

RIVALDAFÉNYBEN FÜRÖDNI HÁTTÉRBE AZ SAP-VAL

„Cégvezetőként azt tapasztalom, hogy az SAP Business One bevezetése óta a döntéshozatalhoz szükséges információt azonnal megkapom, nem az adatok kinyerésével töltöm az időt, hanem valóban az üzlet fejlesztésére összpontosíthatok“

Pelyhe János, ügyvezető igazgató,

Pelyhe és Társa Kft.

ÁTTEKINTÉS

Céginformáció

- Cégnev: Pelyhe és Társa Kft.
- Iparág: Kereskedelem és szolgáltatás
- Weboldal: www.pelyhe.hu

A bevezetés célja

- Korábbi, egyedi alkalmazásának kiváltására a vállalat olyan integrált rendszert keresett, amely külön fejlesztés nélkül is támogatja a projektszerű működést, lépést tart a felhasználói igények fejlődésével, és folyamatos támogatása is biztosított.

Miért az SAP?

- Az SAP meghatározó piaci szereplő, amely hosszú távon is fejleszteni és támogatni fogja vállalatirányítási rendszereit, biztonságot adva felhasználóinak. Az SAP Business One alapfunkcióival lefedi a vállalat igényeit, költséghatékony módon vezethető be, és a rendszerrel az SAP megkérdezett ügyfelei is kedvezően nyilatkoznak.

Bevezető partner

- e-BOne Tanácsadó Kft.
- Weboldal: www.e-bone.hu
- Telefon: +36/1/430 13 96

Bevezetett rendszer

- SAP Business One

Felhasználók száma

- 6 fő

Szoftver környezet

- MS SQL 2000

A Pelyhe és Társa Kft., amelyet tulajdonosai 1991-ben alapítottak Budapesten, mára az ország egyik meghatározó színház- és színpadtechnikai eszközököt forgalmazó cégévé fejlődött. Tíz főállású alkalmazottjával, szerződéses munkatársaival és partnereivel a tervezéstől a kivitelezésig, a szakértői tevékenységtől a szervizhálózat üzemeltetéséig szinte az egész ország területén jelen van. Ügyfélkörét a színházak mellett művelődési házak és rendezvényszervező cégek alkotják. A vállalat kínálata a legalapvetőbb fénytechnikai felszerelésektől és kiegészítőktől a legösszetettebb nagyszínházi rendszerekig, a tervezéstől a rendszerüzem betanításán át a napi üzemhez szükséges anyagokig és eszközökig ível. A Pelyhe és Társa számos világcég – közöttük a DTS, a GE, az Osram, a Clay Paky és az ADB Lighting Technologies – megfelelő termékcsoportjának kizárólagos magyarországi képviselője. Éves árbevétele meghaladja a fél milliárd forintot.

Korábbi állapot

A vállalat egyrészt új beruházási projekteken vesz részt tervezőként és/vagy kivitelezőként, másrészt egy-egy színházi előadáshoz tervez és kivitelez speciális látványtechnikai elemeket. Emellett a telepített világítás- és színpadtechnikai rendszerek folyamatos üzemeltetését karbantartással és kellékanyag-értékesítéssel támogatja. A forgalmazott termékek köre ennél fogva igen széles, a pár száz forintos fogóeszkö-



Pelyhe és Társa Kft.
Light - Sound - Stage



hozzá tudjuk rendelni az értékesített eszközöket és a felhasznált anyagokat, egyetlen lekérdezéssel részleteiben és pontosan áttekinthetjük, hogy az adott munka milyen költségek mellett mekkora bevételt, nyereséget hoz a vállalatnak. Így napi szinten és projektre bontva is követhetővé vált a cég teljesítménye.

Az SAP Business One a korábbi rendszerhez képest nagyobb fegyelmet követel meg az adminisztráció terén, a bejövő számlákon szereplő eszközöket azonnal be kell vételezni a raktárkészletbe is. „Az SAP Business One valóban naprakész rálátást ad a mindenkori készletre és eszközállományra, ezáltal a folyamatok egészükben jobban követhetők, beszállítók és ügyfelek szerinti bontásban is” – emelte ki Pelyhe János. „A rendszer pontosan dokumentálja, hogy mely ügyfélnél milyen eszközöket telepítettünk, és milyen meghibásodások fordulnak elő, ami a karbantartáshoz ad hatékony támogatást. Azt is könnyen lekérdezhethetjük, hogy egy-egy termékcsoportból adott időszakban mennyit értékesítettünk. Így könnyebben és pontosabban tervezhetjük, hogy a következő évben milyen mennyiséget kössünk le a beszállítóknál, és milyen ütemben töltsük fel raktárkészletünket. Mindez egészében átláthatóbbá tette a cég működését, ami egyértelműen jobb irányítást és ellenőrzést tesz lehetővé. Cégvezetőként azt tapasztalom, hogy az SAP Business One bevezetése óta a döntéshozatalhoz szükséges információt azonnal megkapom, nem az adatok kinyerésével töltöm az időt, hanem valóban az üzlet fejlesztésére összpontosíthatok.”

