

# Út a jövőbe

**HostLogic  
Partnertalálkozó  
2010.február 5.**

**Göndör László**

**Göndör László**

## **Kihívások és Megoldások**

Az előadásban igyekszem az SAP mint világcég termékbe épített ill. kommunikált tapasztalatait, a HostLogic saját tapasztalatait valamint a személyes véleményemet ötvözve megmutatni, hogy milyen gondokkal küzdenek a vállalati vezetők. Egyben szeretnék rámutatni arra, hogy Önök mint ügyfeleink ill. leendő ügyfeleink milyen lehetőségek kiaknázásával tudnak a válság okozta helyzetből előnyt, erényt kovácsolni.

Az előadás során nem kerül bemutatásra egyetlen SAP képernyő sem. Nem lesz szó licence díjakról vagy projekt árakról. Sokkal inkább a vezetők dilemmái, alkalmazott és alkalmazható módszerei lesz a téma. S természetesen igyekszem rámutatni, hogy Önök, akik SAP rendszert használnak vagy fognak használni, milyen lehetőségek birtokában állnak szembe a válsággal vagy bármilyen gazdasági kihívással.

Bízom benne, hogy az előadás meggyőzi Önöket arról, hogy nem csak az SAP termékeket ismerjük (bár az sem kevés), de azok használhatóságának előnyeit, módszereit is. A HostLogic teljes értékű partner tud lenni a gazdasági kihívások megoldásában.



### ***Egy SMS-en múlt a válság?!***

*Warren Buffett a milliárdos befektető, pénzügyi zseni számtalan telefonhívást kapott azon a napon, mikor egy évvel ezelőtt a pénzügyi világ darabjaira hullott szét.*

*Azon a napon - többek között - az AIG biztosító is pénzért, 18 milliárd dollárért és a segítségéért könyörgött: „Nálam hiába próbálkoztok, nem tehetek az ügyben semmit” - hárított Buffett. Még aznap, este hat tájban, mikor Buffett épp egy rendezvényen volt Edmondtonban, felhívta Bob Diamod, a Barclays Capital elnöke.*

*Diamod megpróbálta felvásárolni a Lehman Brothers befektetési bankot, hogy ezzel megmentse a csődtől, ám az engedélyeztetés során gondja akadt a hatóságokkal. Mentőtervében Buffett pénze lett volna a biztosíték, hogy sikerüljön az akvizíció.*

*Diamod beszélt Buffettel, aki megkérte, hogy az üzlet részleteit küldje át neki faxon. Buffett éjfél körül vissza is ment hotelszobájába, és meglepve tapasztalta, hogy az ígért fax nincs sehol. A többit tudjuk: a Lehman csődbe ment, a következményeket pedig mindenki saját bőrén tapasztalja.*

10 hónappal később Buffett, aki bevallotta nem rajong a tech-dolgokért, és még mobiltelefonját sem tudja rendesen kezelni, lánya segítségét kérte. Apró, minden extrát nélkülöző alap Samsung mobilja kijelzőjén ugyanis kis ikon villogott: „Te tudod, ez mit jelent?” - kérdezte lányát.

Kiderült, hogy az ikon nem volt más, mint az SMS értesítés, hogy hangpostafiókjára üzenet érkezett. 10 hónappal korábban, azon az estén ugyanis Diamond a fax helyett végül hangüzenetet hagyott neki. (Rejtély miatt, mikor Buffett megmondta, hogy faxban kéri az adatokat.) Buffett ezt nem vette észre, a faxot pedig hiába várta.

Buffett így zárta le a történetet: „Ha valami baj van, ne mobilon próbáljanak meg elérni”. Forrás: [technet.hu](http://technet.hu)

Válság mit értünk ill. élünk meg a válságban:

**Globális:**

Bányászati termék árak drasztikus csökkenése az energiahordozók terén  
Az egyéb nyersanyagok keresletének drasztikus visszaesése  
Beruházások visszaesése → acéltermelés, bányászat kereslet visszaesés  
Bankközi bizalom visszaesése

**Vállalati:**

A piacok beszűkülnek  
A hitelek megdrágulnak vagy meg sem szerezhetőek  
A költségek kiemelt szerepet kapnak  
Munkaerő csökkentés (munkaidő, létszám, bér stb.)

