

PROJEKT

Opći podaci o projektu

- Sažetak projekta Prijavitelj tvrtka GENIUS TRANSFER d.o.o. ovim projektom želi provesti digitalnu transformaciju nabavom i implementacijom nove tehnologije u svrhu daljnjeg rada na razvoju i automatizaciji poslovnih procesa i poslovanja tvrtke. Cilj je nabava novih hardverskih i softverskih rješenja uz rast kompetencija zaposlenika sa svrhom stvaranja bolje usluge i boljih proizvoda kupcima. Ciljana skupina projekta su zaposlenici, klijenti i dobavljači tvrtke.
- Opis projekta Prijavitelj tvrtka GENIUS TRANSFER d.o.o. ovim projektom želi provesti digitalnu transformaciju nabavom i implementacijom nove tehnologije u svrhu daljnjeg rada na razvoju i automatizaciji poslovnih procesa. Cilj je nabava novih hardverskih i softverskih rješenja uz rast kompetencija zaposlenika sa svrhom stvaranja bolje usluge kupcima. Očekivani rezultati su rast prodaje i prihoda, te povrat investicije u što kraćem roku.
- Prijavitelj svoje dosadašnje poslovanje obavlja na niskom tehnološkom nivou, odnosno poslovni procesi se obavljaju ručnom obradom podataka. Međutim, analizom postojećeg stanja i konkurencije došlo se do zaključka da su poslovni procesi kod konkurencije na višoj razini, odnosno pojedini procesi su automatizirani uvođenjem novih tehnologija i digitalizacije što je smanjilo potrebu za ljudskim faktorom, a ujedno je smanjena mogućnost pogreške.
- Poslovni procesi koji će se direktno unaprijediti ovim projektom u svrhu povećanja konkurentnosti su sljedeći:
- 1) Upravljanje ljudskim potencijalima i to kroz uspostavu kompletno digitaliziranog procesa upravljanja ljudskim potencijalima tj. (po)u automatizirani proces regrutacije, testiranja, selekcije i zapošljavanja kandidata što pridonosi operativnoj efikasnosti tvrtke u cjelini.
 - 2) Računovodstvo i knjigovodstvo – implementacijom programskog rješenja za digitalizaciju računovodstvenih i knjigovodstvenih procesa omogućiti će se kvalitetnije praćenje financija te donošenje kvalitetnih odluka na temelju dobivenih informacija. Navedeno programsko rješenje dati će mogućnost uvođenja kontrolinga i financijske analitike kojim će biti obuhvaćeni poslovni procesi prodaje, marketinga, nabave, proizvodnje, skladišta, servisa, upravljanje projektima i ljudskih resursa.
 - 3) Upravljanje imovinom - koje će biti pojednostavljeno i olakšano obzirom da će programsko rješenje za digitalizaciju računovodstva i knjigovodstva sadržavati i mogućnost za digitalizaciju evidentiranja materijalne imovine poduzeća kao jednog od segmenata knjigovodstvenih evidencija.
 - 4) Logistika – implementacijom softverskih rješenja za operativne procese omogućiti će bolje praćenje statusa radnih naloga kako za kurirsku dostavu, tako i za isporuku optičkih proizvoda, čime će se smanjiti „prazni hod“ tijekom dostava, što će utjecati i na uštede potrošnje goriva i zagađenja okoliša, ali i uštede radnog vremena zaposlenika.
 - 5) Marketing - implementacija programskih rješenja za digitalizaciju knjigovodstvenih i računovodstvenih, te proizvodnih i operativnih procesa pridonijeti će poboljšanju i kvalitetnijoj analizi promjena motiva i potreba kupaca i korisnika, analizi ponude i potražnje, obradi podataka o strukturi domaćih i inozemnih kupaca i korisnika, izradu marketinške strategije nastupa na tržištu, pripremu ugovora i pripremu prijedloga promotivnih aktivnosti.
 - 6) Proizvodnja – implementacijom programskog rješenja za digitalizaciju proizvodnih procesa i opreme za potrebe naprednih sustava digitalizacije u proizvodnom pogonu (one-stop shop kiosk za primopredaju radnih zadataka, QR code sticker industrijski pisač, RFID rješenje praćenja mikrolokacije radnika, alata i proizvoda i video-wall prikaz statusa procesa u proizvodnji) omogućiti će nadzor i planiranje proizvodnih procesa što će doprinijeti uštedama materijala i ljudskog rada.
 - 7) Nabava - uspješna realizacija projekta pridonijeti će kvalitetnijim izvještajima o prodaji po prodajnim centrima što će povratno olakšati donošenje odluka u sektoru nabave. Cilj je određivanje dobavljača, pravovremenost dostave robe i usluga po najpovoljnijim cijenama i uvjetima, uz najniže troškove i angažiranje što manje sredstava, što veći koeficijent obrtaja na način da su angažirana sredstva što manja, a što se postiže ambulantnim snabdijevanjem „just in time“.
 - 8) Prodaja - implementacijom programskih rješenja provesti će se optimizacija prodajnih procesa kroz analizu zahtjeva kupaca/korisnika, izradu ponuda, ugovaranje, realizacija prodaje, fakturiranje i završne radnje.

9) **Strateško planiranje** koje bi trebalo biti značajno olakšano jer će implementacija programskih rješenja za digitalizaciju računovodstva i knjigovodstva omogućiti kontroling i financijsku analitiku koji će doprinjeti kvalitetnim financijskim izvješćima koji će biti temelj za izradu srednjoročnih i dugoročnih planova te pripremiti strategija za njihovo ostvarivanje. Navedeno je veoma bitno jer se time određuje smjer u kojem će se voditi poslovanje poduzeća.

10) **Upravljanje rizicima** - gdje očekujemo značajno unapređenje jer bi svi sadašnji već akutni poslovni rizici vezani uz kontinuitet poslovanja i otpornost trebali biti značajno smanjeni ili eliminirani u potpunosti.

Dodatna 2 procesa koja će se poboljšati su:

-Proces pružanja usluge /isporuka - gdje očekujemo dodatnu modernizaciju i digitalizaciju kroz višekanalnu komunikaciju sa kupcima/korisnicima.

