

Upplýsingatækni

KYNNINGARBLAÐ

FIMMTUDAGUR 23. september 2021

Kynningar: Unimaze, CoreData, Tækninám, Rue de Net, Ozio, Dokobit, Origo, Syndis



Einar segir þjónustu Unimaze hafa marga kosti fyrir viðskiptavinum. Hún sparar tíma og orku, eyðir hættu á villum og þörf fyrir leiðréttingar eftir á og gerir það auðvelt að fylgjast með stöðunni á öllum skjölum og taka á móti reikningum.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTONBRINK

Sparar mikinn tíma og fyrirhöfn í bókhaldinu

Unimaze getur sent rafræn viðskiptaskjöl á milli fyrirtækja og þannig sparað þeim tíma, vinnu, orku og fé. Þjónustan er hagkvæmari, tryggari og þægilegri en gamaldags viðskiptahættir, þar sem pdf-skjöl eru send á milli staða. **2**



Einar Geir Jónsson, framkvæmdastjóri Unimaze, segir að meðhöndlun pappírsreikninga eða pdf-reikninga geti tekið allt upp í fimmtán daga, á meðan rafrænir reikningar flæða í gegnum ferlið á þremur dögum, þannig að afköst aukast verulega.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTONBRINK

„Það samræmist ekki nútímanum að það sé verið að slá inn sömu upplýsingar inn í bókhaldskerfi hjá kaupanda og seljanda, nánast á sama degi, eða að minnsta kosti í sömu vikunni, þegar tæknin býður okkur upp á að lesa þessar upplýsingar á milli kerfa og staðfesta eða hafna eftir atvikum,“ segir Einar Geir Jónsson, framkvæmdastjóri Unimaze.

„Rannsóknir sýna að meðhöndlun pappírsreikninga eða pdf-reikninga getur tekið allt upp í fimmtán daga á meðan rafrænir reikningar flæða í gegnum ferlið á þremur dögum. Það þýðir að ein manneskja getur gengið frá 6.000 gamaldags reikningum á ári en ræður aftur á móti við 90.000 rafræna reikninga,“ útskýrir Einar. „Hér gefur auga leið að ef bókhaldsdeild með fimmtán manns er að meðhöndla 90.000 reikninga sem ekki eru rafrænir, þá gæti ein og sama manneskjan meðhöndlað þessa reikninga ef allir væru rafrænir.

Þjónustan okkar hefur því ýmsa eftirsóknarverða kosti fyrir viðskiptavinum. Aukin sjálfvirkni býður upp á tíma- og orkusparnað og þar af leiðandi hagræðingu og það er engin hætta á villum eða að það verði þörf á leiðréttingum eftir á,“ segir Einar. „Það er líka hægt að fylgjast vel með stöðunni á öllum skjölum sem eru send í kerfinu okkar og það er þægilegt að taka á móti reikningum.“

Alltaf ódýrara og fljótlegra
„Fyrirtækið Unimaze var stofnað árið 2003 og við sinnum því sem í daglegu tali er kallað skeytamiðlun, en það gengur út á að dreifa ýmiss konar rafrænum viðskiptaskjölum á milli bókhaldskerfa,“ segir Einar. „Allir kannast við rafræna reikninga, en við dreifum líka pöntunum, greiðslutilkynningum og öðrum stöðluðum skjölum fyrir fyrirtæki. Það er alltaf ódýrara og fljótlegra að

Hagræðing við sendingu rafrænna reikninga

	Prentun, umseting og sending	Greiðsla-áminning	Greiðsla og fjárfyring	Geymsla á reikningum	Alls kostnaður
Pappír	539kr.	69kr.	622kr.	304kr.	1.514kr.
Rafrænt	0kr.	55kr.	414kr.	111kr.	620kr.*
PDF	0kr.	69kr.	622kr.	304kr.	995kr.

Sparnaður við að senda rafrænan reikning í stað pappírsreiknings er **914kr.** eða **59,5%** fyrir hvern reikning. Sparnaður við að senda rafrænan reikning í stað pdf skjals með tölvupósti er **375kr** eða **37,7%** fyrir hvern reikning.



Það er alltaf ódýrara og fljótlegra að nota rafræna reikninga en reikninga á pappír.

nota rafrænar útgáfur en að senda útprentuð skjöl. Þetta hefur verið kjarninn í okkar starfsemi í áratug, en þjónustan okkar varð til út frá íslensku hugviti og er byggð á evrópskum reglum og stöðlum og íslenskum lögum,“ segir Einar. „Í tíu ár var bara einn starfsmaður hjá fyrirtækinu, en þetta hefur sprungið hratt út síðustu misseri og í dag erum við fjórtán og þjónustum yfir fjögur þúsund fyrirtæki í fimmtán löndum um allan heim.“

Bylting í reikningagerð
„Það er ýmislegt sem gefur okkur sérstöðu. Í fyrsta lagi er það hvað við erum öguð í vinnubrögðum, en við leggjum mikla áherslu á að fylgja öllum stöðlum og reglum og það býður upp á mikla hagræðingu fyrir viðskiptavinum okkar. Í öðru lagi erum við eina íslenska skeytamiðlunin sem styður bæði sendingu og móttöku á nýjustu samevrópsku rafrænu reikningunum, en í nýjustu útgáfunni er búið að gera þá mikilvægu breytingu að það er búið að skilgreina reiti fyrir alls kyns nauðsynlegar aukaupplýsingar,“ útskýrir Einar. „Það þýðir að bókhaldskerfi geta lesið þessar upplýsingar og bókað ýmiss konar reikninga alveg sjálfvirk.

Peir sem nota þjónustuna frá okkur geta afgreitt meira af reikningum í gegnum sjálfvirk kerfi en aðrir, sem getur sparað gríðarlegan tíma og um leið kostnað.

Einar Geir Jónsson

Þetta er algjör bylting og þýðir að þeir sem nota þjónustuna frá okkur geta afgreitt meira af reikningum í gegnum sjálfvirk kerfi en aðrir, sem getur sparað gríðarlegan tíma og um leið kostnað,“ segir Einar. „Þar sem við erum mjög öguð í vinnubrögðum er öll skráning upplýsinga líka í tryggum farvegi og því njóta viðskiptavinir ávinningins af þessari breytingu, ásamt því að losna við hættuna á villum.“

Ýmis auka þjónusta í boði
„Í þriðja lagi bjóðum við líka upp á ýmiss konar auka þjónustu sem auðveldar viðskiptavinum okkar lífið. Við getum til dæmis

Hagræðing við móttöku rafrænna reikninga

	Móttaka	Þetta inn gögn	Samþykkt reikninga	Agreiðslu-áskorun	Greiðsla og fjárfyring	Geymsla á reikningum	Alls kostnaður
Pappír	152kr.	414kr.	552kr.	345kr.	663kr.	304kr.	2430kr.
Rafrænt	0kr.	0kr.	166kr.	276kr.	276kr.	110kr.	884kr.*
PDF	0kr.	414kr.	552kr.	345kr.	663kr.	110kr.	2084kr.

Sparnaður við að senda rafrænan reikning í stað pappírsreiknings er **1546kr.** eða **63,6%** á hvern reikning. Sparnaður við að senda rafrænan reikning í stað PDF skjals í tölvupósti er **1200kr.** eða **57,5%** á hvern reikning.



MYND/ADSEND

breytt pdf-reikningi í rafrænan án einninn handavinnu, en það er forsenda fyrir því að hann verði löglegur að hann sé annað hvort útprentaður eða rafrænn,“ segir Einar. „Við bjóðum líka upp á alls konar skýrslugerðir sem ég hef ekki séð aðra bjóða upp á, svo sem kostnaðargreiningar og kolefnisfótsporsskýrslur, sem eru unnar upp úr þeim gögnum sem við erum að miðla. Við erum fremstir meðal jafningja þegar kemur að þessum auka þjónustum.

Við bjóðum líka upp á nokkurs konar ígildi símaskrár, þannig að ef þú sendir til dæmis út 100 reikninga á mánuði flettum við upp hverjir taka við rafrænum skjölum og sendum þá pdf-reikning á hina, þannig að viðskiptavinir okkar þurfi ekki að hugsa um það,“ segir Einar.

Samþykktarkerfi í skýinu
„Við erum líka með samþykktarkerfi í skýinu sem fólk sækist í. Það er tvennt gott við það. Í fyrsta lagi er mjög þægilegt að hafa þetta í skýinu því það þýðir að þú hefur aðgang að kerfinu hvar og hvenær sem er í gegnum snjallsíma,“ segir Einar. „Svo gefur samþykktarkerfið okkar þér líka færi á að samþykkja eða hafna reikningi áður en hann er bókaður. Kerfið

fer yfir reikninginn og passar að allt stemmi, annars fer hann ekki í gegnum kerfið.

Yfirleitt flýgur 90% af reikningum í gegn án nokkurra vandæða, en þessi 10% sem eru ófullkomin vegna þess að það vantar einhver smáatriði, skapa alla vinnuna,“ segir Einar. „Þessa reikninga þarf að laga og það er betra að gera það áður en reikningur er bókaður, því þá þarf ekki að fara fram leiðréttingarvinna í bókhaldinu, heldur er einfaldlega beðið eftir réttum reikningi og svo gengið frá honum.“

Engin þörf á bóka
„Til að kerfið okkar virki er algjört lykilatriði að það sé bókhaldskerfi á báðum endum viðskiptanna. Við erum alltaf að dreifa skjölum úr einu bókhaldskerfi í annað, þannig að við erum eingöngu að þjónusta fyrirtæki,“ segir Einar. „Það eru mörg stór fyrirtæki að nýta þessa þjónustu, en sumir minni atvinnurekendur eru hikandi. Það munar samt að sjálfsögðu ekki síður um tíma og launakostnað hjá þeim og þetta gerir það að verkum að það þarf ekki að vera með bóka í vinnu, þannig að þessi hópur ætti að sjálfsögðu að nýta sér framfarirnar sem hafa orðið á þessu sviði.“ ■



Sérfræðingar hjá CoreData leggja sig fram um að aðstoða viðskiptavinum á faglegan hátt til að auðvelda alla vinnslu skráa, skjala og gagna.

