

KASSAKERFI

& SJÓÐSVÉLAR

Kynningarblað Bókhaldskerfi, birgðakerfi, vefverslunarkerfi, hugbúnaður, fjarvöktun á sölukerfum.

Traustar lausnir fyrir fyrirtæki og sveitarfélög

Merkurpoint hefur á undanförunum árum boðið MerkurPOS afgreiðslukerfi- og rekstrarhugbúnað fyrir fyrirtæki og sveitarfélög. MerkurPOS er einfalt í notkun og tryggir mikla hagræðingu og þægindi í hvers kyns rekstri.

MerkurPOS afgreiðslukerfi og rekstrarhugbúnaður samanstendur af afgreiðsluhugbúnaði fyrir verslanir, ferðaþjónustu, sundlaugar og líkamsræktarstöðvar, snyrti- og hárgreiðslustofur, verkstæði, veitingahús ásamt fleiri hugbúnaðarlausnum. MerkurPOS afgreiðsluhugbúnað á má finna í mörgum sveitarfélögum og fyrirtækjum.

Íslenskt kassakerfi MerkurPOS

MerkurPOS er íslenskur hugbúnaður sem byggir á þörfum íslenskra notenda. „Hugbúnaðurinn hefur verið á markaði í yfir áratug og því kominn með góða reynslu og stöðugleika í notkun,“ útskýrir Guðmundur G. Kristinsson sölu- og markaðsstjóri Merkurpoint. „Í fyrstu var boðið upp á staðlað og einfalt afgreiðslukerfi sem sameinar notendavænt viðmót, hraðvirkt sölukerfi og stútfullan pakka af ýmsum stjórnumartólum.“

Auðvelt að læra á MerkurPOS

Að sögn Guðmundar er MerkurPOS-afgreiðslukerfið auðvelt í notkun það tekur enga stund að læra á það. „Við erum hvað stoltust af því hversu notendavænt kerfið okkar er, það tekur örskamma stund að stofna vörur og viðskiptamenn og öll vinnsla er gerð eins einföld og hægt er. Áherslan hjá okkur hefur alltaf verið á að gera frábært kassakerfi og helsti kosturinn við að vera með sjálfstætt kassakerfi frekar en bókhaldskerfi með ábyggðu kassakerfi er sá að maður sleppur við að eiga við allar flóknar stillingarnar sem oft tilheyra bókhaldskerfum.“

Kerfið er þannig straumlínulagað til að vinna flókin verkefni á sem einfaldastan hátt. „Öll nauðsynleg rafræn viðskipti eru fyrir hendi, sem og tenging við þjónustuaðila POSA. Kerfið er einnig hægt að tengja við flest bókhaldskerfi, eins og Tok, Tok+, Axapta, Navision, Fjölmi og fleiri,“ útskýrir Guðmundur.“

Fullkomin sölugreining

„Okkar kerfi er hannað með nýjustu tækni í huga þannig má alltaf hafa yfirsýn og aðgang að þínum gögnum í gegnum fartölvu, spjaldtölvu, snjallsímann eða hvar sem þú ert nettengdur. Þannig höfum við vissa sérstöðu því að aðgangur að gögnum og mjög fullkomin sölugreining fæst í gegnum heimasíðu. Á henni má sjá tekjuflæði, fjölda viðskiptavina, meðalsölu á viðskiptavin, meðalfjölda vöru-



Guðmundur Kristinsson er sölu- og markaðsstjóri Merkurpoint sem undanfarinn áratug hefur boðið MerkurPOS og IBM-afgreiðslulausnir og rekstrarhugbúnað fyrir fyrirtæki og sveitarfélög. MYND/GVA

eininga á viðskiptavin, heildarsölu á sölu- aðila, skiptingu á greiðsluformi og hvaða vara selst mest, hvaða vara skilar mestri framlegð og hvaða vara er ekki að hreyfast. Það hjálpar þeim sem reka fyrirtæki að skipuleggja birgðahald, sjá vöru og viðskiptaflæði og þannig auka hagnað í rekstri.“ Með þessari tækni tryggjum við líka afritatöku af gögnum viðskiptavina.

Rekstrarbúnaðarlausnir fyrir flestar atvinnugreinar

Á liðnum árum hefur MerkurPOS þróað fjölmörg viðbótarkerfi fyrir daglegan rekstur. „Þar má nefna reikninga-, innheimtu-, tilboðs- og verkefnastjórnunarkerfi, sérhæfðan hugbúnað fyrir ferðaþjónustu og aðgangskerfi fyrir sundlaugar,“ segir Guðmundur.

„Með árunum hefur þróast gott samstarf við fyrirtækið Maritech sem er með NAV-bókhaldskerfi og fjölda sérlausna fyrir stærri fyrirtæki og sveitarfélög. Merkurpoint og Maritech hafa í mörg ár starfað saman með sam tengdan bókhalds- og afgreiðsluhugbúnað í fyrirtækjum og sveitarfélögum.“

Reikningar gerðir og sendir í heimabanka

Um mánaðarmót er hægt að taka saman sölu í

reikning hjá viðskiptavinum, prenta út reikninga og búa til innheimtuskrá til að senda í innheimtuumhverfi hjá viðskiptabanka. Síðan er hægt að bóka innborganir á viðskiptamenn og þannig hægt að fylgjast með greiðslustöðu viðskiptamanna frá mánuði til mánaðar og senda þeim viðskiptayfirlit.

MerkurPOS á IBM-tölvum er fullkomin lausn

Guðmundur upplýsir að undanfarin ár hafi Merkurpoint selt mest af IBM-afgreiðslutölvum frá Nýherja.

„Í veitingarekstri er oft álag og krafa um vandaðan tölvubúnað sem þolir mikið álag og endist lengi. Merkurpoint hefur lengi mælt með IBM-tölvum í það rekstrarumhverfi og byggir á áralangri reynslu af notkun afgreiðslutölva í kröfuhörðu umhverfi. Mörg sveitarfélög horfa einnig fram í tímann og fjárfesta í tölvubúnaði með endingu og gæði í huga. Því kaupa þeir IBM-afgreiðslutölvur og jaðarbúnað fyrir hugbúnað frá Merkurpoint og Maritech. Mest hefur selst af IBM Surepose E26 afgreiðslutölvu og er meirihluti viðskiptavina Merkurpoint síðustu árin að kaupa þessa frábæru tölvu,“ segir Guðmundur.



MerkurPOS afgreiðslukerfið

Söluviðmót

Söluviðmótið í MerkurPOS er mjög notendavænt og auðvelt að læra að nota. Þar eru allar helstu aðgerðir s.s. flýttakkar, vöruupplættingar, viðskiptamannaskrá, afslættir og fleira. Í kerfinu eru erlendir gjaldmiðlar og Tax Free tengingar.

Viðskiptamannabókhald

Öflugt viðskiptamannabókhald heldur utan um allar sölu sem skráðar eru á viðskiptavini. MerkurPOS gefur þér möguleika til að setja sölu í reikning og halda utan um skuldastöðu einstakra viðskiptavina. Þú getur haldið utanum getur séð viðskiptasögu viðskiptavina.

Birgðabókhald

Birgðabókhaldið er öflugt og með einfalt og þægilegt viðmót. Í því er hægt að skrá flestar upplýsingar sem við eiga s.s. lýsingu á vöru, innkaupsverð, kostnaðarverð, heildsöluverð, smásöluverð, lagerstöðu og staðsetningar, læsta afslætti og margt fleira. Í birgðabókhaldinu er mjög öflugt vöruflokkakerfi til að auðvelda leit og greiningu á vörureytingum.

Bakvinnsla

Í bakvinnslukerfinu er að finna aðgerðir sem snúa að skipulagningu og umsýslu verslunarumhverfis. Starfsmannaskrá, viðskiptamannabókhald, birgðabókhald, innflutning gagna frá öðrum birgðakerfum, birgðahreyfingar, uppgjör- og bókuarblöð, söluyfirlit og fleira.