-Komunikacija - nadogradnjom i uvođenjem IT usluga i licenci bit će postignuta visoka razina komunikacije jer će timovi koji sudjeluju u komunikaciji razviti jasnu dvosmjernu komunikaciju s izravnim odgovorima i brzim dogovorima oko moguće suradnje i imati stalno otvorene komunikacijske kanala s jasnim objašnjenjima i konciznim porukama kako bi svima bilo jasno što se od njih očekuje.

Projekt će doprinijeti konkurentnosti poslovanja kroz unaprjeđenje tehnoloških rješenja, nabavu hardvera i softvera, daljnje jačanje kvalitete i efikasnosti poslovanja, te dodatne suradnje s inozemnim partnerima te povećanje vlastite međunarodne konkurentnosti, a što će omogućiti digitalna transformacija, odnosno realizacija ovog projekta.

Uvođenje digitalne transformacije tvrtke trebalo bi doprinijeti konkurentnosti Prijavitelja kroz:

- povećanje efikasnosti optimizacijom poslovnih procesa nabavom digitalnih rješenja i tehnologija
- digitalizaciju poslovnih procesa kroz nabavu digitalnih rješenja i tehnologija
- korištenje novih tehnologija/ trendova tržišta – kroz nabavu novih digitalnih tehnologija koji prate suvremene trendove na tržištu
- porast prihoda od prodaje od 20,40 % u razdoblju od 2 godine od realizacije projekta
- izgradnju digitalnih kapaciteta zaposlenika edukacijom minimalno 30% zaposlenika
- rast na novim tržištima
- unapređenje minimalno 10 poslovnih procesa

Dodatno, projektom je predviđeno uvođenje novog poslovnog modela digitalizacije niza poslovnih procesa, počevši od proizvodnje, prodaje, nabave, marketinga, knjigovodstva i računovodstva čime se uvode nove sposobnosti pružanja usluge, te drukčija mogućnost isporuke u odnosu na postojeći način funkcioniranja isporuka usluga i proizvoda.

Aktivnost 1. Nabava i implementacija digitalnih rješenja i tehnologija namijenjenih unapređenju digitalizacije u svrhu digitalne transformacije poslovanja uključuje:

- i) Nabava i implementacija rješenja za digitalizaciju za knjigovodstvene i računovodstvene procese
- ii) Nabava i implementacija rješenja za digitalizaciju proizvodnih i operativnih procesa
- iii) Nabava opreme za potrebe naprednih sustava digitalizacije u proizvodnom pogonu (one-stop shop kiosk za primopredaju radnih zadataka, QR code sticker industrijski pisač, RFID rješenja za prćenje mikrolokacije radnika, alata i proizvoda i video-wail prikaz statusa procesa u proizvodnji)
- iv) Nabava računalne opreme potrebne za realizaciju projektnih aktivnosti (prijenosna računala, mrežna oprema, stolna računala sa pripadajućom opremom, monitorima i miševima za stolna računala)

Radi se o programskim rješenjima i licencama koje će doprinijeti u bržem i efikasnijem obavljanju svakodnevnih poslova.

Aktivnost 2–Jačanje digitalnih vještina zaposlenika za rad sa novom softverskom rješenju

Aktivnost 3 - Priprema Plana digitalne transformacije poduzeća kao dokument izrađen personalizirano za poduzeće te priložen u sklopu projektne prijave.

Projekt će trajati 18 mjeseci, a u tom razdoblju će aktivnosti biti podijeljene na 6 kvartala.

Projekt je u visokoj fazi spremnosti za realizaciju, sa svim zamišljenim unaprjeđenjima i poboljšanjima poslovnih/prodajnih rezultata zahvaljujući promjeni poslovnog modela

Projektini tim zadužen za realizaciju čine voditelj projekta, tehnički odjel poduzeća, voditelj proizvodnje i logistike, te savjetnik u upravljanju projektom.

Ukupna vrijednost projekta iznosi 913.711,24 kn, od čega su prihvatljivi troškovi 701.968,99 kn, a ostatak od 202.742,25 kn se odnosi na PDV u iznosu od 177.742,25 kn na dio plaćanja za koji se u ovom trenutku očekuje da će biti unutar Republike Hrvatske i trošak upravljanja projektom u iznosu od 25.000,00 kn. Očekivana potpora iznosi 391.032,94 kn, tj. 55% od prihvatljivih troškova projekta.

Podaci o lokaciji projekta

Razina na kojoj se provodi projekt	Županija	Grad/Općina	NUTS 2 regija	Index razvijenosti	Planirani postotak projekta proveden na odabranoj lokaciji
Općina/Grad	Grad Zagreb	Zagreb	Grad Zagreb	1.1656	100,00 %

Svrha i opravdanost projekta

Svrha i opravdanost Digitalna transformacija poduzeća identificirana je kao jedan od ključnih elemenata u narednom razdoblju za Europsku uniju, a time i Republiku Hrvatsku. Lekcije naučene u prethodne dvije godine, na iskustvu funkcioniranja poslovanja za vrijeme pandemije koronavirusa, pokazale su kako su adekvatni digitalni uvjeti ključni za održavanje poslovnih procesa malih i srednjih poduzeća. Stoga je fokus opravdano sada na daljnjem digitaliziranju poslovnih procesa, s ciljem olakšanja i modernizacije poslovanja te posljedičnog pozitivnog učinka na ostvarivanje europskog zelenog plana.

Europska unija MSP-ove promatra kao temelj europskog gospodarstva u kontekstu glavne uloge u inovacijskim procesima. Iz tog razloga ključna su ulaganja u digitalnu transformaciju na razini cijele Unije. Plan Europske komisije je postići cilj od više od 90% malih i srednjih poduzeća s barem osnovnom razinom digitalnog intenziteta do 2030.

