



AZ SAP BEMUTATJA 1000. HAZAI ÜGYFELÉT

„Konkrét igényeket fogalmaztam meg, amelyekre az e-BOne szakemberei az SAP Business One beállításain keresztül vagy percekben belül megoldást adtak, vagy megmutatták, hogy az miként alakítható ki rendkívül gyorsan és rugalmas módon.”

Maracskó Sándor,
az MM-Systems Kft. ügyvezetője

ÁTTEKINTÉS

Céginformáció

- Cégnév: MM-Systems Kft.
- Iparág: kis- és nagykereskedelem
- Weboldal: www.pilotshop.hu

A bevezetés célja

- A cég által korábban használt ügyviteli rendszer nem fedte le azokat a speciális igényeket, amelyek a napi munka során jelentkeztek. Ehhez a rendszerhez ráadásul előnytelen és rugalmatlan tételkorlátozott licenckonstrukció tartozott.

Miért az SAP?

- A cégvezető korábban maga is használta az SAP nagyvállalati rendszerét. Az SAP Business One kínálta lehetőségekről, kedvező árú bevezethetőségéről az e-BOne termékbemutatója, majd a rendszer kipróbálása győzte meg a felhasználót.

Bevezető partner

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

Bevezetett rendszer

- SAP Business One

Felhasználók száma

- 1 fő

Szoftver környezet

MS SQL Server 2005;
MS Windows Server 2003

A 2003-ban alapított MM-Systems Kft. szélesebb körben elsősorban pilotshop.hu elektronikus üzletéről ismert, amely nevéhez hűen repülés-sel kapcsolatos termékeket kínál az interneten. A cég másik két üzletága a Flight Center repülőiskola, valamint a számítástechnikai tanácsadással foglalkozó MM-Network.

A magánszemélyeket és cégeket egyaránt kiszolgáló pilotshop.hu rendkívül gazdag kínálatát a pilóták által használt eszközök, szoftverek és tankönyvek, a repülés kedvelőinek szánt ajándéktárgyak, a magyarországi repülőterek navigációs adatait tartalmazó, előfizetéses rendszerben értékesített kiadvány, valamint repülőgép-alkatrészek alkotják. A cikktörzs tétele száma meghaladja a tízezeret, de a rendelhető termékek száma nagyságrenddel nagyobb. Az 5 főt foglalkoztató MM-Systems éves árbevétele 2008-ban 45 millió forint volt.

Korábbi állapot

Az MM-Systems korábban egy magyar fejlesztésű ügyviteli rendszer rendelés-, készletkezelő- és számlázó modulját használta. A szoftver tételkorlátozott licenckonstrukciója azonban előnytelen és rugalmatlan feltételeket kényszerített a vállalatra. A szoftver fejlesztője sem reagált elvárható módon az ügyfele által megfogalmazott igényekre, amelyeket vagy hosszas átfutással vagy egyáltalán nem tudott lefedni.



SAP referenciatörténet

Kis- és nagykereskedelem
SAP Business One





„Ez különösen a repülőgép-alkatrészek forgalmazása kapcsán érintett bennünket fájdalmasan” – mondta Maracskó Sándor, az MM-Systems Kft. ügyvezetője. „A hatóságok itt ugyanis rendkívül szigorú nyilvántartást követelnek meg.”

A cég működéséhez elengedhetetlen, hogy egy-egy ügyfélhez és cikkhez sok adatot, információt tároljon és kezeljen a rendszer, amit a korábbi ügyviteli szoftver zárt kódú, fájl alapú adatbázisa nem támogatott. Mivel a fejlesztő éveken át tartó ígéretés ellenére sem készült el az SQL alapú verzióval, az MM-Systems fejlettebb megoldást keresett.

A megoldás

Maracskó Sándor korábban tanácsadóként dolgozott olyan cégeknél, amelyek az SAP nagyvállalati ERP megoldását használták. Így tudott a szoftvercég kis- és középvállalati rendszeréről, az SAP Business One-ról is, de ennek bevezetési költségeit magasnak hitte, ezért közelebről nem tájékozódott ez ügyben.

