

MÁNUDAGUR 22. OKTÓBER 2012

# HUGBÚNAÐUR

## & HUGBÚNAÐARGERÐ

**Kynningarblað** Viðskiptahugbúnaður, vefumsjónarkerfi, lausnir á sviði innkaupastjórnunar og markaðssetning á netinu.



# Internetið er hin týnda eyja Atlantis

Kristján Már Hauksson flakkar um heiminn og heldur fyrirlestra um markaðssetningu á netinu. „Ég vinn við að hjálpa fyrirtækjum og einstaklingum við að finna bestu mögulegu leiðirnar til að verða sýnileg á netinu.“

Árið 2009 kom út bókinn Markaðssetning á netinu eftir Kristján og Guðmund Arnar Guðmundsson. Á þessu ári kom svo út bókinn Global Search Marketing í Bandaríkjunum eftir hann og Anne Kennedy. „Bókin er skrifuð fyrir Ameríkana með það að leiðarljósi að hjálpa þeim að ná inn á Evrópumarkað. „Margir Bandaríkjamenn halda til dæmis að Evrópa sé eitt land og að þar tali allir sama tungumál. Eða að við hér á Norðurlöndunum skiljum öll hvert annað og tölum sama mál. Þetta er bók sem hjálpar þeim að skilja heiminn aðeins betur og ná þannig betri árangri í markaðssetningu á netinu.“

## Atlantis fundin

En hvað er góð markaðssetning? „Internetið er gríðarlega stórt og nánast eins og búið sé að finna hina týndu eyju Atlantis þar sem

2,2 milljarðar búa. Til þess að ná til fólks í slíkum fjölda þarf að finna rétta leið til að verða sýnilegur gagnvart sínum markhópi.“

## Verslunarmiðstöðin internetið

„Það mætti líka líkja þessu við verslunarmiðstöð. Ef þú ert með hillu með ákveðinni vöru í sem allir ganga fram hjá getur verið að hún sé ekki rétt staðsett. Það þarf ekki að vera að varan sé slæm, hún er bara ekki sýnileg. Ef þú hinsvegar færir hilluna örlítið til eða breytir henni þannig að hún verður sýnileg getur það skipt sköpum. Mitt hlutverk er að aðstoða við að finna út úr því hvar og hvernig þessari hillu er best komið fyrir á netinu.“ Kristján nefnir Ingu Maríu Guðmundsdóttur sem dæmi um einstakling sem fundið hafi sína hillu á netinu. „Inga rekur dúkkulísuvefinn dressupgames.com. Hún fann sína hillu á netinu



Kristján segir sýnileika á netinu meðal annars fást með því að nota rétta orðin.

MYND/PJETUR

og þar með sinn markhóp. Hún er einn tekjuhæsti einstaklingurinn á Ísafirði vegna þess.“

## Sýnileiki með réttum orðum

Sýnileiki á leitarvélum fæst til dæmis með því að nota rétta orðin. En rétt orð eru ekki það sama og vel saminn texti á góðri íslensku eða hvaða tungumáli sem er. „Rétt orð eru þau orð sem fólk notar í daglegu lífi. Sem dæmi mætti taka orð eins og skeggsnyrti; tæki sem bara er notað til að snyrta skegg, en það leitar enginn eftir því. Flestir nota orðið rakvél. Skeggsnyrtir er hreinlega ekki hluti af okkar daglega máli. Þetta eru svona gryfjur sem

fallið er ofan í og oft eru fyriræki og fagstéttir með ákveðið málfar sem tengist þeirra fagi. Almennur talar hins vegar allt annað mál.“

## Nordic E-marketing

Það er mikið um að vera hjá Kristján um þessar mundir við rekstur fyrirtækis síns Nordic E-marketing þar sem hann aðstoðar fólk og fyrirtæki við að ná árangri á netinu. „Hér starfa á bilinu 15-20 manns og svo erum við með starfsstöðvar erlendis. Við sérhæfum okkur í leitarvélabeitun og höfum unnið fyrir mörg af stærstu fyrirtækjum heims eins og Dell, Icelandair, Intel og fleiri.“