Republika Hrvatska digitalnu transformaciju promatra kao strukturnu promjenu koja pomoću primjene novih tehnologija povećava produktivnost i konkurentnost na globalnom tržištu. DESI indeks gospodarske i društvene digitalizacije za 2020. Republike Hrvatske iznosi 47,60, što je smješta na 20. mjesto među članicama EU. Cilj RH je dostići prosjek EU-a do 2030. godine. Iz tog razloga, kao jedan od strateških ciljeva Nacionalne razvojne strategije imenovana je digitalna tranzicija gospodarstva.

Tvrtka GENIUS TRANSFER d.o.o. kao prijavitelj ovog projektog djeluje u djelatnosti kurirske dostave kojom je zahvaljujući razvoju tehnologije na globalnoj razini olakšana dostava kako pošiljatelju tako i primatelju pošiljki. Promjena je bila nužna u kontekstu sve većeg obujma posla u sve kraćim razdobljima.

Početkom 2022. godine Prijavitelj je započeo aktivnosti na pokretanju proizvodnje medicinskih sredstava iz područja optike u kojoj svi sudionici koriste određena IT rješenja, odnosno moderni strojevi za proizvodnju medicinskih sredstava. Međutim, kako bi se dodatno poboljšala komunikacija i proizvodni procesi koji dovode do veće profitabilnosti i financijskih ušteda u proizvodnji potrebno je uvoditi digitalna IT rješenja kako bi se ostalo u uz bok ostalih digitaliziranih industrija.

Što se tiče samog Prijavitelja, poslovni procesi unutar tvrtke Genius transfer su već jednim dijelom digitalizirani u sektoru kurirske dostave korištenjem aplikacija koje se koriste za ugovaranje kurirske dostave, ali tu se radi o jednostavnim digitalnim alatima koji nisu umreženi sa ostalim poslovnim procesima u tvrtci. Dodatni izazov predstavlja i zastarjela IT infrastruktura, zastarjele verzije softvera koji se rabe u svakodnevnim operativnim procesima kurirske dostave.

Općenito gledajući, stanje tvrtke u području digitalizacije može se ocijeniti kao nezadovoljavajuće, i potrebno je softversku i hardversku infrastrukturu nabaviti i implementirati. Što se usporedbe s konkurentima na globalnoj razini tiče, njihova je prednost svakako financijska snaga koja im omogućava neometane investicije u infrastrukturu.

Što se tiče naznake zrelosti, aplikacije koje se koriste za ugovaranje kurirske dostave spadaju u kategoriju „Grow“, a ostale aplikacije spadaju u kategoriju „transform“, tj. potrebno je izvršiti zamjenu postojećih zastarjelih IT rješenja, te Prijavitelj priprema ulaganje u digitalnu transformaciju radi unaprjeđenja i modernizacije poslovnih procesa. Daljnji grow i transform omogućuju licence za softver i računalna oprema za koje nam za realizaciju treba potpora od strane nadležnih tijela, odnosno EU.

Detalji su navedeni u Obrascu 5. Plan digitalne transformacije koji smo detaljno razložili i prilažemo u sklopu projektog prijedloga.

Ovaj projekt bi imao pozitivan učinak na konkurentnost Prijavitelja i to kroz sljedeće okvire:

- rast efikasnosti uslijed optimizacije, tj. unaprjeđenja, automatizacije ili poluautomatizacije od najmanje 10%

- otvaranje novih tržišnih prilika, naime moderni softveri plus hardver uz optimizacije postojećih poslovnih procesa se nameće i kao adut za poboljšanje postojećih usluga i razvoj novih usluga
- modernizirana softverska i hardverska infrastruktura bi od nas zahtijevala i dodatna ulaganja u zaposlenike i njihove kompetencije kako bi se iskoristivost nabavljenih tehnologija i sam ROI maksimalizirali

Sve navedeno bi u konačnici trebalo dovesti do rasta prihoda od barem 20% u godini m+2 a posljedično i do rasta profitabilnosti tvrtke u periodu od naredne 3 godine.

Strateški ciljevi kojima se žele ostvariti digitalna transformacija podrazumijevaju nadogradnju i nabavu nove hardverske i softverske infrastrukture kao osnove koja omogućuje daljnji rad na unapređenju i automatizaciji poslovnih procesa i promjeni poslovnog modela.

Ključni pokazatelji ostvarivanja strateških ciljeva kroz provedbu ovog projekta su:

- Rast prihoda od prodaje za 20% do godine m+2
- Rast prihoda od izvoza za 20% do godine m+2
- Rast EBITDA za 20% do godine m+2
- Jačanje digitalnih kompetencija 12 zaposlenika do kraja završetka projekta
- ROI od 27,92% u godini m+1, što znači potpuni povrat na investirano u godini m+4 (nakon 3 godine i 10 mjeseci)

Doprinos projekta u smislu konkurentnosti i rasta poslovanja ogledao bi se prvenstveno kroz:

- osiguranje kontinuiteta i otpornosti poslovanja
- jačanje konkurentnosti i otvaranje novih poslovnih mogućnosti kada su u pitanju najnovija tehnološka rješenja u praćenju proizvodnje i prodaje građevinskog materijala
- unapređenje efikasnosti kroz optimizaciju, automatizaciju ili djelomična automatizacija postojećih i novih poslovnih procesa

Razvoj dodatnih kompetencija zaposlenih koji bi posljedično trebao dovesti i do unapređenja kompetencija tvrtke te samim time i do rasta konkurentnosti na globalnom tržištu

Za potrebe projekta u nastavku navodimo realističan vremenski i financijski plan aktivnosti:

Prvi kvartal :

- Nabava računalne opreme (hardvera) za potrebe realizacije projektnih aktivnosti – nabava 13 prijenosnih računala od čega tip 1 dva komada, tip 2 4 komada, tip 3 šest komada, tip 4 jedan komad, 2 servera, 6 stolnih računala sa pripadajućom opremom, 6 monitora za stolna računala, 4 miša tip 1 i 3 miša tip 2

Drugi kvartal – Šesti kvartal:

- Nabava rješenja za digitalizaciju za knjigovodstvene i računovodstvene procese (implementacija i licence za 5 korisnika)
- Nabava rješenja za digitalizaciju proizvodnih i operativnih procesa
- Nabava opreme za potrebe naprednih sustava digitalizacije u proizvodnom pogonu
- Edukacija zaposlenika za korištenje rješenja za digitalizaciju računovodstvenih i knjigovodstvenih procesa
- Edukacija zaposlenika za korištenje rješenja za digitalizaciju proizvodnih i operativnih procesa

Nakon završetka provedbe projekta očekujemo rast kako na domaćem tržištu tako i na inozemnim tržištima, što će posljedično imati porast prihoda korištenjem novih tehnologija/trendova tržišta.

