogul Google Gadget <http://www.google.com/ig/directory?synd=open> și utilitarul de căutare sitemap <http://www.sitemaps.org/>.

● **IBM a anunțat că va îmbina expertiza sa de lider în arhitectura orientată spre servicii (Service Oriented Architecture SOA) și managementul informației**, pentru a ajuta clienții să acceseze mai ușor informații și pentru a oferi servicii mai bune extrăgând informația din aplicații individuale și re folosind-o în interiorul companiei. Pe măsură ce adoptarea arhitecturii orientate spre servicii se extinde, organizațiile care folosesc acest cadru de distribuție a informației, bazat pe standarde, vor remarca nevoia de a oferi informații integrate operațional sistemelor și proceselor de afaceri.



Acest fapt garantează utilizarea de informații clare și complete în interiorul afacerii, în timp ce noi informații sunt furnizate în timp real. Mai mult de 200 de clienți din diverse regiuni ale lumii folosesc deja cu succes o combinație între o aplicație de management al informației și serviciilor și un software IBM bazat pe arhitectura orientată spre servicii, realizând beneficii din abordarea prelucrării informației ca serviciu. Software-ul și serviciile IBM - o nouă versiune a IBM Service Oriented Modeling and Architecture (SOMA), WebSphere Information Analyzer, o nouă extensie a Rational Data Architect - vor ajuta la accelerarea procesului de definire și utilizare a serviciilor informaționale.

● **IBM intenționează să mențină ritmul accelerat al achizițiilor** în condițiile în care grupul a cheltuit în 2006 aproape cinci miliarde de dolari pentru cumpărarea a 13 companii. Tranzacțiile s-au concentrat asupra producătorilor de software iar veniturile realizate de firmele preluate de IBM anul trecut au crescut cu 50% în ultimul trimestru din 2006, comparativ cu nivelul consemnat în trimestrul al patrulea din 2005. IBM a efectuat peste 40 de achiziții în ultimii trei ani, veniturile grupului totalizând 91,42 miliarde de dolari în 2006.

AVANPREMIERĂ

IBM VALUE CREATION dezvoltăți-vă potențialul pentru a vă asigura succesul!

Marea problemă cu care se confruntă mediul de afaceri în prezent este să reușească să stabilească o armonizare perfectă între strategia informatică și obiectivele afacerii. Multe întreprinderi consideră investițiile în IT a fi esențiale pentru atingerea obiectivelor, totuși, de cele mai multe ori, rezultatele nu se ridică la înălțimea așteptărilor, investițiile în informatică negenerând întotdeauna suficientă valoare adăugată. În plus, sistemului informațional îi lipsește adesea reactivitatea, ceea ce poate constitui o frână în calea dezvoltării, iar costurile de întreținere a aplicațiilor limitează lansarea noilor proiecte.

Soluția pe care o oferă IBM pentru rezolvarea acestei paradigme este Value Creation, o abordare de tipul Strategy & Change, care permite factorilor de conducere să-și definească mai bine prioritățile afacerii și, în funcție de acestea, necesarul de resurse IT care să răspundă cât mai eficient obiectivelor urmărite, contribuind astfel la:

- creșterea profitului
- îmbunătățirea competitivității
- reducerea riscurilor
- gestionarea eficientă a resurselor
- asigurarea respectării legislației/reglementărilor în vigoare

Creată special pentru firmele mici și mijlocii (IMM), dar nerestricționată la acestea, soluția Value Creation (VC) folosește instrumente și metode de lucru care optimizează și accelerează procesele de:

- Identificare și evaluare a resurselor și proceselor de lucru
- Realizare și recuperare a investițiilor
- Concentrare pe aspectele de business dorite de client
- Realizare a unei imagini unitare a activității și resurselor informatice
- Îmbunătățirea alinării obiectivelor afacerii și ale IT-ului
- Implementare a soluției VC în etape, în ritmul dorit de client.



