

ویژه نامه

همکاران سیستم

دستاوردهای بزرگ، چشم انداز امیدبخش
تغییر مدیرعامل، پیش برد استراتژی تحول
تغییر معماری برند، مدل شناخته شده جهانی
صعود به سطح بالای خدمات
حضور بزرگ و موفق
همچنان در صدر
بازخوانی مسیری موفق

آنجیه گذشت

با افزایش تعداد محصولات و مشتریان به خصوص در حوزه راهکارهای جدید، همکاران سیستم قدم بزرگ دیگری را در سال ۹۲ برداشت

سال ۹۲ سالی موفق و پربار برای همکاران سیستم بود. در ادامه رشد پیوسته شرکت، سبد محصولات کامل‌تر شده و اقبال بازار به «راهکاران» همکاران سیستم – که در طبقه‌بندی جهانی محصولات نرم‌افزاری ERP نامیده می‌شود، ادامه یافت. سپیدار همکاران سیستم توانست بازار خود را به بیش از ۸ هزار شرکت گسترش دهد و دشت همکاران سیستم که جوان‌ترین محصول شرکت است مرز ۲۰۰۰ مشتری را پشت سر گذاشت. در این سال همکاران سیستم، در کنار توسعه بازار

محصولات و تحقق درآمد بودجه شده خود توانست برنامه‌های زیرساختی مهمی را نیز به اجرا درآورد. این برنامه‌ها با هدف ارائه سرویس‌های کیفی‌تر به مشتریان و جلب رضایت و خشنودی آنها مورد بهره‌برداری قرار گرفت. در این خبرنامه با نگاهی به مهم‌ترین رخدادهای سال ۹۲ همکاران سیستم، شما را با جزئیات بیشتری از رویدادهای همکاران سیستم در سال ۹۲ آشنا می‌کنیم.

فهرست

- دستاوردهای بزرگ، چشم‌انداز امیدبخش ۲
- تغییر مدیرعامل، پیش‌برد استراتژی تحول ۴
- تغییر معماری برند، مدل شناخته شده جهانی ۶
- صعود به سطح بالای خدمات ۸
- همچنان در صدر ۱۰
- حضور بزرگ و موفق ۱۲
- بازخوانی مسیری موفق ۱۴

در آستانه برگزاری مجمع عمومی سالانه همکاران سیستم، هیات مدیره گزارشی از وضعیت شرکت در سال ۱۳۹۲، بازار نرم افزار و چشم انداز سال جاری را به مجمع ارایه کرد. بخش هایی از این پیام به این شرح است:

"در تحلیل موقعیت کسب و کار شرکت می توان گفت که کاربرد نرم افزارها در صنایع و محیط های اقتصادی و اجتماعی ایران به نحو وسیعی نه به یک انتخاب، که به یک باید تبدیل شده است."

"همراه با بزرگ شدن و توسعه روز افزون همکاران سیستم ضرورت دارد که نظام حاکمیتی شرکتی در شرکت به طور متناسب توسعه یابد. با استقرار این نظام هم مشتریان با اطمینان به توسعه پایدار شرکت، پیوند استراتژیک خود را با ما تحکیم می نمایند و هم سهامداران ما از تحقق تصمیماتی که در مجمع می گیرند مطمئن تر می شوند. به همین دلیل هیات مدیره طی سال ۱۳۹۲ انرژی و تلاش زیادی را صرف تقویت نظام حاکمیت شرکتی کرده است."

"برای آنچه که پیش رو داریم توسعه فضای حرفه ای کار، بالابردن سطح پاسخگویی به خواسته های پیشرفته بازار و ارتقاء سطح کیفی فعالیت ها به طور مشخص هدف گذاری شده است. توسعه سه برابری درآمد محصولات راهکاران و دوبرابری محصولات سپیدار و همچنین آماده تر ساختن رویه و روال های کاری، که به رضایت هر چه بیشتر مشتریان بیانجامد برای سال جاری برنامه ریزی شده است."