IBM E26 Pos ready
Infrarauður snertiskjár. Frábær upplausn, glampafrír skjár, góð myndgæði, færri villur í snertingum og innslætti,

hægt að nota: finger, penna, kreditkort, fingravettlinga og fleira. Þarf ekki að stilla skjáinn (Calibration). Sleutu og rykvörn (prófaður við erfiðustu aðstæður) Surepos 500 kerfið er hannað til að endast! Örgjörvi: 2.2 GHZ Dual Core Intel Celeron (400MHz FSB) Harður diskur : 160 GB SATA2 HDD/Optional SSD Vinnsluminni : 2 GB DDR2

BM Anyplace Kiosk,
15" infrarauður snertiskjár á vegg eða borð. Frábær upplausn, glampafrír skjár, góð myndgæði, færri villur í snertingum og innslætti, hægt að nota: finger, penna, kreditkort, fingravettlinga og fleira.

Þarf ekki að stilla skjáinn (Calibration). Sleutu og rykvörn (prófaður við erfiðustu aðstæður) Kiosk kerfið er hannað til að endast! Örgjörvi : 2.0 GHZ Dual Core Intel Celeron Harður diskur : 80 GB SATA2 HDD/Optional SSD Vinnsluminni : 2GB

MerkurPOS afgreiðslu- og rekstrarhugbúnaður

- sölu/kassakerfi með bakvinnslu
- birgðaskrá og vörupantanir
- viðskiptamannabókhald
- reikningagerð til viðskiptavina
- kröfuskra fyrir heimabanka
- yfirlit yfir innborganir
- myndræn rekstrargreining
- mánaðaruppgjör til bókana



Sími 5682700



Hlíðasmára 2 - 201 Kópavogur
Sími 568 2700 - www.merkurpoint.is

Fjarvöktun lengir líftímann

Nýherji býður fjarvöktun á sölukerfum. Þannig er hægt að fylgjast með öllum kerfum allan sólarhringinn og jafnvel sjá bilanir fyrir. Slík lausn felur í sér lægri rafmagnsnotkun viðskiptavinarins og lengir líftíma búnaðar.

Nýherji fer með umboð fjölda þekktra vörumerkja og þar á meðal IBM. IBM er okkar stærsti birgi þegar kemur að sölukerfum og þá er einnig töluvert til af hugbúnaðarkerfum frá IBM í verslunargeiranum," segir Sigurjón Hjaltason, vörustjóri hjá Nýherja.

Markaðshlutdeild IBM er yfir fjórðungur á heimsvísu í sölu afgreiðslukerfa eða sama og þrjú næstu fyrirtæki samanlagt. Sigurjón segir viðskiptavinum Nýherja þekkja gæði og endingu IBM.

„Icelandair á Keflavíkurflugvelli endurnýjaði sölukerfi sitt til að mynda eftir tíu ára notkun og valdi áfram IBM. Þar var sett upp tveggja skjáa kerfi með aukaskjá sem keyrir auglýsingaefni við hliðina á strimlinum þegar viðskiptavinurinn verslar. Þar geta komið fram ýmis tilboð eða tilkynningar, rétt á meðan hann kaupir sér samloku og drykk," segir Sigurjón.

Meðal nýrra viðskiptavina Nýherja er verslunin Lindex. Opnun verslunarinnar var eftirminnileg en hleypa þurfti viskiptavinum inn í hollum dag eftir dag. Álagið á kassakerfið var gífurlegt og segir Sigurjón það hafa verið prófaun á vél- og hugbúnaðarkerfið. „Í gegnum einn afgreiðslukassa hjá Lindex fór meira magn en í stórrí verslun

í Ósló samanlagt. Kerfið virkaði hundrad prósent. Þetta er mjög gott dæmi um það hversu vel IBM-kerfin standa sig," segir Sigurjón.

Fjarvöktun á kerfum

Þei verslunareigendur sem reka fleiri en eina verslun, jafnvel um allt land, býður Nýherji upp á fjarvöktun á sölukerfum. Hægt er að fylgjast með kerfum allan sólarhringinn og jafnvel sjá bilanir fyrir.

„Við getum séð hvort eitthvað er farið að hegða sér óeðlilega og hvort bilun er yfirvofandi. Þá er einnig hægt að setja kerfin í deepsleep á nóttunni en þá eyða þau einungis þremur vöttum af rafmagni. Þannig má bæði minnka rafmagnsnotkun viðskiptavinarins og lengja líftíma tækja," segir Sigurjón.

Próun í verslunarmhverfi

Sigurjón segir talsverðar breytingar í vöndum á öllu verslunarmhverfi þar sem þráðlausar lausnir í afgreiðslu skipi alltaf stærri og stærri sess. Verslunarkerfin séu meðal annars að færast yfir í snjallsíma. „Þá er hægt að setja snjallsíma í sérstakt hulstur frá Ingenico og forrita hann sem afgreiðslukerfi," útskýrir Sigurjón. „Hægt er að skanna inn strikamerki, taka við greiðslu og senda kvittun með tölvupósti eða

prenta hana út á staðnum. Nýherji er umboðsaðili Ingenico og mun bjóða þessi hulstur mjög fljótlega hér á landi.“

Haldið utan um viðskiptavin

Með breyttu verslunarmhverfi segir Sigurjón verslunareigendur fá fleiri snertifleti á viðskiptavini sína. Samskipti fara fram gegnum vefmiðla og þá spili tryggð og gjafakort einnig stórt hlutverk. Reikna megi með að þessi þróun verði einnig hér á landi á næstu árum.

„Í heildina séð eru að verða töluverðar breytingar á verslun. Í Bandaríkjunum er til dæmis aukning í gjafakortasölu og einnig er verið að sameina öll gjafakortin inn í snjallsíma. Þegar viðskiptavinurinn gengur inn í verslun „veit“ verslunin að viðskiptavinurinn er kominn og sendir á hann tilboð í símann. Ofan á þetta bætist að nú eru komnar fram rafrænar „buddur“, Google wallet og Paypal purse. Þá er einnig hægt að greiða fyrir vöru með snjallsímanum. Nýherji er með öflug vörumerki til að styðja okkar viðskiptavini í að vera fremstir í þjónustu. Þá eigum við frábært samstarf við íslensku hugbúnaðarhúsin sem eru að hanna allt það nýjasta sem er að gerast.“



Sigurjón Hjaltason vörustjóri segir Nýherja fylgjast vel með breytingum á verslunarmhverfi. MYND/GVA

HUGSAÐU INN FYRIR KASSANN

IBM er brautryðjandi í framleiðslu kassakerfa. Þau byggja á rúmlega 40 ára reynslu, hugviti og gæðum. Íslenskir notendur treysta eiginleikum þeirra, enda eru þau áreiðanleg og þekkt fyrir lága bilanatíðni.

PRÓTTMIKILL STARFSKRAFTUR

IBM 4852-E66

IBM kassakerfi og 15" snertiskjár (innrauð tækni) með kortalesara og viðskiptamannaskjá. Nemur fingur, penna, kort, ofl. Örgjörvi: 2.2 GHZ Intel Celeron® Vinnsluminni: 1GB. Harður diskur: 160GB.



DUGLEGUR AFGREIÐSLUJARKUR

IBM Anyplace Kiosk 33E

Snertiskjár á vegg eða borð. Hentar einnig sem kassakerfi. Örgjörvi: 2.0 GHZ Intel Celeron® Vinnsluminni: 1GB. Harður diskur: 80GB.



Nýherji býður fjarvöktun á kassakerfum. Slík lausn felur í sér lægri rafmagnsnotkun og getur lengt líftíma búnaðar.

Nýherji hf. Borgartún 37 sími 569 7700 netverslun.is

NÝHERJI
BETRI LAUSNIR



„Tækin frá Wincor Nixdorf eru framleidd með langan endingartíma í huga og eru mjög vönduð í alla staði, enda brýnt að til dæmis kassakerfi séu örugg í notkun þar sem notendur vilja ekki lenda í vandræðum í miðri sölu,“ segir Lúdvík Andreasson sölustjóri kassakerfa hjá Optima.