Rezultati projekta su:

- 1) Nabavljena, implementirana i integrirana digitalna rješenja i tehnologije koje pridonose digitalnoj transformaciji poduzeća
- 2) Ojačane digitalne vještine zaposlenika, unaprijeđeni poslovni procesi i povećani prihodi od prodaje poduzeća

Stoga je jako važno u ovaj projekt uložiti EU sredstva budući da će se željena digitalna transformacija realizirati kroz sljedeće pokazatelje u roku od 2 godine od završetka projekta (u odnosu na 2021.):

- Povećan prihod od prodaje za minimalno 20%
- Povećan prihod od izvoza za minimalno 20%
- Ojačane digitalnih kompetencija minimalno 30% zaposlenika o korištenju novih digitalnih rješenja koja se nabavljaju

- Povećanje broja zaposlenih sa 15 na 17

- ROI na godišnjoj razini (ušteda/investicija*100) iznosi 27,92% godišnje, odnosno povrat ulaganja će biti za 3 godine i 10 mjeseci.

IDENTIFIKACIJA PROJEKTA

Opis trenutnog stanja Kada promatramo trenutno stanje u području intervencije projektom, možemo istaknuti kako su poslovni procesi unutar Prijavitelja samo jednim dijelom digitalizirani i to u području korištenja aplikacija za ugovaranje kurirske dostave, ali se tu radi o jednostavnim digitalnim alatima koji nisu umreženi sa ostalim poslovnim procesima u tvrtci. Dodatni izazov predstavlja i zastarjela IT infrastruktura, zastarjele verzije softvera koji se rabe u svakodnevnim operativnim procesima kurirske dostave.

Općenito gledajući, stanje tvrtke u području digitalizacije može se ocijeniti kao nezadovoljavajuće, i potrebno je softversku i hardversku infrastrukturu nabaviti i implementirati. Što se usporedbe s konkurentima na globalnoj razini tiče, njihova je prednost svakako financijska snaga koja im omogućava neometane investicije u infrastrukturu.

Što se tiče naznake zrelosti, aplikacije koje se koriste za ugovaranje kurirske dostave spadaju u kategoriju „Grow“, a ostale aplikacije spadaju u kategoriju „transform“, tj. potrebno je izvršiti zamjenu postojećih zastarijelih IT rješenja, te Prijavitelj priprema ulaganje u digitalnu transformaciju radi unaprjeđenja i modernizacije poslovnih procesa. Daljnji grow i transform omogućuju licence za softver i računalna oprema za koje nam za realizaciju treba potpora od strane nadležnih tijela, odnosno EU.

Prijavitelj u sektoru kurirske dostave koristi aplikacije koje se koriste za ugovaranje kurirske dostave, te općenito u poslovanju koristi Microsoft office 2010 kao uredski alat za obradu teksta i tablica i Adobe Acrobat Reader kao DTP alat.

Prijavitelj koristi vrlo skroman IT portfelj i veliki broj procesa se provodi nekoordinirano i samoinicijativno umjesto da je automatiziran i digitaliziran. Navedeni problem dovodi do velikih resursnih i vremenskih gubitaka zbog većeg obima administracije. Dodatno, zbog ručne obrade podataka i internih evidencija teško je osigurati konzistentne i točne podatke (tzv. „jedan izvor istine“) jer funkcionalno i digitalno nisu povezane.

Opis i popis svih portfelja IT rješenja koje poduzeće koristi s naznakom zrelosti („Run/Grow/Transform“) i kriterija kojim se utvrđuje ulaz/izlaz pojedinog IT rješenja u IT portfelj nalazi se u Obrascu 5. Plan digitalne transformacije poduzeća.

Analiza IT portfelja Prijavitelja potvrđuje klasifikaciju Usvajača po svojoj digitalnoj zrelosti. Trenutni portfelj omogućava samo osnovne poslovne procese, bez mogućnosti konkretne digitalne transformacije. Za dostizanje viših razina i ispunjenje poslovnih aspiracija, potrebna je sveobuhvatna digitalna transformacija kroz nabavu novih softverskih licenci i računalne opreme koja je predmet ovog projektnog prijedloga. Jedino tako će se postići željena kategorizacija „Najbolji u klasi“ (eng. Best inClass) kad se radi o digitaliziranosti društva.

Procjena budućih trendova Digitalna transformacija u slučaju Prijavitelja odnosi se na modernizaciju hardverske i softverske infrastrukture što bi posljedično omogućilo dodatna unaprjeđenja u pogledu efikasnosti i produktivnosti poduzeća.

Modernizacija hardverske i softverske bi trebala otvoriti prostor za dodatni razvoj i potpunu automatizaciju poslovnih procesa te samim time uvođenje novih usluga i rješenja.

Kada je u pitanju utjecaj projekta na unaprjeđenje poslovanja i poslovnih procesa poduzeća, efekti su višestruki jer se investicijom u projekt očekuje:

- rast efikasnosti uslijed optimizacije, tj. unaprjeđenja, automatizacije ili poluautomatizacije od najmanje 10%
- otvaranje novih tržišnih prilika, naime nova infrastruktura uz optimizacije postojećih poslovnih procesa se nameće i kao adut za poboljšanje postojećih usluga i razvoj novih usluga
- modernizirana infrastruktura bi od nas zahtijevala i dodatna ulaganja u zaposlenike i njihove kompetencije kako bi se iskoristivost nabavljenih tehnologija i sam ROI maksimalizirao kroz povećanje prihoda, a ne samo kroz uštede u satima rada zaposlenika.

