

Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
ΠΜΣ Πληροφοριακά Συστήματα
Στρατηγικές για την Πληροφορική και την Τηλεματική
Καθηγητές: Α.Α. Οικονομίδης & Α. Πομπόρτσος

Τίτλος Εργασίας

‘Οι Στρατηγικές της Cardisoft ΑΕ’



Από το φοιτητή:

Πιτσιούγκας Ευάγγελος (MIS 5/05)

Θεσσαλονίκη, Ιούνιος 2006

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην εργασία αυτή γίνεται μια προσπάθεια προσέγγισης της επιχειρησιακής στρατηγικής και των τακτικών που ακολουθεί η εταιρεία Cardisoft AE, που την έχουν καταστήσει ως έναν από τους πλέον σημαντικούς εκπροσώπους της ελληνικής τεχνολογίας στον τομέα της παραγωγής λογισμικού (Software). Παρέχοντας μια ευρεία γκάμα προϊόντων, τα οποία θα αναλύσουμε στην συνέχεια, η Cardisoft AE στοχεύει στην κατασκευή ολοκληρωμένων λύσεων και συστημάτων, τα οποία έχουν ως κύριο σκοπό να αυτοματοποιήσουν τον τρόπο εργασίας του Δημόσιου και του Ιδιωτικού τομέα στον ελλαδικό χώρο. Η εξασφάλιση ενός μεγάλου μεριδίου αγοράς επέτρεψε στην εταιρεία να στραφεί και να επενδύσει σε νέες τεχνολογίες διαφορετικής εντελώς κατεύθυνσης συνάπτοντας στρατηγικές συμμαχίες με άλλες εταιρείες αντίστοιχων κλάδων, εδραιώνοντας έτσι το όνομα της εταιρείας και δίνοντάς της παράλληλα περαιτέρω δυνατότητες για εξέλιξη.

Οι επιχειρησιακές στρατηγικές της Cardisoft AE είναι αρκετές και χωρίζονται σε πολλές κατηγορίες. Λόγω περιορισμένης έκτασης του χώρου που έχουμε στη διάθεσή μας στην παρούσα εργασία θα επικεντρωθούμε στις βασικότερες από αυτές, που αφορούν την ανάπτυξη και εδραίωση της επιχείρησης ως εταιρείας λογισμικού, την γεωγραφική επέκταση της εταιρείας προς Αθήνα και Βαλκάνια, την ανάπτυξη καινοτομικών προϊόντων λογισμικού, την οργανωμένη πολιτική για την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού καθώς και την πλήρη ικανοποίηση των πελατών. Στόχος μας στην παρούσα εργασία είναι ο αναγνώστης να κατανοήσει τις γενικές αρχές επιχειρησιακής στρατηγικής της εταιρείας Cardisoft AE, και για το λόγο αυτό θα προσπαθήσουμε να αποφύγουμε όσο το δυνατόν περισσότερο τυχόν πολύπλοκες αναλύσεις και να ελαχιστοποιήσουμε την παρουσίαση ασαφών και δυσνόητων αριθμητικών δεδομένων.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη	2
Περιεχόμενα	3
1. Εταιρικό Προφίλ	4
1.1. Επιχειρηματικό Αντικείμενο – Εξειδίκευση	4
1.2. Λογισμικό – Τεχνολογία	6
1.3. Έδρα της Cardisoft	6
1.4. Οργανωτική Δομή	6
1.5. Οικογένειες Προϊόντων	7
1.6. Σύντομη Ιστορική Αναδρομή	8
2. Στρατηγικές της Cardisoft	9
2.1. Γενικές Αρχές Στρατηγικής	9
2.2. Στρατηγικές Συνεργασίες	10
2.3. Γεωγραφική Επέκταση της Cardisoft	12
2.4. Ποιότητα Προϊόντων	13
2.5. Καινοτομίες στην Τεχνολογία	13
2.6. Ο Κλάδος της Πληροφορικής στην Ελλάδα	14
3. Συμπεράσματα	18
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α	19
Ενδεικτικό Πελατολόγιο της Cardisoft	19
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β	23
Περιγραφικός Κατάλογος Προϊόντων της Cardisoft	23
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – ΑΝΑΦΟΡΕΣ	28
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ POWERPOINT	29...

1. ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΠΡΟΦΙΛ

1.1. Επιχειρηματικό Αντικείμενο – Εξειδίκευση

Η Cardisoft είναι εταιρεία λογισμικού, εκτέλεσης ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής με ιδιαίτερη έμφαση στις τεχνολογίες αιχμής.

Δραστηριοποιείται στον χώρο της έρευνας, παραγωγής, ανάπτυξης και υποστήριξης προϊόντων λογισμικού προηγμένης τεχνολογίας, για την κάλυψη των συνεχώς αναπτυσσόμενων αναγκών της πληροφορικής, σε θέματα παροχής υπηρεσιών μηχανογράφησης και ολοκληρωμένων λύσεων, μεταφοράς τεχνογνωσίας, και ιδιαίτερα με την χρήση της τεχνολογίας των έξυπνων/μαγνητικών (smart/magnetic) καρτών.

Απευθύνεται στον Ιδιωτικό και Δημόσιο Τομέα με ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη εφαρμογών για call centers, όπου έχει χαράξει μέρος της στρατηγικής της προς την κατεύθυνση αυτή, προσφέροντας Τεχνογνωσία, Υπηρεσίες και Προϊόντα Λογισμικού.

Οι Τομείς δραστηριότητας στους οποίους η Cardisoft έχει αποκτήσει ιδιαίτερη εμπειρία και εξειδίκευση, είναι οι παρακάτω:

- ✓ Ανάπτυξη Λογισμικού κατά παραγγελία (custom software) για Call Centers.
- ✓ Ανάπτυξη προϊόντων Λογισμικού για Call Centers.
- ✓ Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, τεχνικής υποστήριξης και εκπαίδευσης προς τα Πανεπιστημιακά και Τεχνολογικά Ιδρύματα.
- ✓ Ανάπτυξη λογισμικού κατά παραγγελία (custom software), τεχνολογίας client/server για τον Ιδιωτικό και Δημόσιο Τομέα.
- ✓ Εκτέλεση έργων πληροφορικής που αφορούν τον εκσυγχρονισμό του Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα.
- ✓ Ανάπτυξη εφαρμογών Βιομηχανικού Αυτοματισμού.
- ✓ Οι εφαρμογές αυτόματου ελέγχου περιλαμβάνουν την ανάπτυξη Συστημάτων Συλλογής και Επεξεργασίας Δεδομένων (SCADA SYSTEMS), Βιομηχανικών Πληροφοριακών Συστημάτων για την αυτοματοποίηση διαδικασιών και τη στατιστική επεξεργασία δεδομένων.
- ✓ Αντιπροσώπευση και διάθεση προϊόντων πληροφορικής και μηχανογραφικού εξοπλισμού.
- ✓ Αντιπροσώπευση, διάθεση και παραγωγή προϊόντων πλαστικών καρτών.
- ✓ Κάλυψη των αναγκών των Πανεπιστημιακών και Τεχνολογικών Ιδρυμάτων. Η εταιρεία ανέπτυξε το ολοκληρωμένο πληροφοριακό σύστημα με την ονομασία «ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ», το οποίο διαχειρίζεται με άρτιο τρόπο τις καθημερινές λειτουργίες. Η εταιρεία έγινε πολύ γρήγορα γνωστή για την άριστη ποιότητα των καινοτομικών λύσεων που προσφέρει, για την κάλυψη των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών των Ιδρυμάτων, για τη συνέπειά της στις παραδόσεις,

καθώς και την υποστήριξη των εφαρμογών της. Η Cardisoft με την ανάπτυξη του ολοκληρωμένου πληροφοριακού συστήματος «ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ» έκανε ένα πρώτο και σημαντικό βήμα για την Οργάνωση και τον Εκσυγχρονισμό των Διοικητικών Πληροφοριακών Συστημάτων των Ιδρυμάτων (ΑΕΙ και ΤΕΙ) της χώρας μας.

Η μεγάλη εμπειρία στην ανάπτυξη λογισμικού και κυρίως για τους χώρους των Ιδρυμάτων ΑΕΙ και ΤΕΙ, επαληθεύεται από τα σημαντικά έργα μηχανογράφησης που ανέλαβε και έφερε εις πέρας με επιτυχία. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Cardisoft είναι η μοναδική εταιρεία που ασχολείται αποκλειστικά με την ανάπτυξη εξειδικευμένου λογισμικού για γραμματείες ΑΕΙ και ΤΕΙ. Στο διάστημα που λειτουργεί η εταιρεία έχει αναλάβει σημαντικά έργα μηχανογράφησης με λογισμικό παραγωγής της. Σήμερα είναι ο Market Leader σε αυτό τον τομέα έχοντας ήδη εγκαταστήσει το σύστημά της περίπου σε περισσότερο από 75% των Ελληνικών ΑΕΙ και ΤΕΙ.

Η Cardisoft από την ημέρα της ίδρυσής της ασχολείται ενεργά με την τεχνολογία των καρτών και ειδικότερα με συνεργασίες με εταιρείες κατασκευής καρτών και εξοπλισμού. Συγκεκριμένα η εταιρεία προωθεί τα συστήματα εκτύπωσης πλαστικών καρτών της εταιρείας κατασκευάστριας Ultra Electronics Ltd, την οποία και αντιπροσωπεύει. Οι εκτυπωτές πλαστικών καρτών είναι κατάλληλοι για την κατασκευή ID καρτών (λευκών, μαγνητικής λωρίδας, smart card) πιστωτικών, τραπεζικών, νοσηλείας, αναγνώρισης μελών, εκπαιδευτικών, εισόδου - εξόδου, ωρομέτρησης, κινητής τηλεφωνίας κτλ.