MYND/GVA



Að sögn Lúdvíks er hægt að fá Wincor Nixdorf kassakerfin í nokkrum útfærslum eftir fyrirhugaðri notkun; sem sambyggðan snertiskjá og tölvu og svo sem sjálfstæðan snertiskjá og sjálfstæða tölvu.

WINCOR NIXDORF kassakerfi – gæði og fagmennska út í gegn

Fyrirtækið Optima að Vínlandsleið 6-8 sérhæfir sig í sölu á kassakerfum, sjóðsvélum og tilheyrandi vörum frá þýska fyrirtækinu Wincor Nixdorf. Wincor Nixdorf hefur verið leiðandi í sölu kassakerfa og hugbúnaðar auk hraðbanka og búnaðar fyrir banka og fjármálafyrirtæki í 35 ár.

Optima að Vínlandsleið 6-8 hefur verið starfað á Íslandi í tæp sextíu ár en fyrirtækið var stofnað árið 1953. Fyrirtækið leggur áherslu á sölu á ljósritunartækjum, rekstrarvörum, skjalaskápum, talningarvélum fyrir seðla og mynt, öryggiskápum og hugbúnaðarlausnum. Allt þetta kemur frá viðurkenndum aðilum á borð við Ricoh, Xerox, Rosengrens, Secureline, Scan Coin og Bisley.

Hágæða kassakerfi frá þýsku gæðafyrirtæki

„Wincor Nixdorf er stórt fyrirtæki í Þýskalandi sem tilheyrði áður Siemens Nixdorf en fyrirtækinu var síðar skipt upp, annars vegar

í Wincor Nixdorf og hins vegar í Siemens.

Tækin frá Wincor Nixdorf eru framleidd með langan endingartíma í huga og eru mjög vönduð í alla staði, enda brýnt að til dæmis kassakerfi séu örugg í notkun þar sem notendur vilja ekki lenda í vandræðum í miðri sölu,“ segir Lúdvík Andreasson, sölustjóri kassakerfa hjá Optima.

Að hans sögn er hægt að fá Wincor Nixdorf kassakerfin í nokkrum útfærslum eftir fyrirhugaðri notkun; sem sambyggðan snertiskjá og tölvu og svo sem sjálfstæðan snertiskjá og sjálfstæða tölvu. „Það síðarnefnda hentar til dæmis fyrirtækjum sem selja matvöru og nota vigtarskanna,“ útskýrir hann

og getur þess að hægt sé að velja um nokkrar ólíkar gerðir strikamerkjalesara, prentara, kortalesara, skúffur og fleiri fylgihluti eða allt eftir þörfum hvers og eins.

Notum hugbúnað frá íslenskum fyrirtækjum

„Wincor Nixdorf kassakerfin keyra á flestum af þeim íslenska hugbúnaði sem boðinn er á markaðnum í dag,“ bendir Lúdvík á og bætir við að Optima eigi nú í viðskiptum við mörg af fremstu hugbúnaðarfyrirtækjum landsins. „Hugbúnaðarkerfin eru misjöfn, allt frá því að vera mjög einföld og upp í að bjóða birgðahald og viðskiptamenn en það er ákvörðun viðskiptavina okkar hvers konar kerfi þjónar þörfum þeirra best.“

Þjónustar banka

Lúdvík segir Wincor Nixdorf ekki síður hafa átt velgengi að fagna í framleiðslu á Wincor Nixdorf hraðbönkum, sjálfsafgreiðslukerfum og hugbúnaði frá Wincor Nixdorf. „Miðað við þau viðbrögð sem við höfum fengið á búnaði frá þeim er ég ekki í nokkrum vafa um að tækin eigi eftir að fá glimrandi góðar viðtökur hérlandis. Enda gæði út í gegn.“

Viðhald og viðgerðir

Optima heldur einnig úti öflugri eftirlits- og viðhaldsþjónustu í húsakynnum sínum að Vínlandsleið 6-8. „Þar kemur að góðum notum áralöng reynsla í þjónustu og viðhaldi á flóknunum tækjum,“

bendir Lúdvík á og tekur fram að fyrirtækið hafi yfir að ráða starfsmönnum með mikla þekkingu og getu á því sviði. „Sem betur fer eru þetta þó allt saman vönduð tæki og viðskiptavinir þurfa því sjaldnast að hafa áhyggjur af miklu viðhaldi.“

Hjá fyrirtækinu starfa á þriðja tug starfsmanna á sviði sölu og tækniþjónustu. „Þetta er öflugur hópur sem leggur áherslu á hraða, fagmennsku og persónulegt viðmót og þjónustu,“ segir Lúdvík og hvetur að lokum sem flesta til að hafa samband og kynna sér betur fyrirtækið, vörur þess og þjónustu á heimasíðu Optima á slóðinni www.optima.is. Einnig að hafa beint samband í síma 588-9000.

Sjóðsvélar & kassakerfi

á betra verði

www.optima.is

Hafðu samband
S. 588 9000

Fáðu tilboð

OG ÞÚ
SPARAR!



**WINCOR
NIXDORF**

Afar vönduð kassakerfi fyrir stór sem smá fyrirtæki. Hafðu samband við sölumenn okkar og fáðu tilboð.

SAM4S Optima kynnir Sam4s sjóðsvélar. Afar vandaðar sjóðsvélar, einfaldar í notkun. Frábært verð!

STOFNAD 1953
OPTIMA
Vínlandsleið 6-8, S. 588 9000
Optima er aðili að rammisamningi Ríkiskaupa



Löngu fyrir tíma stafrænna sölukerfa. Ágúst 1977, bakarí við Laugarásveg. Sennilega nýopnað en í hillum má sjá blómaskreytingar. Sjóðsvélin er fyrirferðarmikil á afgreiðsluborðinu.



18. janúar 1985, afgreiðslumaður í fiskbúð vigtar fiskflak áður en stafrænar vogir urðu allsráðandi.



27. janúar 1986, Hafnirðingar spila stórt í Lottóinu. Á fyrstu lottómiðunum voru tölurnar valdar með blýanti sem lottókassinn las.

MYND/LJÓSMYNDASAFN REYKJAVÍKUR



Nóvember 1987, stórmarkaður í Hafnarfirði. Afgreiðslukassar í röðum en verð slegið handvirkt inn.



17. apríl 1980, Guðlaugur Pálsson í Guðlaugsbúð á Eyrarbakka við afgreiðsluborðið. Til hliðar má sjá gamaldags vigt.

Gamli tíminn rifjaður upp

Búðarferðir hafa breyst síðustu áratugi frá því þegar allar vörur voru afgreiddar beint yfir borðið og verðið slegið handvirkt inn í sjóðsvél. Hjá Ljósmyndasafni Reykjavíkur er að finna skemmtilegar myndir af búðarborðum og afgreiðslufólki fyrri tíma.

Í dag geta viðskiptavinir bæði skoðað vörur og keypt á netinu og fengið þær sendar heim að dyrum. Við þurfum ekki einu sinni að gera okkur ferð út í búð. Verslunarhættir hafa því talsvert breyst frá því verð var slegin handvirkt inn í búðarkassann og vörurnar afgreiddar yfir borðið. Einhverjum gæti þó verið söknuður að hinu gamla kerfi og spjallinu við kaupmanninn yfir borðið.