## Heldur ráðstefnur á Íslandi

Kristján ferðast víða um heim og talar á ráðstefnum um þessi mál og er nýkomin frá Ístanbul þar sem hann hélt fyrirlestur á ráðstefnu um netmarkaðssetningu og heldur svo til Slóvakíu í næsta mánuði. „Svo er Anne Kennedy líka að halda fyrirlestra í Bandaríkjunum út frá bókinni okkar. Svo hef ég haldið ráðstefnur hér á landi á hverju ári síðastliðin tíu ár um markaðsmál á netinu. Á þessu ári fæ ég fólk frá Google, Facebook og Twitter til að tala ásamt fleirum. Ég hvet áhugasama til að fylgjast með enda ekki oft sem svona tækifæri bjóðast hér á landi.“

# Aukin tækifæri á erlendum mörkuðum

AGR selur lausnir á sviði innkaupastjórnunar og hefur náð góðum árangri hérlandis. Undanfarin ár hefur fyrirtækið einblínt á erlenda markaði og mörg spennandi tækifæri eru fram undan.

Eitt fjölmargra hugbúnaðarfyrirtækja sem náð hafa góðum árangri erlendis undanfarin ár er AGR. Fyrirtækið, sem er fimmtán ára gamalt, hefur þróað kerfi sem nefnist AGR Innkaup og heldur utan um innkaup og birgðastýringu hjá fyrirtækjum og nýttist þannig við stýringu aðfangakeðjunnar. Flest stærstu fyrirtæki landsins sem selja neytendavörur eru viðskiptavinir AGR og rúmlega tveir þriðju tekna þess koma erlendis frá. Finnur Tjörvi Bragason, markaðsstjóri fyrirtækisins, segir íslenska markaðinn að mestu mettaðan og fyrirtækið einblíni nú á ráðgjafabjónustu við innlenda viðskiptavinum ásamt áframhaldandi útrás á erlenda markaði. „AGR Innkaup á þátt í stýringu innkaupa á miklum meirihluta neysluvara Íslendinga, til dæmis

matvöru, áfengis, lyfja, varahluta og byggingavara svo nokkur dæmi séu tekin. Við höfum starfað á þessum markaði hérlandis í rúmlega áratug með góðum árangri.“

## Áframhaldandi útrás

Fyrir fimm árum hóf AGR útrás til Danmerkur og Englands sem hefur gengið mjög vel að sögn Finns. Fyrirtækið hefur skrifstofur í Danmörku og Englandi þar sem til samans starfa átta starfsmenn. „Vaxtartækifæri okkar eru á erlendum mörkuðum næstu árin. Við seljum lausnir okkar í dag í Evrópu, Bandaríkjunum og Asíu með góðum árangri.“ Hann nefnir sem dæmi að dönsku stórfyrirtæk-



„Vaxtartækifæri okkar eru á erlendum mörkuðum næstu árin. Við seljum lausnir okkar í dag í Evrópu, Bandaríkjunum og Asíu með góðum árangri,“ segir Finnur Tjörvi Bragason, markaðsstjóri AGR.

MYND/PJETUR

# AGR

in Rosendahl og BoConcept noti AGR Innkaup auk fjölmargra annarra fyrirtækja. „Kerfið er notað til að stýra stórum aðfangakeðjum, en meðal viðskiptavina eru fyrirtæki á borð við Pet Valu í Bandaríkjunum. Þeir nota kerfið okkar í níu vöruhúsum sínum og 450 verslunum. Þannig að búnaður okkar kemur víða við.“ Í sumar tók fyrirtækið þátt í spennandi samkeppni í Singapore þar sem innkaupalausn

þess var valin sú besta í flokki viðskiptagreindar. Í framhaldinu var gerður þriggja ára samstarfssamningur við hugbúnaðarfyrirtæki þar í landi um endursölu á lausnum AGR. „Þetta verkefni er styrkt af hinu opinbera í Singapore. Fyrirtækið ræður fimm manns í vinnu til að læra á lausnina okkar og kynnir hana síðan á Asíumarkaði sem er gríðarlega spennandi tækifæri fyrir okkur.“