Ενδεικτικά είδη καρτών που μπορούν να παραχθούν από την Cardisoft είναι τα παρακάτω:

- ✓ Έξυπνες, chip κάρτες
- ✓ Μαγνητικές κάρτες
- ✓ Bar Code κάρτες
- ✓ Χάρτινες κάρτες
- ✓ Ηλεκτρονικές επαγγελματικές CD κάρτες

Η Cardisoft εκτός από την προώθηση και την υποστήριξη των εκτυπωτικών συστημάτων, εξειδικεύεται και στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών διαχείρισης πλαστικών καρτών και ανάπτυξης λογισμικού. Στις υπηρεσίες αυτές συμπεριλαμβάνονται η δημιουργία της βάσης δεδομένων, η προσωποποίηση των καρτών, η σχεδίαση της μακέτας και τέλος η κωδικοποίηση και εκτύπωση των καρτών. Οι κύριοι στόχοι είναι ο εμπλουτισμός των μέσων διαφήμισης και marketing καθώς και η μείωση του κόστους.

Οι υπηρεσίες που παρέχει η Cardisoft στους πελάτες της είναι:

- ✓ Υπηρεσίες εκτύπωσης καρτών
- ✓ Υπηρεσίες κωδικοποίησης καρτών
- ✓ Εκτυπώσεις OFFSET όλων των ειδών με μαγνητική λωρίδα LOCO ή HICO, με ταινία υπογραφής, με ολόγραμμα, με ειδικά χρώματα

- (χρυσό, ασήμι), ακόμη και με UV χρώμα ώστε η κάρτα να είναι αδύνατον να αναπαραχθεί.
- ✓ Εκτυπώσεις προσωποποιημένων καρτών με μέθοδο θερμικής εκτύπωσης
 - ✓ Εκτυπώσεις – παραγωγή ηλεκτρονικών επαγγελματικών CD καρτών
 - ✓ Λύσεις σε badge software, hardware καθώς και προϊόντα διαχείρισης καρτών

1.2. Λογισμικό – Τεχνολογία

Το λογισμικό της Cardisoft χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη των παραγόμενων προϊόντων της. Στο Τμήμα Ανάπτυξης της Cardisoft χρησιμοποιούνται όλα τα σύγχρονα εργαλεία ανάπτυξης και σχεδιασμού λογισμικού και αξιοποιείται πλήρως η τεχνολογία σε θέματα αρχιτεκτονικής και σχεδιασμού.

Οι στρατηγικές επιλογές σε θέματα ανάπτυξης λογισμικού είναι:

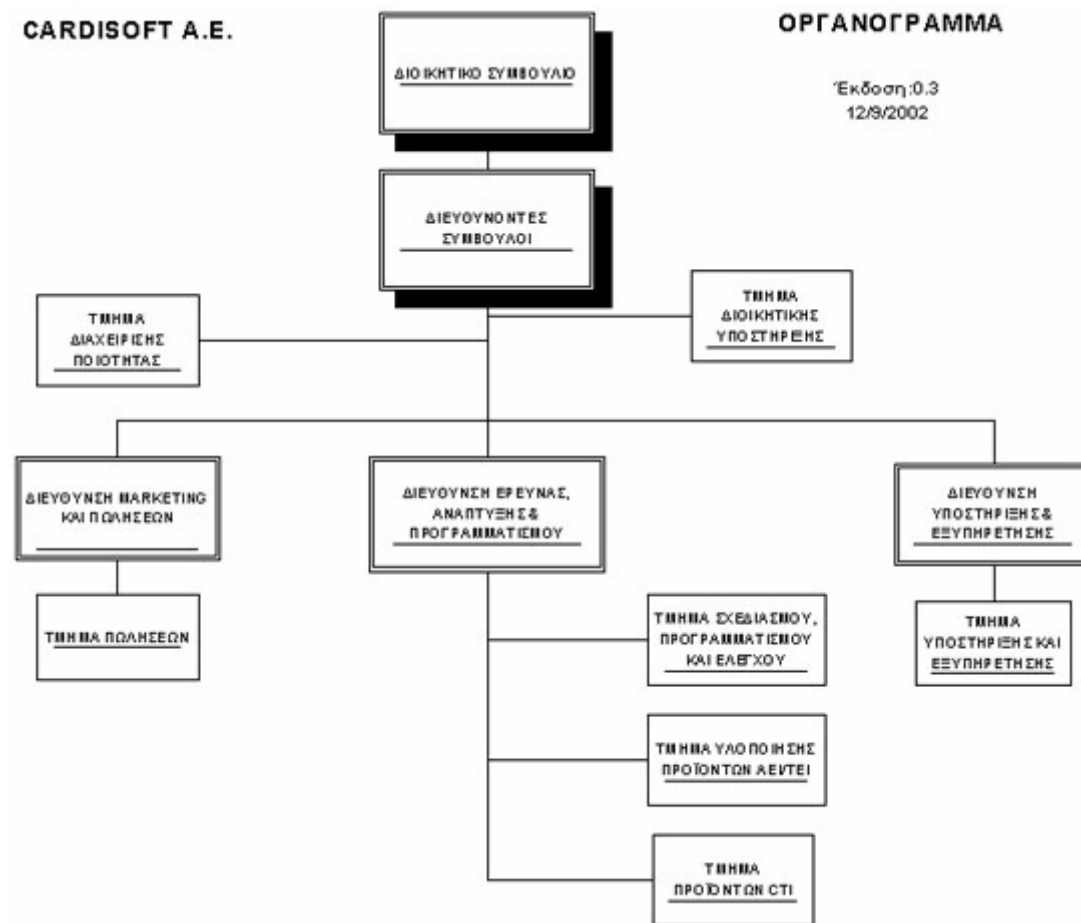
- ✓ Ανάλυση και σχεδιασμός προϊόντων με εργαλεία CASE TOOLS με κύριο εργαλείο το Rational Rose και γλώσσα UML.
- ✓ Λειτουργικά συστήματα Windows NT, 2000 για servers και Windows 95/98/NT/2000/XP για clients.
- ✓ Εργαλεία Ανάπτυξης: Microsoft Visual C++, Microsoft Visual Basic, Microsoft SQL Server, Java, Omnis Studio της Omnis Software.

1.3. Έδρα της Cardisoft

Η αρχική έδρα της εταιρείας ήταν σε κτίριο επί της οδού Παπαναστασίου 49 στη Θεσσαλονίκη, σε ενοικιαζόμενο χώρο 200 τετραγωνικών μέτρων. Εντούτοις το Μάρτιο του 2003 άλλαξε έδρα και μεταφέρθηκε σε διώροφα γραφεία έκτασης 320 τετραγωνικών μέτρων, ενώ την προσπάθειά της για περισσότερα εφόδια και περαιτέρω ανάπτυξη αποδεικνύει και η δημιουργία υποκαταστήματος στην Αθήνα.

1.4. Οργανωτική Δομή

Η εσωτερική οργάνωση της εταιρίας εξυπηρετεί την υλοποίηση των στόχων της όπως η παραγωγή νέων προϊόντων, η παροχή υψηλών υπηρεσιών προς τους πελάτες κτλ. Το οργανόγραμμα της εταιρείας φαίνεται στη συνέχεια:



Εικόνα 1: Η Οργανωτική Δομή της Cardisoft ΑΕ
(πηγή: <http://www.cardisoft.gr/info/orgstructure.aspx>)

1.5. Οικογένειες Προϊόντων

Για λόγους περιορισμένου χώρου θα παραθέσουμε στο σημείο αυτό αναφορικά τα κυριότερα προϊόντα της Cardisoft (μια πιο αναλυτική περιγραφή τους μπορείτε να βρείτε στο Παράρτημα Β):

- E-University
- Time Table
- File Manager
- Κάρτες – Εκτυπωτές
- CTI
- Unified Messaging
- Call Center
- SMS

1.6. Σύντομη Ιστορική Αναδρομή

Η εταιρεία Cardisoft δημιουργήθηκε το 1998. Κύρια δραστηριότητα της εταιρείας από τη γέννησή της, ήταν η κατασκευή ολοκληρωμένων λύσεων και συστημάτων που θα μπορούσαν να αυτοματοποιήσουν τον τρόπο εργασίας του Δημόσιου και Ιδιωτικού τομέα της χώρας. Σήμερα είναι πλέον ένας από τους σημαντικούς εκπροσώπους της ελληνικής τεχνολογίας στην παραγωγή λογισμικού.

Ιδρύθηκε τον Φεβρουάριο του 1998 ως Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 8.000.000 Δρ. Στα τέλη του 2001 έγινε η μετατροπή της σε Ανώνυμη Εταιρία με ταυτόχρονη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου σε 135.000€.

Από την αρχή της λειτουργίας της η εταιρεία, κάνει την πρώτη της σύναψη διεθνούς συνεργασίας και γίνεται αντιπρόσωπος για την Ελλάδα και την Κύπρο της εταιρείας Ultra Electronics (<http://www.ultramagicard.com>) διαθέτοντας στην αγορά τους εκτυπωτές πλαστικών καρτών.