"ما اعضای هیات مدیره، به پشتوانه تیم بزرگ همکاران سیستم و جامعه بزرگ مشتریانمان تلاش در جهت موفقیت های شرکت همکاران سیستم را تنها ایفای نقش در حد ایجاد موفقیت برای یک شرکت نمی دانیم، بلکه به دلیل جایگاه یگانه ای که همکاران سیستم در کشور دارد تمام سعی خود را مصروف می داریم تا مدل های موفقیت ساز جهانی را به کار گرفته و جایگاه اقتصاد نرم افزار را در ایران و در قیاس با مؤسسات بزرگ و صنایع مختلف ارتقاء بخشیم."

"جدا از دستاوردهای اقتصادی، ما موفق شدیم که بسیاری از برنامه های زیرساختی را که به صورت مشخص سرمایه گذاری برای توسعه های آتی است، به اجرا در آوریم. مهم ترین این اقدامات ایجاد مرکز سرویس در تهران با هدف ارتقاء کیفیت پشتیبانی و تأمین رضایت کامل مشتریان بوده است. به این منظور مجموعه ساختمانی مدرن و متناسب با سطح جهانی فعالیت های نرم افزاری احداث شد و مورد بهره برداری قرار گرفت. برپاسازی مرکز سرویس در این محل به همراه استقرار سیستم ها و روش های پیشرفته و کارشناسان با انگیزه و حرفه ای ما را قادر می سازد که سرویس های کیفی تری را در اختیار مشتریان قرار دهیم و نهایتاً این چرخه مثبت، برند همکاران سیستم را هر چه بیش تر تقویت می نماید."

دستاوردهای بزرگ چشم انداز امیدبخش



هیات مدیره همکاران سیستم، ضمن حفظ مزیت رقابتی خود در برخورداری از تیم‌های متعدد کارشناسی و مدیریتی، با پرورش مدیران جوان توسعه آتی خود را تدارک می‌بیند. در همین ارتباط، هیات مدیره طبق برنامه‌ریزی سه سال اخیر، در ابتدای سه ماهه سوم سال ۹۲، با اتفاق آراء، مهندس مهدی امیری را به عنوان مدیرعامل شرکت انتخاب کرد. مهدی امیری بیستم آذرماه سال ۱۳۹۲ سکان رهبری همکاران سیستم را در حالی در دست گرفت که پیش از آن عملکرد درخشانی در مدیریت بخش‌های مختلف این شرکت بر جای گذاشته بود. امیری که پیش از این در جایگاه‌هایی چون سرپرستی تیم‌های تولید، معاونت تولید، مدیریت تولید، عضو هیات مدیره شرکت‌های زیرمجموعه، عضویت هیات مدیره گروه و سرانجام قائم مقامی کل گروه همکاران سیستم خوش درخشیده بود، حالا در کنار حمایت‌های هیات مدیره مجرب همکاران سیستم، سکان بزرگترین شرکت خصوصی بخش نرم‌افزار ایران را در دست دارد.



مهدی امیری، اهداف اولیه خود به عنوان مدیر عامل جدید همکاران سیستم را، افزایش کیفیت خدمات و محصولات، بالابردن کیفیت حرفه‌ای اعضا تیم‌ها و ایجاد استاندارد مرجعی برای رضایت مشتریان و شروع فعالیت در بازار منطقه قرار داده است.

تغییر مدیر عامل بیست‌برد استراتژی تحول

پرورش مدیران جوان، رویکرد استراتژیک هیات مدیره همکاران سیستم در سال‌های اخیر بوده است.