Experiența îndelungată a consultantilor IBM și a celor din filialele locale ale companiei din peste 160 de țări, a condus la buna cunoaștere a problemelor cu care se confruntă IMM-urile, permițând elaborarea unei soluții economice și simplu de implementat, care le oferă clienților un număr semnificativ de avantaje:

- Rezolvarea problemelor principale de business ale echipei de conducere

- Identificarea și evaluarea rapidă a valorilor:

- Concentrare pe aspectele de business dorite de client

- Abordare centrată pe creșterea profitului afacerii, singura care asigură interesul managementului firmei

- Realizarea și recuperarea rapidă a investițiilor:

- Asigură urmărirea și cuantificarea cumulativă a beneficiilor clienților
- Orientarea pe direcțiile de importanță majoră: reducerea costurilor, creșterea veniturilor, optimizarea utilizării capitalului de lucru
- Stabilește o legătură între inițiativele interne de îmbunătățire a afacerii cu viziunea acționarilor asupra beneficiilor ce pot fi obținute

- Realizarea unei imagini unitare asupra activității și IT-ului:

- Ține seama de impactul unui proiect asupra strategiei, proceselor, organizării și tehnologiei în vederea optimizării performanțelor globale ale afacerii
- Facilitează structurarea contractelor cu grad de risc crescut, de tipul "gain sharing"

- Asigură un nivel superior de aliniere a obiectivelor de business și IT:

- Îmbunătățește procesul decizional referitor la modul de alocare a cheltuielilor de capital și stabilirea activităților operaționale prioritare, în vederea maximizării profitului companiei
- Permite o abordare consistentă, complet integrată cu toate aspectele legate de furnizarea de servicii, în funcție de contextul strategic al industriei respective

- Implementarea proiectului în etape, în ritmul dorit de client:

- Se folosește o abordare de tipul "value-based" în vederea realizării de contracte bazate pe performanțe
- Stabilește o legătură între inițiativele interne de îmbunătățire a afacerii cu viziunea acționarilor asupra beneficiilor ce pot fi obținute
- Permite o abordare consistentă, complet integrată cu toate aspectele legate de furnizarea de servicii, în funcție de contextul strategic al industriei respective
- Facilitează structurarea contractelor cu grad de risc crescut, de tipul "gain sharing"

Soluția Value Creation se bazează pe metodele și instrumentele IBM care și-au dovedit capacitatea de optimizare a procesului de creare de valori permițând identificarea rapidă a punctelor sensibile care necesită investiții sau transformări importante.

Firmele interesate de mai buna cunoaștere a avantajelor oferite de soluția IBM Value Creation sunt invitate să participe la **seminarul organizat de IBM România în data de 22 martie 2007**. Prezentările susținute în cadrul acestui eveniment vor include atât informații despre situația și tendințele ce se manifestă pe piața locală și a Uniunii Europene; soluțiile oferite de IBM firmelor mici și mijlocii pentru a-și soluționa problemele curente ale activității lor folosind metode „express”; studii de caz. Conform tradiției IBM, seminarul va reprezenta și un cadru eficient de dialog între reprezentanții companiilor românești și specialiștii IBM.

Informații suplimentare despre eveniment pot fi obținute de la Corina Ilie, telefon:021 405.82.82, email: marketing@ro.ibm.com.

IBM Workplace Collaborative Learning

IBM Workplace Collaborative Learning face parte din pachetul integrat de produse dedicate lucrului în mediu colaborativ IBM Workplace Collaborative Services.

Prin implementarea IBM Workplace Collaborative Learning se asigură servicii de învățare asistată, care permit organizațiilor să-și gestioneze programele de pregătire profesională într-un mod mult mai eficient, aducând la nivelul fiecărui calculator individual toate resursele necesare.

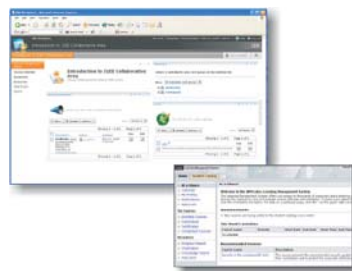
IBM Workplace Collaborative Learning 2.6 este o soluție de învățare flexibilă, care respectă integral standardele din domeniu, furnizând atât resurse on-line pentru utilizatorii finali (angajați) dar și funcționalități administrative puternice pentru managerii responsabili de training în organizații.

Prin avantajele competitive oferite de funcționalități precum conferințe web, acces chat, discuții comune și partajare de documente, Workplace Collaborative Learning 2.6 oferă utilizatorilor un mediu de învățare extrem de competitiv.

IBM Workplace Collaborative Learning poate asigura acces de tip "oricând, oriunde" la conținut educațional relevant, în cadrul programului de lucru obișnuit al angajaților. Resursele oferite de soluție pot fi adaptate în funcție de nevoile individuale, permițând astfel managerilor să gestioneze activitățile de pregătire în funcție de necesități. Soluția se adresează în principal clienților care au mulți angajați distribuiți în teritoriu, cu necesități de pregătire profesională semnificative.

