

MOSAIC REFERENCIATÖRTÉNET

„Az SAP Business One esetében különösen szimpatikus volt számunkra, hogy testre szabás nélkül, eleve jól illeszkedik a nagykereskedelmi tevékenységből adódó igényeinkhez. Bevezetésével kész rendszert kapunk, amely teljesen integrált, ezért következetesen megbízható módon működik.”

Annus Ildikó, kereskedelmi vezető, Plast-Ker Kft.

A Plast-Ker Kft. logisztikai csomagolóanyagokat értékesítő csoportja élelmiszer- és takarmányipari gyártó vállalatokat szolgál ki. A papír-, polietilén- és polipropilén alapú gyűjtőcsomagolásokat vevői megrendelésre, egyedi igények szerint gyártatja hazai, valamint cseh, horvát, lengyel és szlovák beszállítókkal. Az 1991-ben, Budapesten alapított, magyar tulajdonú nagykereskedő cég ezen csoportja jelenleg három főt foglalkoztat, éves nettó árbevétele eléri az 500 millió forintot.

Korábbi állapot

A Plast-Ker 2003-ban vezette be első integrált ügyviteli rendszerét a Mosaic Kft. közreműködésével. Mivel a nemzetközi szoftvercégek akkor még nem kínáltak kisvállalati ERP megoldást a magyar piacon, a cég egy hazai fejlesztésű alkalmazás mellett döntött. Ez a harmadik fél által fejlesztett rendszer modulokból épült fel, amelyek közül a gyártást nem végző, a könyvelést pedig kiszervező Plast-Ker az értékesítés-támogató, a raktárkezelő, és a pénzügyi modult vette használatba.

– A rendszer moduláris felépítésén túl a fejlesztő cég rugalmas testre szabást is ígért számunkra, ezzel azonban problémák adódtak – mondta Annus Ildikó, a Plast-Ker kereskedelmi vezetője. – Az egyik modulban elkészült, általunk kért testre szabás ugyanis a többi modulban gyakran következtelenséget okozott, ezért riportjaink eltérő sarokszámokat hoztak ki annak függvényében, hogy melyik oldalról merítették az adatokat. Ennek következtében hosszú időbe telt, mire egy-egy testre szabást sikerült keresztülvinni és jól működővé tenni a teljes rendszerben. A beszerzési és az eladási oldalt mi például fuvaronként, termékenként és vevőnként is látni kívánjuk, hogy az árrést és a nyereségességet napra készen követhessük. Az említett következtelenségek miatt ez akadályba ütközött, az adateltérések nehezítették a belső információáramlást, tisztázásuk időt és emberi erőforrást kötött le.

Ezért amikor a fejlesztő céggel kötött, jogszabálykövetésre és frissítésekre vonatkozó, többéves szerződés lejárt, a Plast-Ker úgy döntött, hogy annak megújítása helyett más rendszerre vált.

– Időközben ugyanis megjelent a piacon az SAP Business One kisvállalati ERP megoldás, amelyet a Mosaic 2007-ben már olyan feltételekkel ajánlott számunkra, hogy az átállás előnyösebbnek ígérkezett, mint belemenni a korábbi rendszer használatát évekre meghosszabbító, újabb szerződésbe – mutatott rá Annus Ildikó.

A megoldás

– Döntésünket az a körülmény is befolyásolta, hogy a Mosaic időközben az SAP partnereként sikerrel vezette be ügyfeleinél az SAP Business One-t – folytatta a kereskedelmi vezető. – Vállalatirányítási rendszerünket akartuk lecserélni, nem a bevezető partnerünket. A Mosaic csapatával ugyanis nagyon korrekt kapcsolatot alakítottunk ki az eltelt öt évben. A cég szakemberei rendkívül segítőkészek, maximálisan megbízhatunk bennük, ami önmagában óriási érték.

A Plast-Ker ezúttal is több ERP-szállító partnereitől kért ajánlatot. Ezeket összevetve a vállalat ismételten arra a megállapításra jutott, hogy a többi rendszerrel árban is versenyképes SAP Business One kínálja a legjobb megoldást.