FJÖLVARP

Alla virka daga **kl. 18.00**

Discovery Channel er fánæg í FJÖLVARP ALLT
 FJÖLVARP FRÆÐSLA
 FJÖLVARP TOPPUR
 FJÖLVARP LANDSBYGGÐ

FYRSTU VEFVERSLANIRNAR

Árið 1990 hannaði Bretinn Tim Berners-Lee fyrsta netþjóninn og vafrann fyrir veraldarvefinn. Veraldarvefurinn opnaði svo formlega árið 1991. Árið 1994 urðu til netbankar og fyrsti pitsustaðurinn á netinu var Pizza Hut. Það sama ár kynnti Netscape SSL gagnadulkóðunina sem hefur orðið grunnurinn að öryggiskerfi vefverslana. Árið 1994 kynnti þýska fyrirtækið Intershop fyrstu vefverslun sína. Árið 1995 hleypti Amazon vefverslun sinni af stokkunum og ári síðar varð eBay að veruleika.



KORTANOTKUN Á FERÐALÖGUM

- Látið kortið aldrei úr auglýsni. Alltaf skal fylgjast með þegar afgreiðslumaðurinn útbýr úttektarmiðann. Ef hringja þarf og biðja um úttektarleyfi skuluð þið fylgja afgreiðslumanninum ef hann þarf að fara frá til að hringja, biðja hann að koma með vélinu að borði ykkar á veitingastað eða fylgja honum að kassanum.
- Gangið úr skugga um að upphæðin á seðlinum sé rétt og að upphæðin sé fyllt út í niðurstöðudálkinn.
- Gætið kortsins sérstaklega vel á mörkuðum, skemmtistöðum og ekki síst næturklúbbum.
- Geymið ekki alla fjármuni á sama stað.
- Leggið leyninúmerið (PIN) vel á minnið en hafið það ekki meðferðis.
- **Hraðbankar**
- Varist að fara ein í hraðbanka að kvöldi eða nóttu til.
- Tilkynnið umsvifalaust ef kort glatast eða því er stolið.

BYLGJAN ²⁵ÁRA

1989

Heimir & Kolla vakna með þér í bítið

Fréttir, fróðleikur og frábær tónlist alla virka morgna kl. 6.50 – 9.00

Þráinn á tökkunum og Gissur með fréttirnar

HVERS VEGNA Á AÐ HALDA BÓKHALD?

Bókhald er upplýsingakerfi, ætlað til að halda utan um tekjur, gjöld, eignir og skuldir rekstraraðila þannig að úr því megi lesa árangur rekstrar og stöðu eigna og skulda frá einum tíma til annars. Bókhaldið er aðalstjórnartæki hvers rekstraraðila, það er ekki „bara fyrir skattinn“. Hjá vel reknum fyrirtækjum er bókhaldið notað sem stjórnartæki, því árangursríkar ákvarðanir byggja á nýjustu staðreyndum úr bókhaldi fyrirtækisins. Meginreglan er sú að allir, sem hafa einhvern rekstur eða starfsemi með höndum eru bókhaldsskyldir og eiga að færa tvíhliða bókhald. Bókhaldsbækur skulu færðar á varanlegan hátt í skipulögðu og öruggu kerfi.



1,2 milljónir kílómetra á 25 árum

Pappír hf. framleiðir kassa-, posa- og reiknivélarúllur og hefur þjónað svo til öllum stórmörkuðum, olúfélögum og heildverslunum ásamt stórum sem smáum verslunum í 25 ár. Það hefur verið í eigu sömu fjölskyldunnar frá upphafi.

Pappír hf. hefur framleitt kassarúllur, posarúllur, reiknivélarúllur, faxpappír og aðrar pappírúllur sem viðskiptavinir óska eftir í 25 ár. „Við höfum verið með fullkomnasta vélakostinn á hverjum tíma og höfum þannig náð að auka hagkvæmni og nýtingu hráefnis jafnt og þétt. Í dag notum við vélasamsæðu sem við keyptum nýja frá Spáni fyrir sex árum,“ segir Jóhannes Sigurðsson, annar eigandi fyrirtækisins. „Þessi vélasamsæða er algjörlega sjálfvirk og býður upp á prentun í tveimur litum á bakhlíð rúllanna, sem við teljum mjög ódýran auglýsingakost.“

Jóhannes segir hráefnið koma frá Þýskalandi, Finnlandi og Svíþjóð. Það er flutt inn í stórum rúllum sem eru um það bil eitt tonn hver en árleg notkun fyrirtækisins er um 230 tonn. „Frá upphafi hafa verið framleiddir um það bil 1,2 milljónir kílómetra af kassa-, posa- og reiknivélarúllum hjá Pappír hf.,“ upplýsir Jóhannes.

Hann segir Pappír hafa þjónað svo til öllum stórmörkuðum, olúfélögum og helstu heildverslunum landsins í gegnum árin, ásamt stórum sem smáum verslunum. „Þá framleiddum við mikið af rúllum fyrir ýmsar rannsóknarstofnanir og banka.“

Uppistaðan í framleiðslunni hjá Pappír er thermalpappír sem er prentað á með hita. Þar undir heyrja þrír pappírflokkar. Það er svokallaður standardpappír, sem hefur um sjö ára líftíma miðað við rétta meðferð eftir prentun, Long live pappír, sem hefur allt að 25 ára líftíma og bankapappír, sem er sérunninn og yfirlakkaður og hefur um 18 ára líftíma.

Hjónin Sigurður Jónsson og Sigríður Jóhannesdóttir stofnuðu Pappír fyrir 25 árum og vann Sigurður á staðnum fram á síðasta dag, en hann lést 81 árs að aldri. Nú hefur sonur þeirra, Jóhannes Sigurðsson, tekið við stjórnartaumunum ásamt Ólafi Sverrissyni og er sama kennitalan í notkun.

„Það er ekki svo að við séum einir um sölu á

þessari vöru því það er alltaf eitthvað um innflutning en við höfum hingað til staðist alla samkeppni, sennilega vegna þess að verð og gæði standast allan samanburð. Þá teljum við okkur hafa gott orðspor fyrir góða þjónustu en flestir sem hætta viðskiptum við okkur koma til baka fyrir eða síðar. Þá reynum við alltaf að afgreiða samdægurs eða í síðasta lagi daginn eftir,“ segir Jóhannes. Hjá fyrirtækinu starfa

Í TILFNI 25 ÁRA AFMÆLIS PAPPÍRS HF. MUN FYRIRTÆKIÐ Á NÆSTU VIKUM KOMA FRAM MEÐ AFMÆLISTILBOÐ SEM MUN VEKJA ATHYGLI VIÐSKIPTAVINA.

sex manns, tveir í framleiðslu, tveir sölumenn, einn á skrifstofu og bílstjóri sem er jafnframt lagermaður en hann sér um alla dreifingu.

Jóhannes segir róðurinn vissulega hafa þyngst frá hrúni og vill að bankarnir krefjist þess að fyrirtækin sem þeir hafa reist við versli við innlenda framleiðendur, að því gefnu að verð og gæði standist samanburð. „Þannig geta bankarnir minnkað hættuna á að vera neyddir til að aðstoða framleiðendur seinna. Íslensk framleiðslufyrirtæki sem þjóna innanlandsmarkaði eru að öllu jöfnu svo lítil að tiltölulega lítil áföll geta riðið þeim að fullu,“ segir Jóhannes og heldur áfram: „Frá hrúni hefur fjöldi fyrirtækja farið í gjaldþrot eða fengið niðurfelldar skuldir og hlaupa upphæðirnar á milljónum jafnvel milljörðum. Það má segja að það sé á kostnað þeirra fyrirtækja sem eftir eru í landinu. Þau hafa tapað viðskiptakröfum og ríkisvaldið sett skattfé í endurreisn bankanna. Þess vegna finnst mér að bankarnir ættu að upplýsa fyrirtækin í landinu um innkaupastefnu sína og fara fram á að þau fyrirtæki sem þeir leysa til sín versli við innlenda framleiðendur því annars verður vandinn sífellt meiri.“



„Við höfum verið með fullkomnasta vélakostinn á hverjum tíma og höfum þannig náð að auka hagkvæmni og nýtingu hráefnis jafnt og þétt. Í dag notum við vélasamsæðu sem við keyptum nýja frá Spáni fyrir sex árum,“ segir Jóhannes Sigurðsson annar eigandi fyrirtækisins.