**„Amikor a szomszéd munkanélküli lesz, az recesszió, amikor te leszel az, akkor az depresszió” – mondta Harry S. Truman**

**Egyéni:**

Munkahely elvesztése, fenyegetettség  
Egyéni beruházások elhalasztása (autóvásárlás, építés)  
Lelki bizonytalanság  
Társadalmi feszültségek kiéleződése

**Vezetői:**

Döntésképeség romlása  
Előrejelzések hitelvesztése  
Emberi konfliktusok előtérbe kerülése  
Pozíció veszteség  
Vezetési válság

Vállalaton belüli felismerés, hogy bár IT eszközökkel el van látva a vállalat, mégis hiányzik számos, lényeges információ.

**A válság háttere: <http://video.google.com/videoplay?docid=-8266131592631747056#>**



## A sebesség

A válság eseményei soha nem látott sebességgel követték egymást.

### A sebességből eredő dilemmák:

Információ gyűjtés sebessége  
Információ feldolgozás sebessége  
Döntés előkészítés sebessége  
Döntés sebessége  
Végrehajtás sebessége

### A sebesség hatása a vezetésre:

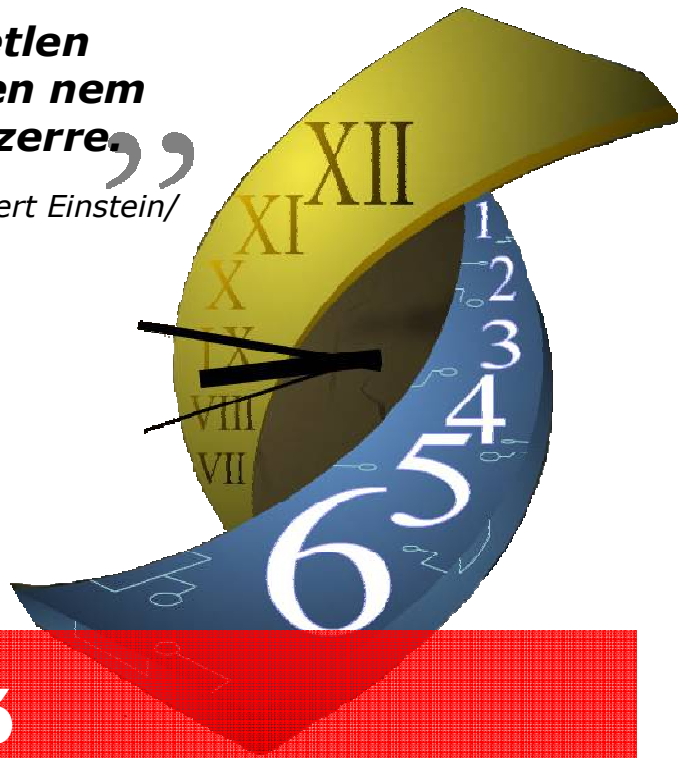
Gyors döntések elvárása  
Hiányos információk  
Nem átgondolt, kapkodó döntések  
A jövőt ellehetetlenítő döntések

A vállalati adatok ugyan megtalálhatók a különböző rendszerekben, de azok hozzáférhetősége ill. rendelkezésre állásuk sebessége nincs összhangban az elvárattal.

Pl. SAP rendszert használó termelő vállalatok gyakran nem tudnak gyorsan reagálni a piaci vagy a válság diktálta kihívásokra, holott a rendszer amit használnak képes azt támogatni.

“Az időnek egyetlen oka van: minden nem történhet egyszerre.”

/Albert Einstein/



**Az idő**

A válságban sok minden történt egyszerre.

A **média** hatása az **időre**:

Totális kommunikáció

Ellentmondások

Hiteles és nem hiteles tartalom

A **válság idő** hatása a **világra**:

Válság → gyorsan legyünk túl rajta

Visszaforogható-e az idő? Vagyis lehet-e úgy tenni, mintha nem történt volna semmi?

Felgyorsult eseménysorozatok

Az informatikai rendszerek ma már tipikusan on-line adatrögzítésre vannak tervezve, mégis gyakran hetek telnek el mire a vezetés tájékoztató információkhoz jut. Sőt egyes döntések hatása ugyan technikailag gyorsan beépíthető a vállalati rendszerbe, azonban a folyamatok és az emberek átállítása gyakran csak hetek, hónapok alatt lehetséges.