استراتژی بنیانگذاران همکاران سیستم در جذب جوانان مستعد و متخصص کشور و برقراری آموزش‌های تکنیکال و مدیریتی فضایی را فراهم آورده است تا همکاران سیستم بتواند به هدف پایداری و توسعه مستمر خود دست یابد. همکاران سیستم با سرمایه‌گذاری در حوزه منابع انسانی خود توانسته است بزرگترین شرکت بخش خصوصی کشور در عرصه نرم افزار را بتدریج تشکیل دهد و در زمره شرکت‌های بزرگ منطقه قرار گیرد.



تغییر معماری برند مدل شناخته شده جهانی

با پیش برد پروژه برندینگ
سه هویت جدید محصولی زیر چتر برند همکاران سیستم شکل گرفت.



ایجاد زیربرندها در یک مجموعه تجاری که برند موفقی را بر پیشانی دارد همواره یک چالش اصلی دنیای تجارت است. در ادبیات تخصصی برندینگ موثرترین راه حل برای ایجاد یک برند جدید در یک شرکت موفق، تولید زیربرندهایی است که توسط برند مادر مورد صحه گذاری (endorsement) و ترویج قرار می گیرند.

امروزه بسیاری از برندهای مطرح جهان که دارای نام و عنوان شناخته شده و معتبری هستند از این شیوه بهره می گیرند. از این میان می توانیم به «مایکروسافت» یا «اپل» اشاره کنیم. همکاران سیستم هم به دنبال سال ها گسترش و توسعه سبد تولیدات و وسعت دهی به بازارهای محصولی، سرانجام سال گذشته تصمیم به ایجاد برندهای مستقل محصولی و حمایت از هویت مستقل راهکارها گرفت. هدف این بود که اعضای این سبد محصولی به تدریج به برندهای محصولی و با هویت مستقلی تبدیل شوند که در زیرمجموعه برندی بزرگتر به گسترش و تعمیق آن نیز بیفزایند.



پروژه ویژه

با تعریف پروژه برندینگ در سال ۹۲، سه برند راهکاران، سپیدار و دشت برای محصولات جدید همکاران سیستم انتخاب شد. «راهکاران» نام تازه ای بود که روی محصول استراتژیک همکاران سیستم نشست. این راهکار نرم افزاری طی سال های اخیر با نام «نسل سوم»، فرآیندهای تولید و عرضه خود به بازار را به پایان رسانده بود. «سپیدار همکاران سیستم» نیز محصول ویژه ای برای کسب و کارهای کوچک و «دشت همکاران سیستم» محصول ویژه اصناف و فروشگاه های کوچک است. در پایان پروژه هر سه برند، هویت، نام، نشان و شعار مستقل خود را دارند که متناسب با بازار هدف محصولات خود انتخاب شده اند.

اجرای این پروژه و اطلاع رسانی آن به بازار، جایگاه جدید همکاران سیستم را به عنوان یک برند سازمانی که ارائه دهنده راهکارهای متناسب با بازارهای متفاوت است در بازار تثبیت کرد. حالا می توان گفت با ایجاد و توسعه موفق هر برند به سرمایه های نامشهود شرکت افزوده شده و ارزش بازار شرکت در نتیجه افزایش خواهد یافت.



تشکیل دو شرکت تخصصی برای ترویج محصول راهکاران

همزمان با تشکیل مرکز سرویس، در راستای استراتژی گروه به منظور توسعه بازار محصول راهکاران، دو شرکت پناه شمال و پناه عمران مورد تغییر ساختار قرار گرفتند. وظیفه اصلی این دو شرکت ایجاد زیرساخت‌ها و آمادگی لازم جهت فروش و استقرار «راهکاران»، ارتقا نرم‌افزارهای مشتریان فعلی به «راهکاران» در تهران و همچنین افزایش رضایت مشتریان در این حوزه است.