Framleiðslan hefur hingað til staðist allan erlendan samanburð. Starfsmennirnir eru sex og er rík áhersla lögð á hraðvirka og góða þjónustu.

FRÉTTABLAÐIÐ/GVA

LJÓSRITUNARPAPPÍR
UMBÚÐAPAPPÍR
LASERPAPPÍR
GJAFAPAPPÍR
FAXPAPPÍR

REIKNIVÉLARÚLLUR
SJÓÐSVÉLARÚLLUR
KASSARÚLLUR
POSARÚLLUR

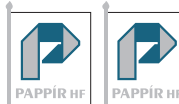
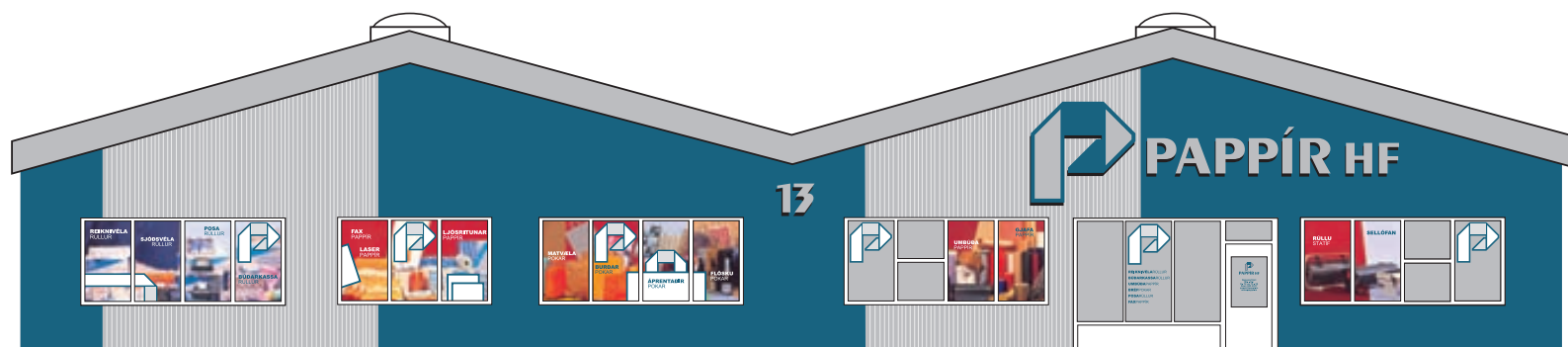


PAPPÍR HF

BRÉFPOKAR
GJAFAPOKAR
FLÖSKUPOKAR
MATVÆLAPOKAR
SÉRPRENTAÐIRPOKAR

SÉRPRENTANIR,
SELLÓFAN OG RÚLLUSTATÍF

ART-AD-IS-11-06



PAPPÍR HF • Kaplahrauni 13 • 220 Hafnarfirði Sími: 565 2217 • pappir@pappir.is • www.pappir.is



SJÁLFSAFGREIÐSLA FÆRIST Í VÖXT

Það færist í vöxt vestanhafs að stórmarkaðir og fleiri verslanir bjóði upp á sjálfsafgreiðslu. Viðskiptavinurinn skannar þá sjálfur inn strikamerkin á vörum og setur þær í þar til gerðan poka. Þó er svo vigtaður og ef þyngdin stemmir ekki við upplýsingar búðarkassans um viðkomandi vörur, er afgreiðsla hætt. Einn starfsmaður fylgist með nokkrum slíkum kössum á tölvuskjá og skerst í leikinn ef kassinn gefur þær upplýsingar að eitthvað sé ekki eins og það á að vera. Ef kassinn gerir engar athugasemdir borgar viðskiptavinurinn með korti eða seðlum, þakkar sínum vörum og þarf ekki að hafa samskipti við nokkurn starfsmann verslunarinnar.

Áttu að koma í veg fyrir þjófnað afgreiðslufólks

James Ritty hafði alls ekki hagsmuni viðskiptavinanna í huga þegar hann hannaði fyrsta búðarkassa sögunnar. Hann vildi bara tryggja það að barþjónarnir á barnum hans styngju ekki peningum í vasann.

Uppruna búðarkassanna má rekja til ótta atvinnurekenda við að starfsfólkið stæli frá þeim. Það var bareigandinn James Ritty sem hannaði fyrsta kassann 1879, orðinn langþryggtur á að barþjónarnir stungu hluta innkomunnar í vasann. Hann nefndi kassann „áreiðanlega gjaldkerann“ og sú saga gekk að hann hefði orðið fyrstur til að verðleggja allt á 49 eða 99 cent til þess að afgreiðslufólkið þyrfti örugglega að opna kassann til að sækja eitt cent í skiptimynt.

Fyrstu kassarnir voru algjörlega handvirkir og ekki var um það að ræða að viðskiptavinurinn fengi kvittun úr þeim. Við þá var tengd



Búðarkassar fortíðarinnar voru glæsileg hönnun með skreytingum og flúri.

bjalla sem klingdi þegar kassinn var opnaður þannig að yfirmaður verslunarinnar heyrði nú örugglega í hvert sinn sem sala fór fram og hefði þannig enn betri yfirsýn yfir sölu dagsins. Allt í þeim tilgangi að hamla þjófnaði afgreiðslufólks.

Fyrstu kassarnir með pappírurúllu þar sem upphæðir voru skráðar komu á markað strax í lok nítjándu aldar og enn sem fyrr var hugsunin sú að engin sala færi fram hjá eigandanum eða verslunarstjóranum. Kvittunin var því í upphafi alls ekki hugsuð til hagsbóta fyrir viðskiptavininn. Öll þróun búðarkassans gekk út á það að eigendur sölufyrirtækja yrðu ekki af fé.

Árið 1906 hannaði Charles F. Kettering kassa sem gekk fyrir rafmagnsmótör og síðan þá hefur þróunin í búðarkössum aðallega gengið út á það að halda í við tækni-framfarir og tölvuvæðingu.



Fyrstu kassarnir voru handvirkir og sveifin tengd við sölutakann svo ekki væri hægt að opna þá án þess að sala hefði farið fram.

REIKNINGAR.is

Launakerfi

Rafræn skil

Bókhaldskerfi

Vefverslunarkerfi

Söluakerfi

Innkaupakerfi

Lífeyrissjóði

Tenging við

RSK
Banka



Ódýr heildarlausn

Reikningar.is er víðamesta netbókhaldskerfið á landinu. Heildarlausn fyrir lítil fyrirtæki sem er auðvelt í notkun og fæst á hagstæðu verði.

Reikningar.is er mjög stór og öflug heildarlausn fyrir lítil og millistór fyrirtæki í flestum greinum,“ segir Ingvar Guðmundsson, hjá Notando á Íslandi, en fyrirtækið býður upp á netbókhaldskerfi sem inniheldur sölu-, birgða-, launa og vefverslunarkerfi. Kerfið hefur verið í notkun í fjögur ár við góðan orðstír og er með mörg hundruð virka notendur. „Notendur eru almennt sammála um að það sé afar auðvelt í notkun,“ segir Ingvar og bætir við: „Þetta virkar í raun eins og netbankinn þinn og því er hægt að nota kerfið í öllum gerðum tölva.“ Hægt er að kaupa kerfið sem heildarlausn eða í minni útgáfum. Þeir sem ekki vilja færa bókhald, geta

gert reikningana sína og látið svo aðra um að færa bókhaldið. Þá geta verslanir byrjað með sölu-, launa- og birgðakerfið en virkjað vefverslunarlutann síðar.

Margir kostir eru við kerfið en til dæmis er hægt að hafa marga notendur með mismunandi aðgangsstýringu. Þá er hægt er að komast í lausnina hvar sem er með snjallsímum þar sem flestir venjulegir vafrar virka ágætlega. „Notendur eru heldur ekki bundnir með samningum heldur höfum við lausnina það góða að fólk vill vera hjá okkur,“ segir Ingvar.