MYND/ADSEND

Einfaldar lausnir sem hámarka afköst

CoreData Solution er hugbúnaðar- og þekkingarfyrirtæki. Fyrirtækið sérhæfir sig í stjórnun og varðveislu upplýsinga og gagna. Í boði eru fjölbreyttar og notendavænar lausnir.

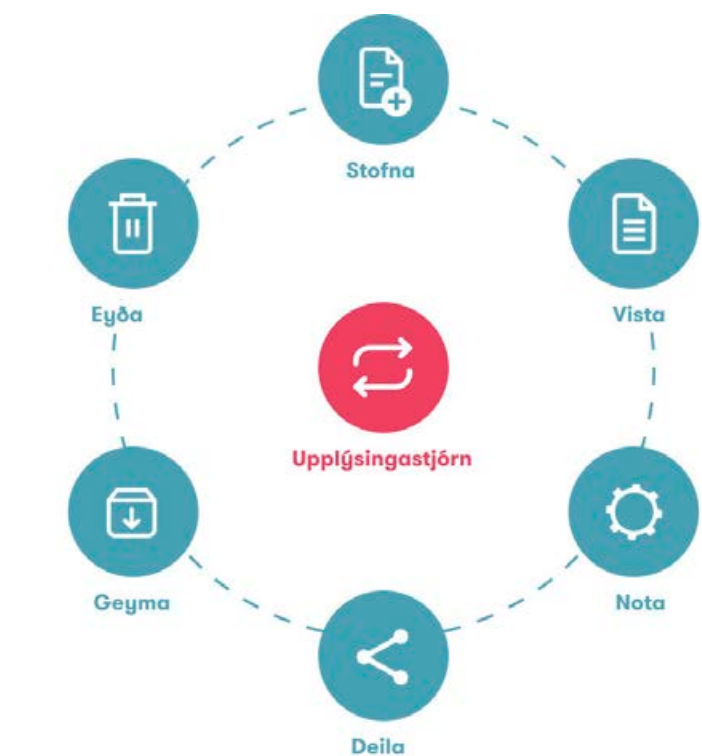
„Öll fyrirtæki og stofnanir sem vilja vera skilvirkari og með öflugra verkefna- og upplýsingastjórnun geta nýtt sér CoreData, sem er í grunninn málaskráa- og skjalakerfi fyrir rafræna geymslu gagna og skjala. Við bjóðum upp á fjölbreyttar og notendavænar lausnir sem henta þeim sem vilja spara tíma og lækka kostnað. Stafrænt vinnusvæði CoreData samanstendur af lausnum sem eru einfaldar í innleiðingu, hvort sem leitað er eftir lausn fyrir málaskráa- og skjalastjórnun, rafrænar undirritanir, stjórnarvefgátt, umsóknakerfi, gagnaherbergi eða samningakerfi.

Hugbúnaðinn er auðvelt að aðlagja að öllum stærðum fyrirtækja og hann er afar notendavænn,“ segir Kjartan Hrafn Kjartansson, vörustjóri CoreData Solutions. Lausnir CoreData gera viðskiptavinum kleift að hámarka afköst, sama af hvaða stærðarflokki félögin eru. Á sama tíma eru þær einfaldar og þægilegar í notkun,“ segir Kjartan.

Ekki þarf sérstakan búnað

„Einn af kostum CoreData hugbúnaðarins er að ekki þarf sérstakan búnað við innleiðingu hans, en við rekum hugbúnaðinn alfarið fyrir viðskiptavinum okkar. Með CoreData hugbúnaðinum fylgja samþættingar, eins og sýndardrif og tölvupóstur, ásamt samþættingu við aðra þjónustuaðila líkt og þjóð- og héraðsskjalasöfn, Dokobit, Auðkenni, signet transfer og Teams, allt til að hjálpa viðskiptavinum okkar að varðveita lokaðar upplýsingar sinna í CoreData lausnum.

Þar sem CoreData styður við margþætta og fjölbreytta starfsemi fyrirtækja, höfum við eflt vörubróun á API-lagi hugbúnaðarins til að einfalda viðskiptavinum okkar að samþætta við önnur kerfi hjá sér. Slík samþætting leiðir til



» **CoreData stafrænt vinnusvæði samanstendur af nokkrum lausnum sem eru einföld í innleiðingu, hvort sem þú vilt lausn með rafrænum undirritunum fyrir málaskráa- og skjalastjórnun, stjórnarvefgátt, umsóknakerfi, gagnaherbergi eða samningakerfi.**

sparnaðar í tíma og peningum, þar sem gögn flæða sjálfkrafa á milli kerfa, sem styður við hagræðingu í rekstri.“

Pappírslaus vinnustaður

„Þeir sem vilja bæta umhverfið og verða pappírslaus vinnustaður ættu tvímálalaust að velja CoreData hugbúnaðinn, þar sem hann uppfyllir kröfur þjóð- og héraðsskjalasafna um rafræn skil og utanumhald rafrænna gagna. Á sama tíma geta félög nýtt sér hugbúnaðinn

inn til rafrænnar undirritunar, samninga og margs konar skjala.

Eftir samþættingu félagsins við Dokobit geta alþjóðleg fyrirtæki nýtt hugbúnaðinn þar sem undirritun aðila frá fjölmörgum þjóðum geta notað fullgilda rafræna undirritun. Hvert rafrænt undirritað skjal sparar bílfæðir, umstang, tíma og fyrirhöfn þeirra aðila sem eiga í hlut. Að saman skapi spara rafræn skjöl og umsóknir tíma starfsmanna við vinnslu, stytta afgreiðslutíma og stuðla að umhverfisvænni rekstri,“ segir Kjartan og bætir við að með CoreData hafi félagið fullkomna stjórn á aðgangsstýringum upplýsinga og gagna, þar sem aðgangsstýringin er skipulögð og undirbúin í upphafi innleiðingar.

„Öllum ytri aðilum sem þurfa aðgang að skjölum er gert það einfalt með CoreData lausninni. Dæmi um ytri aðila eru viðskiptavinir, endurskoðendur eða birgjar. Þú sparar því ekki einungis dýrmætan tíma ytri aðila, þú tryggir öruggt aðgengi gagna í verkefnum með því að deila því með þeim með öruggum hætti,“ segir Kjartan og bætir

við að viðskiptavinir CoreData séu af öllum stærðum og gerðum. „Við erum með opinbera aðila sem og fyrirtæki í einkageiranum,“ segir Kjartan og bætir við: „Viðskiptavinir okkar eru meðal annars félög í innflutningi og útflutningi, heildverslanir, fasteignafélög, skólar, lífeyrissjóðir, dómstólar, lögfræðistofur, arkitektastofur og ríkisstofnanir,“ segir hann.

„Hugbúnaðurinn er sérstaklega einfaldur og aðgengilegur í notkun og mikil vinna hefur verið lögð í það að tryggja góða upplifun notenda. Við erum í nánu sambandi við viðskiptavinum okkar sem eru sífellt að leita leiða til að einfalda og rafvæða viðskiptaferla hjá sér.“

Miklar framfarir og þróun

„Helstu áskoranir sem ráðgjafar okkar standa frammi fyrir eru að vera með réttar lausnir, á réttum tíma og fyrir réttu viðskiptavinina. Tæknin breytist hratt og við þurfum að fylgja því eftir með því að vera ávallt til þjónustu reiðubúin með ráðgjöf sem hentar hverju sinni. Þessu til stuðnings höfum við passað að hafa vel menntaða ráðgjafa sem og sérfræðinga með breiða þekkingu úr viðskiptalífnum til stuðnings við síbreytileg verkefni þar sem viðskiptavinir CoreData Solutions eru úr ólíkum áttum.

Viðskiptavinir CoreData Solutions sækja margvíslega þjónustu til okkar, hvort sem um ræðir kennslu á hugbúnaðinn eða ráðgjöf til að nýta lausnirnar sem best. Við veitum ráðgjöf í breytingastjórnun fyrir stýringu upplýsinga og gagna, ásamt ráðgjöf í tæknilega flóknum verkefnum, teyðum og ferlum. Við erum til taks þegar viðskiptavinir okkar þurfa á okkur að halda en viljum á sama tíma gera viðskiptavinum okkar sjálfstæða í notkun á hugbúnaðinum,“ upplýsir Kjartan og bætir við: „Við bjóðum upp á kennslu fyrir alla notendur sem og að efla ofurnotendura sem geta þá annast almenna kennslu til annarra notenda kerfisins.

Nýlega gekk Kristianna Jessen, bókasafns- og upplýsingafræðingur til liðs við okkur og er hún með ráðgjöf til viðskiptavina okkar um skjalastýringu og meðhöndlun

» **CoreData hugbúnaðurinn uppfyllir kröfur um ISO 27001 og fer í gegnum reglulegar öryggisprófanir til að tryggja ströngu öryggiskröfur.**

gagna í hugbúnaðinum. Nú geta viðskiptavinir okkar fengið aðgang að skjalastjóra, sem hentar sérlega vel fyrir minni félög sem þurfa ekki heilt stöðugildi í skjalastýringu. Það skiptir okkur máli að geta stutt við rekstur viðskiptavina okkar og hjálpað þeim að ná árangri í rekstri.“

Góð ráðgjöf í upphafi

„Þegar viðskiptavinir okkar leita til okkar eftir ráðgjöf, byrjum við yfirleitt á vinnustofu með þeim. Lengd vinnustofunnar fer eftir eðli verkefnanna. Við tökum síðan saman kjarnateymi hjá okkur til að tryggja að rétt skráðar kröfur séu til staðar fyrir frekari vinnslu. Tilboð með umfangi er útbúið fyrir viðskiptavininn til samþykktar, áður en byrjað er á verkinu. Við vinnslu verkefna hjá okkur gætum við þess að vera ávallt í miklum samskiptum við viðskiptavininn til að tryggja að verkefnið sé rétt unnið og afhending verði samkvæmt væntingum,“ segir Kjartan og bendir á að fram undan séu krefjandi og skemmtileg verkefni með viðskiptavinum.