„Egy ízben azonban az e-BOne hírlevele arra hívta fel a figyelmem, hogy az SAP Business One milyen kedvező áron vezethető be” – idézte fel az ügyvezető. „Elmentem a cég által szervezett bemutatóra, ahol konkrét igényeket fogalmaztam meg, amelyekre az e-BOne szakemberei az SAP Business One beállításain keresztül vagy percekben belül megoldást adtak, vagy megmutatták, hogy az miként alakítható ki rendkívül gyorsan és rugalmas módon. Ráadásul az SAP Business One licenclája nem tételkorlátos, az összes modul tartalmazza, és a rendszerben több cég is kezelhető. Könnyű volt kiszámítani, hogy tételkorlát átlépése esetén az

elvárásainknak meg sem felelő, korábbi rendszerünk bekerülési költsége magasabb, mint az SAP Business One-é.”

Ennek alapján az MM-Systems vezetője egy testre szabott bemutatót is kért, ahol az SAP Business One lehetőségei a cég kulcsfolyamatainak leképezését illetően még látványosabb formában megmutatkoztak. Az e-BOne szakemberei ismét percek alatt elvégezték azokat a beállításokat, amelyek a leendő megoldás irányába mutattak.

„Ezt követően az SAP Business One-t egy 30 napra szóló licenccel telepítettem a notebookomra, és a minőségbiztosításért felelős kollégával hozzáláttunk a folyamatok modellezéséhez, az űrlapok, számlák, bizonylatok készítéséhez” – elevenítette fel a döntés-előkészítés utolsó szakaszát Maracskó Sándor. „Teljesen önállóan is mindössze órák leforgása alatt olyan dolgokat tudtunk megvalósítani, amit a korábbi rendszerben soha. Ezek után egyértelmű volt, hogy az SAP Business One-ra váltunk.”

Eredmények és tapasztalatok

Az önerőből megvalósított bevezetés 2008. december 20-án kezdődött, és az MM-Systems január közepétől már az SAP Business One-ban állította ki számláit. A rendszert ennél rövidebb idő, akár egy nap alatt is be lehet vezetni, fogalmazott az ügyvezető.

„Korábbi rendszerünk egy cikkmozgáshoz csupán egy sorszám típusú egyedi azonosítót tudott hozzárendelni” – mutatott rá Maracskó Sándor. „A repülőgép-alkatrészek esetében azonban a gyári azonosító szám mellett további bizonylatszámokat is a cikkhez kell rendelnünk. Ezt az SAP Business One-ban

gond nélkül megtehetjük, mivel itt igény szerint vihetünk fel újabb mezőket a cikkek nyilvántartásához.”

Az MM-Systems szerint az SAP Business One legnagyobb előnye a rugalmas beállítás lehetősége. Ezt a cég a viszonteladók és a számukra adott kondíciók kezelése terén is tapasztalja. Korábban használt, ügyviteli rendszere ehhez sem adott támogatást, ezért külön viszonteladói árlistákat kellett létrehozni, és azokat a partnerekhez rendelni.

„Az SAP Business One-ban viszont a cikkekhez adhatunk meg viszonteladói kedvezményeket, ami sokkal logikusabb” – mondta az ügyvezető igazgató. „Viszonteladói körünk most bővül, így ez a támogatás nagy segítséget fog jelenteni a továbbiakban. Partnereink óriási előrelépésként élik meg, hogy az SAP Business One-ból olyan bizonylatokat kapnak, amelyen a listaár és a számukra adott kondíciók is láthatók. Ezzel kapcsolatban nagyon pozitív visszajelzéseket kaptunk tőlük.”

„Az e-BOne szakembereitől a bevezetés során és azt követően is egyértelműen pozitív tapasztalatokat szereztünk mind szakmai felkészültség, mind segítőkészség tekintetében” – összegezte a megvalósítás tapasztalatait Maracskó Sándor. „Hasznosnak találjuk azokat a fórumokat is, amelyeken az SAP Business One-felhasználók aktívan segítenek egymásnak a felmerülő kérdések megválaszolásában, az újabb lehetőségek, megoldások bemutatásában.”