Konica Minolta и DATAREON помогут бизнесу сделать обмен данными эффективнее

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Корпоративные новости

г. Москва

Дата публикации: 31.05.2022

Дата мероприятия / события: 31.05.2022

Konica Minolta Business Solutions Russia и DATAREON заключили соглашение о сотрудничестве, направленное на развитие взаимодействия в сфере решений Enterprise Service Bus и их продвижение среди российских клиентов.

Компания DATAREON специализируется на управлении корпоративными данными. Одно из основных направлений ее деятельности – оптимизация и автоматизация управления мастер-данными и нормативно-справочной информацией (MDM). Также компания создает интеграционные ландшафты с помощью сервисной шины предприятия (ESB) и универсальных коннекторов.

Сервисная шина предприятия представляет собой программное обеспечение, позволяющее осуществлять эффективный обмен сообщениями между различными информационными системами по принципу сервис-ориентированной архитектуры. Отличительная особенность решения – способность сосредотачивать обмен сообщениями между различными системами в единой точке. При необходимости в ней можно преобразовать данные или, к примеру, сохранить сообщения.

«Цель нашего сотрудничества – реализация проектов для представителей среднего бизнеса, а также в таких сферах, как производство, торговля, логистика, финансы и образование. Мы видим в компании DATAREON надежного партнера, поэтому уверены, что совместная работа будет эффективной и успешной», – прокомментировал **Кирилл Чеханков, руководитель отдела ИТ-решений Konica Minolta Business Solutions Russia.**

«Наша компания сертифицирована на соответствие стандарту менеджмента качества в сфере консалтинга, касающегося интеграции данных, нормализации и управления данных с последующей автоматизацией. В свою очередь, Konica Minolta много лет занимается оптимизацией бизнес-процессов компаний самой разной специализации. Учитывая нашу экспертизу и обширный опыт, вместе мы сможем предлагать клиентам решения, которые будут для них лучшим вариантом для налаживания обмена данными между информационными системами», – отметил **Владимир Рождественский, генеральный директор DATAREON.**

О Konica Minolta Business Solutions Russia
ООО «Коника Минолта Бизнес Сольюшнз Раша» - ИТ-провайдер полного цикла. Предоставляет услуги по управлению различными этапами работы с документами, включая сканирование, распознавание, а также организацию договорного процесса, внедрение электронных архивов и инструментов интеллектуального поиска. Обладает серьезной экспертизой в роботизации рутинных операций и автоматизации сервисных подразделений.

В структуре департамента IT-решений компании представлены направления: СЭД, КЭДО, OCR, RPA, ESM, ИБ, заказная разработка. В части заказной разработки есть успешные кейсы, связанные с созданием информационных систем под требования заказчика, в том числе, с применением технологий искусственного интеллекта, машинного обучения, нейросетей и машинного зрения.

Благодаря реализации проектов для крупнейших российских заказчиков накоплен опыт внедрения систем технического документооборота, оцифровки документов, управления бизнес-процессами (BPM), клиентскими взаимоотношениями (CRM), Help desk (ITSM) и управления знаниями.

Большинство решений, с которыми работает компания, строится на импортонезависимом стеке технологий. По всем направлениям бизнеса применяются продукты, входящие в реестр российского ПО. Также налажены партнерские отношения с ведущими российскими разработчиками в области управления процессов, программных роботов, ЭДО, Service Desk.

ООО «Коника Минолта Бизнес Сольюшнз Раша» работает в России с 2001 года. Представительства расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Казани, Челябинске, широкая партнерская сеть – во всех регионах.

Является частью холдинга Konica Minolta Inc., Токио, Япония, который представлен дочерними структурами и дистрибьюторами более чем в 80 странах Европы, Центральной Азии, Ближнего Востока и Африки. Объем продаж холдинга в 2021 финансовом году – более 6,7 млрд долларов.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/144170/