„Einnig verður áframhaldandi þróun á lausnunum okkar. Helstu nýjungar okkar í vörubróun snúa að samningakerfinu og forritunarviðmóti (API-lagi) hugbúnaðarins til að styðja enn betur við samþættingar við önnur kerfi. Þar sem tíma sparnaður viðskiptavina er okkur hugleikinn viljum vera í nánu samstarfi við notendur og læra af þeirra upplifun af kerfinu.“ ■

core
data

Ást og skepnur í tölvuheimum

Vírusar eru til ýmiss ama í raunheimum sem og tölvuheimum. Á meðan sumir tölvuvírusar eru lítið meira en hrekkur, geta aðrir haft hrikalega eyðileggjandi afleiðingar.

Tölvuvírusar eru flestir hannaðir af hrekkjalómum eða óprúttnum aðilum til þess að í besta falli hrekkja og dreifa amapósti og í versta falli að stela lykilorðum eða upplýsingum, spilla skjölum, senda sýkta tölvupósta á tengiliði og jafnvel taka yfir stjórn tölva.

Vírusar dreifa sér með því að tengjast skjölum eða forritum í tölvum. Þannig geta vírusar ferðast með þeim frá einni tölvu til annarra með hjálp netkerfa, geymsludiska, skjaladeilileiða, sýktra viðhengja í tölvupósti eða annars. Sumir vírusar nota meira að segja mismunandi leiðir til að dyljast í tölvukerfum, sem gerir það erfitt fyrir vírusvarnaforrit að finna þá.

Kvikindiskerfi

Fyrsti tölvuvírusinn er af mörgum talinn vera hinn svokallaði Creeper system. Virusinn, sem fjölgaði sér sjálfur, var gerður í tilraunaskyni og prófaður árið 1971. Virusinn var búinn til af Bob Thomas hjá fyrirtækinu BBN Technologies í Bandaríkunum. Upphaflega var hann búinn til sem öryggispróf til að sjá hvort hægt væri að búa til sjálfffjölgandi tölvuforrit.

Creeper system-vírusinn virkaði þannig að hann fyllti upp í plássíð á harða drifi tölvunnar uns hún hætti að starfa. Creeper system

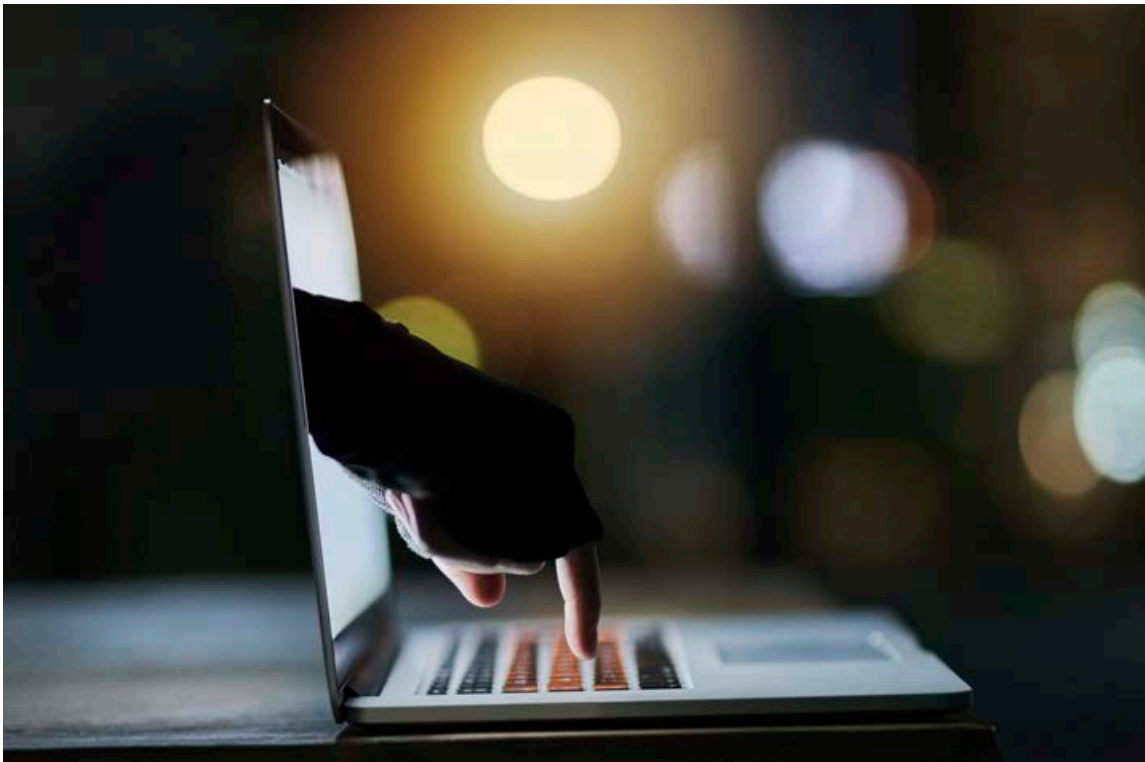
Virusinn hafði engan illan ásetning og sýndi aðeins einföld skilaboð: „Ég er kvikindi. Reyndu bara að ná mér.“

fjarlægði sjálfan sig úr hverju tæki með hverri nýrri tölvu sem hann sýkti. Enginn illur ásetningur var falinn í vírusnum og sýndi hann aðeins einföld skilaboð: „Ég er kvikindi. Reyndu bara að ná mér.“

Eitruð ástarjátning

ILOVEYOU er einn skæðasti og mest smitandi tölvuvírus sem hefur nokkurn tíma verið skrifadur og kom fram á sjónarsviðið í maí árið 2000. Um var að ræða tölvuorm sem fór eins og eldur í sinu um tölvur heimsins og olli skemmdum sem kostuðu því sem nemur um 1.300 milljörðum íslenskra króna.

Um var að ræða forrit sem var sent sem viðhengi í tölvupósti með titlinum ILOVEYOU. Viðhengið hét LOVE-LETTER-FOR-YOU.TXT.vbs sem var VBScript-forrit. Viðtakendur tölvupóstsins héldu að viðhengið í ILOVEYOU væri einföld textaskrá, þar sem .vbs-halinn var falinn í Windows-tækjum. Ormurinn veldur skemmdum á tölvunni sem hann sýkir og skrifar yfir handahófskenndar skrár, allt í senn Office-



Tölvuvírusar gera tölvur viðkvæmar fyrir árásum óprúttinna aðila.

FRÉTTABLAÐIÐ/GETTY

skjöl, myndir eða hljóðskrár. Þegar vírusinn skrifaði yfir MP3-skrár faldi hann skrána. Þegar skráin var opnuð komst vírusinn í Outlook-tengiliði fórnarlambins og endursendi sýkta tölvupóstinn til allra tölvupóstfanganna þar. En þessi leið var mjög áhrifarík enda nýtti vírusinn sér þá staðreynd að viðtakandi þekkti sendandann og hikaði því síður við að ýta á innihaldið.

Falinn Grikki í tölvuleik

Fyrsti trújuhesturinn nefndist

Animal og var skrifaður árið 1975 af John Walker. Þó eru skiptar skoðanir um hvort sá vírus hafi verið eiginlegur trújuhestur. Á þessum tíma voru dýraforrit vinsæl sem virkuðu þannig að notandinn fékk 20 spurningar og í lokin giskaði forritið á hvaða dýr notandinn var að hugsa um. Útgáfan af leiknum sem Walker skrifaði var vinsæl. Til þess að tryggja að hans útgáfa dreifðist sem víðast skrifaði Walker annað forrit sem kallaðist Prevade sem hann faldi í Animal-forritinu. Á

meðan notendur spiluðu Animal skoðaði Prevade skráasöfn tölvunnar og fjölfaldaði Animal þar sem það var ekki nú þegar. Þannig faldi Prevade sig í Animal líkt og Grikki í trújuhesti.

Tölvuvírusar hafa verið hluti af tölvuheiminum í yfir 60 ár og það sem áður var aðallega skemmdarverk hefur þróast yfir í tölvuglæpi.

Tölvuvírusar, ormar og trújuhestar þróast í sífellu. Það virðist ekkert vera vissi í þessum heimi, nema breytingin sem knýr áfram bæði varnar- og sóknarliða. ■

Fjölbreytt fjarnám fyrir alla

Á vefsíðunni tækninám.is er í boði fjöldinn allur af gagnlegum námskeiðum á myndbandaformi. Áskrift veitir aðgang að öllum námskeiðum og uppfærslum, svo auðvelt er að horfa aftur og rifja upp efnið.

Hermann Jónsson, fræðslustjóri hjá Tækninámi, segir að þótt námskeiðin séu flest sniðin að þörfum fyrirtækja hafi fjöldi einstaklinga einnig keypt sér áskrift, enda nýtist það sem er kennt vel á vinnumarkaðnum og getur styrkt stöðu fólks í atvinnuleit.

„Þetta eru námskeið á netinu í myndbandaformi fyrir einstaklinga og fyrirtæki. Öll námskeiðin eru tekin upp í stuttum brotum svo þú þarft ekki að horfa á allt námskeiðið í einu. Með þessu móti er líka auðvelt að finna efnið ef það er eitthvað sem þú þarft að rifja upp,“ segir hann.