Neizravni i mrežni učinci projekta Provođenjem strategije digitalne transformacije poduzeću bi bilo omogućeno dati garanciju na potpunu otpornost i garantirati kontinuitet poslovanja u bilo kojim uvjetima jer je takvo rješenje planirano dizajnom same infrastrukture tvrtke.

U ukupnoj strategiji poduzeća projekt ima snažnu ulogu jer će se željena digitalna transformacija realizirati kroz sljedeće pokazatelje u roku od 2 godine od završetka projekta (u odnosu na 2021.):

- Povećan prihod od prodaje za minimalno 20%
- Povećan prihod od izvoza za minimalno 20%
- Ojačane digitalnih kompetencija minimalno 30% zaposlenika o korištenju novih digitalnih rješenja koja se nabavljaju
- Povećanje broja zaposlenih sa 15 na 17
- ROI na godišnjoj razini (ušteta/investicija*100) iznosi 27,92% godišnje, odnosno povrat ulaganja će biti u 3 godine i 10 mjeseci.

Krajnji korisnici Krajnji korisnici su zaposlenici poduzeća Genius Transfer d.o.o. Oni su ti koji će iskoristiti sve mogućnosti modernizirane IT infrastrukture.

Ciljne skupine (skupine na koje projektne aktivnosti izravno utječu) Zaposlenici, klijenti, vanjski IT stručnjaci

DETALJNI OPIS PROJEKTA UNAPRJEĐENJA POSLOVNIH PROCESA

Upravljanje ljudskim potencijalima	Upravljanje ljudskim potencijalima kao proces će se unaprijediti provedbom edukacija o korištenju novih digitalnih alata. Edukacije bi trebale pokriti sljedeće teme: <ul style="list-style-type: none">- Uvođenje programskih rješenja za digitalizaciju knjigovodstvenih i računovodstvenih procesa- Uvođenje programskih rješenja za digitalizaciju proizvodnih i operativnih procesa Provedbom edukacije projekt će zaključno i na razini ljudskih potencijala doprinijeti integriranju poslovnih funkcija i zatvoriti jaz između trenutnih i potrebnih digitalnih sposobnosti za provedbu plana digitalne transformacije
Financije i računovodstvo	Poslovni proces će se unaprijediti implemetacijom programskog rješenja za digitalizaciju računovodstvenih i knjigovodstvenih procesa omogućiti će se kvalitetnije praćenje financija te donošenje kvalitetnih odluka na temelju dobivenih informacija. Navedeno programsko rješenje dati će mogućnost uvođenja kontrolinga i financijske analitike kojim će biti obuhvaćeni poslovni procesi prodaje, marketinga, nabave, proizvodnje, skladišta, servisa, upravljanje projektima i ljudskih resursa.
Upravljanje imovinom	Upravljanje imovinom bi svakako trebalo biti pojednostavljeno i olakšano obzirom da će programsko rješenje za digitalizaciju računovodstva i knjigovodstva sadržavati i mogućnost za digitalizaciju evidentiranja materijalne imovine poduzeća kao jednog od segmenata knjigovodstvenih evidencija.
Logistika	Implementacijom softverskih rješenja za operativne procese omogućiti će bolje praćenje statusa radnih naloga kako za kurirsku dostavu, tako i za isporuku optičkih proizvoda, čime će se smanjiti „prazni hod“ tijekom dostava, što će utjecati i na uštede potrošnje goriva i zagašenja okoliša, ali i uštede radnog vremena zaposlenika.
Marketing	Implementacija programskih rješenja za digitalizaciju knjigovodstvenih i računovodstvenih, te proizvodnih i operativnih procesa pridonijeti će poboljšanju i kvalitetnijoj analizi promjena motiva i potreba kupaca i korisnika, analizi ponude i potražnje, obradi podataka o strukturi domaćih i inozemnih kupaca i korisnika, izradu marketinške strategije nastupa na tržištu, pripremu ugovora i pripremu prijedloga promotivnih aktivnosti.
Nabava	Uspješna realizacija projekta pridonijeti će kvalitetnijim izvještajima o prodaji po prodajnim centrima što će povratno olakšati donošenje odluka u sektoru nabave. Cilj je određivanje dobavljača, pravovremenost dostave robe i usluga po najpovoljnijim cijenama i uvjetima, uz najniže troškove i angažiranje što manje sredstava, što veći koeficijent obrtaja na način da su angažirana sredstva što manja, a što se postiže ambulantnim snabdijevanjem „just in time“.
Prodaja	Implementacijom programskih rješenja provesti će se optimizacija prodajnih procesa kroz analizu zahtjeva kupaca/korisnika, izradu ponuda, ugovaranje, realizacija prodaje, fakturiranje i završne radnje.
Strateško planiranje	Strateško planiranje koje bi trebalo biti značajno olakšano jer će implementacija programskih rješenja za digitalizaciju računovodstva i knjigovodstva omogućiti kontroling i financijsku analitiku koji će doprinijeti kvalitetnim financijskim izvješćima koji će biti temelj za izradu srednjoročnih i dugoročnih planova te pripremiti strategija za njihovo ostvarivanje. Navedeno je veoma bitno jer se time određuje smjer u kojem će se voditi poslovanje poduzeća.