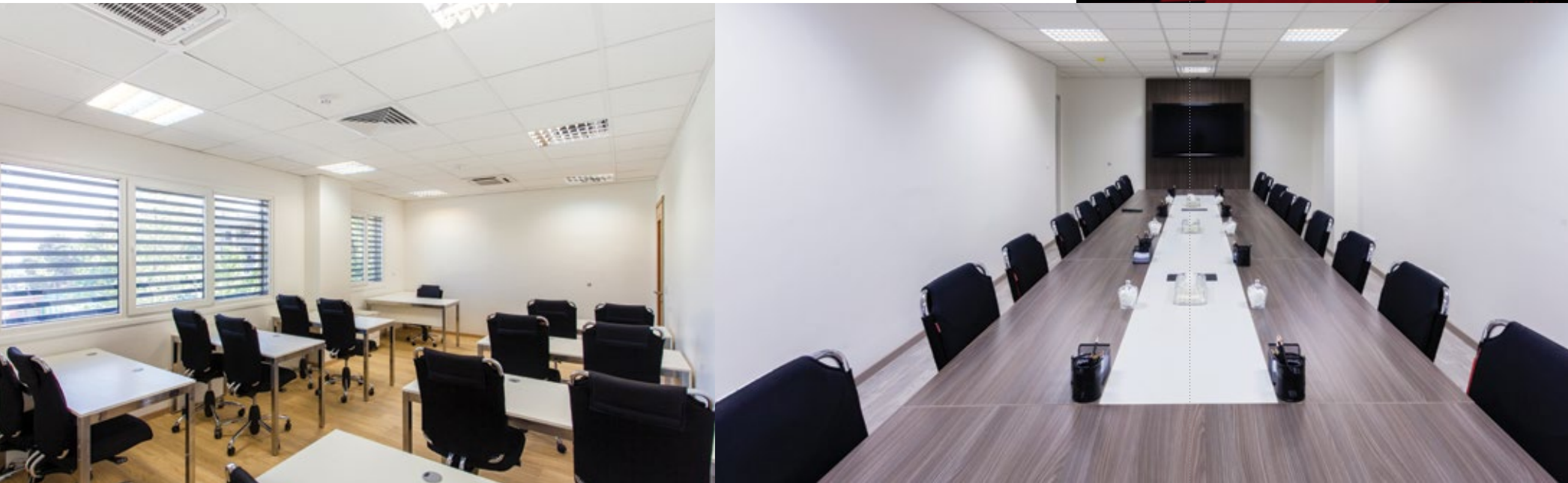
یکی از نقاط تمرکز این دو شرکت، ارایه راهکار به صنایع هدف و تامین راه حل‌های مناسب برای هر صنعت با هدف افزایش ارزش افزوده راهکارها برای مشتریان است. در حال حاضر این دو شرکت روی صناعی مانند پتروشیمی و محصولات نفتی، پخش، غذایی، دارویی و بهداشتی متمرکز شده‌اند.

معود به سطح بالای خدمات

ایجاد مرکز سرویس و تغییر ساختار شرکت‌های پناه برای رسیدن به سطح بالای خدمات پشتیبانی از مهمترین فعالیت‌های سال گذشته همکاران سیستم بود.

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی همکاران سیستم توجه به متناسب‌سازی و توسعه کیفیت پشتیبانی و بهبود فرآیندهای ارتباطی مشتریان است. در سال ۹۲ در ادامه روند توسعه پشتیبانی و با هدف افزایش رضایت مشتریان، بهره‌برداری بهینه از ظرفیت تخصصی کارشناسان پشتیبانی و کاهش هزینه‌های خدمات، مرکز سرویس همکاران سیستم برای ارایه خدمات به مشتریان تهران ایجاد شد.

برپاسازی مرکز سرویس در این محل به همراه استقرار سیستم‌ها و روش‌های پیشرفته، کارشناسان با انگیزه و حرفه‌ای همکاران سیستم را قادر می‌سازد که سرویس‌های کیفی‌تری را در اختیار مشتریان قرار دهند و نهایتاً این چرخه مثبت، رضایت مشتریان و برند همکاران سیستم را هر چه بیشتر تقویت می‌نماید.