## Ný vara á markað

AGR setti nýlega á markað nýja lausn sem heitir AGR Áætlanir. Um er að ræða kerfi sem tvinnar

saman innkaupa- og áætlunarferli fyrirtækja. „Þetta er næsta skrefið í stýringu aðfangakeðjunnar þegar búið er að fullkomna innkaupin. Við kynntum kerfið fyrir ári síðan og nokkur fyrirtæki hérlandis eru nú þegar búin að innleiða það. Við nutum aðstoðar Tækniþróunarsjóðs við að þróa kerfi okkar en erum einnig í góðu samstarfi við Háskólann í Reykjavík. Nýja kerfið opnar mikla möguleika fyrir okkur bæði hérlandis og erlendis en það býður upp á áður óþekkta möguleika við áætlanagerð fyrirtækja og er því góð viðbót við þær lausnir sem AGR býður.“



Starfsfólk Dacoda á góðri stundu á Segway-hjólum í ferð fyrirtækisins til Amsterdam fyrir ári.

## Viðskiptavinir í fyrsta sæti hjá DaCoda

DaCoda er tíu ára hugbúnaðarfyrirtæki. Það byggir á traustum grunni og viðskiptavinir þess hafa flestir verið lengi í viðskiptum við fyrirtækið. Dacoda hefur þróað sitt eigið vefumsjónarkerfi sem hefur verið í notkun frá árinu 2002 og er í stöðugri þróun.

**D**acoda ehf. er hugbúnaðarfyrirtæki sem sérhæfir sig í þróun hugbúnaðarlausna fyrir innlandan og erlendan markað. Dacoda var stofnað í byrjun árs 2002 og fagnar því tíu ára afmæli sínu í ár.

### Skýr stefna og traustur grunnur

„Markmið okkar hjá DaCoda hefur frá upphafi verið að vinna að hagnýtum hugbúnaðarlausnum og veita viðskiptavinum trausta og góða þjónustu,“ segir Júlíus Freyr Guðmundsson, framkvæmdastjóri og annar eigenda fyrirtækisins. „Hér starfar fagfólk á öllum sviðum hugbúnaðargerðar, ráðgjafar og upplýsingatækni. Starfsmennirnir eru tíu og starfa flestir hér á Íslandi en einnig á Ítalíu og í Malasíu. Flestir þeirra hafa unnið hjá fyrirtækinu frá upphafi. Dacoda tekur þátt í verkefnum með ýmsum hætti, allt frá hugmynda-vinnu að hýsingu og daglegum rekstri.“

### Staðið af sér sveiflur

Júlíus segir hrúnið hafa haft lítil áhrif á fyrirtækið og verkefni hafi streymt inn án þess að reynt hafi verið að koma fyrirtækinu mikið á framfæri. „Eiginfjárstaða Dacoda er sterk og hefur kennitala þess verið óbreytt frá upphafi. Viðskiptavinir okkar hafa flestir verið lengi í viðskiptum við okkur



Ástþór, annar eigenda Dacoda, segir það vera á stefnuskrá fyrirtækisins að færa út kvíarnar og reyna fyrir sér í útlöndum.

og þjónustan við núverandi viðskiptavinir hefur aukist mikið frá hrúni. Við höfum lagt áherslu á að þjónusta þá vel.“

### Vefkerfi í stöðugri þróun

Dacoda hefur frá upphafi þróað Dacoda CMS sem er vefumsjónarkerfi fyrir fyrirtæki og stofnan-

ir. Kerfið kom fyrst á markað árið 2002 og hefur frá því verið í stöðugri þróun. „Með dyggri hjálp viðskiptavina hefur okkur tekist að smíða kerfi sem er sérstaklega hannað með það að leiðarljósi að nýir notendur eigi auðvelt með að tileinka sér vinnubrögð í kerfinu. Það er þó um leið sveig-



