

Verslą valdys naujomis technologijomis

RŪTA SLUŠNYTĖ
ruta.slusnyte@verslozinios.lt

UAB „Traidenis“, pasitelkdama informacinių technologijų sprendimus, ketina didinti pardavimų apimtį. Pasinaudodama parama pagal Europos Sąjungos struktūrinės paramos priemonę „E-Verslas LT“ bendrovė dabar vykdo du projektus, bendrą jų vertę viršija pusę milijono litų.

UAB „Traidenis“, nuotekų valymo įrenginių, rezervuarų, siurblių bei įvairių talpyklų projektavimo bei gaminių įmonė, baigia diegti dvi informacinių technologijų sistemas – verslo valdymo ir santykių su klientais valdymo.

„Tai dvi tarpusavyje susijusios sistemos, baigusi jas įdiegti, bendrovė bus pasirengusi sparčiai auginti gamybos ir



▶ **ROMAS JUKNELEVIČIUS**, UAB „Traidenis“ pardavimų ir rinkodaros direktorius: „Jei norime išlikti konkurencingi, privalome eiti koja kojon su naujausiomis technologijomis. Dirbti kaip kadaise, apsikrovus popieriukais, nebeįmanoma.“ **JUDITOS GRIGELYTĖS NUOTR.**

pardavimų apimtį“, – pasakoja Romas Juknelevičius, UAB „Traidenis“ pardavimų ir rinkodaros direktorius.

Pirmojo projekto, skirto dar-

bo našumui, konkurencingumui ir eksportui didinti, diegiant pažangius informacinių technologijų sprendimus, bendra vertė – 356.925 Lt, projektui skirta ES finansavimo dalis – 178.462 Lt. Kitas projektas, „Konkurencingumo didinimas diegiant santykių su klientais valdymo (CRM) sistemą“, atsieis 200.000 lt, iš ES struktūrinių fondų skirta parama – 100.000 Lt.

Veikia plačiai

Įmonėje diegiama Švedijoje sukurta „Monitor“ sistema leidžia valdyti gamybą, tiekimą, pardavimus, atsargas. „Visa įmonė valdoma, naudojantis šia programa tarsi įrankiu. Ypač daug pranašumų suteikia nuotolinio valdymo galimybė – tarkime, būdamas Švedijoje ar Vokietijoje, galiu kontroliuoti produkcijos užsakymus bei pardavi-

mus. Mums tai aktualu, kadangi partneriai ir padaliniai nutolę nuo pačios bendrovės, turime jų Lenkijoje, Suomijoje, Rusijoje, Baltarusijoje, Latvijoje“, – vardija p. Juknelevičius.

Jis pabrėžia, kad UAB „Traidenis“ – ne tik gamybos įmonė. „Projektavimas, gamyba, pardavimas ir paslaugos – mūsų verslo sritys. Esame geriausiai žinomi kaip nuotekų valymo įrenginių gamintojai, tačiau mūsų produkcijos spektras kur kas platesnis, apiman-tis vandenvos, biotechnologijų ir aplinkosaugos sritis. Platus veiklos horizontai įpareigoja diegti pažangias technologijas, priešingu atveju rinkoje taptume nekonkurencingi“, – pažymi VŽ pašnekovas.

Pasak projekto vykdytojų, naujai diegiama sistema leis tiksliai planuoti gamybą, efektyviai valdyti gamybos projek-

tus ir panaudoti žmogiškuosius išteklius.

Integruota sistema

Klientų valdymo informacinės sistemos (angl. „Customer Relationship Management“, CRM) diegimo projektu UAB „Traidenis“ siekia integruoti įmonės veiklos vidinius ir išorinius procesus, kad kiekvienas įmonės darbuotojas galėtų gauti reikiamą informaciją jam tinkamu laiku vienoje vietoje, t. y. integruotoje IT sistemoje.

„Augant įmonei plečiasi ir jos klientų būrys. CRM sistemos diegimo tikslas – sužinoti daugiau apie klientų poreikius ir elgesį, kad būtų galima plėtoti ir stiprinti santykius su jais“, – pažymi projekto vykdytojai.

Įdiegta sistema leis paspartinti strateginių kasdinių įmonės veiklos sprendimų priemi-

mą, operatyviai gauti tikslesnę informaciją apie įmonėje vykstančius vidinius procesus, efektyviau valdyti išorinius įmonės procesus ir optimizuoti veiklą, padidinti įmonės konkurencingumą ir našumą.

„Itin svarbu nuolat palaikyti ryšius su klientais, tokią galimybę ir suteikia CRM“, – sako p. Juknelevičius.

Šiuo metu įmonėje dirba 135 darbuotojai, šiemet „Traidenis“ ketina pasiekti 20–30 mln. Lt apyvartą. Didžiulį augimo potencialą bendrovė išvelgia Rusijoje ir Baltarusijoje, o štai plėtros lūkesčius Lenkijoje šiemet pakoregavo tragedijos – prezidento žūtis ir kaimyninę šalį nusiaubę potvyniai. „Lenkijos savivaldybės buvo paralyžiuotos, negalėjo priimti tam tikrų sprendimų dėl konkursų. Mes irgi tai pajutome“, – sako p. Juknelevičius.