Η Cardisoft παράλληλα, άρχισε να αναπτύσσει λογισμικό αυτοματοποίησης και μηχανογράφησης των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων της χώρας εκείνη τη χρονιά, με αποτέλεσμα σήμερα να είναι ο Market Leader στον τομέα αυτό, έχοντας εγκαταστάσεις σε περισσότερα από το 75% όλων των εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων (Α.Ε.Ι. & Τ.Ε.Ι) της Ελλάδος.

Η κατασκευή του λογισμικού αυτού, γρήγορα έφερε την Cardisoft στην πρώτη προτίμηση και έδωσε την ευκαιρία για περαιτέρω επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες διαφορετικής εντελώς κατεύθυνσης. Το 2000 βραβεύεται γι' αυτό από τον ΕΟΜΜΕΧ με τον "2ο Έπαινο Επιχειρηματικής Αριστείας" για την επιχειρηματική πολιτική που ακολούθησε για την ανάπτυξη της. Επένδυσε έτσι στην τεχνολογία του Computer Telephony Application (IVR, Call Centers) διατηρώντας στενή σχέση συνεργασίας με την INTEL Dialogic. Όντας Independent Software Vendor της INTEL Dialogic πλέον, έχει τη δυνατότητα ανταλλαγής τεχνολογίας με την εταιρεία μεταφέροντας τη σιγουριά και την τεχνογνωσία της INTEL Dialogic στις λύσεις που παρέχει.

Το 2001, γίνεται Platinum Partner της System Solutions αντιπροσωπεύοντας στην ελληνική αγορά την Unified Messaging πλατφόρμα της (ενοποίηση όλων των εισερχόμενων και εξερχόμενων μηνυμάτων όπως email, fax, sms, telex, voice mail, κ.λ.π. σε ένα κοινό σημείο διαχείρισης) δίνοντας τη δυνατότητα στις ελληνικές εταιρείες να μπορούν να χρησιμοποιήσουν σύγχρονα εργαλεία και προϊόντα που καλύπτουν πολλαπλές ανάγκες επικοινωνίας και μειώνουν τα κόστη λειτουργίας.

2. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΤΗΣ CARDISOFT

Στο κεφάλαιο αυτό θα επιχειρήσουμε να προσεγγίσουμε τις επιχειρησιακές στρατηγικές και τακτικές της εταιρείας Cardisoft, οι οποίες την βοήθησαν να αποκτήσει την εξέχουσα σημερινή της θέση στον ελλαδικό χώρο και οι οποίες επίσης παρείχαν τα ουσιαστικά εφόδια στην εταιρεία για την εξάπλωσή της και σε χώρες του εξωτερικού.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Cardisoft από την αρχή της λειτουργίας της χρησιμοποιεί διάφορες στρατηγικές και τακτικές για την επίτευξη των στόχων της, οι οποίες φυσικά δεν παραμένουν ίδιες με το πέρασμα των χρόνων, αλλά αναπροσαρμόζονται και επαναοριοθετούνται κατάλληλα με βάση τις ιδιαίτερες συνθήκες μέσα στις οποίες λειτουργεί σε κάθε χρονικό διάστημα. Για το λόγο αυτό θα επικεντρωθούμε στις βασικότερες από αυτές, αποφεύγοντας από τη μία τις εις βάθος αναλύσεις, οι οποίες πιθανώς θα μας οδηγήσουν σε τεχνικότητες και ανάλυση αριθμητικών δεδομένων κάτι που ξεφεύγει από τους σκοπούς της παρούσας εργασίας, αλλά προσπαθώντας από την άλλη να επιχειρηματολογήσουμε και να εντοπίσουμε τα αποτελέσματα της κάθε στρατηγικής.

2.1. Γενικές Αρχές Στρατηγικής

Η επιτυχία της Cardisoft στον ελλαδικό χώρο μπορεί κατά πολύ μεγάλο βαθμό να αποδοθεί στη συνεχή και ακατάπαυστη προσπάθειά της να εμπλουτίζει και να προσαρμόζει συνεχώς το επιχειρηματικό της μοντέλο.

Σύμφωνα με την σύντομη ιστορική αναδρομή της εταιρείας, η οποία αναφέρθηκε στο πρώτο κεφάλαιο, κατέστη σαφές ότι η εταιρεία κινείται με πλήρη ευκαμψία, προσηλωμένη στην υιοθέτηση και τήρηση ρεαλιστικών όσο και αυστηρών στρατηγικών. Η εταιρεία ξεκίνησε έχοντας ως κύριο στόχο την ανάπτυξη και διάθεση λογισμικού μηχανογράφησης για γραμματείες εκπαιδευτικών ιδρυμάτων του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Όταν το 2001 αναγνωρίστηκε και επίσημα η αξία της στο χώρο του λογισμικού της κατηγορίας αυτής, η εταιρεία αποφάσισε επιτυχώς να αλλάξει πορεία πλεύσης, προσθέτοντας στην γκάμα των προϊόντων της νέα είδη από διάφορους επιχειρηματικούς χώρους. Για προϊόντα τα οποία δεν ήταν δυνατόν να αναπτύξει εξ' ολοκλήρου εσωτερικά, η Cardisoft προχώρησε στην σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με αντίστοιχες εταιρείες του χώρου. Όταν η εταιρεία ωρίμασε περαιτέρω κατάφερε να αποκτήσει την αντίστοιχη αναγνωρισιμότητα και φυσικά τα μεγάλα ποσοστά στο μερίδιο αγοράς που αναφέραμε προηγουμένως.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι οι επαγγελματικοί προσανατολισμοί της εταιρείας έχουν μεταβληθεί αισθητά κατά καιρούς, προσαρμοζόμενοι πάντα στις επιταγές και ευκαιρίες που παρουσιάστηκαν, μια στρατηγική που

η εταιρεία ακολουθεί ακόμα και σήμερα, μιας και συνεχώς ψάχνει για νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Κύριος άξονας πάνω στον οποίο κινείται η Cardisoft είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων προς τους πελάτες της. Η επίτευξη του παραπάνω στόχου μπορεί να καταστεί δυνατή μέσα από μια σειρά προδιαγραφών, όπως η αξιοπιστία, η ευρεία γκάμα προϊόντων, η αποδοτική κατασκευή και η ικανοποιητική υποστήριξη των πελατών. Η Cardisoft επιχειρεί να επιτύχει τις παραπάνω προδιαγραφές, υιοθετώντας μια σειρά από στόχους ποιότητας, όπως:

- Καλή επικοινωνία των στελεχών με τους υπάρχοντες, αλλά και τους πιθανούς μελλοντικούς πελάτες.
- Ικανοποίηση προδιαγραφών των παραδοτέων και τήρηση των αρχικών χρονοδιαγραμμάτων.
- Αποτελεσματικότητα προγραμματισμού και διαχείρισης έργων (project management).
- Βελτίωση οργάνωσης με την εξασφάλιση των απαιτούμενων πόρων.
- Αποτελεσματικότητα και ικανοποίηση ανθρώπινου δυναμικού.

Η διοίκηση της εταιρείας δεσμεύεται για την επίτευξη των παραπάνω στόχων, μέσω μιας σειράς ενεργειών, τις οποίες διατηρεί από την αρχή της ίδρυσής της. Οι πιο σημαντικές από αυτές είναι οι παρακάτω:

- Διάθεση όλων των υλικών και ανθρώπινων πόρων που απαιτούνται και αιτιολογούνται.
- Ανασκόπηση των αποτελεσμάτων από την εφαρμογή των απαιτούμενων ενεργειών για την υλοποίηση των στόχων.
- Ανασκόπηση της πολιτικής και των στόχων ποιότητας.

2.2. Στρατηγικές Συνεργασίες

Μία από τις σημαντικότερες στρατηγικές πολιτικές της εταιρείας είναι η σύναψη συνεργασιών με άλλες εταιρείες. Καθώς η εταιρεία κατέχει μεγάλο μερίδιο αγοράς στον χώρο της κατασκευής λογισμικού μηχανογράφησης λογιστηρίου, απόφυγε τη σύναψη σχέσεων με παρόμοιες εταιρείες. Με τον τρόπο αυτό παρέμεινε πρωτοπόρος στο είδος της, ενώ παράλληλα αυτή η πρωτοπορία έδωσε το έναυσμα επιτυχίας για τις άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες της εταιρείας.

Από την άλλη πλευρά το επιχειρηματικό πλαίσιο για την επιλογή εταιρειών ήταν και εξακολουθεί να είναι, οι επιχειρήσεις κατασκευής υλικού εξοπλισμού. Με βάση τα δεδομένα του ελληνικού χώρου στον κλάδο της πληροφορικής, τα οποία θα παραθέσουμε στη συνέχεια, οι κυριότερες επιλογές της Cardisoft προήλθαν κυρίως από το εξωτερικό.