- Upravljanje rizicima Kada je u pitanju upravljanje rizicima, očekujemo značajno unapređenje jer bi svi sadašnji već akutni poslovni rizici vezani uz kontinuitet poslovanja i otpornost trebali biti značajno smanjeni ili eliminirani u potpunosti.
- Ostalo Uz sve navedeno, značajno bi trebala biti unaprijeđena optimizacija poslovnih procesa u kontekstu integracija različitih IT sustava te automatizacije ili djelomične automatizacije procesa, dodatni procesi koji će se unaprijediti su:
- 1) Proizvodnja – implementacijom programskog rješenja za digitalizaciju proizvodnih procesa i opreme za potrebe naprednih sustava digitalizacije u proizvodnom pogonu (one-stop shop kiosk za primopredaju radnih zadataka, QR code sticker industrijski pisač, RFID rješenje praćenja mikrolokacije radnika, alata i proizvoda i video-wall prikaz statusa procesa u proizvodnji) omogućiti će nadzor i planiranje proizvodnih procesa što će doprinijeti uštedama materijala i ljudskog rada.
 - 2) Proces pružanja usluge - - gdje očekujemo dodatnu modernizaciju i digitalizaciju kroz višekanalnu komunikaciju sa kupcima/korisnicima.
 - 3) Opći poslovni procesi - budući da će se razina automatizacije povećati na vrlo visoku razinu kad su u pitanju opći poslovni procesi
 - 4) Komunikacija - nadogradnjom i uvođenjem IT usluga i licenci bit će postignuta visoka razina komunikacije jer će timovi koji sudjeluju u komunikaciji razviti jasnu dvosmjernu komunikaciju s izravnim odgovorima i brzim dogovorima oko moguće suradnje i imati stalno otvorene komunikacijske kanala s jasnim objašnjenjima i konciznim porukama kako bi svima bilo jasno što se od njih očekuje.

ODRŽIVOST REZULTATA

Održivost rezultata nakon završetka projekta Prijavitelj je prepoznat u sektoru kurirskih dostava prema kvaliteti usluge, kontinuiranom razvoju i napretku, a dodatni napredak očekuje se nakon pokretanja proizvodnje medicinskih sredstava iz područja optike. Prijavitelj je trenutno prisutan samo na tržištu RH, ali će zbog kvalitete svojih usluga i posebno medicinskih proizvoda iz sektora optike dodatno proširiti ponudu svojih proizvoda i usluga kako na postojećim domaćem tržištu tako i na inozemnom tržištu.

Provođenjem strategije digitalne transformacije poduzeću bi bilo omogućeno dati garanciju na potpunu otpornost i garantirati kontinuitet poslovanja u bilo kojim uvjetima jer je takvo rješenje planirano dizajnom same infrastrukture tvrtke.

Dodatno, projektom je predviđeno uvođenje novog poslovnog modela na eksternoj razini promjenom postojećeg klasičnog poslovnog modela digitalizacijom proizvodnje i usluga čime se uvode nove sposobnosti pružanja usluge na osnovu procesa digitalizacije. Tako će rezultat projekta doprinijeti strukturnoj promjeni kod Prijavitelja, koja kao glavna promjena uključuje srodnu odnosnu pametnu tranziciju prema Industriji 4.0., te će doprinijeti procesima koji se nadovezuju na postojeće sposobnosti i industrijska znanja koja ima Prijavitelj, za koje ćemo nabavom navedenih hardverskih i softverskih rješenja steći uvjete koje do sada nismo imali. Uspješna realizacija ove investicije predstavlja 1. korak u uspostavi novih proces koji će na svim razinama, a pogotovo proizvodnje, povezati trenutno poslovanje Prijavitelja s budućim prednostima europskog i globalnog gospodarstva kao što su digitalizacija, inovacije i pametne tehnologije, a koje je i Republika Hrvatska označila kao ključne za razvoj gospodarstva u cjelini.

Stoga, uvođenje digitalne transformacije poduzeća doprinosi konkurentnosti poduzeća na domaćem i stranom tržištu kroz:

- povećanje efikasnosti optimizacijom poslovnih procesa nabavom digitalnih rješenja i tehnologija
- digitalizaciju poslovnih procesa kroz nabavu digitalnih rješenja i tehnologija
- korištenje novih tehnologija/ trendova tržišta – kroz nabavu novih digitalnih tehnologija koji prate suvremene trendove na tržištu
- porast prihoda od 20% u razdoblju od 2 godine od realizacije projekta
- izgradnju digitalnih kapaciteta zaposlenika edukacijom minimalno 30% zaposlenika
- rast na novim tržištima Slovenije i Bosne i Hercegovine
- unapređenje minimalno 10 poslovnih procesa

Prijavitelj je u prilogu (Obrazac 5.) iznio i u potpunosti razložio detaljan plan digitalne transformacije iz kojeg je razvidno kako će provedba projekta ojačati digitalne kapacitete poslovanja.

Naša ponuda proizvoda i usluga će i dalje nastaviti odgovarati na tržišne trendove, posebno uvođenjem novih proizvoda i usluga. Tako smo započeli sa aktivnostima proizvodnje medicinskih sredstava iz područja optike kao što su optička stakla, optičke naočale, zaštitne naočale i proizvodnje leća. Upravo ovaj asortiman proizvoda ima najveći potencijal rasta posebno na inozemno tržište.

Promociju proizvoda i usluga Prijavitelja s kupcima odvijati će se brojim komunikacijskim alatima kao što su:

- osobni kontakti
- informiranje putem interneta (mrežne stranice tvrtke)
- oline oglašavanje (FB oglasi, Google AdWords)
- odlasci na sajmove, B2B susreti
- društveno odgovorno poslovanje

Promocija je ključan alat u marketinškom miksu kojem Prijavitelj pridaje najveću pažnju. Svim oblicima promocije prema potencijalnim i sadašnjim kupcima dostavljati ćemo informacije s obilježjima i posebnostima naših proizvoda te cijenama i načinu dostave, u čemu će pomoći realizacija ovog projekta.

Prijavitelj u narednom razdoblju planira izlazak na nova tržišta Slovenije i Bosne i Hercegovine, gdje s obzirom na blizinu tržišta možemo najbrže stvoriti kontakte koristeći strategiju vodopada tj. postupno želimo izlaziti i osvajati jedno po jedno tržište s ciljem osiguranja što brže prisutnosti na svakom pojedinom ciljnom tržištu.