Printre beneficiile oferite de produs se pot enumera:

- Angajații își pot gestiona singuri programul de învățare. Ei pot avea acces individual la cursuri, se pot înscrie în diverse programe de studiu, își pot urmări stadiul în parcurgerea curriculumului, își pot gestiona singuri obiectele de studiu
- Managerii își pot folosi cunoștințele specifice de care dispun pentru a se adresa fiecărui angajat cu un plan de studii adaptat în funcție de necesitățile de pregătire individuale
- Clienții își pot gestiona întreaga activitate de pregătire profesională, la nivel global, utilizând o singură platformă
- Productivitatea crește prin adaptarea curriculumului la necesitățile punctuale, de moment, ale angajaților, prin integrarea pregătirii profesionale cu activitățile curente
- Nu în ultimul rând, mediul de lucru de tip e-learning permite reducerea semnificativă a costurilor aferente training-urilor tradiționale, în special cele legate de transport și cazare.



Detalii la: www.ibm.com/software/workplace/collaborativelearning

IBM System x3400 - performanțe accesibile pentru firmele mici în ascensiune și sucursale

Serverul IBM System x3400 este o soluție accesibilă excelentă pentru firmele în ascensiune sau sucursalele a căror activitate se bazează pe aplicații mission-critical și disponibilitate 24x7. Facilitățile opționale permit configurarea serverului în concordanță cu necesitățile clientului - de la simpla gestiune a fișierelor și imprimării până la aplicațiile mission-critical - asigurând economii de timp și de bani.



În cazul organizațiilor mici cu obiective ambițioase, facilitățile și capacitatea serverului x3400 pot crește odată cu evoluția afacerii. Configurația inițială va include doar necesarul existent în momentul achiziției, urmând ca ulterior să se adauge noi componente în funcție de noile cerințe.

În cazul sucursalelor care realizează tranzacții complexe de date, x3400 oferă puterea de calcul a arhitecturii sale dual-socket și performanțele a maximum două procesoare Quad-Core Intel Xeon la costuri accesibile. Facilitățile opționale redundante ajută la protejarea datelor vitale pentru activitatea organizației cu suport IT minimal.

Detalii la: <http://www-03.ibm.com/systems/x/tower/x3400/>

Achizițiile, o modalitate de consolidare a poziției de lider în domeniile cheie (II)

În ultimii ani, IBM a achiziționat zeci de companii middleware, care oferă suport strategiei sale On Demand și îi consolidează poziția de lider în domeniile cheie cum sunt integrarea afacerilor și gestiunea aplicațiilor. Aceste achiziții reprezintă în același timp o dovadă a faptului că IBM investește în viitor prin achiziția de noi produse și tehnologii, îmbunătățirea accesului clienților și creșterea cotei de piață, contribuind astfel la creșterea profitabilității.

Tehnologia Micromuse se adresează băncilor, operatorilor de telecomunicații, retailerilor, agențiilor guvernamentale și altor organizații ajutându-le să integreze noi aplicații și funcționalități de rețea, precum telefonie IP (Voice over IP) și streamingul video, astfel încât să poată monitoriza, administra, depana și simplifica rețelele complexe. Această tehnologie permite, de asemenea, diagnosticarea și depanarea rapidă a platformelor IT. Facilitățile de administrare a rețelei consolidează strategia de creștere a diviziei de software IBM, în mod deosebit în domeniul managementului serviciilor IT.

Compania MRO Software, achiziționată în octombrie 2006, era recunoscută ca furnizor de servicii și de aplicații de gestiune a serviciilor și activelor. Produsele sale ajutau companiile să administreze diverse elemente care contribuie la buna funcționare a activităților, de la planificarea preventivă a activităților de întreținere, la urmărirea comenzilor, analiza defectelor echipamentelor și înregistrarea componentelor de inventar. În urma achiziției, tehnologia MRO Software a fost înglobată în oferta software Tivoli a IBM.



Sistec-SBsol

Studiu de caz: Implementarea unui sistem ERP la Euro Office Design



IBM today
IBM today

Considerente

Unul dintre cei mai importanți producători de mobilier din pal din România a dorit să implementeze un sistem de tip ERP (Enterprise Resource Planning) menit să îmbunătățească procesul de producție și de administrare al companiei.