Ακολουθεί μια σύντομη αναφορά των στρατηγικών συνεργασιών της εταιρείας:



Dialogic Corporation

Η Dialogic Corporation είναι ο ηγέτης στην κατασκευή ανοικτών, υψηλής απόδοσης, εξοπλισμού τηλεπικοινωνιών και τηλεφωνίας υπολογιστών. Κατασκευάζονται συστήματα δομημένα με τα προϊόντα της Dialogic, τα οποία διαχειρίζονται με αξιοπιστία τα δισεκατομμύρια των τηλεφωνικών κλήσεων, fax που αναλαμβάνονται από τερματικά τοπικών και με δικτύων παγκοσμίως. Με κεντρικά γραφεία στο Parsippany, το Νιου Τζέρσευ, και με παραρτήματα στο Τόκιο, την Ιαπωνία, τη Σιγκαπούρη, τις Βρυξέλλες, το Βέλγιο, το Μπουένος Άιρες, την Αργεντινή και το Πεκίνο, τη Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας, η Dialogic έχει δημιουργήσει ένα τεράστιο δίκτυο πωλήσεων και τεχνικής υποστήριξης παγκόσμιας εμβέλειας.



System Solutions

Η System Solutions είναι κατασκευαστής λογισμικού και υπηρεσιών Ενοποιημένης Επικοινωνίας Unified Messaging (fax, telex, pager, voice). Το προϊόν λογισμικού MESSAGEmanager παρέχει ένα ευρύ φάσμα λύσεων ανταλλαγής μηνυμάτων για όλες τις διαδεδομένες πλατφόρμες όπως Microsoft Exchange, Lotus Notes, SAP, Novell Groupwise, HP Open Mail, κτλ. Ορισμένες από τις μεγαλύτερες εγκαταστάσεις του MESSAGEmanager είναι στις εταιρείες Arthur Andersen, Australian Stock Exchange, BOC Gases, Bankers Trust, Barclays Bank, Bridgestone, BZW/ABN Amro, Caltex, Citicorp, Deutse Bank Morgan Grenfell, Ernst & Young, Fletcher Challenge Forest, KPMG, Macquarie Bank, Mediterranean Shipping, Mobil, Monarch Airlines, MTV, Cable and Wireless, Parliament House Australia, Prudential Bache, Qantas, Telecom NZ, Telstra Australia, The Warehouse, TNT, Union Bank of California and Unisys.



Ultra Electronics

Η εταιρεία Ultra Electronics είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής εκτυπωτών πλαστικών καρτών. Ανήκει στον όμιλο εταιρειών Ultra Electronics, ένα διεθνή όμιλο με επιχειρησιακή εξειδίκευση στο σχεδιασμό, την κατασκευή και υποστήριξη των ηλεκτρονικών και

ηλεκτρομηχανικών προϊόντων που χρησιμοποιούνται στον τομέα της άμυνας και της αεροδιαστημικής σε παγκόσμια κλίμακα. Ο Όμιλος Εταιρειών της Ultra Electronics Ltd έχει περισσότερη από 40 χρόνια εμπειρίας ως προμηθευτής προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας σε πολιτικές και στρατιωτικές εγκαταστάσεις. Η Ultra Electronics Ltd απασχολεί προσωπικό περισσότερο των 2.000 εργαζομένων με εμπειρία στην ανάπτυξη προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας και στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των πελατών.

Εκτός από τις παραπάνω βασικές στρατηγικές συνεργασίες της Cardisoft, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η εταιρεία συνεργάζεται περιστασιακά και με άλλες μικρότερες εταιρείες από τον ελλαδικό χώρο, κυρίως έχοντας ως στόχο την διαφήμιση του ονόματός της. Ενδεικτικά αναφέρουμε τις συνεργασίες με τις εταιρείες Hellas Flying Dolphins και Knowledge το Δεκέμβριο του 2002, καθώς και με την εταιρεία Verint τον Φεβρουάριο του 2006.

2.3. Γεωγραφική Επέκταση της Cardisoft

Η Cardisoft με την ίδρυσή της χρησιμοποίησε σαν έδρα την Θεσσαλονίκη. Η εδραίωσή της στο χώρο κατασκευής λογισμικού κυρίως για την μηχανοργάνωση των γραμματειών, την οδήγησε στην αλλαγή των κτιρίων εγκατάστασης και την μετακόμισή της σε νέα μεγαλύτερα κτίρια. Κύριος στόχος της εταιρείας ήταν η καλύτερη διαχείριση του ανθρώπινου προσωπικού καθώς και η εγκατάσταση τεχνολογικά καινοτομικού υλικού εξοπλισμού.

Η επιχειρησιακή στρατηγική γεωγραφικής επέκτασης της εταιρείας, όμως επιβεβαιώθηκε και αργότερα με την ίδρυση παραρτήματος στην Αθήνα. Η διάθεση προϊόντων, η εξυπηρέτηση των πελατών και η προσέγγιση νέων έγιναν οι κύριοι στόχοι της εταιρείας με την κίνησή της αυτή.

Όλα τα παραπάνω συντέλεσαν στην αύξηση του μεριδίου αγοράς της Cardisoft, στην εδραίωση του ονόματός της στον ελληνικό χώρο, καθώς και στην επέκταση της σε νέους τεχνολογικούς τομείς. Η ευελιξία της εταιρείας σε θέματα στρατηγικής παρέμεινε σταθερή και στην περίπτωση αυτή, με αποτέλεσμα την έρευνα αγοράς και την επέκταση της εταιρείας έξω από τα ελληνικά σύνορα, και συγκεκριμένα στη Βουλγαρία. Θα πρέπει να σημειωθεί για άλλη μια φορά, η προσαρμογή της Cardisoft στα νέα δεδομένα, κυρίως σε ότι αφορά τη διεθνοποίηση και εξάπλωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε παγκόσμια επίπεδα.

2.4. Ποιότητα Προϊόντων

Η διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων της ήταν από την αρχή μέχρι και σήμερα ένα από τους πιο σημαντικούς στρατηγικούς στόχους της Cardisoft. Πιο συγκεκριμένα η πολιτική ποιότητας της εταιρείας έχει σαν οδηγό την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Για την επίτευξη των στόχων αυτών η εταιρεία προχώρησε μέσα στο πέρασμα των χρόνων στην εφαρμογή, τον έλεγχο και τη συνεχή βελτίωση όλων των διεργασιών που σχετίζονται με τη διασφάλιση της ποιότητας. Οι διεργασίες αυτές μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

1. Καθορισμός και έλεγχος της δυνατότητας υλοποίησης των απαιτήσεων των πελατών.
2. Εξασφάλιση των απαιτούμενων πόρων.
3. Σχεδιασμός, ανάπτυξη και έλεγχος της ποιότητας των προϊόντων.
4. Προγραμματισμός και υλοποίηση των έργων μέχρι την παράδοση των προϊόντων.
5. Εξυπηρέτηση των πελατών και μετά την παράδοση των προϊόντων και την παροχή υπηρεσιών στους πελάτες.

Οι προσπάθειες για τη διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών της Cardisoft οδήγησαν την εταιρεία σε μια πιο προτυποποιημένη πρακτική. Έτσι από το Νοέμβριο του 2003 η Cardisoft εφαρμόζει το Σύστημα Διασφάλισης Ποιότητας και ISO9000:2000, στον τομέα «Σχεδιασμός και υλοποίηση έργων και Υπηρεσιών Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών».

2.5. Καινοτομίες στην Τεχνολογία

Στο τμήμα ανάπτυξης της Cardisoft χρησιμοποιούνται όλα τα σύγχρονα εργαλεία ανάπτυξης και σχεδιασμού λογισμικού και αξιοποιείται πλήρως η τεχνολογία σε θέματα αρχιτεκτονικής και σχεδιασμού.

Τα κυριότερα εργαλεία που χρησιμοποιούνται είναι τα εξής:

- Visual Basic 6, C++, SourceSafe
- ASP
- .NET Framework – VB.NET/C# - ASP.NET
- SQL Server 2000, Sybase SQL Server
- Windows 2000/2003 Server
- Dialogic Tools

Για τον ευρύτερο σχεδιασμό της σχεδίασης και της ανάπτυξης λύσεων και τη συνεργασία μεταξύ των ανθρώπων της εταιρείας χρησιμοποιούνται διάφορες λύσεις, όπως:

- Microsoft Visio για την αναπαράσταση των ιδεών
- Exchange Server – Microsoft Outlook – SharePoint Portal

Ξεχωριστή θέση στις παραπάνω τεχνολογίες κατέχουν και οι λύσεις της εταιρείας, οι οποίες χρησιμοποιούνται στο εσωτερικό της για την καλύτερη οργάνωσή της:

- Cardisoft File Manager 4, για την αρχειοθέτηση διάφορων πληροφοριών (π.χ. πρωτόκολλο, συμβάσεις κ.α.)
- Fax Server, για την κεντρική λήψη και αποστολή FAX από το προσωπικό της εταιρείας
- SMS για την αποστολή σύντομων πληροφοριών και ειδοποιήσεων στους πελάτες της

2.6. Ο Κλάδος της Πληροφορικής στην Ελλάδα

Στο σημείο αυτό επιχειρούμε να δώσουμε κάποια στοιχεία που χαρακτηρίζουν τον κλάδο της πληροφορικής στην Ελλάδα και τα οποία επηρεάζουν και τροποποιούν την υιοθέτηση στρατηγικών από την Cardisoft. Τα στοιχεία αυτά δεν μπορούν να παραληφθούν μιας και οριοθετούν τα πλαίσια μέσα στα οποία η εταιρεία κινείται κατά το σχεδιασμό της στρατηγικής πολιτικής της.