همچنان در صدر

ارزیابی‌های نهادها و سازمان‌های پژوهشی و تحقیقاتی نشان دهنده ادامه حضور همکاران سیستم در جایگاه نخست صنعت نرم‌افزار ایران است.

ارزیابی‌های مختلف و متنوع در طی سال گذشته همچنان مسیر موفقیت همکاران سیستم را نشان می‌دهند. در رتبه بندی سال ۱۳۹۲ شورای عالی انفورماتیک، همکاران سیستم در تمامی زمینه‌های فعالیتش رتبه نخست را به خود اختصاص داد. همچنین در سال ۹۲ برای دومین سال پیاپی همکاران سیستم در جمع ۵۰۰ شرکت برتر ایران به انتخاب سازمان مدیریت صنعتی قرار گرفت.

از طرف دیگر در زمینه کسب استانداردها و گواهینامه‌ها نیز، همکاران سیستم سال موفقی را پشت سر گذاشت.

از جمله این شرکت با ایجاد و پیاده‌سازی سیستم مدیریت امنیت اطلاعات در واحد زیرساخت شبکه خود، گواهینامه ISO/IEC 27001 را از موسسه IMQ ایتالیا دریافت کرد. راه اندازی این سیستم، با هدف حصول اطمینان از دسترس‌پذیری، محرمانگی و صحت سرویس‌های داخلی در مقابل انواع تهدیداتی که امنیت سازمان را با خطر مواجه می‌سازند، انجام شد. همچنین، شرکت همکاران سیستم در سال ۹۲ توانست گواهی سلامت اداری را برای محصولات خود، از شورای عالی انفورماتیک دریافت کند. سیستم اتوماسیون اداری تحت وب همکاران سیستم نیز موفق به اخذ گواهینامه امنیت و نشان کیفیت محصول از سوی مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک ایران شد. این سیستم در این ارزیابی، توانست علاوه بر کسب سطح بلوغ امنیت محصول، نشان کیفیت را نیز از آن خود کند.



حضور بزرگ و موفق

یکی از مهمترین ابزارهای همکاران سیستم برای تعامل با بازار و توسعه کسب و کار، مشارکت در رویدادهای تخصصی و مرتبط و متناسب با مدل و فضای کاری این شرکت است. در سال ۹۲ نیز همکاران سیستم با هدف معرفی برندهای محصولی جدید خود، در رویدادهای متنوعی شرکت کرد. حضور در ۳ همایش پتروشیمی، ۳ همایش حسابداری، ۳ نمایشگاه تخصصی صنعت و برگزاری دو سمینار اختصاصی همکاران سیستم در یزد و خوزستان، از جمله مهم‌ترین رویدادهای همکاران سیستم در این سال بوده است.

در مجموع ۱۱ رویداد، بیش از ۵۰۰۰ نفر از متخصصان و فعالان صنایع در حوزه‌های مختلف، با راهکارهای همکاران سیستم برای بازارهای متفاوت آشنا شدند. لیست رویدادهای همکاران سیستم در سال ۹۲ به شرح زیر است:

- همایش فناوری اطلاعات و ارتباطات در صنعت نفت و گاز و پتروشیمی - تهران
- دهمین همایش سالانه پتروشیمی کشور - تهران
- همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت نفت و گاز و پتروشیمی - خوزستان
- همایش سالانه انجمن حسابداری ایران - تهران
- همایش بزرگداشت روز حسابدار - گلستان
- همایش بزرگداشت روز حسابدار - دانشگاه الزهرا
- نمایشگاه الکامپ - تهران
- نمایشگاه اتوکام - اصفهان
- نمایشگاه صنعت - اصفهان
- سمینار معرفی راهکاران - یزد
- سمینار معرفی راهکاران - خوزستان



در طی ۱۱ حضور همکاران سیستم بیش از ۵ هزار نفر از متخصصان صنایع مختلف از نزدیک با راهکارها و تازه‌های همکاران سیستم برای بخش‌های مختلف بازار آشنا شدند.