„Upphaflega vorum við að einbeita okkur að því að kenna á Microsoft Office 365 forritin en við höfum verið að útvíkka það og fjöldi myndbanda er í vinnslu núna og einhver eru nú þegar komin inn þar sem farið er út fyrir þann pakka.“

Hægt er að kaupa stök námskeið eða áskrift að öllum námskeiðunum á síðunni. Í boði er að kaupa mánaðar- eða ársáskrift og áskriftinni fylgja allar uppfærslur og allt nýtt efni sem bætist við.

„Það margborgar sig að kaupa áskrift. Ársáskrift að öllum námskeiðum með uppfærslum kostar ekki nema 29.900 krónur. Ef þú ætlar bara að kaupa eitt námskeið,



Hermann kennir fjölda námskeiða hjá tækninám.is

FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

til dæmis ef þú vilt bara læra á Teams, þá kostar það námskeið 19.900. Þá áttu það námskeið alltaf en uppfærslur fylgja ekki,“ útskýrir Hermann.

„Við erum alltaf að þróa og bæta námskeiðin. Við tökum upp námskeið í nokkrum myndbrotum en þegar það koma nýjungar þá bætum við fleiri myndbrotum við það. Sem dæmi var eitt námskeið í Teams upphaflega 18 myndbrot en er komið upp í 55 í dag. Þetta er í stöðugri þróun.“

Bjóða líka staðkennslu

Tækninám býður upp á að mæta í fyrirtæki og vera með staðkennslu. Hermann segir að það geti verið gott að blanda staðkennslu og áskrift að myndböndunum saman.

„Þá getur fólk horft á myndböndin áður en við komum. Svo þegar við erum kenna þá getum við nýtt tímann til að svara þeim spurningum sem fólk hefur, eftir áhorfið. En við getum líka komið og kennt fyrst og ef fyrirtækið hefur aðgang að efninu þá er hægt

að horfa á myndböndin til að rifja upp. Þá eru myndböndin ákveðin eftirfylgni,“ segir Hermann.

„Ein ástæða þess að við gerum þetta á þennan hátt er að reynslan hefur sýnt að þegar fólk fer á námskeið þá situr oft lítið eftir. Þegar fólk fer svo að nota forritið þá man það kannski ekki nema svona 20 prósent af því sem var farið yfir. Þess vegna er gott að hafa myndböndin til að rifja upp. Þá byggir þú ofan á vitneskjuna og færð þannig langmest út úr námskeiðinu.“

Við erum alltaf að þróa og bæta námskeiðin. Við tökum upp námskeið í nokkrum myndbrotum en þegar það koma nýjungar bætum við fleiri myndbrotum við það.

Hermann Jónsson

Hermann segir að á dagskrá sé að bæta inn fleiri námskeiðum sem miðuð eru að einstaklingum.

„Vinnuálastofnun segir að þegar fólk er í atvinnuleit sé gott að læra hvað skýið er og læra á Office 365 og fleiri forrit sem fyrirtækin eru að nota. Það er hægt að læra þetta allt hjá okkur,“ segir hann.

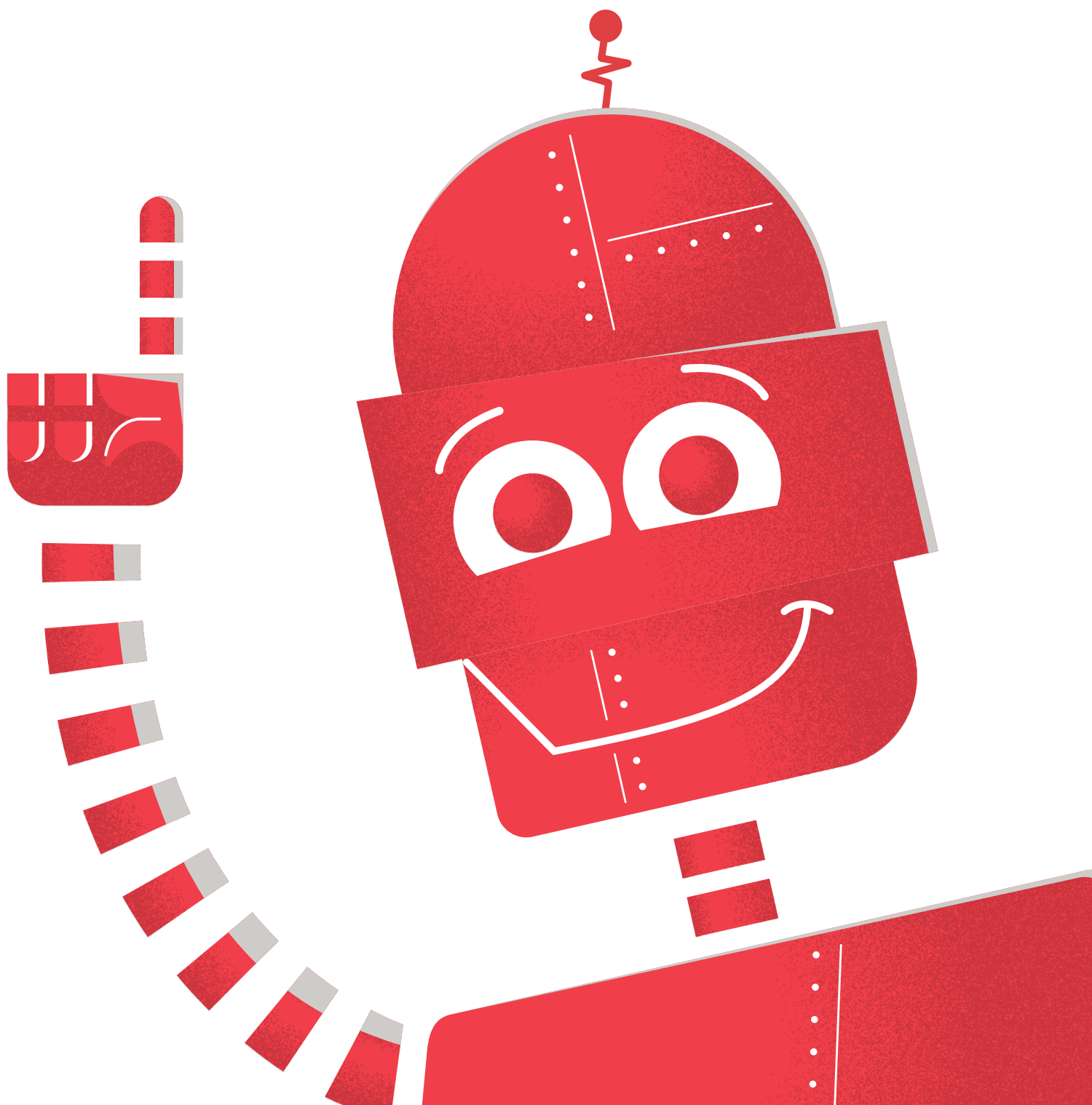
„Við höfum fengið gríðarlega mikið hrós fyrir netnámskeiðin. Fólk hefur verið mjög ánægt með þau. Við erum búin að selja þau út um allt og margir sem hafa komið í áskrift hafa sent okkur pósta. Ég fékk til dæmis nýlega póst frá manni sem sagðist vera rosalega ánægður með framsetninguna á náminu. Hann hafði reynt mörg námskeið áður og var mjög ánægður með okkar námskeið. Hann sagði að hann vildi að fleiri vissu af þessu heildarþrogrammi okkar.“ ■



Góð þjónusta breytir öllu

Spjallmennið Fróði svarar þér á öllum tímum sólarhringsins.

Þú finnur Fróða á islandsbanki.is





Karl Einarsson er þjónustustjóri hjá Rue de Net Reykjavík. Fyrirtækið hlaut nafngift sína þegar það var stofnað á Jersey-eyju á Ermarsundi, þar sem margar götur byrja á Rue de. **FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR**

Taktu viðskiptakerfið þitt úr skápnnum í skýið

Lengi hefur tíðkast að geyma tölvur sem keyra ýmiss konar hugbúnað í tölvuskápum. Með nýjum og breyttum tímum færist nú í aukana að hýsa hugbúnað í skýi og hefur skýið sótt gríðarlega í sig veðrið á síðustu árum. Rue de Net hefur því verið á þeirri vegferð að flytja hugbúnað viðskiptavina sinna af tölvum í tölvuskápum og upp í skýið, svo þaðan er frásinn kominn.

Karl Einarsson er fæddur og uppalinn í Breiðholti og verður þrítugur í lok október. Hann útskrifaðist úr tölvunarfræði árið 2017 og hóf störf með skólanum hjá Rue de Net árinu áður. „Ég vissi að visu ekkert um Rue de Net þegar ég sótti um starf hjá félaginu, en á þeim tíma var ég farinn að velta fyrir mér hvað tæki við eftir skólann,“ segir Karl, sem er þjónustustjóri hjá Rue de Net Reykjavík.

„Ég sat í heita pottinum í Sport-húsinu á spjalli við vinkonu mína og sem þá þegar var hjá Rue de Net. Hún hvatti mig til að sækja um, sem ég og gerði og hér erum við,“ segir Karl, ánægður með sitt hlutskipti.

Hann byrjaði sem forritari en varð síðar hópstjóri og fór að stýra stærri og stærri verkefnum og innleiðingum.

„Þegar Rue de Net stækkaði enn frekar varð ég sviðsstjóri viðskiptakerfa og nú síðast tók ég við hlutverki þjónustustjóra, sem er klárlega mjög spennandi áskorun. Það sem ég geri í starfi mínu hjá Rue de Net er að aðstoða og þjálfa starfsmenn sem heyra undir viðskiptakerfissvið. Einnig áætla ég tíma og kostnað sem felast í innleiðingum og uppfærslum á Business Central, og hanna útfærslur og samþættingar við hin ýmsu kerfi hjá viðskiptavinum



Hér má sjá hluta starfsfólks Rue de Net en fyrirtækið telur í dag yfir 30 manns. Starfsfólk Rue de Net hvetur fyrirtæki til að vera framsækin og hugsa til framtíðar. Það er líka alltaf til í spjall um bestu lausnirnar. **FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR**

okkar,“ útskýrir Karl, sem hefur fengið mörg tækifæri til að vaxa í starfi og fengið stigvaxandi ábyrgð í gegnum árin.