“**Ha csak kalapácsod van, minden problémát szögnek nézel,**”  
/Abraham Maslow/

**A technológia**



A válság kezelés eszköztárája:

### **Beszűkülés**

A piac visszaesik → csökkentjük a költségeket

A válság mélyül → elhalasztjuk a beruházásokat

### **Annyira toljuk a biciklit, hogy nincs idő felugrani rá!**

Számtalan SAP rendszert használó vállalat van ma már Magyarországon is, de alig van olyan aki a válság kapcsán megkérdezte volna, hogy „miként tudnám a SAP rendszeremet jobban használni?”. Sajnos gyakori jelenség, hogy a vállalati alkalmazásokra fordított erőforrások pont ott kezdenek beszűkülni, ahol a beruházás elkezdene igazán megtérülni. Vagyis a folyamatok és a rendszer igazi harmóniájánál.

## A pénzügyek



**“Aki azért nem költ reklámra, hogy pénzt takarítson meg, az ennyi erővel az óráját is megállíthatná, hogy időt takarítson meg.”**

*/Henry Ford/*

Nem a marketingről van szó!

A pénz meghatározó szerepet tölt be az életünkben.

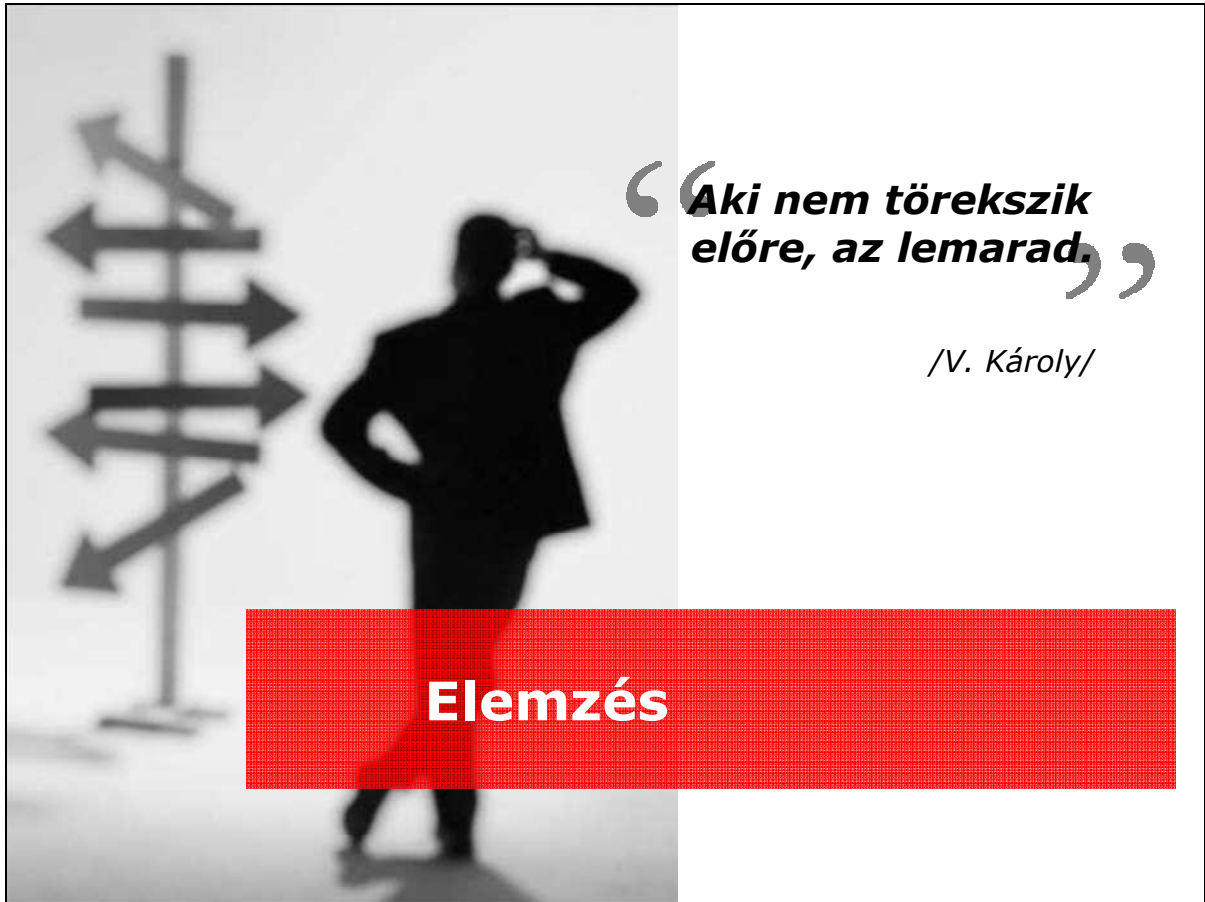
A vállalatok többsége pénzt vásárol (forgóeszközhitel), hogy működni tudjon. A válságban kisebb a pénzvásárlás lehetősége.

