

login    [registrace](#)

[mobilní verze](#) | [Computerworld](#) | [GameStar](#) | [HD World](#) | [ChannelWorld](#) | [PC World](#) |  
[ScienceWorld](#) | [SecurityWorld](#)

## Business World

[Podnikové IS](#) | [IT strategie](#) | [Řízení podniku](#) | [Rady & názory](#) | [Aktuality](#) | [CIO Speciál](#)  
| [Videa](#) | [Chytrý úřad](#)  
[Whitepapers](#) | [Případové studie](#)

vyhledávání  

# AT Computers: Několikrát oceněný přístup k řešení podnikových procesů přispívá k růstu společnosti

[Aktuality](#) | 03.06.09

Společnost AT Computers se intenzivně věnuje systémovému řešení jak pro úkoly, zaměřené na efektivní správu zákaznických údajů a jejich segmentaci, tak pro úkoly související s řešením interních procesů a sdílením důležitých informací. Pro svých více než 100 zaměstnanců nyní využívá nový podnikový portál na sdílení informací, který je postavený na softwaru Microsoft Office SharePoint Server 2007.

Přístup k řešení uvedené problematiky v AT Computers se dva roky po sobě umístil mezi prvními třemi v soutěži Controllingový projekt roku, kterou organizuje poradenská společnost Point Consulting. Poslední ocenění získal interní podnikový portál.

Původním cílem celého projektu bylo řešení požadavků, vycházejících z jiného realizovaného projektu - nové verze datového skladu. Nová technologie umožňuje efektivnější práci s daty a jejím největším přínosem je zásadní snížení doby mezi odesláním požadavku a získáním potřebných dat (doba odezvy), což zvyšuje efektivitu práce s datovým skladem.

Už v průběhu realizace prvotního záměru začal narůstat počet požadavků na podporu podnikových procesů pomocí podnikového portálu. Od původního záměru - postupného zpřístupnění reportu pro jednotlivé divize a oddělení firmy - se implementace zaměřila na realizaci veškerých požadavků souvisejících s podnikovým portálem. Náročnost realizace tohoto projektu byla vyvážena získáním důležitých informací a změnou přístupu k projektu - podnikový portál byl díky tomu od počátku chápán jako důležitý prvek ve firmě, ne jen jako prostředek pro práci s daty a reporty. Celé řešení pak navazuje na projekt "Implementace technologické podpory konceptu CRM", který byl oceněn v roce 2007. Segmentace zákazníků a evidence interakcí slouží jako zdroj dimenzí pro sledování prodejních výsledků.

autor Patrik Khudhur