Fyrir þá sem vilja vefverslun er þetta frábær heildarlausn. Vörur sem skráðar eru gegnum innkaupakerfið eru til sölu samstund-

is bæði í verslun og í vefverslun. Þegar viðskiptavinur pantar vöru á netinu er hann jafnframt stofnaður í bókhaldskerfinu, sölu-reikningur gerður og búðareigandinn þarf bara að afgreiða vöruna. Birgðir eru alltaf réttar þar sem sölukerfi og vefverslun vinna á sama grunni.

Vefverslunin er með staðlaðri uppsetningu og er uppsett um leið og notandi skráir sig hjá Reikningar.is. Lítið annað þarf að gera en að skrá inn vörur og vista eigin haus. Notendur geta valið um nokkur útlit. Þeir sem vilja eitt-hvað annað geta hælega látið vefhönnuði breyta útlitinu að vild.

Frekari upplýsingar er að finna á www.reikningar.is.

GÓÐAR OG GILDAR REGLUR UM KORTANOTKUN

Hafa þarf í huga ýmsar reglur við notkun á greiðslukortum bæði í verslunum og á netinu.

■ PIN-númer kreditkorta á aldrei að gefa upp á netinu, í tölvupósti eða í síma og aldrei nema annaðhvort segulrönd eða örgjörvi sé lesið á afgreiðslustað.

■ Ef verslað er á netinu þarf að ganga úr skugga um að vefverslunin sé á öruggu svæði. Þetta má sjá á því að vefslóðin hefist ekki á <http://> heldur <https://> Auk þess sýnir vafrinn yfirleitt tákn (t.d. læstan smekklás) sem gefur til kynna öruggt svæði. Einnig má skoða vefsíðuna með það í huga hvort hún virðist áreiðanleg, fagmannleg, vel framsett og án stafsetningarvillna. Þá má athuga hvort réttindi viðskiptavina sé einhvers staðar að finna á vefsíðunni, skilareglur og því um líkt.

■ Láttu kortið aldrei af hendi. Vertu alltaf viðstödd/-staddur þegar kortið er lesið eða rennt í gegnum posa/afgreiðslukerfi.

■ Fylgstu með færslum á kortið upp á gamla mátann eða í heima-bankanum frá degi til dags. Best er því að halda utan um allar kvittanir eftir kaup á vörum og bera þær síðan saman við kortayfirlitið þegar það berst.

■ Aldrei senda kortanúmer í tölvupósti. Tölvupóstur er ekki öruggur nema til sérstakra ráðstafana sé gripið og hann dulkóðaður.



Hugbúnaður sem nýtist með góðum árangri um allan heim

Íslenska fyrirtækið LS Retail stendur að baki háþrúðum afgreiðsluhugbúnaði sem hefur átt miklum vinsældum að fagna um árabíl. Viðskipti fyrirtækisins fara að mestu leyti fram erlendis þar sem það á nú í farsælu samstarfi við yfir 120 aðila í 60 löndum um allan heim.

Ekki hefur mikið farið fyrir íslenska hugbúnaðarfyrirtækinu LS Retail þrátt fyrir að forsaga þess nái meira en tvo áratugi aftur í tímann eða til ársins 1988. Ástæðuna má rekja til þess að megnið af viðskiptum fyrirtækisins fer fram á erlendum vettvangi þar sem það er með fjölda söluaðila.

„Okkar sérstaða felst fyrst og fremst í því að við erum þróunarfyrirtæki sem selur ekki beint til viðskiptavina heldur í gegnum fjölda samstarfsaðila úti í heimi. Í dag erum við með yfir 120 samstarfsaðila í 60 löndum sem eru okkar framlenging. Daglega starfa því á bilinu þrjú til fjögur þúsund manns um allan heim í tengslum við okkar starfsemi, hafa lífsviðurværi sitt af sölu á okkur hugbúnaði og alls kyns þjónustu sem tengist honum,“ upplýsir Magnús Norðdahl forstjóri LS Retail, og getur þess að kostirnir við þetta fyrirkomulag séu ýmsir.

„Þetta minnkar auðvitað persónulega áhættu fyrir okkur en eykur á móti hratt útbreiðslu hugbúnaðarkerfa okkar á heimsvísu. Við höfum uppi á söluaðilum í hverju landi og þeir hanna síðan hentugar lausnir fyrir sitt fyrirtæki, markað og land.“

Ekki er þó hlaupið að því að gerast samstarfsaðili LS Retail að sögn Magnúsar heldur þarf viðkomandi að hafa góða þekkingu jafnt á hugbúnaðarkerfinu, sem sölu og þjónustu. „Bæði er tímafrekt og kostnaðarsamt að verða okkar samstarfsaðili. Það er ákveðin trygging fyrir því að viðkomandi sé í stakk búinn til að selja eða þjónusta markaðinn í sínu heimalandi enda er það á hans ábyrgð að innleiða hugbúnaðarkerfið þar og að ekki halli á okkar merki. Þetta er því ávísun á samstarf með viðurkenndum aðilum.“

2.000 viðskiptavinir nota LS Retail

Samkvæmt Magnúsi má lýsa hugbúnaði LS Retail sem alþjóðlegum afgreiðslukerfishugbúnaði eða verslunarhugbúnaði sem má nota hvarvetna þar sem sala og greiðsla fer fram, og fæst hann á yfir 30 tungumálum.

„Þetta er íslenskt hugvit sem hefur verið í þróun síðan 1988 og því má segja að innan fyrirtækisins sé gríðarleg reynsla af þróun og sölu á kassakerfum,“ bendir hann á og bætir við að hugbúnaðurinn keyri aukin heldur á forriti frá Microsoft, Microsoft Dynamics NAV, sem hafi ótvírætt ýmsa kosti í för með sér. „Einn er sá að Microsoft Dynamics NAV er heildarlausn, gagnagrunnur sem nota má sameiginlega fyrir kassakerfi, fjármálakerfi og svo framvegis, á meðan samkeppnisáðilar okkar nota kannski allt að þrjú kerfi sem þarf að stilla sérstaklega saman. Enda þótt okkar hugbúnaður sé ef til vill eitthvað aðeins dýrari í innkaupum þá er fólk að fá heilt hugbúnaðarkerfi sem er mun hagkvæmari í notkun til lengri tíma lítið. Vilji maður fá góða yfirsýn yfir reksturinn þá er LS Retail málið – lausn sem veitir yfirlit yfir tölur, viðskiptavinum og fleira.“

Þá segir Magnús líka hagkvæmt að tengjast Microsoft sem sé eitt stærsta og virtasta fyrirtæki heims á sviði hugbúnaðar. „Með því að byggja okkar lausn ofan á kerfi frá Microsoft fáum við gríðarlegan stuðning frá rísum á heimsvísu. Microsoft prófar og samþykkir allan okkar búnað og þótt mikil



„Þetta er íslenskt hugvit sem hefur verið í þróun síðan 1988 og því má segja að innan fyrirtækisins sé gríðarleg reynsla af þróun og sölu á kassakerfum,“ segir Magnús Norðdahl, forstjóri LS Retail, um hugbúnaðarkerfi fyrirtækisins.

MYND/ANTON

fjárfesting felist í því er það bæði gæðastimpill og þjónusta sem nýtist okkur og okkar samstarfsaðilum. Þetta tengir okkur við stærsta hugbúnaðarkerfi heims. Af þeim sökum hefur okkur tekist að ná í yfir 2.000 viðskiptavina sem keyra á okkar búnaði í yfir 40.000 verslunum með um 80.000 kössum. Þú getur rétt ímyndað þér þann fjölda fólks sem vinnur við okkar hugbúnað á hverjum degi. Microsoft Dynamics NAV er langútbreiddasti viðskiptabúnaðurinn í dag, notaður af hundruðum þúsunda ef ekki milljónum fyrirtækja og LS Retail klárlega stærsti aðilinn á þessu sviði sem keyrir á búnaðinum.“

Mikill vöxtur síðustu ár þrátt fyrir erfitt umhverfi

Þökk sé óflugu viðskiptalíkani hefur LS Retail verið í mikilli sókn síðustu ár, að sögn Magnúsar. Til marks um það hafi velta fyrirtækisins aukist um 45 prósent árið 2010 miðað við árið 2009.