„Ég hef alltaf sóst eftir stærri áskorunum og hef gaman af því að takast á við krefjandi verkefni. Það væri lygi ef ég segði að starfið hefði alltaf verið auðvelt, enda stundum mikill hraði, viðskiptavinir hinum megin við bordið og lítið sem má út af bregða. Það er hins vegar ekki sjálfgefið að fá þessi tækifæri og ég er mjög ánægður með vegferðina eins og hún hefur verið hingað til. Það má heldur ekki gleyma viðskiptavinum okkar, þeir eru stór hluti af þessu öllu. Ég hef fengið að fara inn í sum af stærstu fyrirtækjum landsins, tekið mikinn þátt í þeirra vegferð, og eignast

marga góða kunningja hér og þar um bæinn, sem mér þykir mjög vænt um.“

Þjónusta Rue de Net

Rue de Net var stofnað á eyjunni Jersey í Ermarsundi árið 2003. Stofnendur voru tveir; Alfred B. Þórðarson og Aðalsteinn Valdimarsson. Félagið stofnað utan um samþættingarlausn, nánar tiltekið samþættingu milli vefs og Navision.

„Nafnið Rue de Net stendur fyrir akkúrat það sem verið var að gera; að brúa bilið á milli vefs og Navision. Götuheiti í Jersey byrja sum á „Rue de“ og því varð til Rue de Net, eða Netstrætið,“ útskýrir Karl um vel til fundna nafngift fyrirtækisins.

Þeir Alfred og Aðalsteinn seldu vöruna um allan heim í nokkur ár, en þegar þeir komu til Íslands kölluðu íslenskir viðskiptavinir eftir þjónustu þeirra, og úr varð Rue de Net Reykjavík sem sinnti og sinnir enn allri ráðgjöf og þjónustu við Business Central, (sem áður hét Dynamics NAV og Navision) og LS Central (sem hét LS Nav frá LS Retail).

„Rue de Net hefur stækkað jafnt og þétt í gegnum árin, en við höfum nánast alltaf verið litli aðilinn á markaðnum. Við viljum líka gera hlutina öðruvísi, persónuleg nálgun hefur ávallt verið okkar sérsvið, og við leitumst mjög eftir því að kynna viðskiptavinum okkar vel og þekkja þarfir þeirra, til að ráðgjöfin verði sem best. Til

 **Microsoft**

að mynda fær hver viðskiptavinur úthlutað viðskiptastjóra sem öll hans samskipti fara í gegnum. Viðskiptastjórinn lærir fljótt mjög vel inn á viðskiptavininn og getur því veitt heiðarlega og góða ráðgjöf um hvað hentar viðskiptavininum best,“ greinir Karl frá.

Viðskiptakerfi í skýinu

Fyrir tæpum þremur árum hóf Microsoft að bjóða upp á Dynamics 365 Business Central sem SaaS-lausn, en það útleiggst sem Software as a Service. Á íslensku þýðir þetta hugbúnaður sem þjónusta. Það þýðir að Microsoft annast hýsingu á kerfinu, ásamt öllum uppfærslum, viðhaldi og afritatöku.

„Við hjá Rue de Net urðum strax mjög hrifin af þessari nálgun Microsoft, enda mikið hagræði og þægindi falin í henni. Viðskiptakerfið er nú aðgengilegt hvar og hvenær sem er, og áður þekkt vandamál eins og tengingar, rekstur kerfisins og annað slíkt heyrir sögunni til,“ upplýsir Karl.

Hann segir einn af helstu kostum þessarar tilhögunar vera þann að viðskiptavinir séu nú alltaf í nýjustu útgáfu.

„Microsoft uppfærir kerfið í hverjum mánuði, og tvisvar á ári er um stærri uppfærslur að ræða. Í gamla fyrirkomulaginu var alkunna að uppfærslur voru tímafrekar, erfiðar og kostnaðarsamar. Öll vinna við Microsoft-uppfærslur er innifalin í mánaðargjöldum, svo enginn óvæntur kostnaður kemur til vegna þess,“ segir Karl.

Áður þurfti líka að leggja í töluverða vinnu til að fá inn nýja staðlaða virkni.

„Viðskiptavinir áttu alltaf rétt á þessari nýju virkni en þurftu sjálfir að leggja út kostnað til að fá



hana inn í sitt kerfi. Í dag kemur þessi nýja virkni inn sjálfvirkrt með mánaðarlegu útgáfunum, svo enginn viðbótarkostnaður fer í að fá virknina inn. Það er mjög skemmtilegt fyrir viðskiptavinum að sjá hlutina bara birtast allt í einu í viðmótinu, daginn eftir sjálfvirka uppfærslu frá Microsoft. Einnig er kostnaður við kerfið í dag miklu fyrir sjáanlegri en áður, sem að mínu mati er ótvíræður kostur. Þar að auki eru öll leyfi seld sem mánaðargjöld og því auðvelt að skala upp og niður eftir þörfum, sem er sérstaklega mikilvægt hjá fyrirtækjum í árstíðabundnum rekstri, ólíkt því sem áður var. Kostnaðurinn getur þannig verið minni þá mánuði sem veltan er lítil, en þegar umfangið verður meira er auðvelt að skala upp með litilli fyrirhöfn.“ útskýrir Karl og heldur áfram:

„Uppitími og öryggi hjá Microsoft eru einnig með því besta sem gerist í heiminum í dag. Microsoft hefur varið gríðarlegum fjármunum í öryggismál ásamt því að lofa 99,9 prósentu uppitíma. Þarna eru þeir á heimavelli og fáir sem geta keppt við þessi gæði.“

Ný tækni
En hvernig er þetta mögulegt, spyrja sig kannski sumir, þekkjandi hina gömlu tíma?

„Samhliða þessum breytingum hjá Microsoft, þegar Dynamics NAV varð að Business Central, var kynnt til sögunnar nýtt forritunarmál og ný aðferð til að forrita í kerfinu. Í stað þess að fara inn í kerfið og breyta því sjálfu, skrífum við nú svokallaðar viðbætur (e. extensions) sem liggja utan á kerfinu. Við breytum því ekki lengur kerfinu sjálfu heldur smíðum utan á það. Microsoft uppfærir svo kerfið, en við berum ábyrgð á því að okkar viðbætur haldi í við þeirra þróun,“ skýrir Karl.

Rue de Net er brautryðjandi í að skrifa viðbætur fyrir Business Central og strax árið 2017 voru fyrstu vörurnar tilbúnar og aðgengilegar á markaðstorgi Microsoft.

„Við byrjuðum mjög snemma að skoða þessa nýju tækni og höfum í dag tileinkað okkur hana alfarið. Allar okkar vörur eru í viðbótum og allar sérbreytingar sem við gerum á Business Central eru það líka. Að mínu mati er mikilvægt að fyrirtæki sem ekki eru komin í skýið byrji strax í dag á því að koma sínu kerfi yfir í viðbætur, því það gerir á endanum flutninginn upp í skýið svo miklu einfaldari.“

Karl nefnir einnig nýja leið fyrir kerfi til að eiga samskipti sín á milli.

„Azure Service Bus er nokkurs konar skilaboðaskjóða sem keyrir í skýinu. Með notkun hennar getur eitt kerfi sent skilaboð til skjóðunnar þegar því hentar og önnur kerfi geta sótt þau, ef og þegar þeim hentar. Þannig geta þessi kerfi átt samskipti án þess að vera háð hvert öðru. Þetta er ný leið til að eiga samskipti og kemur í staðinn fyrir að samtengja kerfi með vefþjónustum, þar sem kerfin eru mjög háð hvert öðru. Það má sem sagt segja að þetta slíti kerfin í sundur, hvert kerfi sinni sínu hlutverki og skili af sér gögnum til skjóðunnar, án vitneskju um hvaða önnur kerfi taki við þeim og hvernig gögnin eru notuð,“ segir Karl og bætir við:

„Við höfum innleitt Azure Service Bus í fjölda verkefna hjá okkur við mjög góðan orðstír.“



Karl er sæll í starfi sínu hjá Rue de Net, sem hann segir annasamt en gefandi. Rue de Net sé brautryðjandi á sínu sviði og hafi að markmiði að nýta tæknina til góðs, til að auðvelda og léttastarfsemi fyrirtækja. **FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR**



Þjónusta Rue de Net er persónuleg og starfsfólkið leitast við að kynnast viðskiptavinum vel og þekkja þarfir þeirra.

AppSource-markaðstorgið – frábær nýjung
Allir þekkja markaðstorgin Play Store fyrir Android og App Store fyrir Apple.

„AppSource er ekki ósvipað markaðstorg, nema fyrir Business Central. AppSource er samansafn viðbóta sem hugbúnaðarfyrirtæki um allan heim hafa smíðað fyrir Business Central og sem viðskiptavinir geta keypt inn í sín kerfi,“ upplýsir Karl.

Hann segir íslenska notendur hingað til hafa verið tiltölulega háða íslenskum þjónustuaðilum þegar kemur að sérlausnum og viðbótum við kerfið.

„Íslenskir þjónustuaðilar hafa ýmist þurft að leita erlendis til að finna lausnir eða smíða þær sjálfir. Með tilkomu AppSource er hægt að leita að lausnum á miðlægum stað. Lausnirnar skipta nú þegar

hundruðum, og bætist í á degi hverjum. Því má með sanni segja að AppSource hafi stækkað heim Business Central töluvert. Þetta er einn af stóru kostum Business Central, og að mínu mati ættu notendur kerfisins ávallt að leita fyrst í AppSource þegar einhverja lausn vantar, í stað þess að hlaupa strax til og láta sérsmiða hana fyrir sig.“

Síðasta uppfærslan
Það eru án efa fyrirtæki á markaðnum í dag sem eru og hafa verið lengi með viðskiptakerfi sitt í gamalli útgáfu og hugsa til þess að erfitt verði að færa sig yfir í nútímann. En hvernig komast fyrirtæki á þennan nýja stað?