Dacoda hefur frá upphafi þróað Dacoda CMS vefumsjónarkerfi fyrir fyrirtæki og stofnanir.

anlegt svo það hamlar ekki notendum með góða þekkingu á vefsíðugerð og forritun. Frá því sala á Dacoda CMS hófst hafa viðtökur verið vonum framar.“

### Annast sjálfir daglega umsýslu

Viðskiptavinir Dacoda koma úr ýmsum ólíkum geirum atvinnu-

lífsins. Stór og smá fyrirtæki sem og margar stofnanir nota vefumsjónarkerfið með góðum árangri. „Með einföldu og þægilegu notendaviðmóti gefur Dacoda CMS viðskiptavinum okkar kost á að annast sjálfir daglega umsýslu sinna vefja. Það sem viðskiptavinir okkar eru hvað ánægðastir með er persónuleg og ábyggileg þjónusta í takt við stuttan viðbragðstíma,“ segir Júlíus.

### Meira en vefumsjónarkerfi

„Við leggjum mikla áherslu á Dacoda CMS og almenna vefsíðugerð en að auki höfum við tekið þátt í ýmsum öðrum spennandi verkefnum. Sem dæmi má nefna öryggis- og netumsjónarkerfi fyrir bandaríska herinn, gjafakortumsýslukerfi fyrir Landsbankann, mats- og tjónakerfi fyrir Viðlagatryggingu, smáforrit fyrir iPhone, iPad, Android og nú síðast fyrir Windows 8 og svo mætti lengi telja,“ segir Ástþór Ingi Pétursson, verkefnastjóri og annar eigenda fyrirtækisins.

### Útrás á dagskrá

„Það er á dagskrá hjá okkur að færa út kvíarnar og við höfum verið í smávægilegri útrás til Bretlands og Norðurlandanna. Það gengur hins vegar svolítið hægt hjá okkur sökum anna á Íslandi en markið er sett hátt,“ segir Ástþór.

**GOTT TJÁNINGARFORM**

Heimasíður eru góð leið fyrir einyrkja til að koma sér og sínum hugðarefnum á framfæri. Því hafa allmargir listamenn sett upp sína eigin síðu þar sem hægt er að skoða listsköpun þeirra. Ástæða þess að einstaklingar setja upp heimasíðu getur verið mismunandi en þó alltaf til að koma á framfæri einhverjum boðskap.

Rithöfundar hafa sömu-leiðis nýtt sér þetta form. Guðni Th. Jóhannesson, sagnfræðingur, rithöfundur og álitsgjafi, opnaði til dæmis heimasíðu nýlega.

Alþingismenn hafa heimasíður í gegnum þingið og geta þar komið ýmsum málefnum á framfæri sem oft vekja áhuga fjölmiðla. Jónas Kristjánsson, fyrrverandi ritstjóri, notar heimasíðu til að koma leiðurum sínum til lesanda. Vefur Jónasar trónir yfirleitt efst á lista yfir mest lesnar heimasíður.

Annað vinsælt form hjá einstaklingum er blogg. Margir virðast hafa mikla þörf fyrir að tjá sig á bloggi. Í gegnum bloggáttina má sjá hvaða bloggsíður er mest lesnar. Þar er Jónas efstur en Egill Helgason í öðru sæti. Aðrir vinsælir bloggarar eru Ingimar Karl Helgason, Dr. Gunni, Illugi Jökullsson, Eva Hauksdóttir, Teitur Atlason og Ómar Ragnarsson.