”

Vilji maður fá góða yfirsýn yfir reksturinn þá er LS Retail málið – lausn sem veitir yfirlit yfir tölur, viðskiptavinum og fleira.

undan. Núna, það er 2011, hafi veltan aukist um 35 prósent síðan 2010. „Þetta er auðvitað frábær árangur. Við erum í raun að skapa útflutningstekjur á við heilan togara, þar sem 98 prósent af okkar tekjum koma erlendis frá,“ segir Magnús og hlær og bendir á að veltan sveiflist því í takt við stöðuna á erlendum mörkuðum. „Nú er lítið að gera í Norður-Evrópu, til dæmis í Bretlandi sem hefur verið okkar besti markaður. Það kemur hins vegar ekki að sök þar sem mikil uppsveifla er í Asíu, Suður-Ameríku og annars staðar og við fylgjum þeirri bylgju,“ útskýrir hann.

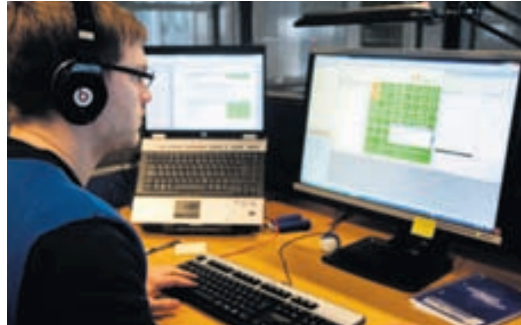
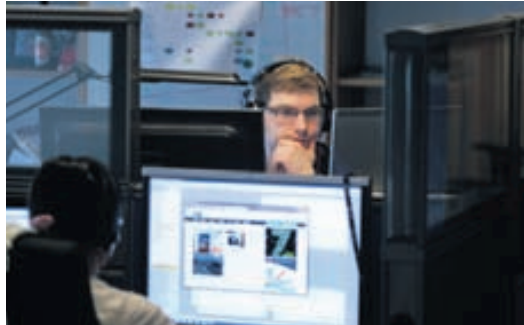
Þrátt fyrir að viðskipti LS Retail eigi sér að mestu leyti erlendis fer öll þróunarvinna fram hérlandis í höfuðstöðvum LS Retail að Höfðatúni 2. Hjá fyrirtækinu starfa nú um 70 manns með viðtæka háskólamenntun. „Þetta eru langmest tölvunarfræðingar en einnig verkfræðingar og svo bókmenntafræðingar sem vinna að

útgáfu handbóka með hugbúnaðinum og fimm manns sem prófa hann,“ upplýsir Magnús og bætir við að ytra starfi líka tólf viðskiptafulltrúar sem eru í tengslum við samstarfsaðila LS Retail um allan heim.

Hann tekur fram að LS Retail sé sífellt á höttunum á eftir vel menntuðu fólki og til marks um það hafi fyrirtækið ráðið mikið af nýútskrúfuðu fólki. „Hins vegar vantar klárlega orðið fólk sem er menntað í tölvunarfræði hérlandis. Erfitt starfsumhverfi gerir að verkum að margir flýja hreinlega land og ekki er vinnulöggjöfin til þess fallin að laða að hámenntaða starfsmenn erlendis frá. Ráðamenn þjóðarinnar þurfa klárlega að setja betri stefnu í þeim málum til að laða fólk í stað þess að fæla frá.“

Öflugt markaðsstarf

Magnús segir LS Retail jafnframt hafa notið lítillar sem engrar utanaðkomandi aðstoðar við uppbyggingu fyrirtækisins. „Hér á landi er lítil sem engin aðstoð veitt fyrirtækjum sem sérhæfa sig í hugbúnaði eða annarri tengdri nýsköpun og eru að markaðssetja sig erlendis. Við erum auðvitað óralangt í burtu frá okkar samstarfsaðilum og viðskiptavinum og höfum því verið virk í þátttöku á smásöluráðstefnum erlendis,“ segir hann og bendir máli sínu til stuðnings á fyrirhugaða þátttöku LS Retail á ráðstefnunum EuroCIS í Düsseldorf í febrúar, Microsoft Convergence í Houston í mars og Directions EMEA í Róm í apríl. „Svo erum við sjálf að skipuleggja umfangsmikla þriggja daga markaðsráðstefnu í Hörpu í maí þar sem vænta má 200 gesta og fáum ekki eina krónu í aðstoð. Engu að síður erum við á blússandi siglingu og eigum nú óbeinum í viðskiptum við marga virta aðila, þar á meðal verslanakedjur á borð við adidas og IKEA sem nota allt frá einum og upp í nokkur þúsund kassa sem keyra á okkar búnaði.“



Hjá LS Retail starfa nú um 70 manns með viðtæka háskólamenntun. Mestmegnis eru þetta tölvunarfræðingar en einnig verkfræðingar, bókmenntafræðingar og svo fleiri sem vinna við að prófa hugbúnaðarkerfi fyrirtækisins.



„Starfsfólk Reyndar býr yfir afar yfirgripsmikilli þekkingu. Flestir hafa unnið í þessum geira í að minnsta kosti tíu ár og flestir lengur, bæði hér heima sem erlendis,” segir Guðjón Þór Mathiesen.

MYND/GVA

Reynd hugsar með þér

Reynd er hugbúnaðar- og ráðgjafafyrirtæki sem sérhæfir sig í afgreiðslukerfum fyrir verslunarfyrirtæki. Þrátt fyrir ungan aldur hefur Reynd yfir að ráða starfsmönnum með áralanga og víðtæka reynslu.

Fyrirtækið Reynd var stofnað um áramótin 2009/2010 og hefur á stuttum tíma skapað sér orðspor sem eitt fremsta hugbúnaðar- og ráðgjafafyrirtæki landsins á sviði verslunarkerfa. Þegar betur er að gáð ætti það ekki að koma sérstaklega á óvart enda hafa starfsmenn fyrirtækisins áralanga reynslu af ráðgjöf, þróun, innleiðingu og þjónustu á hugbúnaðarlausnum fyrir verslunarfyrirtæki. Tveir stofnenda fyrirtækisins stofnuðu árið 2001, við þriðja mann, fyrirtæki í Hollandi með svipaðar áherslur sem hét Landsteinar Nederland. Það fyrirtæki heitir í dag K3 Retail Solutions og er það eitt fremsta fyrirtæki á sínu sviði þar í landi. Ráku þeir það með góðum árangri til ársins 2009 er þeir fluttu til Íslands. Í kjölfarið tóku þeir saman við gamla samstarfsfélagið og Reynd varð til. „Starfsmenn voru upphaflega fjórir en eru fjórtán í dag. Okkar áætlanir gera ráð fyrir áframhaldandi stækkun og við gerum ráð fyrir að starfsmenn verði orðnir um 25 að tveimur árum liðnum. Við erum því alltaf að leita að hæfu starfsfólki til að bæta við þann frábæra hóp sem er hér fyrir,” segir Guðjón Þór Mathiesen, sölu- og markaðsstjóri Reyndar. Hann tekur fram að fyrirtækið sé alfarid í eigu starfsmanna, þessi fyrstu tvö ár hefur reksturinn gengið mjög vel og er fyrirtækið rekið á traustum fjárhagslegum grunni. „Starfsfólk Reyndar býr einnig yfir afar yfirgripsmikilli þekkingu. Flestir hafa unnið í þessum geira í að minnsta kosti tíu ár og margir lengur, bæði hér heima sem erlendis,” segir hann.