„Stutta svarið er að fyrirtækin þurfa að fara í gegnum eina uppfærslu í viðbót, upp í nýjustu útgáfu af Business Central, en eftir það er leikur einn að koma kerfinu

fyrir hjá Microsoft. Þessi síðasta uppfærsla þarf þó ekki að vera ein stór sorgarsaga; það er vel hægt og raunar mjög mikilvægt, að skipuleggja hana vel og sjá tækifærin í nýrri útgáfu. Mjög skynsamlegt er að nýta tækifærið til að hagræða og einfalda, en við hvetjum öll fyrirtæki til að skoða hvort ekki sé hægt að nota staðlaðar lausnir í stað sérsmiða. Oft eru líka hlutir sem áður voru sérskrifaðir orðnir staðlaðir í nýrri útgáfum. Auðvitað er ekki allt til, t.d. tengingar við hin ýmsu kerfi sem fyrirtæki nota, en þarna koma sérsmiðuðu viðbæturnar sterkar inn,“ svarar Karl.

Framtíðarsýn Rue de Net
Þegar lítið er til framtíðar sér Karl ekkert annað gerast en að skýjalausnir taki smátt og smátt yfir, jafnvel hraðar en fólk telur.

„Við hjá Rue de Net ætlum okkur

Öll fyrirtæki ættu að taka skrefið upp í skýið, og það fyrr en seinna. Einfaldlega til að geta notið góðs af öllu því sem skýið hefur að bjóða.

Karl Einarsson



að nýta þessa nýjustu tækni til hins ítrasta og erum farin að horfa á erlenda markaði. Allar okkar vörur eru til sölu í AppSource og nú erum við einnig farin að bjóða þjónustu og ráðgjöf í AppSource. Það þýðir að vörurnar okkar eru ekki það eina sem erlendir viðskiptavinir geta keypt frá okkur í AppSource, heldur einnig þjónustan,“ greinir Karl frá.

Sjálfvirknivæðing er einnig fyrirferðarmikil í framtíðarsýn Rue de Net.

„Markmið okkar hefur ávallt verið að nýta tæknina til góðs, og auðvelda og léttastarfsemi fyrirtækja. Krafan um sjálfvirknivæðingu er alltaf að verða meiri og meiri, hraðinn í nútímasamfélagi er mikill og því nauðsynlegt að geta brugðist hratt við breyttum aðstæðum. Þar spilar tæknin lykilhlutverk. Það er svo mikilvægt að mismunandi hlutar starfsemi fyrirtækja tali vel saman og þar kemur Microsoft sterkt inn með Power Platform-i sínu. Ég sé því fyrir mér að við munum nýta Power Platform miklu meira þegar fram líða stundir,“ bætir Karl við.

„Fyrir Business Central er endapunkturinn nokkuð skýr: Á endanum munu allir keyra sitt viðskiptakerfi í skýinu. Þessi vegferð er löngu hafin, en margir okkar viðskiptavina eru nú þegar komnir í skýið og fleiri og fleiri bætast við í hverjum mánuði. Þessi þróun heldur því bara áfram.“

Taktu skrefið upp í skýið – því fyrr því betra
Að mati Karls ættu öll fyrirtæki að taka skrefið upp í skýið, og það fyrr en seinna. Einfaldlega til að geta notið góðs af öllu því sem skýið hefur upp á að bjóða.

„Sumir velta kannski fyrir sér hvort þetta sé ekki bara skref sem minni fyrirtæki geta tekið í dag, en það er síður en svo. Fyrstu innleiðingarnar voru hjá minni fyrirtækjum en nú eru stærri fyrirtæki líka búin að taka skrefið. Engin fyrirtæki eru of lítil né stór fyrir skýið,“ segir Karl.

„Það er svo margt sem verður einfaldara og betra í skýinu. Fyrirsjáanleiki og skalanleiki sem ekki hefur áður þekkst er nú í boði fyrir öll fyrirtæki. Aðgengi verður einnig svo miklu betra, sem er mjög mikilvægt í nútíma vinnuumhverfi, eins og við höfum öll kynnst síðastliðna átján mánuði. Við hjá Rue de Net höldum því ótrauð áfram á skýjavegferð okkar og hvetjum fyrirtæki til að byrja að hugsa til framtíðar. Við höfum einsett okkur að styrkja framsækin fyrirtæki á þeirra vegferð og erum til í spjallið hvenær sem er.“

Rue de Net Reykjavík er á Suðurlandsbraut 8. Sími 414 5050. Allar nánari upplýsingar á ruedenet.is

Hjálpa fyrirtækjum að nýta Microsoft 365

OZIO sérhæfir sig í hugbúnaðarlausnum fyrir fyrirtæki í Microsoft 365 viðskiptaumhverfi og hefur yfirgripsmikla þekkingu á verkferlum fyrirtækja af öllum stærðum og gerðum. Lausnirnar geta sparað fyrirtækjum mikið fé.

„Við sérhæfum okkur í hugbúnaðarlausnum fyrir fyrirtæki í Microsoft 365 viðskiptaumhverfi og leggjum megináherslu á stafræna ferla og hagræðingu með lausnum sem fyrirtækin eiga nú þegar, en nánast öll fyrirtæki eru í þessu umhverfi Microsoft 365 en átta sig kannski ekki alltaf á því hvernig er hægt að nýta það,“ útskýrir Sigurjón Hákonarson, framkvæmdastjóri OZIO. „Í sumum tilvikum eru þau jafnvel að kaupa lausnir frá öðrum sem er að finna þarna inni. Við viljum hjálpa fyrirtækjum að finna hvernig má nýta umhverfið betur og þar með ná fram töluverðri hagræðingu með upplýsingatækni.“

Mjög oft svipaðar áskoranir
„Við búum yfir áralangri reynslu og þekkingu á verkferlum fyrirtækja, óháð stærð og eðli starfsemi þeirra,“ segir Sigurjón. „Við erum búnir að leysa alls konar vandamál og í raun eru alltaf sömu verkferlar hjá fyrirtækjum, hvort sem fyrirtækin eru 15-20 manna eða 2-300 manna. Fyrirtæki eru mikið að glíma við



Sigurjón Hákonarson, framkvæmdastjóri OZIO.

FRÉTTABLAÐIÐ/VALLI

svipaðar áskoranirnar, umfangið er bara mismikið. Samningakerfið sem við bjóðum upp á er ágætis dæmi um kosti þjónustunnar okkar. Við erum með samningakerfi sem er innbyggt í Microsoft 365 umhverfið og getur haldið utan um samninga, allt frá samningagerð til undirritunar,“ segir Sigurjón. „Kerfið inniheldur tengingu

við undirritunarþjónustu, þannig að það er hægt að vinna samninginn, senda hann til undirritunar og fá undirritað skjal til baka, allt innan kerfisins, svo það þarf ekki að fara neinar krókaleiðir.“
Getur sparað mikið fé
„Margir telja að upplýsingatækni sé dýr, en tilgangurinn með því að fjárfesta í henni er að spara

og hagræða,“ segir Sigurjón. „Það kostar mögulega tvær milljónir að fá heildstæða lausn, en mikilvægt er að átta sig á hvað slík lausn getur sparað á móti. Þegar kemur að því að skoða fjárfestingar í upplýsingatækni þarf því að huga að því hvaða kostnaður fer út, sem er ekki bara fjármagn heldur líka tími. Umræðan er oft villandi og

” Nánast öll fyrirtæki eru í þessu umhverfi Microsoft 365 en átta sig kannski ekki alltaf á því hvernig er hægt að nýta það.

Sigurjón Hákonarson

segir að það að eyða í upplýsingatækni snúist um að fækka starfsfólki, en þetta snýst ekki um það, heldur hagræðingu í fjármagni og/eða tíma,“ segir Sigurjón. „Það getur samt hins vegar þýtt að fólk færist til í starfi eða geti eytt tímanum í skemmtilegri verkefni, því við viljum bjóða lausnir sem gera óþarft að hafa fullt af fólki að vinna handavinnu.“ ■



Ert þú með besta bankaappið?*

Ef þú ert ekki með Arion appið getur þú sótt það í **App Store** eða **Google Play**. Í appinu tekur enga stund að:

- Kaupa og selja hlutabréf og í sjóðum
- Stofna viðbótarlífeyrissparnað
- Byrja grænan sparnað
- Borga reikninga
- Frysta kort
- Dreifa greiðslum
- Stýra yfirdrætti
- Sækja um Núlán
- Finna PIN númer



Fullkomið bókhaldskerfi í skýinu

*frá manninum sem færði
okkur Dynamics Ax*

Prófaðu
frítt í
30 daga

*Erik Damgaard
stofnandi Uniconta*



Frá 5.995 á mánuði (án vsk)

 **UNICONTA**
www.uniconta.is



Ólafur Páll Einarsson, framkvæmdastjóri Dokobit á Íslandi, segir notkun rafrænna undirskrifa hafa margfaldast á einu ári.

Dokobit sameinast Signicat

Hugbúnaðarfyrirtækið Dokobit þróar hugbúnað fyrir rafrænar undirskriftir og hefur undanfarin ár verið í örum vexti. Í dag styður Dokobit rafræn skilríki frá 14 löndum í Evrópu og þjónustar fjölmörg íslensk fyrirtæki og ríkisstofnanir.