STRATEGIJA FINANCIRANJA NAKON PROVEDBE: financiranje post-projektnih aktivnosti vezanih uz održavanje infrastrukture (softver + hardver) je predviđeno iz operativnih aktivnosti Prijavitelja i generiranog tekućeg pozitivnog novčanog tijeka, iako ako bude potrebno postoji dovoljno velika zadržana dobit u iznosu od 63.906,00 kn i dobit prethodne 2021. godine u iznosu od 471.4417,00 kn, što jasno dokazuje da imamo u potpunosti jasnu i realnu strategiju financiranja tijekom i nakon završetka projekta, budući da ti iznosi premašuju vrijednost projekta i njegovih kasnijih troškova održavanja koje procijenjujemo na oko 19.000,00 kuna (2.530 EUR) godišnje.

Što se tiče kompetencija zaposlenih, predviđena je edukacija za korisnike sustava (minimalno 30%) zaposlenika, koji će svoje stečeno znanje prenijeti i na ostale zaposlenike tvrtke.

Unapređenje poslovnih procesa, stvorena učinkovita organizacija tijekom rada, posljedična vrlo visoka razina kvalitete poslovanja, porast kapaciteta, porast prihoda od prodaje te izvoz usluga u susjedne zemlje, te sve veći opseg korištenja novih programskih rješenja najbolje je jamstvo za podmirivanje budućih obaveza i troškova koji će uslijediti nakon završetka provedbe projekta.

U razdoblju do 2026. godine planiramo povećati prihod od prodaje za 20% u odnosu na prethodnu 2021. godinu, te za 20% povećati prihode od izvoza.

Zbog povećanog obujma posla očekujemo dodatna 2 zapošljavanja koje će naravno dovesti do povećanih izdataka za zaposlene, no što ćemo moći financirati zbog većih prodajnih rezultata,

odnosno financirati ćemo ih iz redovnog poslovanja Prijavitelja.

Pravovremeni odabir projektnog tima koji svojim kompetencijama odgovara uvjetima za uspješnu provedbu projekta također je jedna od mjera za uspješnu održivost tijekom projekta.

Naime, tim koji radi na projektu digitalizacije, postaje organizacijski tim za vođenje iste nakon službenog završetka projekta.

Vlastito učešće u projektu u iznosu 522.678,302 kn (prihvatljivim 319.936,05 kn i neprihvatljivim troškovima 202.742,25 kn) će Prijavitelj također pokriti vlastitim sredstvima, bilo iz zadržane dobiti, dobiti za 2021. godinu ili iz tekućeg poslovanja.

Povećana efikasnost poslovanja, rast kvalitete poslovanja, te realizacija projekta digitalizacije bit će jamstvo za podmirivanje budućih obaveza i troškova koji će uslijediti nakon završetka provedbe projekta.

METODOLOGIJA USPOSTAVE PROJEKTOG TIMA

Prijedlog organizacijske strukture: definiranje uloga i odnosa korisnika (prijavitelja, partnera i suradnika); definiranje potrebnih kapaciteta korisnika (prijavitelja i partnera)

Projektni tim sastavljen je na temelju definiranih potreba projekta, odnosno traženog spektra stručnosti i kompetencija za svaki pojedini segment kako bi se osigurala njegova adekvatna provedba u planiranom roku i ostvarili zacrtani rezultati te osiguralo učinkovito korištenje sredstava. Tako će

projektni tim uključivati stručnjake koji posjeduju znanja i iskustvo adekvatno potrebama provedbe projekta ove vrste i veličine. Projekt uključuje poboljšanje poslovnih procesa nabavom novih digitalnih rješenja i tehnologija, implementaciju i instaliranje istih te jačanje digitalnih vještina

zaposlenika. Ovaj aspekt od izuzetne je važnosti s obzirom na to da se projekt planira sufinancirati sredstvima EU, što podrazumijeva njegovu provedbu sukladno pravilima EU fondova, za koje prijavitelj kao i voditelj projekta ima potrebno iskustvo.

Nužni kapaciteti promatrani su kroz kategorije ljudskog i financijskog kapitala i kapaciteta za provedbu:

1. Ljudski kapaciteti odnose se na adekvatna znanja i iskustvo u provedbi aktivnosti usporedive vrste i veličine aktivnostima integriranim u ovom projekt. Za provedbu projekta Prijavitelj je osigurao angažman ključnih

djelatnika i dugogodišnjih zaposlenika tvrtke koji posjeduju iskustvo u provođenju EU projekata i specifična znanja koja pojedina projektna uloga zahtjeva. Uzimajući u obzir kompleksnost projektnih zadataka, odlučeno je kako će se tim za upravljanje projektom sastojati od dva člana: voditelja projekta te savjetnika za upravljanje projektom. Prijavitelj će poseban naglasak staviti na pravilnu provedbu projekta kako bi se osiguralo da su svi propisani zahtjevi zadovoljeni te da nije došlo do grešaka u predviđenim koracima.

Prijavitelj posjeduje adekvatne ljudske resurse s nužnim kompetencijama potrebnim za uredno izvršenje projektnih aktivnosti.

Sva opisana znanja i kapaciteti će se primijeniti na administrativnoj i tehničkoj razini osiguravajući neometani tijek aktivnosti.

U nastavku popis svih osoba angažiranih na projektu:

a) Tim za upravljanje projektom

-Voditelj projekta - Direktor tvrtke Mihajlo Zarični

-Administrativni asistent: Domagoj Šalković

-Savjetnik u upravljanju projektom – Antonio Surjan Žanko ili druga odgovarajuća osoba s iskustvom u upravljanju EU projektima

Ključni kadrovi (u smislu radnih pozicija, potrebnih kompetencija i kvalifikacija) u poduzeću potrebnih za provedbu konkretnih procesa su:

- Voditelj i specijalist za proizvodne i operativne procese – kao Tatjana Car – kvalifikacije uključuju osobu s minimalno tri godine iskustva i upoznata sa stanjem digitalizacije u tvrtki, a ujedno će zbog uvođenja digitalizacije u proizvodne i operativne procese omogućiti porast obujma posla za minimalno 20% nakon uvođenja novih tehnoloških dostignuća u poslovanje koje do sada nismo imali.

- Voditelj i specijalist za računovodstvene i knjigovodstvene procese – kao Domagoj Šalković – kvalifikacije uključuju osobu s minimalno tri godine iskustva i upoznata sa stanjem digitalizacije u računovodstvenim i operativnim procesima tvrtke, a ujedno će zbog uvođenja digitalizacije u računovodstvene i knjigovodstvene procese omogućiti porast efikasnosti poslovanja.