Η ανάπτυξη της πληροφορικής στην Ελλάδα παρουσίασε σημαντική χρονική υστέρηση σε σύγκριση με τις ανεπτυγμένες χώρες της Δύσης. Στην Ευρωπαϊκή αγορά πληροφορικής η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση καθώς συμμετέχει με ποσοστό μόλις 1% στις συνολικές πωλήσεις του κλάδου. Η ανάπτυξη της αγοράς της πληροφορικής στην Ελλάδα παρουσίασε σημαντική επιτάχυνση κατά τη δεκαετία του 1980, κατά την οποία ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης ανήλθε σε επίπεδα μεγαλύτερα του 25% ετησίως. Ο ρυθμός ανάπτυξης παρουσίασε κατόπιν επιβράδυνση κατά τη δεκαετία του 1990, για να ανακάμψει το 1997, έτος κατά το οποίο η αγορά της πληροφορικής σημείωσε αύξηση των εσόδων της κατά ποσοστό 18,3%. Σύμφωνα με την Strategic International ο ρυθμός ανάπτυξης για το 1998 ήταν 34,3% και το 1999 έφτασε το 35,7%. Η ίδρυση της Cardisoft συνέπεσε με την ανάκαμψη της πληροφορικής στον ελληνικό χώρο, γεγονός που αναδεικνύει την ορθότητα του στρατηγικού σχεδιασμού της Cardisoft.

Στην τελευταία πενταετία, συντελέστηκαν σημαντικές εξελίξεις στον κλάδο. Η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη του ιδιωτικού τομέα και την αναδιάρθρωση του δημόσιου (τεχνολογικός εκσυγχρονισμός και ανάπτυξη της μηχανογραφικής υποδομής), η χρηματοδότηση μέσω Ευρωπαϊκής Ένωσης και η άνθιση της

κεφαλαιαγοράς δημιούργησαν τις κατάλληλες συνθήκες για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη του κλάδου της πληροφορικής. Μέσω συμμετοχών, εξαγορών και συγχωνεύσεων δημιουργήθηκαν ισχυρά επιχειρηματικά σχήματα και όμιλοι που διεύρυναν το φάσμα των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Ήταν το κατάλληλο σημείο το οποίο επωφελήθηκε σε μέγιστο βαθμό η εταιρεία για την προσθήκη στο πελατολόγιό της ιδρυμάτων τόσο από τον ιδιωτικό όσο και από το δημόσιο τομέα (Παρατίθεται ενδεικτικό πελατολόγιο της Cardisoft στο Παράρτημα Α).

Η εισαγωγή πολλών εταιριών πληροφορικής στο Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ) και η δυνατότητα άντλησης σημαντικών κεφαλαίων έχει διαδραματίσει τα δύο τελευταία χρόνια, σημαντικό ρόλο στην αύξηση του αριθμού εξαγορών και συγχωνεύσεων στον κλάδο, εντείνοντας έτσι την τάση συγκέντρωσής τους.

Σημαντικές συγχωνεύσεις εταιριών πληροφορικής έχουν ήδη ολοκληρωθεί στην ελληνική αγορά, οι οποίες δημιουργούν ισχυρούς πόλους συσπείρωσης της αγοράς. Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός της συγκέντρωσης διαφορετικών δραστηριοτήτων (διανομής, μεταπώλησης, παραγωγής λογισμικού, παροχής ολοκληρωμένων λύσεων και συμβουλευτικών υπηρεσιών) μέσα σε ενιαία εταιρικά σχήματα, που καλούνται με αυτόν τον τρόπο να αντιμετωπίσουν το διεθνή ανταγωνισμό.

Η παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, με όσο το δυνατό χαμηλότερο κόστος δεν μπορεί παρά να αποτελεί επιδίωξη των εταιριών αλλά και το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα σε έναν ιδιαίτερα απαιτητικό χώρο, όπως αυτό της πληροφορικής. Αυτό το απέδειξε περίτρανα η Cardisoft με την τοποθέτησή της ως επικεφαλής στο χώρο ανάπτυξης ολοκληρωμένων συστημάτων λογισμικού μηχανοργάνωσης.

Η γεωγραφική κατανομή των εταιριών λογισμικού αναδεικνύει ότι οι περισσότερες συγκεντρώνονται στην Αττική (82% των επιχειρήσεων και 93% των πωλήσεων), ενώ με πολύ μικρότερο αριθμό επιχειρήσεων ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία, η Κρήτη και η Πελοπόννησος. Όμως μικρός αριθμός ελληνικών εταιριών λογισμικού παρουσιάζει εξαγωγική δραστηριότητα. Οι εξαγωγές τους προορίζονται κατά κύριο λόγο στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη, στην Ε.Ε, τις ΗΠΑ και στην Κύπρο, ενώ τα εξαγόμενα προϊόντα κατευθύνονται συχνά σε άλλες ελληνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό (π.χ. επιχειρήσεις ένδυσης, τροφίμων, κ.λπ.). Μερικά από τα σημαντικότερα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα, θεωρούνται ο υψηλός επιχειρηματικός κίνδυνος, η έλλειψη γνώσεων και πληροφοριών σχετικά με τις ξένες αγορές και η ανεπάρκεια κεφαλαίων κίνησης για τις μικρές, κυρίως, επιχειρήσεις. Είναι, όμως, σημαντικό να τονιστεί ότι η συμβολή των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων στην έρευνα και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων λογισμικού είναι ιδιαίτερα σημαντική.

Σύμφωνα με τη μελέτη ο κλάδος λογισμικού χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, εξαιτίας του μεγάλου αριθμού των επιχειρήσεων που

δραστηριοποιούνται στη βιομηχανία λογισμικού και της πληθώρας των υποκατάστατων προϊόντων. Οι λίγες μεγάλες εταιρίες ανάπτυξης λογισμικού, αποτελούν τους σημαντικότερους παίκτες στην αγορά και κατέχουν τα υψηλότερα ποσοστά στη συνολική παραγωγή. Επιπλέον, η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών του κλάδου είναι μεγάλη, ενώ ο κίνδυνος εισόδου νέων επιχειρήσεων είναι μικρός, αφού οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις έχουν να αντιμετωπίσουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα (π.χ οικονομίες κλίμακας, τεχνογνωσία, κ.ά.) των μεγάλων επιχειρήσεων που ήδη δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Οι επιχειρήσεις τα τελευταία χρόνια υιοθετούν στρατηγικές επέκτασης με εξαγορές και συγχωνεύσεις, με σκοπό την συγκέντρωση των δραστηριοτήτων τους και τη δημιουργία μεγάλων ομίλων.

Τα σημαντικότερα προβλήματα στην αγορά λογισμικού, όπως προκύπτει από τη μελέτη του IOBE, εντοπίζονται στην πειρατεία λογισμικού και στην έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού, κυρίως σε προγραμματιστές υψηλού επιπέδου. Ειδικότερα, η πειρατεία λογισμικού στην Ελλάδα εξακολουθεί να βρίσκεται σε πολύ υψηλά επίπεδα, παρά το γεγονός ότι τα ποσοστά παράνομης χρήσης λογισμικού, μειώθηκαν από 87% το 1994 σε 71% το 1999. Για την επίλυση των παραπάνω προβλημάτων προτείνεται: η διενέργεια τακτικών ελέγχων από την πολιτεία –για παράνομη χρήση λογισμικού- στις επιχειρήσεις και στους διάφορους οργανισμούς, ο ακριβής προσδιορισμός των αναγκών της αγοράς για εξειδικευμένα στελέχη, ο εκσυγχρονισμός των συστημάτων εκπαίδευσης, η παροχή κινήτρων στα εξειδικευμένα στελέχη, κ.ά.

Η Ελληνική αγορά πληροφορικής σε γενικές γραμμές αποτελείται από:

- Μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην προμήθεια ηλεκτρονικού εξοπλισμού και στην παροχή συναφών υπηρεσιών.
- Μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους που δραστηριοποιούνται στους περισσότερους τομείς της πληροφορικής, κυρίως μέσω θυγατρικών εταιριών.
- Εταιρίες παροχής ολοκληρωμένων πληροφοριακών συστημάτων.
- Εταιρίες παροχής λογισμικού.
- Μεγάλο αριθμό μικρότερων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη διάθεση εξοπλισμού, τυποποιημένου λογισμικού και αναλώσιμων υλικών.

Αναζητώντας τους παράγοντες που συντέλεσαν στην αναπτυξιακή πορεία του κλάδου τα προηγούμενα χρόνια θα αναφέραμε τα εξής :

- Η συνεχής βελτίωση και σταθεροποίηση του οικονομικού περιβάλλοντος όπως προκύπτει από την Ευρωπαϊκή Ενοποίηση, την αύξηση του Α.Ε.Π., τη μείωση των επιτοκίων.
- Σημαντική μείωση του άλλοτε απαγορευτικού κόστους αγοράς ηλεκτρονικού υπολογιστή.
- Αύξηση της διάδοσης του Internet.