Stór hluti Íslendinga hefur notað Dokobit án þess að hafa vitneskju um það hvernig Dokobit kemur við sögu, meðal annars sem hluta af stafrænum ferlum hjá viðskipta-bönkum, tryggingafélögum, fjar-skiptabjónustu, endurskoðendum, vegna bíla- eða fasteignaviðskipta. Meðal þeirra fyrirtækja sem Dokobit þjónustar eru Íslandsbanki, Reykjavíkurborg, Landsvirkjun, KPMG, Vodafone, Stafrænt Ísland, Menntasjóður námsmanna, Origo og ótal fleiri. Nýlega sameinaði Dokobit krafta sína með norska fyrirtækinu Signicat sem er leiðandi í rafrænni traustþjónustu í Evrópu.

Stærst á Íslandi

„Fyrir tíu árum hófum við vegferð okkar í rafrænum undirskriftum og vildum breyta því hvernig fyrirtæki eiga viðskipti með undirritun skjala. Og það tókst! Í dag er Dokobit stærsti lausnaraðili rafrænna undirskrifa á Íslandi og í Eystrasaltslöndunum. Til þess að halda samkeppnishæfni í ört vaxandi umhverfi rafrænna undirskrifa er sérstaklega mikilvægt að geta brugðist hratt við. Jafnvel með nauðsynlegri sérfræðipækkingu og mannaflgi getur tíminn sem það

Markmið okkar hefur alltaf verið að verða stærst í Evrópu á sviði rafrænna undirskrifa og með Signicat munum við ná því mun hraðar.

tekur að koma nýjum lausnum á markað verið einn mikilvægasti þátturinn sem stýrir hvaða fyrirtæki ná árangri og framtíðarhorfum þeirra,“ segir Ólafur Páll Einarsson, framkvæmdastjóri Dokobit á Íslandi.

„Markmið okkar hefur alltaf verið að verða stærst í Evrópu á sviði rafrænna undirskrifa og með Signicat munum við ná því mun hraðar – með því að nýta hinn mikla fjölda auðkenningarlausna Signicat munum við geta einbeitt okkur að nýsköpun og þróun á lausnum fyrir rafrænar undirskriftir.“

Signicat er eins og Dokobit einn af fáum fullgildum traustþjónustuveitendum sem eru skráðir á Traustlista Evrópusambandsins. „Í dag eru aðeins tveir aðilar á Íslandi, Auðkenni og Dokobit, sem hafa lokið eIDAS vottun sem fullgildir traustþjónustuveitendur, til staðfestingar um samræmi við lög nr. 55/2019 (eIDAS reglugerðin) sem gilda um rafrænar undirskriftir og aðrar traustþjónustur. Í dag eru að minnsta kosti tvö dómsmál í vinnslu í íslenska

rétttarkerfinu sem tengjast rafrænum undirskriftum og nýttu málsaðilar fullgilda staðfestingarþjónustu Dokobit í þeim, til þess að sýna fram á hvort undirskriftirnar mættu öllum viðeigandi kröfum eIDAS og væru þar með gildar eða ekki,“ upplýsir Ólafur og bætir við: „Í skilgreiningu á rafrænum undirskriftum, samkvæmt eIDAS-reglugerðinni, eru eingöngu fullgildar, rafrænar undirskriftir jafnar handrituðum undirskriftum og hafa þar af leiðandi öyggjandi réttaráhrif. Það getur þess vegna reynst dýrkeypt að veita afslátt af öryggi þegar rafrænar undirskriftir eru notaðar og dómafordæmi um að dómstólar hafi hafnað skjölum með rafrænum undirskriftum sem eru ekki útbúnar á fullnægjandi hátt,“ bendir hann á.

Ný rafræn skilríki

„Á þessu ári keypti Signicat einnig tvö önnur fyrirtæki, Encap Security í Noregi og Electronic IDen-

„If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.“

– Steve Jobs

tity frá Spáni, sem er leiðandi í heiminum á sviði myndgreininga (fyrir skilríkjaafhendingu) og mun það enn frekar styrkja stöðu okkar í Evrópu í fjártæknilausnum á RegTech-markaði. Það er tímafrekt verkefni að bæta við stuðningi við rafræn skilríki frá öllum löndum Evrópu og ein stærsta hindrunin fyrir áframhaldandi vexti. Lausnin fólst í að eignast okkar eigin rafrænu skilríki með því að kaupa útgáfuaðila fyrir rafræn skilríki sem hafði þegar lokið eIDAS-vottun.

Stefnan er alls ekki að fara í samkeppni við Auðkenni við útgáfu rafrænna skilríkja á Íslandi, heldur munum við áfram nota þau

rafrænu skilríki sem við höfum nú þegar stuðning við. Hins vegar mun þetta þýða, í tilfellum þar sem til dæmis íslenskur aðili þarf að fá skjal undirritað á móti erlendum aðila sem er fyrir ekki með nein rafræn skilríki, að þá getum við leyst það á einfaldan og öruggan hátt,“ segir Ólafur.

„Í sumar fór fram ríkisútboð fyrir rammasamning ríkis og sveitarfélaga í útboði um rafrænar undirskriftir og traustþjónustu, þar sem Dokobit var eini bjóðandinn sem gat mætt öllum kröfum ríkisins og fékk hæstu einkunn fyrir gæði lausnarinnar. Þegar kemur að því að velja lausn fyrir rafrænar undirskriftir, eru fjölmörg atriði sem hafa ber í huga eins og t.d. öryggi lausnarinnar og fylgni við kröfur eIDAS reglugerðarinnar, til að tryggja að undirskriftirnar hafi full réttaráhrif. Fyrir aðila sem hafa áhuga á að vita meira geta þeir haft samband við viðskiptastjóra í gegnum netfangið: ragna@dokobit.is ■



Fólk vill meiri sjálfvirkni

Covid-faraldurinn hefur gjörbreytt vinnulagi fólks og flýtt fyrir tæknilegri þróun og breytingum sem annars hefðu tekið lengri tíma. Léttskýið er nýr kostur frá Origo sem hentar litlum og meðalstórum fyrirtækjum í tæknilegu rekstrarumhverfi.

„Krafan um að fólk geti unnið hvar og hvenær sem er hefur aukist til muna og hefur sú þróun ýtt enn frekar undir stafrænt vöruframboð og sjálfvirknivæðingu,“ segir Ásta Guðmundsdóttir, forstöðumaður kerfisreksturs og framlínubjónustu hjá Origo. „Við sjáum þessa þróun hjá Origo þar sem viðskiptavinir vilja í miklum mæli hjálpa sér sjálfir. Notkun á sjálfvirkum lausnum hjá okkur hefur vaxið um allt að 70 prósent frá upphafi Covid-faraldursins,“ segir hún.

Fyrirtækin fæðast í skýinu
Ásta segir að faraldurinn hafi gjörbreytt afstöðu fólks til þeirrar sjálfvirkni og einfaldleika sem skýjalausnir hafa yfir að ráða. „Í raun var þörfin ekki til staðar fyrr en fólk sat eitt heima í fjarvinnu. Það þurfti að gera breytingar á hugsunarhætti, vinnulagi og læra nýja hluti. Þessi breyting hefur fylgt fólki nú þegar það snýr aftur á skrifstofuna í meira mæli en áður. Það vill klárlega hafa tækifæri til þess að sækja lausnir þegar því hentar og án þess að þurfa að setja sig inn í flókin tæknimál eða biða eftir aðstoð frá öðrum. Svo er það hin hliðin á peningnum. Mörg ný stafræn fyrirtæki, svo sem netverslanir af ýmsum toga, hafa litið dagsins ljós í faraldrinum í kjölfar breytingar á



Sara Sigurðardóttir, hópstjóri Viðskiptamiðju Origo, og Ásta Guðmundsdóttir, forstöðumaður kerfisreksturs og framlínuþjónustu Origo. MYND/ADSEND

neyslumynstri. Þessi fyrirtæki hafa öll fæðst í skýinu og þau vilja geta bjargað sér sjálf með stafrænum en öruggum leiðum.“

Einfaldari lausn fyrir smærri fyrirtæki
Ásta segir að þessi nýja afstaða fólks kalli á breytingar hjá tækni-fyrirtækjum eins og Origo. „Við erum á fullri ferð í að þróa einfaldar lausnir fyrir viðskiptavinum okkar.

Þar má nefna Léttskýið, sem hentar sérstaklega litlum og meðalstórum fyrirtækjum og ekki síst sprotafyrirtækjum. Lausnin er sérsníðin að þeim fyrirtækjum sem nýta sér Microsoft 365 og vilja útvísta utanumhaldi á tölvubúnaði og skýjaþjónustu,“ segir Ásta.

Hún bætir við að Léttskýið sé afrakstur djúps samtals við viðskiptavinum þar sem einfaldleiki og öryggi séu í fyrirrúmi. „Við sjáum

að fyrirtæki vilja í auknum mæli einbeita sér að því sem þau kunna best og láta aðra um tæknimálin. Þess vegna skiptir máli að hafa yfir að ráða hagkvæmum lausnum eins og Léttskýinu þar sem einfaldleiki, öryggi, hraði og góð þjónusta ræður ríkjum.

Viðskiptavinir fá aðgang að sjálfsafgreiðslulausnum sem varan hefur yfir að ráða og geta í mörgum tilfellum leyst málin

þegar þeim hentar. Að öðrum kosti geta þeir fengið aðstoð sérfræðinga í þjónustumiðju Origo. Origo er með fjölda skýjasérfræðinga sem geta brugdist hratt og örugglega við þegar kallið frá viðskiptavini kemur. Við höfum stóraukið þjónustu- og gæðaeftirlit fyrir þessa viðskiptavinum, þannig að þeir geta reitt sig á að við bregðumst hratt og örugglega við öllum þeirra ábendingum og óskum,“ segir Ásta. ■

Gömlu tækin fá framhaldslíf í Origo

Nú geta símar og tölvur fengið framhaldslíf hjá Origo. Ef viðskiptavinir koma með gömlu tækin er hægt að endurnýta þau eða farga því sem ekki er hægt að nota með umhverfisvænni hætti.