با استفا ده از اتوماسیون اداری تحت وب همکاران سیستم، ارتباط مکاتباتی بیش از هزار کاربر مکانیزه شده است.

احمد اکبری - مدیر فناوری اطلاعات
شرکت ذوب آهن اصفهان

بازخوانی مسیر موفق

در سال ۹۲ نیز داستان موفقیت تعدادی از مشتریان بزرگ همکاران سیستم تهیه و روی سایت شرکت قرار گرفت.

موفقیت مشتریان همکاران سیستم، موفقیت همکاران سیستم است. با این هدف، تغییر و بهبودی که راهکارها و خدمات همکاران سیستم در شرکت‌های مشتری خود ایجاد کرده محل علاقه و توجه همکاران سیستم است. این شرکت هر سال با انتخاب تعدادی از مشتریان موفق خود به تهیه داستان موفقیت آن‌ها اقدام می‌کند. داستان‌هایی که نمادی از یک مشارکت صنعتی و یک شراکت برد - برد است. در تهیه این داستان‌ها کارشناسان ارتباطی همکاران سیستم ضمن مراجعه به شرکت‌ها و گفت و گو با مدیران ارشد مشتریان، سناریوهای پیاده‌سازی شده و عوامل موفقیت را جست و جو می‌کنند. سپس این داستان‌ها روی سایت شرکت یا بعضی نشریات مرتبط با صنعت مشتریان منتشر می‌شود. برای دیدن و خواندن این داستان‌ها می‌توانید به آدرس:

<http://www.systemgroup.net/success-stories> مراجعه کنید .

از مهمترین مزیت‌های پیاده‌سازی راهکارهای همکاران سیستم بهبود روند گزارش‌گیری و محاسبات مالی، اطمینان از صحت عملکرد نرم‌افزار و پشتیبانی به‌موقع و سریع است.

آقای گرامی – مدیر مالی
شرکت صنایع غذایی چیکا

همکاران سیستم با شناسایی نیازهای خاص و حضور مداوم، بزرگترین پشتیبان ایران ترانسفو در توسعه سیستم‌های یکپارچه نرم‌افزاری است.

علی ابوذری، مدیر امور مالی شرکت ایران ترانسفو بزرگترین تولیدکننده‌ی ترانسفورماتور در خاورمیانه

در شرایط جدید کسب و کار، ارائه‌ی گزارش‌های ماهانه از بهای تمام شده محصولات، به مدیریت کمک می‌کند تا بتواند تصمیمات استراتژیکی را در زمان مناسب اتخاذ کند.

سعیدصادق بیگی
مدیر مالی شرکت استام صنعت
عضو گروه شرکت‌های عظام

مدیریت هزینه‌ها و کنترل انحرافات بهای تمام شده نسبت به استاندارد، مزیت استفاده از نرم‌افزار بهای تمام شده همکاران سیستم است.

معاون مالی شرکت سیم نورپویا
جزو ۵ تولیدکننده برتر کابل‌های OPG و هوایی

با استفاده از اتوماسیون تحت وب همکاران سیستم هزینه‌ی مکاتبات اداری کاهش و سرعت دریافت و ارسال آنها افزایش پیدا کرده است.

فرهاد نظمی – رئیس کمیته اتوماسیون اداری
شرکت برق منطقه‌ای زنجان

با استقرار سیستم بهای تمام شده می‌توان میزان ضایعات را در هر شیفت کاری محاسبه کرد، از انحرافات آن کاست و هزینه‌های تولید را کاهش داد.

غلامرضا صادقیان – مدیرعامل
شرکت ایران خودرو تبریز



تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸
تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۰۰۱ info@systemgroup.net
نمابر دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۰۰۲ www.systemgroup.net