Αντίστοιχα αναζητώντας τους παράγοντες ανάπτυξης του κλάδου από το 2002 και μετά θα λέγαμε τα εξής:

- Η νομισματική ενοποίηση και η υιοθέτηση ενιαίου νομίσματος που επιβάλλει την αντικατάσταση ή αναβάθμιση των υφιστάμενων εφαρμογών ώστε να υποστηρίζουν το νέο νόμισμα.
- Στη μεγέθυνση των επενδύσεων του Δημοσίου τομέα σε εφαρμογές της πληροφορικής και τα έργα πληροφορικής που προβλέπεται να υλοποιηθούν στα πλαίσια του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης.
- Στην βελτίωση της οικονομικής κατάστασης και στην όξυνση του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που δημιουργεί διαρκώς ανάγκες για επενδύσεις σε τεχνολογικό εκσυγχρονισμό για την επίτευξη συγκριτικού πλεονεκτήματος
- Στην ανάληψη από τη χώρα μας της διοργάνωσης της Ολυμπιάδας του 2004, η οποία απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις στους χώρους της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών.
- Στην εξάπλωση του Internet κυρίως μέσα στις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς κοινής ωφέλειας, γεγονός που θα δώσει μεγάλη ώθηση στις εφαρμογές ηλεκτρονικού εμπορίου (B2B & B2C) αλλά και σε κάθε άλλη μορφή του ηλεκτρονικού επιχειρείν (e-learning κ.λ.π.).
- Το άνοιγμα των βαλκανικών αγορών
- Η απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών
- Η αξιοσημείωτη καθυστέρηση που παρουσιάζει η διείσδυση της πληροφορικής στην Ελλάδα, σε σχέση με τα διεθνή δεδομένα.

3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Έχοντας ολοκληρώσει την ανάλυση των στρατηγικών και τακτικών της Cardisoft, θα επιχειρήσουμε στο σημείο αυτό να κάνουμε μια σύνοψη των όσων έχουν αναφερθεί.

Η πορεία της στρατηγικής πολιτικής της εταιρείας αναδεικνύει την ορθότητα των αποφάσεων και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που εντόπισε στα διάφορα χρονικά σημεία. Η ευελιξία της εταιρείας στα διαφορετικά πλαίσια συνθηκών και ιδιαιτεροτήτων θεωρείται δεδομένη, εκ του αποτελέσματος πλέον, μιας και η εταιρεία είναι πρωτοπόρος σε αρκετούς τομείς, ενώ από την άλλη έχει μπει για τα καλά και σε χώρους που στην αρχή της πορείας της δεν διαφαινόταν ότι θα υπάρξουν.

Συνοπτικά οι στρατηγικοί στόχοι της Cardisoft μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ω εξής:

- Ανάπτυξη και εδραίωση της επιχείρησης ως εταιρείας λογισμικού
- Γεωγραφική επέκταση της εταιρείας σε Αθήνα και Βαλκάνια
- Ανάπτυξη καινοτομικών προϊόντων λογισμικού
- Οργανωμένη πολιτική για την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού
- Πλήρης ικανοποίηση πελατών

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

Ενδεικτικό Πελατολόγιο της Cardisoft

1. Πανεπιστημιακά και Ανώτατα Τεχνολογικά Ιδρύματα

Η Cardisoft έχει αναπτύξει ξεχωριστό Τμήμα διαχείρισης έργων Δημόσιου Τομέα και κυρίως Πανεπιστημιακών και Τεχνολογικών Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων. Σήμερα συνεργάζεται με το 75% των Ιδρυμάτων (ΑΕΙ και ΤΕΙ) της χώρας, ενώ ανά Γραμματεία Τμήματος οι εγκαταστάσεις ξεπερνάνε όπως 180 σε αριθμό. Στο πελατολόγιο της Cardisoft στα προϊόντα διαχείρισης ιδρυμάτων ΑΕΙ και ΤΕΙ συγκαταλέγονται τα μεγαλύτερα Ιδρύματα της χώρας μας. Αναφέρονται ορισμένα:

- ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
- ΙΟΝΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΙΓΑΙΟΥ
- ΧΑΡΟΚΟΠΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΒΑΛΑΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΣΕΡΡΩΝ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΗΠΕΙΡΟΥ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΛΑΜΙΑΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΛΑΡΙΣΑΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ Δ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΧΑΛΚΙΔΟΣ
- ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ

2. Έργα Computer Telephony Integration

- Τράπεζα Επενδύσεων – Metrolife Χρηματιστηριακή
- Καραμανώφ Χρηματιστηριακή
- Βορειοελλαδική Χρηματιστηριακή μέσω της εταιρείας Space Hellas
- Διεθνική ΑΕΔΑΚ, Μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας
- Inform Lycos, για Shell AE (Shell Smart Club)
- Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης – Εργαστήριο Ιατρικής Πληροφορικής
- Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
- Ανώτατο Τεχνολογικό Ίδρυμα Πατρών
- Ελληνικός Οργανισμός Γάλακτος (ΕΛ.Ο.Γ.)

- Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Θεσσαλονίκης σε συνεργασία με την εταιρεία OTS
- Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Μαγνησίας σε συνεργασία με την εταιρεία OTS ΑΕ
- Εταιρεία Audiotex Extraline ltd

3. Εφαρμογές Unified Messaging

Κάποιες ενδεικτικές εγκαταστάσεις Unified Messaging της εταιρείας, είναι και οι:

- ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (Network Fax Servers με SMTP Mail Gateway)
- ΙΑΤΡΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ (Voice Mail)
- ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ SUPER MARKET ΜΑΣΟΥΤΗΣ (Network Fax Server με Exchange Gateway)
- ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΓΑΛΑΚΤΟΣ (Network Fax Server, Voice Mail)
- ΚΑΠΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ SOCOTAB (Network Fax Server)

4. Βιομηχανικές Μονάδες

Η εταιρεία έχει αναλάβει την ανάπτυξη custom λογισμικού για τις παρακάτω βιομηχανικές μονάδες:

- ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΛΑΒΥΣ ΑΒΕΕ, ΕΡΓΟ: ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΜΟΝΑΔΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΖΩΟΤΡΟΦΩΝ
- ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΡΕΑΤΑ ΚΑΙ ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΣΕΡΡΩΝ ΑΕ, ΕΡΓΟ: ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΜΟΝΑΔΟΣ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΥΠΟΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΦΑΓΕΙΟΥ
- ΥΠΕΧΩΔΕ ΑΘΗΝΑ - ΝΟΜΑΡΧΙΑ ΚΙΛΚΙΣ, ΕΡΓΟ: ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΥΛΛΟΓΗΣ, ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗΣ, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΛΕΜΕΤΑΔΟΣΗΣ ΜΕΤΡΗΣΕΩΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΝΕΡΩΝ (ΣΣΑΕΜ/Ν) ΤΩΝ ΑΥΤΟΜΑΤΩΝ ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΩΝ ΣΤΑΘΜΩΝ ΤΩΝ ΠΟΤΑΜΩΝ ΑΞΙΟΥ, ΣΤΡΥΜΟΝΑ, ΝΕΣΤΟΥ & ΕΒΡΟΥ
- ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ CLIVANEXPORT SA. ΕΡΓΟ: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟΥ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ
- ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΩΝ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΑΕ, ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ

5. Υπηρεσίες Mobile Marketing – SMS

- ContactOne (Διαφημιστική καμπάνια για MARLBORO)
- ΓΝΩΜΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ για λογαριασμό του ΟΛΘ (Οργανισμός Λιμένος Θεσσαλονίκης)
- Inform Lycos (Διαφημιστική καμπάνια για ASSOS)

6. Σταθμός εκτύπωσης και κωδικοποίησης πλαστικών καρτών

Η εταιρεία έχει εγκαταστήσει σταθμούς εκτύπωσης και κωδικοποίησης πλαστικών καρτών. Αναφέρονται ορισμένοι:

- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LOGO DATA
- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
- ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LOGISMOS
- ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ELINCO
- ΕΚΟ – ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ INTELLECTRON
- ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
- ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ
- TELESTET, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ALTRONIC LTD
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΣΚΑΡΑΜΑΝΓΚΑ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ALTRONIC LTD
- ΑΤΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ALTRONIC LTD
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ GELCO
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ CRIFE – ΥΦΑΣΜΑΤΑ ΕΠΙΠΛΩΣΕΩΝ
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
- ΣΧΟΛΕΣ ΠΑΣΤΕΡ
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ID SYSTEMS

7. Κατασκευή και εκτύπωση καρτών

- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΥΔΡΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ MK-SOFTWARE, 400.000 ΚΑΡΤΕΣ
- ΚΑΖΙΝΟ ΣΥΡΟΥ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LOGISMOS
- ΚΑΖΙΝΟ ΜΟΝΤ ΠΑΡΝΕΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LOGISMOS
- ΚΑΖΙΝΟ REGENCY, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LOGISMOS
- SUPER MARKET ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ
- CAMEL CLUB, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ SMDATA
- ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΔΑΚΗΣ ΔΙΕΘΝΕΣ ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ SMDATA
- ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΗ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ SMDATA
- ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

- ΕΓΝΑΤΙΑ HOTEL
- ΣΧΟΛΗ ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΑΣ ΑΝΟΙΚΤΗΣ ΘΑΛΑΣΣΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ
- INTERNET CAFES

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β

Περιγραφικός κατάλογος προϊόντων της Cardisoft

Cardisoft University



Η Cardisoft είναι σήμερα η πλέον εξειδικευμένη εταιρία παροχής μηχανογραφικών λύσεων ΑΕΙ και ΤΕΙ για την κάλυψη των διαχειριστικών και οργανωτικών της αναγκών. Σήμερα είναι ο Market Leader σε αυτό τον τομέα έχοντας ήδη εγκαταστήσει το σύστημά της περίπου σε περισσότερο από 75% των Ελληνικών Α.Ε.Ι. & Τ.Ε.Ι.