Hægt er að sjá hvort raftæki sé hæft til endurnýtingar og hversu mikið fæst fyrir það, hjá Origo. Endurnýta má snjallsíma, spjaldtölvur, fartölvur, snjallúr og leikjatölvur. „Hægt er að koma gömlu tækjunum til okkar og fólk getur fengið inneignarnótu fyrir andvirði tækisins hjá okkur,“ segir Sesselja Þórunn Jónsdóttir, forstöðumaður Búnaðarþjónustu hjá Origo.

Það er einfalt að frelsa gamla tækið úr skúffunni og gefa því nýtt líf. Ef ekki er hægt að endurnýta tækið sjáum við til þess að því sé fargað á umhverfisvænan hátt.

Sesselja Þórunn

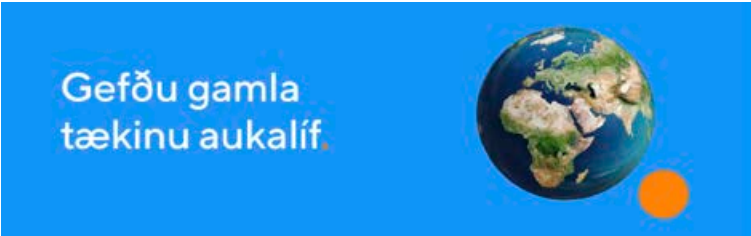
Rótaðu í raftækjaskúffunni
„Það eiga allir gömul raftæki ofan í skúffu sem þeir hafa ekki hent einhverra hluta vegna. Það er einfalt að frelsa gamla tækið úr skúffunni og gefa því nýtt líf. Ef ekki er hægt að endurnýta tækið sjáum við til þess að því sé fargað á umhverfisvænan hátt,“ segir Sesselja.

Muhammad Ahmad, Kristófer Björnsson, Hafdis Ragnarsdóttir og Sigríður Ásdís Þórhallsdóttir, eru fólkið sem tekur við búnaðinum í Origo. MYND/ADSEND



Endurvinnsla
Allur notaður búnaður er sendur til Foxway, sem er leiðandi fyrirtæki í förgun og endurnýjun á gömlum raftækjum. Gömlu raftækin taka þátt í hringrásarhagkerfinu með aðstoð Foxway, en markmið fyrirtækisins er að minnka soun og draga úr úrgangi með því að deila,

gera við, endurnota, endurframleiða og endurvinnna. Öll förgun hjá Foxway er umhverfisvæn og uppfyllir WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment) reglugerð frá Evrópusambandinu og öll meðhöndlun gagna er samkvæmt GDPR (General Data Protection Regulation). ■



Vel skipulögð áætlun skiptir höfuðmáli

Íslensk fyrirtæki og stofn-anir eru ekki að standa sig nægjanlega vel á sviði þekk-ingar, viðbúnaðar og tækni-legrar getu, þegar kemur að öryggismálum fyrirtækja og stofnana. Syndis er í farar-broddi þegar kemur að ráð-gjöf varðandi netöryggismál.

Samkvæmt svokölluðum Global Cyber Security Index, hjá Inter-national Telecommunication Union, kemur fram að Ísland hafi bætt árangur sinn í netöryggismál-um milli úttekta. Það er klárlega jákvæð þróun, segja þeir Ebenezer Böðvarsson öryggissérfræðingur og Björn Orri Guðmundsson, for-stöðumaður viðskiptaþróunar hjá netöryggisfyrirtækinu Syndis, sem hefur um nokkurra ára skeið verið í fararbroddi hér á landi þegar kemur að ráðgjöf varðandi net-öryggismál fyrirtækja og stofnana.

Þeir finna vel fyrir auknum áhuga stjórnenda fyrirtækja og stofnana. „Þrátt fyrir það er það mat okkar að á öllum mælikvörð-um sem skipta máli erum við ekki að standa okkur nægjanlega vel á sviði þekkingar, viðbúnaðar og tæknilegrar getu þegar kemur að öryggismálum fyrirtækja og stofnana, en Ísland er næst á eftir Rúanda í fyrrgreindri úttekt,“ segir Ebenezer.

Ný heildræn og notendavæn áætlun um rekstrarsamfellu
Nýlega setti Syndis á markað nýja vöru sem ber heitið Business continuity framework, sem má segja að sé heildræn og notenda-væn áætlun til að styðjast við í alvarlegu rekstraráfalli, segir Björn Orri. „Í alvarlegu rekstrar-áfalli skiptir höfuðmáli að hafa vel skipulagða áætlun. Við hjá Syndis höfum prófað viðbragð fjölmargra fyrirtækja með borðæfingum, nú eða komið inn í atburðarás þar sem viðbragðsáætlanir fyrirtækja eru ekki nægjanlega nothæfar til að bregðast við áföllum.“

Þeir segja að viðbragðsáætl-anir fyrirtækja heppnist sjaldnast nægilega vel, en hvers vegna skyldi það vera? „Þetta er spurning sem starfsfólk Syndis spurði sig og eftir ítarlega greiningu á hvar áætlan-irnar brotna, þróaði Syndis nýja nálgun sem án þess að umbýlta því sem fyrir er gerir áætlanirnar auðveldari í notkun. Útkoman er heildræn og notendavæn áætlun sem hægt er að innleiða eða aðlaga því sem fyrir er og er því nógu heildræn fyrir mjög stórar stofn-anir, en á sama tíma nógu einföld og notendavæn til að gagnast minni fyrirtækjum sem vilja geta brugðist við rekstraráföllum á skil-virkan máta.“

SecDevOps er næsta þroskastig
Fyrirtæki sem hafa tekið virkan þátt í hugbúnaðarþróun á undan-förnum árum hafa í auknum mæli tileinkað sér vinnubrögð sem sam-eina hugbúnaðarþróun og rekstur sem fylgja lykilreglunum sem eru skilgreindar með hlutdeild (e. ownership), sjálfvirkni vinnu-flæðis (e. workflow automation) og skjótri endurgjöf (e. rapid feed-back) sem er í daglegu tali kallað DevOps.

„Eiginleikinn til að koma breyt-ingum hraðar til viðskiptavina kemur með aukinni áherslu á að ganga úr skugga um að afhend-ingin sé einnig örugg. Mörg fyrir-tæki snúa sér til öryggisfyrirtækja eins og Syndis til að framkvæma öryggisprófanir, en fyrir flest þess-ara fyrirtækja eru slíkar úttektir framkvæmdar á síðari stigum þróunar og í sumum tilvikum eftir útgáfu, sem getur haft í för með sér mikinn kostnað eða jafnvel skaða



„Netárásur mun fjölga og tap vegna þeirra mun aukast,“ segir Ebenezer Böðvarsson, öryggissérfræðingur hjá netöryggisfyrirtækinu Syndis. FRÉTTABLAÐIÐ/VALLI



Syndis hefur um nokkurra ára skeið verið í fararbroddi hér á landi þegar kemur að ráð-gjöf varðandi netöryggismál fyrirtækja og stofnana.

Í alvarlegu rekstraráfalli skiptir höfuðmáli að hafa vel skipulagða áætlun.

Björn Orri Guðmundsson

fyrir fyrirtækið ef upp koma alvar-legir öryggisveikleikar.“

SecDevOps er því næsta þroska-stig og bætir ferlið við að samþætta bestu starfsvenjur og aðferðafræði öryggis við þróun og útgáfu, sem DevOps gerir mögulegt, bæta þeir við. „Syndis hefur þróað námskeið í öryggismálum fyrir þróunaraðila í formi stuttra fyrirlestra og æfinga sem gerðar eru í gegnum eigin hugbúnaðarlausn Syndis. Náms-keiðin eru til þess fallin að hjálpa fyrirtækjum sem vilja ná þessu þroskastigi til að kenna starfs-fólki sínu fyrstu skrefin í notkun tóla og aðferðafræði, sem Syndis notar í raunverulegum öryggis-pröfunum.“

Breyttar kröfur viðskiptavina
Auk fyrrnefndra nýjunga hefur

Syndis styrkt stjórnendaráðgjöf sína, bætt við starfsfólki á þeim vettvangi og sett mikla vinnu í að þróa og innleiða nýjar vörur til að styðja við þá stefnu. „Hópurinn hefur tvöfaldast á þessu ári og auk þess höfum við aukið áherslu á stafræna öryggisþjónustu.

Fyrirtæki og verslanir eru von að vera með innbrotakerfi og myndavélakerfi í raunheimum, en nú hefur verslun og þjónusta færst gríðarlega mikið í stafræna þjón-ustu og kröfur markaðarins eru að geta fengið sambærilega þjónustu í formi stafrænna öryggiskerfa og vöktunar. Það eru ekki mörg fyrir-tæki í dag sem halda úti starfsemi án tölvukerfanna sinna og við bjóðum því upp á 24/7 vöktun og viðbragð við innbrotum og staf-rænum skemmdarverkum.“

Netárásur mun fjölga
Þeir eru sammála því að net-öryggismál muni verða sífellt stærri hluti af rekstri fyrirtækja í nánustu framtíð, burtséð frá því hvort áhuginn fyrir því sé til staðar eða ekki. „Netárásur mun fjölga og tap vegna þeirra mun aukast.

Samhliða þessum breytingum mun þekking aukast, en til þess að það gerist nægilega hratt þarf stöðuga fjárfestingu á mörgum vígvöllum svo við höldum í við þau lönd sem við alla jafnan berum okkur saman við. Það er mikil-vægt að fylgjast með kerfum til að geta brugðist við með áhrifaríkum hætti þegar öryggisfrávik á sér stað og stór þáttur í fumlauðu viðbragði er að hafa einfalda umgjörð og not-endavæna ferla sem eru vel kynntir og æfðir.“ ■