**LEIKJAFRAMLEIÐENDUR STOFNA SAMTÖK**

**Samtök norrænna** leikjaframleiðanda voru stofnuð mánudaginn 15. október og var stofnfundurinn haldinn í Ráðhúsi Reykjavíkur. Það voru fulltrúar samtaka leikjaframleiðanda á Norðurlöndum sem skrifuðu undir stofnsamninginn. Formaður IGI (Icelandic Game Industry), Jónas Björgvin Antonsson, framkvæmdastjóri Gogogic, skrifaði undir samninginn fyrir hönd Íslands en Klaus Hansen frá The Danish Producers Association var kjörinn fyrsti formaður samtakanna. Helsta markmið samtakanna er að gæta hagsmuna norrænna leikjaframleiðanda og skapa öflugan samstarfsvettvang þessa ört vaxandi iðnaðar. Um 350 norræn leikjafyrirtæki eiga aðgang að samtökunum, þar af tíu íslensk, og er árleg veita þeirra um 500 milljónir evra. Um 4500 starfsmenn starfa hjá fyrirtækjunum en leikjafyrirtækin eru sú atvinnugrein sem vex hraðast á Norðurlöndum. Samtökin bera heitið Nordic Game Institute og meðal fyrstu verkefna þeirra er að standa fyrir norrænni leikjaráðstefnu árlega, byggja upp viðskiptasambönd og efna til kynningar á alþjóðlegum vettvangi. Auk þess munu samtökin efna til samvinnu við annan skapandi iðnað eins og kvikmyndaiðnað, sjónvarp og tónlistariðnað.

**SINCLAIR SPECTRUM SIGRÆÐI HEIMINN**

**Margir sem** eru komnir á miðjan aldur muna vel eftir Sinclair Spectrum-tölvunum. Þær voru mjög vinsælar hér á landi og einn eftirminnilegasti hluti fyrri hluta níunda áratugarins ásamt bleiku grifflunum, Duran Duran og Don Canó-úlpunum. Sinclair Spectrum-tölvan var uppfinning breska uppfinningamannsins og frumkvöðulsins Sir Clive Sinclair og framleidd af fyrirtæki hans Sinclair Research Ltd. Árið 1980 setti fyrirtækið ZX80 útgáfuna á markað sem þá kostaði 99 pund og var hún ódýrasta heimilistölvan í Bretlandi á þeim tíma. Tveimur árum seinna setti fyrirtækið ZX Spectrum á markað sem varð mest seldi tölvan þar í landi og einnig í Bandaríkjunum. Helstu samkeppnisaðilar Spectrum á þeim tíma voru Commodore og Amstrad. Síðar komu Sinclair ZX81 og Sinclair ZX85 Spectrum á markað. Allar þessar tölvur áttu það sameiginlegt að vera ódýrar, tengdar við sjónvarp og hægt var að nota kassettutæki til að hlaða forritin inn á tölvuna. Tölvan sjálf var lítil og nett með gúmmílyklaborði sem fæstir mundu sætta sig við í dag. Til að hlaða niður leik þurfti að nota kassettu, stundum báðar hliðar, og gat ferlið tekið langan tíma ef miðað er við tölvuleiki dagsins í dag.

# Sérhæfðir í alhliða viðskiptahugbúnaði

Viðskiptagreind/Wise Analyser og Wise Cubes. Kerfið er sett upp á mínútum og fullkomið vöruhús gagna á örfáum tímum í stað vikna og mánaða áður. Leikur einn.

**E**f þú ert með Microsoft Dynamics NAV getur þú nú farið á [www.wise.is](http://www.wise.is) og sótt Wise Analyser til reynslu og sett það upp á nokkrum mínútum. Eina skilyrðið er að NAV sé í útgáfu 4.X eða nýrra og keyrir á SQL gagnagrunni. Þá ertu kominn með Wise sérlausnir Maritech á sviði viðskiptagreindar sem veita fjölbreytta möguleika á að fylgjast með og greina upplýsingar fyrir stjórnendur á rauntíma. Um er að ræða sérhannað umhverfi fyrir úrvinnslu gagna og miðlun verðmætra upplýsinga.

Með Wise Analyser ertu kominn með fullkomna BI-laun sem dugur minni og meðalstórum fyrirtækjum fullkomlega þar sem greining fjárhags, viðskipta, lánardrottna, birgja og birgða verður leikur einn. Um er að ræða staðlað úttak sem notandi getur breytt og aðlagð, gert að sínu, vistað og miðlað upplýsingum til allra í fyrirtækinu.