Despre client

Companie:	Localitate/Tară:	Profit anual:	Număr de angajați:
Euro Office Design	București/România	180 mii Euro	40

Industrie: Producție & distribuție de mobilier de birou

- Competențe:**
- Producție mobilier PAL
 - Producție mobilier metalic
 - Gamă considerabilă de accesorii de birou
 - Distribuitor pe piața românească al unor produse fabricate atât în țară, cât și în străinătate (Italia, Franța)

Calitatea de partener: client abas ERP

Locație geografică: București

Profil de companie: Prezentă pe piață din 1996, firma Euro Office Design are ca obiect de activitate producția de mobilier de birou realizat din PAL melaminat cu grosimi de 16 și 18 mm, într-o gamă coloristică diversă. În prezent, sunt în fabricație mai multe game de mobilier. Euro Office Design este de asemenea distribuitor pentru o gamă largă de scaune, fotolii și mobilier metalic, asigurând o dotare completă pentru un birou modern. Din 2007, portofoliul de produse distribuite s-a îmbogățit cu mobilier directorial de la Quadrifoglio, una dintre cele mai importante firme de profil din Italia.

Data de începere a proiectului: octombrie 2005

Data de finalizare a proiectului: septembrie 2006

Cerințele companiei:

Viteza de extindere a companiei Euro Office Design la nivel național și creșterea capacității de producție au făcut necesară implementarea unui nou sistem ERP, mai complet și cu un nivel superior de complexitate, care să permită optimizarea capacității de producție, reducerea costurilor și economisirea timpului alocat inventarului de materii prime și



produse finite. Se simțea, de asemenea, nevoia dezvoltării unor aplicații web personalizate, care să se integreze complet cu sistemul ERP existent, precum: cataloage de produse, magazine virtuale etc.

Implementarea soluției

Euro Office Design a ales soluția **abas ERP**. Implementată de Sistec-SBsol pe platforma hardware IBM System p, **abas ERP** permite gestionarea eficientă a resurselor companiei de la documente primare până la analize de profit, oferind facilități de previzionare, planificare și gestionare eficientă, elemente fundamentale în procesele de producție, care contribuie la îmbunătățirea afacerii, prin optimizarea alocării resurselor. Cu ajutorul **abas ERP** problemele de întârziere a livrărilor către clienți, cauzate de neplanificarea corespunzătoare a aprovizionării cu materii prime, au fost eliminate. De asemenea, timpii de livrare sunt foarte bine estimați astfel încât clienții companiei știu exact când urmează să le fie furnizat mobilierul comandat. Controlul precis al stocurilor și instrumentele de urmărire a fluxului de producție permit managementului să știe cu precizie, în orice moment, unde se află fiecare șurub utilizat în procesul de producție. Compania a achiziționat în plus și un **server IBM** pentru a suplini nevoile viitoare de stocare a informațiilor.

Calitatea de partener: Distribuitor

Beneficiile soluției:

Aplicația oferă o serie de avantaje care o diferențiază de produsele similare ale competitorilor:

- Perioadă scurtă de implementare și de integrare în structura organizației precum și cu aplicațiile existente la client
- Raport excelent preț/calitate, datorită numărului mare de funcții disponibile în pachetul standard și flexibilității adăugării de noi funcționalități
- Compatibilitate cu sistemele de operare Linux, Unix și Windows
- Interfață simplă, intuitivă
- Soluție ușor de personalizat, flexibilă și întotdeauna actualizată
- Se poate lucra cu aceeași bază de date în 25 de limbi operaționale, ceea ce simplifică semnificativ colaborarea cu filiale din alte țări.

Arhitectura software

Arhitectura **abas ERP** este construită pe 3 niveluri, fiind ușor de integrat în infrastructura IT a companiei:

- Sistemul se axează pe o bază de date stabilă, orientată pe obiect. Jurnalul bazei de date (database log) determină o creștere a eficienței și vitezei procesării datelor și presupune o mentenanță virtuală fără nici un cost suplimentar.
- Nucleul **abas** include atât modulele principale: achiziții, vânzări, planificare, gestiune stocuri/MRP, producție, contabilitate, cât și posibilități de interfațare și funcții complexe.
- Interfața utilizator este flexibilă și include instrumente **abas**, o interfață utilizator standard și una personalizată.
- Instrumentele permit personalizarea aplicației **abas** conform propriilor necesități.

Funcționalitățile cuprinse în versiunea standard a aplicației pot fi adaptate cerințelor specifice ale companiei, folosindu-se limbajul de programare Java.

Contact:

Sistec - SBsol

Bd. Bucureștii Noi nr. 25A, sector 1, București, România

Tel: 021.408.30.03; Fax: 021.408.30.66; Eimail: sales@sbsol.ro; URL: http://www.sistec-sbsol.ro