A cash flow kiemelt szerepet kap a válságban.

A vállalatok pénzügyei és a dolgozók pénzügyei összekapcsolódnak. A bérek, s a jövedelmek kihatnak a munka minőségére. A minőség romlik (vagy megdrágul) mert a munkaerő lelki tényezői visszahatnak a minőségre.

### ***A barátság alapja a pontos elszámolás!***

A vevő – szállítói kapcsolatok romlása figyelhető meg, mert a szállító nem tudja a válságban kompenzálni a vevő fizetési elmaradásait, s szigorítja a vevőhöz fűződő viszonyát.



***A válság visszatérő, de nem örök!***

**Merre van előre?**

A válság felerősíti a vállalati jövőkép alkotás jelentőségét.

Kiemelt szerepet kap a stratégia!

Ellentmondás : ***Válság = Taktika, Jövő = Stratégia***

Az útkeresés, a válság leküzdése és a jövő megalapozása paradigma-váltást igényel.

Maga az útkeresés komoly erőfeszítéseket igényel.

Eszközök kellene a lehetőségek értékeléséhez. Igazi döntés előkészítési időszak a válság!

Business Intelligence követelmények előtérbe kerülnek.

“**Az esőre is száraz időben kell felkészülnünk.**”  
/Gábor Dénes/



A válság mindenki számára a helyzet kisarkításával hat. Vannak jelenségek, amelyek válságon kívül is megvannak, sőt érzékeljük is, mégsem teszünk semmit. **Mert mással vagyunk elfoglalva!**

Az a tapasztalat, hogy mindenki másképp készül a jövőre!

Gyakran képzelünk, tervezgetünk olyan dolgokat, amelyek a jövőnket meghatározzák. Azonban az egyik alapvető hiba, amit a tervezgetés kapcsán elkövetünk, hogy nem megfelelően építjük be a tapasztalatainkat a tervek megalkotásába.

Gyakran halljuk, hogy az SAP rendszert használók a tervezést Excelben valósítják meg. Miért is? Mert ez a megszokott. Azonban azt is látnunk kell, hogy a tervezés szempontjából a vállalatok alapvető információ forrása az ERP. Milyen ellentmondásos a dolog, az adatok forrása SAP, de tervezni mégsem SAP rendszerben terveznek. Pedig az SAP kiváló tervezési eszközökkel rendelkezik, amelyek jól és hatékonyan támogatják a folyamatot.

A Tervezés egyébként bonyolult lelki folyamat is. Emberi tulajdonságunknál fogva gyakran összekeverjük az **álmokat**, a **vágyakat**, s a **terveket**. Pedig ezeket az egymással ugyan összefüggő, de nem felcserélhető fogalmakat nem baj, ha a helyére tesszük.

**„Ne pazarold életed kétkedésre és aggodásra!  
Láss neki a feladatnak, ami ott van előtted és  
rád vár. Ha megteszed, amit a ma követel tőled,  
ez lesz a legjobb felkészülés a holnapra és az  
eljövendő évszázadokra.”**

/Emerson/



**A jelenség:**

Az IT beruházások 2009.-ben világméretben a 2008-as beruházások 80%-ra estek vissza. A 2009-re tervezett IT beruházásokat 2009.-ben a vállalatok 58%-ánál megváltoztatták év közben. Az 58%-os vállalatok esetében a következő változtatási módszereket alkalmazták: 71%-nál csökkentették a beszerzésre tervezett keretet, 23% megváltoztatta a tartalmat, 7% elállt a fejlesztésektől, 4% elhalasztotta a a beruházást. A változtatott vállalatok a következő területeken próbálták költséget csökkenteni: 88% eszközbeszerzés, 51% programfejlesztés, frissítés, 21% üzemeltetés, 18% IT emberek alkalmazása,

**A megoldás:**

A válság a befektetések időszaka! Bár ellentmondásnak tűnik, de nem az.