– Az SAP Business One esetében különösen szimpatikus volt számunkra, hogy testre szabás nélkül, eleve jól illeszkedik a nagykereskedelmi tevékenységből adódó igényeinkhez – emelte ki Annus Ildikó. – Bevezetésével kész rendszert kapunk, amely teljesen integrált, ezért következetesen megbízható módon működik. Előző rendszerünkhöz képest az SAP Business One jóval átfogóbb megoldást kínál, amelynek lehetőségeit nem használjuk ki teljes egészében, mivel több tevékenységet is kiszerveztünk. Az érvek azonban ezzel együtt a váltás mellett szóltak, mivel az SAP Business One legfontosabb elvárásunknak mindenben eleget tesz.

Eredmények és tapasztalatok

Ennek megfelelően az SAP Business One bevezetésekor a Plast-Ker csupán a rendszerben készülő bizonylatok és egyéb dokumentumok megjelenését illetően kért minimális testre szabást, amely a céglogó, valamint a különböző tanúsítványok emblémájának elhelyezését érintette. A projekt ennek köszönhetően rendkívül rövid átfutású volt. Miután a Mosaic szakemberei áttemelték a cikk- és a partner-törzsadatokat, a Plast-Ker egy hónapon keresztül a korábbi rendszerrel párhuzamosan használta az SAP Business One-t, majd a sikeres tesztelést követően 2008 januárjában sor került az éles indításra.

– A korábbi rendszerben tapasztalt következetlenségek az SAP Business One bevezetésével megszűntek – jelentette ki a kereskedelmi vezető. – A rendszerből kinyert adatokban, riportokban maximálisan megbízhatunk. Ez minőségi előrelépést hozott számunkra, melynek következtében javult a belső információáramlás, így munkánkat hatékonyabban végezhetjük.

A Plast-Ker korábbi tapasztalatai mellett szóltak, hogy célszerűbb, ha kevesebb testre szabást kér, és inkább átveszi a rendszerben meglévő folyamatokat, mivel ez megbízható működést, következetes adatokat eredményez.

– Az SAP Business One-ban az a nagyszerű, hogy ez abszolút minimális alkalmazkodást feltételezett a részünkről – húzta alá Annus Ildikó. – Korábban például elsőként a gyártói rendelést vittük fel a rendszerbe, és abból származtattuk a vevői oldalt. Az SAP Business One-ban ezzel szemben a vevői oldallal indulunk, és a gyártói oldalt a rendszer ebből automatikusan hozza az alapértelmezett szállítóra. Az ilyen apróbb eltéréseket azonban néhány nap alatt megszoktuk, és ma már ezt tartjuk természetesnek. Csomagolóanyag gyártására mindig is azt követően adtuk le a megrendelést, miután már regisztráltuk a vevői igényt. Ehhez a gyakorlathoz az SAP Business One-ban levő folyamat teljes egészében illeszkedik.

Az SAP Business One bevezetését követően a Plast-Ker egy hosting szolgáltató cégnél helyezte el szervereit, így az üzemeltetéssel kapcsolatos feladatokat is kiszervezte. Ezzel megszűntek azok a problémák, amelyek korábban, a megfelelő színvonalú szerverterem hiányában gyakran bekövetkező hardver-meghibásodásokról adódtak. A lépés azonban további előnyt is hozott a cég számára.

– Az SAP Business One-t immár bárhonnét, bármikor elérhetjük az interneten keresztül, amire a korábbi rendszerünk nem adott lehetőséget – mondta a kereskedelmi vezető. – Ez a kapcsolat on-line, nem kell többé le- és feltölteni, szinkronizálni az adatokat, ami szintén hatékonyabbá teszi munkánkat.

Áttekintés

Cégnév: Plast-Ker Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Iparág: nagykereskedelem

Weboldal: www.plastker.hu

A bevezetés célja: A vállalat által használt, korábbi rendszer nem működött megbízhatóan, az elvégzett testre szabások a különböző modulokban nem jutottak érvényre egységes módon, ami eltérő sarokszámokat, következetlen riportokat eredményezett.

Miért az SAP? Az SAP Business One testre szabás nélkül, eleve jól illeszkedik a nagykereskedő cég igényeihez és folyamataihoz, kész rendszer, amely teljesen integrált, ezért következetesen megbízható módon működik.

Bevezető partner: Mosaic Business System Kft.

Bevezetett rendszer, modulok: SAP Business One

Felhasználók száma: 2

Szoftverkönyezet:

Adatbázis-kezelő: Microsoft SQL Server 2005

Operációs rendszer: Microsoft Windows Server 2003