Έχοντας ως στρατηγική την ανάπτυξη εφαρμογών για την κάλυψη του Ηλεκτρονικού Πανεπιστημίου, η Cardisoft, στα πλαίσια της συνεχιζόμενης αναπτυξιακής της πολιτικής, ενσωματώνει την μοντέρνα τεχνολογία και δημιουργεί συνεχώς νέες προοπτικές στα πλαίσια της ολοκληρωμένης παροχής μηχανογραφικών λύσεων.

Σήμερα μετά από πολλά χρόνια εμπειρίας ανέπτυξε την ολοκληρωμένη πλατφόρμα εφαρμογών Ηλεκτρονικού Πανεπιστημίου, με την ονομασία Cardisoft eUniversity, μία πλατφόρμα που διαθέτει λύσεις για την κάλυψη των αναγκών της Γραμματείας, της Υπηρεσίας Πρωτοκόλλου, Προσωπικού, της εξυπηρέτησης των φοιτητών και των καθηγητών κτλ.

Η ανοικτή αρχιτεκτονική καθώς και η επεκτασιμότητα χωρίς περιορισμούς με την οποία έχει σχεδιαστεί η σουίτα των νέων εφαρμογών eUniversity, βοηθάει στην αξιοποίηση της υπάρχουσας τεχνολογικής υποδομής (hardware και software).

Η ολοκληρωμένη πλατφόρμα εφαρμογών Cardisoft eUniversity έχει σχεδιαστεί ώστε αξιοποιεί και τα υπάρχοντα συστήματα λογισμικού και να ευθυγραμμίζει την πληροφοριακή υποδομή με τις ανάγκες των Ιδρυμάτων, ανεξάρτητα από τις αλλαγές που συμβαίνουν.

Ο στόχος της είναι οι εφαρμογές eUniversity να ακολουθούν την εξέλιξη που καθημερινά συμβαίνει στα Ιδρύματα και να εξασφαλίζουν την καλύτερη απόδοση των επενδύσεων των Ιδρυμάτων στην τεχνολογία. Μέσα από πλούσια λειτουργικότητα, προσαρμοσμένη στις ιδιαίτερες ανάγκες των Ιδρυμάτων, οι λύσεις της βοηθούν τα Ιδρύματα να εκσυγχρονίσουν τις καθημερινές διαδικασίες που είναι αναγκαίες για την εξέλιξη και την περαιτέρω ανάπτυξη τους.

Οι άνθρωποι όπως Cardisoft διαθέτουν μεγάλη εξειδίκευση στον τομέα αυτό, και εργάζονται αποκλειστικά για τον συγκεκριμένο κλάδο. Με αυτή την οργάνωση μπορούμε καλύτερα να αντιληφθούμε τις μοναδικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν τα Ιδρύματα κάθε ημέρα και να βελτιώνουμε συνεχώς τις λύσεις μας ώστε να γίνονται πρακτικές και πολύτιμες.

Time Table



Είναι γνωστό ότι η διαδικασία κατασκευής του ωρολόγιου προγράμματος (Time Table) είναι μία εξαιρετικά πολύπλοκη και επίπονη διαδικασία που η πολυπλοκότητα και η δυσκολία της αυξάνεται εκθετικά με τον αριθμό των παραμέτρων του προβλήματος που είναι ο αριθμός των συμμετεχόντων, των ενότητων και των τοποθεσιών. Η δυσκολία της επίλυσης τέτοιων προβλημάτων έγκειται σε δύο βασικούς λόγους:

α) Στον μεγάλο αριθμό των συνδυασμών / λύσεων που πρέπει να ελεγχθούν ώστε να βρεθεί μία ικανοποιητική λύση, ή αισιόδοξα, μία κατά το δυνατό βέλτιστη λύση με βάση τους στόχους που τίθενται, και

β) στον μεγάλο αριθμό των περιορισμών που πρέπει να ικανοποιούνται από μία υποψήφια λύση, που μπορούν να αφορούν την διαθεσιμότητα και τις ώρες των συμμετεχόντων, την διαθεσιμότητα και την καταλληλότητα των τοποθεσιών, την μη επικάλυψη ωρών σε ενότητες τις οποίες μετέχουν συμμετέχοντες που ανήκουν στις ομάδες (πχ. Μαθητές της τάξης), την ισοκατανομή των ωρών για τους συμμετέχοντες όπως ημέρες της εβδομάδας, κ.λ.π.

Η εφαρμογή Cardisoft TimeTable Desktop Engine έρχεται να καλύψει τις ανάγκες αυτές μέσα από ένα πλήθος διαδικασιών δημιουργίας και διαχείρισης γεγονότων καθώς και των αντικειμένων που μετέχουν σε αυτά (συμμετέχοντες, τοποθεσίες, ενότητες και ομάδες συμμετεχόντων).

File Manager



Ο File Manager αποτελεί μια πλατφόρμα καταχώρησης και οργάνωσης πληροφοριών. Αν θέλετε να καταχωρήσετε οποιαδήποτε πληροφορία που διαχειρίζεστε στον επαγγελματικό σας χώρο, αλλά η λύση μιας βάσης δεδομένων στην Access ή όπως υπολογιστικού φύλλου στο Excel σας φαίνεται δύσκολα υλοποιήσιμη και ταυτόχρονα φτωχή σε δυνατότητες, ο File Manager της Cardisoft μπορεί να είναι η λύση.

Ο File Manager της Cardisoft χρησιμοποιεί την πανίσχυρη μηχανή του SQL Server (όπως παράχετε δωρεάν η έκδοση MSDE η οποία εγκαθίσταται αυτόματα με την εγκατάσταση του προγράμματος) για την αποθήκευση των δεδομένων καθώς και ένα εύχρηστο περιβάλλον διαχείρισης. Όπως δίνει την δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε τους προ-σχεδιασμένους πίνακες δεδομένων (ή αυτούς που δημιουργείτε εύκολα εσείς) για να καταχωρήσετε τα δεδομένα σας σε φακέλους. Κάθε φάκελος μπορεί να περιέχει τους δικούς του υποφακέλους, ενώ οι εγγραφές σας εμπλουτίζονται αυτόματα από μια σειρά από χρήσιμες δυνατότητες (**επισυνάψεις αρχείων**, συσχέτιση μεταξύ τους, ανάθεση ενεργειών όπως **διεκπαιρέωση**, **λέξεις κλειδιά**, λίστες τιμών, σάρωση εγγράφων από **scanner** κ.α.).

Παραδείγματα Χρήσης

Ορίστε μόνο μερικές ιδέες για το ποιες δραστηριότητές σας μπορείτε να οργανώσετε:

- Πρωτόκολλο εισερχόμενων – εξερχόμενων εγγράφων

- Καταχώρηση πελατολογίου
- Καταχώρηση προσωπικού εταιρείας
 - Παρακολούθηση εκκρεμούντων εργασιών (To-Do List)
 - Λίστα Διαθέσιμου Εξοπλισμού και Δανεισμού του
- Δανεισμός Βιβλίων
- Παρακολούθηση Εσόδων-Εξόδων

Κάρτες - Εκτυπωτές



Η σειρά Magicard Latin της Ultra Electronics περιλαμβάνει όλα τα πλεονεκτήματα των εκτυπωτών Magicard Turbo, με τις παρακάτω διαφορές:

1. βελτιωμένη ταχύτητα εκτύπωσης
2. βελτιωμένη τιμή
3. μικρότερο κόστος αναλωσίμων -> εκτύπωσης καρτών

Τα μοντέλα της σειράς είναι:

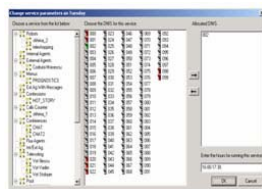
- Magicard Rio**
- Magicard Rio M**
- Magicard Rio MS**
- Magicard Tango (Flip)**
- Magicard Tango M (Flip)**
- Magicard Tango MS (Flip)**
- Magicard Alto**
- Magicard Alto M**

Ο χαρακτηρισμός «M» σημαίνει ότι ο εκτυπωτής έχει ενσωματωμένο κωδικοποιητή μαγνητικών καρτών HICO και LOCO (**M**agnetic encoder).

Ο χαρακτηρισμός «MS» σημαίνει ότι ο εκτυπωτής έχει ενσωματωμένο κωδικοποιητή μαγνητικών καθώς και επαφές για σύνδεση κωδικοποιητή έξυπνων καρτών (**M**agnetic encoder – **S**mart Card Contacts).

Ο χαρακτηρισμός «Flip» σημαίνει ότι ο εκτυπωτής έχει ενσωματωμένο μηχανισμό για την εσωτερική αντιστροφή της κάρτας και την εκτύπωσή της και από την οπίσθια επιφάνεια.