A válság után az lesz sikeres, aki a válságban készül fel a jövőre.

A beruházások megfelelő időben történő beindítása kiemelt szerepet kap a jövő sikerében.

A válság tanulságait be kell építeni:

Információ

Sebesség

Idő faktorok

Pénzügyi összefüggések

Az IT beruházások nagyságrendje nem közelíti meg az alaptevékenység fejlesztésének beruházási átlagát, azonban hozadéka akár meghaladhatja azt.

Mire kell, ill. érdemes költeni az IT területén:

Ami javítja az információ minőségét, áramlását →

Meglévő alkalmazások továbbfejlesztése

Ami gyorsítja az információgyűjtés és feldolgozás sebességét →

Folyamat támogató megoldások (BPM)

Ami az időfaktorokat rövidíti →

Valós idejű adatgyűjtés (BAM)

Ami a pénzügyek hatékonyságát javítja →

Cash Flow management

# Egyensúly



A válság az egyensúlytalanság kiegyenlítődése. Vagyis olyan folyamatok eredménye, ahol az egyensúlytól eltért a világ. Maga a válság az egyensúly helyreállításának drasztikus, fájdalmas módja. Tehát arra kell törekedni, hogy a válságot követően az egyensúlyt a lehető legnagyobb mértékben megőrizzük.

Az egyensúly sok szempontból kritikus. Mind vállalati, mind emberi, egyéni szempontból. Az egyensúly a túlzások elkerülését jelenti. Vagyis célszerű olyan módszereket követni, ahol a lépéseinket ez a kiegyenlítődése határozza meg.

A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a válság tanulságait levonva, nem az a megoldás, hogy az ésszerűség és a szükségszerűség ellen lépve hozzunk döntéseket, hanem az, hogy megalapozott lépéseket tegyünk. Olyan összefüggések felismerését köszönhetjük a válságnak, amely megmutatta, az Informatika stratégiai jelentőségű. Vagyis az IT költségek sokkal nagyobb figyelmet érdemelnek, mint amekkorát gyakran a vállalatok az adott kérdésre fordítanak.

Ha elfogadjuk, hogy a válság kialakulásában és eszkalálódásában meghatározó szerepet kaptak azok az informatikára épülő vállalkozások, mint pl. a pénzvilág, akkor be kell lássuk az IT hatalmas erő! Minden irányban. A válság kialakulásában is, de a válság kezelésében és a kilábalásban is meghatározó szerepet tölthet be!

Ezért a vállalatok akkor járnak el helyesen ha akár most akár a jövőben felismerik és értékelik az IT befolyását és szerepét a sikerben, s a stratégiai szintű döntésektől a taktikai szintű döntésekig mindig felteszik a kérdést „Hol és hogyan tudna az IT segíteni a céljaink elérésében?”. A tapasztalat azt mutatja, hogy azok a vállalatok, akik ezt komolyan és rutinból így kezelik, azok tudják a válság negatív hatásait a legjobban kezelni, s azok tudják a sikereiket elérni.

Ma már az SAP rendszerek széleskörű funkcionalitása olyan üzleti know-how-t hordoz magával, melyek kihasználása alapvető egyensúlyteremtő eszköz lehet a vállalatok életében.



A statisztikák és az elemzések szerint a válság világ szinten levonulóban van. A pénzügyi válságnak vége, a gazdasági válság régióként eltérő stádiumban van ugyan, de világméreteken a kilábalás felé tartunk.

A magyar gazdaságban olyan összefüggések hatnak, amelyek eltérőek a legtöbb országétól! Így tehát ha a statisztikákat halljuk tudnunk kell, vannak olyan jelenségek, amelyek megbújnak a háttérben. A bonyolult és összefüggéseiben nehezen átlátható hatásmechanizmus olyan befolyást gyakorolhat a vállalatainkra, amelyek elodázhadják a válságból való kilábalást. Hacsak a gazdasági környezet sajátosságaira gondolunk máris világosan látható, mire is gondolok.

A fellendülés azonban elkerülhetetlen. A megélénkülő gazdaság mögött most is ott áll, talán nagyobb mértékben elfogadva és elismerve az ICT (InfoCommunication Technologies). Ma már senki sem vonja kétségbe, hogy ha az Internet mint média olyan erővel bír, hogy felgyorsítja a válság terjedését, akkor fordított hatást is tud kelteni.