- Uprava – Mihajlo Zarični (ujedno i voditelj projekta)– koji je u skladu sa dugoročnim ciljevima firme i donio odluku o digitalnoj transformaciji poslovanja tvrtke.

Definicija uloga u timu / Raspodjela odgovornosti za upravljanje projektom uz povezivanje s predloženim aktivnostima projekta

Voditelj projekta - Direktor tvrtke Mihajlo Zarični- bit će zadužen za odabir i kontrolu rada odabranih dobavljača tijekom implementacije softverske i hardverske infrastrukture, kontrolu poboljšanja poslovnih procesa, nadzor tijekom instalacije IT opreme i softvera, usklađivanje rada zaposlenika sa edukacijama od strane edukatora. Tijekom svog rada usko će surađivati sa ostalim članovima tima, posebno sa savjetnikom za upravljanje projektom.

Savjetnik u upravljanju projektom – Antonio Surjan Žanko ili druga odgovarajuća osoba s iskustvom u upravljanju EU projektima (minimalno provedena 2 projekta odgovarajuće vrijednosti) iz segmenta poduzetništva - CV u prilogu -obavljati će sljedeće:

- i. koordiniranje rada projektnog tima i definiranje odgovornosti pojedinih članova projektnog tima;
- ii. utvrđivanje detaljnog plana aktivnosti projekta i novčanog tijeka;
- iii. upravljanje projektnim aktivnostima;
- iv. izrada izvješća o provedenim aktivnostima;
- v. komunikacijske aktivnosti interno prema korisniku projekta i eksterno prema posredničkim tijelima;
- vi. podrška u upravljanju aktivnostima vođenja projekta prema odobrenom ugovoru;
- vii. provedba postupka eventualnih izmjena u proračunu projekta, tzv. preraspodjela sredstava;
- viii. savjetovanje tijekom izrade svih potrebnih izvješća i zahtjeva za nadoknadu sredstava prema Posredničkim tijelima tijekom provedbe projekta, uključujući i završno izvješće;
- ix. osiguranje vidljivosti projekta sukladno mjerama o informiranju i vidljivosti projekata
- x. izrada/revizija plana nabave za cjelokupan projekt, uključujući definiranje vrste postupka;
- xii. priprema odgovora, pojašnjenja i nadopuna na zahtjev nadležnog tijela

Administrativni asistent - će preuzeti odgovornost praćenja financijskog aspekta provedbe projektnih aktivnosti. U skladu s tim, njegova zadaća bit će praćenje novčanog tijeka i budžeta, obrada i arhiviranje projektne dokumentacije, te pravovremena isplata dobavljačima sukladno potpisanim ugovorima. Uz to, bit će zadužen za praćenje ostvarenja financijskih pokazatelja projekta, interno izvještavanje unutar tvrtke te eksterno prema posredničkim tijelima nakon završetka provedbe projekta.

Svaki od članova tima jednako je potreban za realizaciju projekta kako bi se završile sve predviđene aktivnosti.

Opis potrebnih kvalifikacija / Voditelj projekta trebao bi odlično poznavati sve procese u društvu, i imati rukovodeće iskustvo.

radnog iskustva /
kompetencija za pojedino
radno mjesto / ulogu u timu

Savjetnik u upravljanju projektom treba imati iskustvo u vođenju barem 2 EU projekta odgovarajuće vrijednosti (50% vrijednosti ovog projekta) što g. Antonio Surjan Žanko apsolutno ispunjava na temelju vođenja prethodnih EU projekata poduzeća (CV zajedno sa ostalim članovima tima u prilogu).

Administrativni asistent bi trebao imati 3 godine iskustva u financijama /administraciji

Svaki od članova tima jednako je potreban za realizaciju projekta kako bi se završile sve predviđene aktivnosti i dobili adekvatni rezultati projekta. Ukoliko netko od zaposlenika bude iz nekog razloga spriječen sudjelovati u realizaciji projekta, tvrtka će imenovati neku drugu osobu jednakih kvalifikacija na navedenu poziciju na projektu, bilo interno unutar tvrtke, ili eksterno, zapošljavanjem novog djelatnika koji će odgovarati traženom profilu.

Intenzitet radnog vremena na projektu:

Voditelj projekta / Uprava - ukupno 300 h tijekom trajanja projekta

Savjetnik u upravljanju- 50 h tijekom trajanja projekta

Administrativni asistent / Voditelj i specijalist za računovodstvene i knjigovodstvene procese - 240 h tijekom trajanja projekta

Voditelj i specijalist za proizvodne i operativne procese -180 h tijekom trajanja projekta

NAČIN PRAĆENJA I VREDNOVANJA REZULTATA

Način praćenja i vrednovanja rezultata projekta i njegovog utjecaja na ispunjavanje ciljeva poziva

Praćenje i vrednovanje rezultata aktivnosti unapređenja poslovnih procesa i digitalne transformacije poslovanja odvija se utvrđivanjem mjerila praćenja, usporedbom planiranih i realiziranih veličina i na kraju ispravkom odstupanja.

Prijavitelj će u sklopu praćenja i vrednovanja rezultata projekta provesti godišnju kontrolu, a za utvrđivanje utjecaja projekta na ispunjavanje ciljeva ovog javnog poziva i eventualnih odstupanja

koristiti će se slijedeće metode (u razdoblju jednu, tri i pet godina od završetka projekta):

- analiza poboljšanja pružanja usluge /prodaje
- analiza udjela na tržištu,
- analiza odnosa prodaje i troškova,
- financijska analiza
- analiza IT sigurnosti
- istraživanje zadovoljstva zaposlenika i njihovih digitalnih kompetencija.

Također na godišnjoj osnovi provesti ćemo kontrolu profitabilnosti i povrata na investirano (ROI) kao i kontrolu djelotvornosti/uspješnosti realizacije izrađenog plana digitalne transformacije.