Margverðlaunuð lausn

Reynd er sem áður sagði hugbúnaðar- og ráðgjafafyrirtæki sem sérhæfir sig í heildarlausnum fyrir verslunarfyrirtæki. „Við erum samstarfsaðili Microsoft og LS Retail og byggja okkar lausnir á þeirra lausnum. LS Retail NAV er margverðlaunuð lausn fyrir fyrirtæki í verslunarrekstri. Lausnin er byggð ofan á Microsoft Dynamics NAV viðskiptalausninni og notast við styrkleika þeirrar lausnar auk þess að bjóða upp á lausnir sem eru sérsníðnar fyrir verslanir, stórar sem smáar. Sérstaða LS Retail liggur í því að bjóða upp á alla helstu virkni í einni lausn, þ.m.t. kassakerfi, vildarkerfi, bakendakerfi í verslun, birgðabókhald, aðfangakeðju og fjárhagskerfi svo eitt hvað sé nefnt. LS Retail NAV er einnig þeim kosti gætt að auðvelt er að laga það að þörfum þess sem notar það og er hentugt fyrir



Viðskiptavinir Reyndar eru afar fjölbreyttir.

verslanafyrirtæki af öllum stærðargráðum,” segir Bjarni Gaukur Sigurðsson, yfirmaður viðskiptaþróunar hjá Reynd. „Einnig bjóðum við upp á einfalt afgreiðslukerfi frá LS Retail sem kallast LS Retail.NET. Sú lausn er mjög hentug fyrir lítil fyrirtæki sem vilja ódýra og einfalda afgreiðslulausn sem inniheldur engu að síður alla nauðsynlegustu virkni sem þarf til afgreiðslu þ.m.t. fyrir veitingahús. Auk þessa höfum við þróað aðrar lausnir og má þar nefna OKeDoc og xAdd. OKeDoc er lausn fyrir rafræna reikninga sem við erum að hleypa af stokkunum. xAdd er lausn sem notar Excel sem viðmót fyrir dreifða gagnavinnslu sem gerir notendum kleift að sækja og skrifa gögn í miðlægum gagnagrunni. Þessi lausn er einkar hentug fyrir ýmiss konar áætlanagerð sem og ýmsa aðra dreifða vinnslu þar sem útgáfustýring er nauðsynleg og hentugt er að nota Excel sem viðmót,” bætir hann við.

Starfa innanlands sem utan

Reynd þjónustar viðskiptavinum bæði innanlands og utan. Á meðal viðskiptavina fyrirtækisins á Íslandi má nefna Pennann, IKEA, ÁTVR, Íslandspóst, Cintamani, Norvik, Nova, Melabúðina, KEX Hostel og nýju matvöruverslunina Víði. Starfsmenn Reyndar hafa í gegnum tíðina unnið fyrir mörg þekkt verslunarfyrirtæki erlendis og má þar nefna IKEA, Footlocker, 7-Eleven, Bouwmaat og Bulgarian Telecom svo eitt hvað sé nefnt. Reynd hefur frá upphafi haft þó nokkur umsvif í Svíþjóð. „Við höfum þar

verið að vinna með einu stærsta fyrirtæki Evrópu á sviði upplýsingatækni og ráðgjafar sem kallast Logica við þróun og innleiðingu á heildarafgreiðslulausn fyrir sænskar apótekekeðjur í kjölfar einkavæðingar þar í landi. Við komum inn í það verkefni sem sérfræðingar í LS Retail sem er einmitt ein undirstaða kerfisins sem apótekin þar eru að nota,” segir Bjarni. Það er því ljóst að það eru engir aukvisar þar á ferð.

Hugsar með viðskiptavinum

„Við bjóðum upp á mjög fjölbreyttar heildarlausnir, allt frá fjárhagsbókhaldi og út í kassakerfi og allt þar á milli,” segir Guðjón og heldur áfram. „Við förum í gegnum innleiðingakerfi með fyrirtækjum, markmiðs- og þarfagreiningu á víðum grundvelli og síðan yfir í innleiðingu og séraðlaganir fyrir þessa aðila,” segir hann og tekur fram að þó Reynd sé hugbúnaðarfyrirtæki hafi starfsmenn þess einnig mikla rekstrarþekkingu. „Við komum þannig að ýmsum hliðum í rekstri þessara fyrirtækja sem nær út fyrir hið hefðbundna svið upplýsingatækni.”

Guðjón segir meginmarkmið Reyndar að hugsa með viðskiptavinum sínum. „Við lítum á okkur sem samstarfsaðila. Okkar markmið er að aðstoða okkar metnaðargjörnu viðskiptavinum við að ná markmiðum sínum og í samstarfi við þá að aðlagja ferli og lausnir að þeirra þörfum. Til þess að geta það er mikilvægt að skilja og þekkja þær áskoranir og vandamál sem hver og einn á við að etja,” útskýrir hann.

LS RETAIL.NET

LS Retail.net er einföld lausn sem er hugsuð fyrir smærri aðila, minni verslanir og veitingahús sem leita að lausn sem er ódýr og einföld í uppsetningu. Hún inniheldur afgreiðslukerfi og bakenda fyrir verslanir og veitingahús með möguleika á því að tengjast viðskiptalausnum.

„Þetta er góður kostur fyrir þá sem eru að hefja sinn rekstur og eru ekki tilbúnir í mikla fjárfestingu í upphafi,” segir Guðjón Þór Mathiesen hjá Reynd og bendir á að LS Retail.NET hafi verið innleitt hjá KEX Hosteli. „Þá er lítið mál að uppfæra í lausn eins og LS retail NAV þegar viðskiptin aukast.”

LS RETAIL NAV

LS Retail NAV er íslensk hugbúnaðarlausn sem byrjað var að þróa fyrir tuttugu árum og er margverðlaunuð lausn fyrir fyrirtæki í verslunarrekstri. Lausnin er byggð ofan á Microsoft Dynamics NAV.

Starfsmenn Reyndar hafa verið viðriðnir þetta kerfi um langt árabil og hafa því mikla reynslu af öllu því sem tengist lausninni. „Það er ástæða þess að við erum jafn framarlega í þessum geira og raun ber vitni,” segir Guðjón Þór Mathiesen hjá Reynd.

Sérstaða LS Retail NAV liggur í því að bjóða upp á fulla virkni í einni lausn, þ.m.t. kassakerfi, bakendakerfi í verslun, birgðabókhald, aðfangakeðju og fjárhagskerfi svo eitt hvað sé nefnt. Það er því ekki þörf á því að viðhalda mörgum mismunandi kerfum og dýrum samskiptum þeirra á milli. Í dag er LS Retail í notkun á yfir 85.000 kössum og í yfir 38.000 verslunum víðsvegar um heiminn.

LS Retail NAV er ætlað fyrir fyrirtæki af öllum stærðargráðum.



PINNID Á MINNIÐ

Reynd hefur tekið þátt í innleiðingu örgjörvaposi í nokkrar verslanir í tengslum við verkefnið „Pinnið á minnið”. Með verkefninu er notkun greiðslukorta með örgjörva innleidd á Íslandi en þannig uppfylla íslensk fyrirtæki, korthafar, útgefendur greiðslukorta og færsluhirðar alþjóðlegar kröfur um öryggi í kortaviðskiptum. Verkefnið snýst um að korthafar staðfesta kortagreiðslur með pinni í stað undirritunar, líkt og þekkt erlendis. Starfsfólk verslana mun ekki lengur handleika greiðslukort og þarf ekki að bera saman undirskrift á korti og kvittun.

Reynd hefur innleitt þessa lausn í öllum afgreiðslustöðvum Íslandspósts og einnig í sjálfsafgreiðslukerfi IKEA á Íslandi. Á þessum stöðum er LS Retail NAV í notkun.

Reynd
hugsar með þér

Reynd ehf
Nótatún 17
sími: 512 4300

info@reynd.is
www.reynd.is