**Sérlausnir**

Ef um er að ræða stærri fyrirtæki, með stóra grunna og mikið magn upplýsinga, þá eru settir upp Wise-teningar, sem er einnig fullkomið vöruhús gagna. Þar getur þú fengið fjárhags-, viðskipta-, lánardrottna-, birgða-, forða- og verkteninga sem keyra í sama umhverfi. Auk þessa bjóðum við teninga fyrir sérlausnir okkar s.s. WiseFish, flutningakerfi, bifreiðakerfi og fleira og fleira.

Einnig er hægt að fá SSRS-skýrslur, safn tilbúinna skýrslna eða sérsníðnaða sem hægt er að setja í áskrift eða keyra þegar hentar. Þessar skýrslur eru notaðar þar sem þarf til dæmis áminningar, upplýsingar um nýtingu, framlegð eða annað sem á að senda sjálfvirk á ákveðna aðila á fyrirfram skilgreindum tímum.

**Viðbætur**

Síðast en ekki síst má nefna „plugin“ eða viðbætur við Wise Analyser. Með þeim geta notendur bætt sjálfir við ýmiss konar greiningum, annað hvort sérsníðuðum eða þá stöðluðum greiningum eins og launagreiningu og/eða WiseFish-greiningum.

Fyrir tuttuðu árum höfðu einungis stærstu fyrirtækin efni á tölvu eða bókhaldshugbúnaði, í



Jón Heiðar Pálsson, sviðsstjóri sölu og markaðssviðs hjá Maritech til vinstri, og Stefán Torfi Höskuldsson fagstjóri.



Laun kynja: Sýnir meðaltal heildarmánaðarlauna kynja innan fyrirtækis eftir mánuðum.



Veikindi: Sýnir fjölda unna tíma vs veikindatíma hjá þeim starfsmönnum sem eru með hæstu skráða veikindatíma eftir mánuðum.

dag allir, stórir sem smáir í rekstri.

Fyrir fimm árum höfðu einungis stærstu fyrirtækin efni á lausnum eins og hér er lýst, í flest fyrirtæki, bæði minni og miðlungs, vegna þess hversu ódýrt og auðvelt er að innleiða Wise Analyser. Wise-launirnar vinna jafnt á raungögnum sem og OLAP-teningum þar sem vöruhús gagna er millilag og auðveldi ákvarðanatöku, ásamt því að veita betri yfirsýn yfir reksturinn.

Lausnirnar eru í kunnuglegu umhverfi og aðgengilegar fyrir notendur.

**Í fararbroddi**

Maritech er söluaðili Microsoft Dynamics NAV á Íslandi og er í

fararbroddi í upplýsingatækni með sérstaka áherslu á bókhald, ráðgjöf, hugbúnaðargerð og innleiðingu hugbúnaðar ásamt öflugri og persónulegri þjónustu. Kerfi Maritech eru í notkun hjá mörgum af stærri fyrirtækjum landsins.

Maritech býður staðlaðar Microsoft Dynamics NAV lausnir auk fjölda sérlausna fyrir íslenskan og alþjóðlegan markað. Maritech hefur sérhæft sig í viðskiptahugbúnaði á sviði fjármála, verslunar, sérfræðiþjónustu, sveitarfélaga, sjávarútvegs og flutninga. Maritech hefur einnig þróað lausnir byggð-

ar á öðrum Microsoft vörum s.s. Microsoft Dynamics CRM, SharePoint, Microsoft SQL og Reporting Services.

**Fjöldi viðurkenninga**

Maritech hefur áratuga reynslu á markaði og í að þjónusta stóran hóp viðskiptavina af öllum stærðargráðum. Maritech er einn öflugasti söluaðili á Microsoft Dynamics NAV-viðskiptahugbúnaðinum á Íslandi og hefur hlotið fjölda viðurkenninga frá Microsoft fyrir starfsemi sína þar á meðal samstarfsaðili ársins hjá Microsoft árin 2010 og 2011 og Fyrirmyndarfyrirtæki VR síðastliðið ár.