zöktől a milliós értéket képviselő robotlámpákig terjed. A fogyóeszközök – izzók, fóliák stb. – értékesítése 30 milliós forintos raktárkészletből történik, a drágább berendezéseket pedig bemutató darabok alapján megrendelésre szállítja a cég.

Ezeket a folyamatokat a Pelyhe és Társa megalakulását követően egy egyedi célprogrammal támogatta, amelyet a cégvezető ismeretségi körébe tartozó egyetemisták fejlesztettek. Ennek az alkalmazásnak a funkciói a raktárkezelésre és a számlázásra terjedtek ki, és a vállalat által igényelt lekérdezéseket is elkészítette benne a fejlesztők csapata. Ez a méretre készült program tíz éven át eleget tett a cég elvárásainak. A fiatal fejlesztők azonban időközben az üzleti életben is sikeressé váltak, így egyre kevesebb erőforrással támogathatták a rendszer további fejlesztését.

A megoldás

A Pelyhe és Társa így hamarosan kinőtte ezt az alkalmazást, ezért 2004-től ismét napirendre került a piacon elérhető rendszerek valamelyikének bevezetése. A megvizsgált, hazai fejlesztésű alkalmazások azonban nem feleltek meg az elvárásoknak, mivel meglévő funkcióik nem támogatták a cég összeszereléssel és karbantartással kapcsolatos folyamatait – ehhez minden esetben külön fejlesztésre lett volna szükség.

„Ekkor talákoztam az SAP Hungary hirdetésével, amelyben SAP Business One rendszerét ajánlotta mikrovállalatok részére, részletfizetési lehetőséggel” – idézte fel Pelyhe János, a Pelyhe és Társa Kft. ügyvezető igazgatója. „Így kerültünk kapcsolatba az e-BOne Kft.-vel, amelynek szakemberei végre meggyőző módon demonstrálták számunkra az általunk keresett funkciókat. Az SAP

Business One-ban ugyanis a projektszerű működés támogatása eleve adott. A rendszerben problémamentesen megoldható, hogy projektjeinkhez a szállított készülékek mellett a raktárból kikerülő alkatrészeket és ezek összeszerelését is hozzárendeljük. Kedvező benyomásainkat megerősítették azoknak a szomszédos cégeknek a tapasztalatai is, amelyek itt, az irodaházban szintén SAP Business One-t használnak. Súlytalanság esett a latba az is, hogy az SAP nagy hagyományokkal és megfelelő jövőképpel rendelkező szállító. Meghatározó piaci szereplő, amely hosszú távon is továbbfejleszti rendszerét, ezáltal biztonságot ad számunkra.”

Mindezek alapján a vállalat 2006 decemberében a Siemens Finance Zrt. ötéves futamidejű részletfizetési konstrukciójában megvásárolta az SAP Business One hat felhasználói licencet tartalmazó csomagját. A bevezetésre három SAP-partnertől kértek ajánlatot. Közülük ismét az e-BOne-ra esett a választás a rendszerhez adott szolgáltatások színvonala és a cég szakembereinek ügyfélcentrikus hozzáállása alapján.

Eredmények és tapasztalatok

A mindössze három hét alatt megvalósított bevezetést követően a Pelyhe és Társa alkalmazottai külön oktatás nélkül, felhasználói jártasságukra támaszkodva 2007 januárjában használatba vették az SAP Business One-t. A rendszer finomhangolása és a használt funkciók körének bővítése azóta igény szerint történik, az e-BOne időnkénti személyes, illetve telefonos támogatása mellett.

„Jelenleg a számlázást és a raktárkezelést használjuk a rendszerben a napi üzletmenet követésére, a könyvelést külső céghez helyeztük ki” – mondta az ügyvezető igazgató. „Mivel az SAP Business One-ban egy-egy projekthez is