CTI



Η Cardisoft A.E. αναπτύσσει και εγκαθιστά τα τελευταία 5 χρόνια εφαρμογές που βασίζονται στην τεχνολογία CTI (Computer Telephony Integration). Οι Τομείς δραστηριότητας στους οποίους η Cardisoft έχει αποκτήσει ιδιαίτερη εμπειρία και εξειδίκευση είναι η ανάπτυξη εφαρμογών Call Centers, Συστήματα Interactive Voice Response (IVR), , Unified Messaging, mobile SMS και Fax Servers. Τα συστήματα που αναπτύσσει είναι ιδανικά για Επιχειρήσεις με μεγάλη πελατειακή βάση όπως Εταιρίες Χρηματοοικονομικού Κλάδου, Τράπεζες, Εμπορικές και Βιομηχανικές Εταιρίες, Δημόσιους Οργανισμούς, Μεταφορικές, Αεροπορικές, Κινηματογράφους, Α.Ε.Ι., Τ.Ε.Ι., Κ.Τ.Ε.Λ. κτλ.

Το λογισμικό που αναπτύσσει η Cardisoft στηρίζεται σε τεχνολογίες και στον hardware εξοπλισμό της Intel Dialogic, ενώ στρατηγικής σημασίας είναι και η συνεργασία της με την System Solutions για τις λύσεις Unified Messaging και Fax Servers.

Η Cardisoft στον τομέα των τηλεφωνικών εφαρμογών έχει να επιδείξει μία πληθώρα προϊόντων και εγκαταστάσεων μέρος των

οποίων αποτελεί η πλατφόρμα **Stock Call Center** που έχει εγκατασταθεί στις χρηματιστηριακές εταιρίες **Metrolife, Καραμανώφ, Βορειοελλαδική**, η τηλεφωνική εφαρμογή για αμοιβαία κεφάλαια που εξυπηρετεί την πελατειακή βάση της **ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ** θυγατρικής εταιρίας της Εθνικής Τράπεζας καθώς και το σύστημα τηλεφωνικής ενημέρωσης των συνδρομητών του **Shell Smart Club** σε συνεργασία με την **Inform Lykos A.E** για την **Shell Hellas**.

Λύσεις για τον Δημόσιο Τομέα αποτελούν η τηλεφωνική εφαρμογή ενημέρωσης πολιτών για τη **Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Θεσσαλονίκης και Μαγνησίας** σε συνεργασία με την **O.T.S A.E.** και η πλατφόρμα τηλεφωνικής εξυπηρέτησης φοιτητών για το **Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο** και το **T.E.I. Πατρών**. Σε συνεργασία με την εφαρμογή αναγνώρισης φωνής όπως **Knowledge A.E.** αναπτύχθηκε η εφαρμογή C.T.I για την **Hellas Flying Dolphins**.

Η εφαρμογή CTI Studio της Cardisoft αποτελεί τον πυρήνα και την τηλεπικοινωνιακή «μηχανή» της πλατφόρμας **VoiceConnect** ένα σύστημα αυτόματης προαπάντησης και φωνητικού ταχυδρομείου μέσω αναγνώρισης φωνής από την **MLS Πληροφορική** που έχει εγκατασταθεί τόσο στην **MLS Πληροφορική** όσο και στην **Renault Ρομπόπουλος**. Ακόμη, εφαρμογές Unified Messaging που περιλαμβάνουν υπηρεσίες Voice Mail και Fax Mail και αυτόματης προαπάντησης έχουν εγκατασταθεί στις εταιρίες **ΕΛ.Ο.Γ (Ελληνικός Οργανισμός Γάλακτος)** και **O.T.S (Open Technology Services)**, ενώ την ηλεκτρονική αποστολή και παραλαβή των fax μέσω της πλατφόρμας MESSAGEmanager έχουν εμπιστευτεί οι εταιρίες **ΠΛΑΙΣΙΟ A.E.**, Ο Όμιλος Εταιριών **Μασούτης** και η **καπνική πολυεθνική Socotab**.

Unified Messaging

Ο MESSAGEmanager είναι η λύση που προτείνει η Cardisoft, αντιπρόσωπος της System Solutions στην Ελληνική αγορά. Η φιλοσοφία του MESSAGEmanager, είναι η δημιουργία ενός εύκολου και ευέλικτου περιβάλλοντος εργασίας, προσφέροντας στους εργαζόμενούς σας την δυνατότητα να αποστέλλουν και να λαμβάνουν εύκολα και αβίαστα χωρίς απολύτως καμία χρονοβόρα διαδικασία τα Faxes σας αλλά και στην ίδια την επιχείρησή σας να μειώσει δραστικά τα κόστη που προκύπτουν από αυτές τις διαδικασίες. Έτσι, Η Cardisoft με τον MESSAGEmanager σας δίνει επιπλέον δυνατότητες που μέχρι τώρα ήταν αδύνατο να έχετε, αφού ακολουθεί την αιχμή της τεχνολογίας αυτοματοποιώντας τις διαδικασίες σας και δίνοντάς σας την δυνατότητα να μπορείτε να εξελίξετε και να αναπτύξετε πλήρως το δυναμικό της εταιρείας σας. Η διαδικασία λοιπόν της αποστολής των Fax, μπορεί πλέον να είναι και απλή αλλά και... φτηνή!

Call Center

Η σύγκλιση της τηλεφωνίας με την πληροφορική μέσω διεθνών τηλεπικοινωνιακών προτύπων και εφαρμογών ανοιχτής αρχιτεκτονικής μέσω της τεχνολογίας Computer Telephony Integration (CTI) δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις που λαμβάνουν ή πραγματοποιούν μεγάλο αριθμό κλήσεων να εφοδιαστούν με αυτοματοποιημένο λογισμικό Call Center επόμενης γενιάς, ώστε να αξιοποιήσουν την παραγωγικότητα του εργατικού τους δυναμικού μειώνοντας δραστικά το κόστος ανά θέση εργασίας και ταυτόχρονα να προσφέρουν τη βέλτιστη υποστήριξη στην πελατειακή τους βάση.

Οι στρατηγικές σχεδιασμού και οι πολιτικές λειτουργίας για τα σύγχρονα Call Centers μέσω εφαρμογών τηλεφωνίας απαιτούνται πλέον και στην Ελλάδα προκειμένου οι επιχειρήσεις να παρέχουν αξιόπιστες υπηρεσίες στο ολόένα και αυξανόμενο ανταγωνιστικό καθεστώς της ανοιχτής αγοράς.

Οι επιχειρήσεις λόγω έλλειψης πόρων τόσο σε εργατικό δυναμικό ή χρόνο επιλέγουν αυτές τις υπηρεσίες να τις αναθέσουν σε εταιρίες με εμπειρία στο χώρο τόσο από τεχνολογική άποψη, ώστε να μειώσουν το κόστος διαχείρισης και συντήρησης που θα είχαν αν επένδυαν στην απόκτηση τέτοιων συστημάτων όσο και από εμπορική άποψη εκμεταλλευόμενοι την πολύχρονη εμπειρία των στελεχών των εταιριών αυτών που ούτως ή άλλως προσανατολίζονται στο να παρέχουν τέτοιες υπηρεσίες.

Οι επιχειρήσεις αυτές λοιπόν επιλέγοντας τον κατάλληλο συνεργάτη, ώστε να αναθέσουν υπηρεσίες Call Center (Outsourcing Call Center services) αποτελεί ίσως την πιο σημαντική στρατηγική σχεδιασμού, ώστε να λάβουν τη βέλτιστη δυνατή ποιότητα στο χαμηλότερο κόστος για τον χρόνο ακριβώς που τις χρειάζονται.

Τα πλεονεκτήματα είναι πολλά και η Cardisoft σας δίνει τη δυνατότητα να δοκιμάσετε τις υπηρεσίες Call Center, θέτοντας στη διάθεση σας υποδομή και εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής, εφαρμογές ανοιχτής αρχιτεκτονικής και στελέχη με μεγάλη εμπειρία στο χώρο.

SMS



Η Cardisoft αξιοποιεί την τεχνολογία και παρέχει υπηρεσίες ομαδικής αποστολής SMS μηνυμάτων

Την σημερινή εποχή οι χρήστες κινητών τηλεφώνων είναι πάρα πολλοί. Η Cardisoft παρέχει υπηρεσίες SMS, δίνοντας την δυνατότητα σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις να αποστέλλουν ή να λαμβάνουν γραπτά μηνύματα κειμένου. Πρόκειται για άμεση, αποτελεσματική και οικονομική επικοινωνία, δίνοντας την δυνατότητα ενημέρωσης γεγονότων, ειδήσεων και ανακοινώσεων η οποία χρησιμοποιείται από επιχειρήσεις όπως καταστήματα λιανικής, εμπορικές εταιρίες, αλυσίδες καταστημάτων, ραδιοφωνικούς σταθμούς, super markets, επιχειρήσεις χρηματοοικονομικού κλάδου.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- <http://www.cardisoft.gr>
- <http://www.conta.uom.gr>
- http://www.lut.fi/nordi/fin/julkaisut/2004_2005/Julkaisu15.pdf
- <http://ieeexplore.ieee.org/iel5/8667/27466/01222820.pdf?arnumber=1222820>
- <http://donya.esmartdesign.com/Images/Sony.pdf>
- http://www.forbesfund.org/docs/CamillusFullReport_03.pdf
- http://www.mot.chalmers.se/citisen/Lindmark_et_al_%20EuroCPR_040227.pdf
- [http://www.mbatoolbox.org/stories/storyReader\\$19](http://www.mbatoolbox.org/stories/storyReader$19)
- [http://www.mbatoolbox.org/stories/storyReader\\$34](http://www.mbatoolbox.org/stories/storyReader$34)

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

POWERPOINT