Példa: Miközben a világ gazdasági válsággal küzd az IT gigászok, mint a Google, az Apple, a Microsoft, az Oracle, az IBM stb. már a válságból kivezető utat is látja, ismeri, támogatja. S a legnagyobbak között ott van az SAP. Bár nyilván nem múlt el hatás nélkül felette sem a válság, mégis a 2008 és a 2009-es évben olyan új vagy továbbfejlesztett termékekkel jelentkezik, amelyek bizonyíthatóan üzleti értéket teremtenek a felhasználóiknak. Itt olyan termékekre gondoljunk, mint a CRM, amely a válságban különösen kritikus ügyfélkapcsolatok támogatását valósítja meg egyre magas fokon, vagy a vállalati folyamatok menedzselését magas szinten támogató BPM, amely összekapcsolva az információgyűjtés és elemzés széles palettájú BI eszközeivel, ma már szinte valós idejű menedzsment eszközt biztosít a felhasználó vállalatoknak.

**“Soha ne mondd senkinek, hogy hogyan csinálják amit csinálnak. Csak azt mondd meg nekik, hogy mit csináljanak, és meg fogsz lepődni integritásukon.”**

*/Patton, George S./*



Az informatika csapatjáték. A belső IT csapatjátéka a felhasználókkal, a szállítókkal, a tanácsadókkal, a döntéshozókkal, s mindenkivel, aki az IT közelébe kerül.

A csapat nem csupán egy elméleti fogalom. Gondoljunk bele, hány ismert szót sorolhatunk ez alá a fogalom alá:

Csapat

Team

Csoport

Együttes

Vállalat

Szervezet

Konglomerátum

Irányítás

Szervezettség

Szabályozottság

Módszertaniság

Stb.

Azonban mindegyik mögött egyetlen valami áll! **Az ember!** Az ember olyan intellektuális lény, amely képes objektív dolgokból szubjektív, érzelmi alapon következtetések levonni, dönteni, cselekedni. Sőt lényegében mindezt szubjektív alapon teszi. Sokak szerint az objektív világ is megkérdőjeleződik, de ez persze csak elmélet. A lényeg az, hogy a csapatmunka nagymértékben az emberi tényezőkre épül. Ebből következően tudnunk kell, hogy bármilyen célt is tűzünk ki, megvalósítani csak akkor tudjuk, ha azok az emberek, akikkel el akarjuk érni, **együtműködnek!** Az együtműködés mind belül mind kívül kiemelt jelentőséggel bír. Csak az olyan vállalatok sikeres a magasra tett lécz átugrásában, amelyek az emberi tényező fontosságát megfelelően kezelik.

Számtalan olyan esetről hallunk, amikor projektek azon buktak el, hogy vagy a projekt team nem volt megfelelően kezelve, vagy a projekt eredményét befogadó felhasználói közeg nem volt felkészítve stb. A HostLogic minden projektjében és támogatási szerződéses együtműködésében törekszik a csapatmunkára. Önök is ezért vannak ma itt. Mi Önökkel együtt alkotunk csapatot. Ezért törekszünk arra, hogy minél jobban megismerjük Önöket, és bízom benne, hogy ezt Önök is megteszik. Egymás ismerete, a kölcsönös megbecsülés alapján közös sikerek elérésén dolgozunk. Mi bízunk Önökben, Önök is bízzanak bennünk.

“**Nem a munkára fordított órák számítanak,  
hanem az, hogy mennyi munkát végzel egy  
óra alatt.**”

*/Sam Ewing./*



**Hatékonyság**

A csapatmunka sikerét az emberi tényezők mellett meghatározzák azok a módszerek, technikák, melyeket a cél érdekében alkalmazunk. A közös hatékonyságunkat nagymértékben növeli mindaz a tapasztalat, amelyet az SAP világa kínál. Ha Önök nem csupán egy „szoftver” megvásárlását gondolják lebonyolítani, amikor egy projektet elindítanak, hanem a saját üzleti hatékonyságuk javítását, tűzik ki célul, akkor érhetők el a legnagyobb sikerek.

A világ számos nagyvállalata milliárdokat költ, költött SAP rendszerre. Miért? Ilyen drága lenne az SAP? Nem. Az SAP mint alkalmazás nem drágább mint bármelyik más hasonló megoldás, sőt! Azonban látnunk kell, hogy a vállalati alkalmazások bevezetésének hatékonysága nagymértékben múlik azon, hogy a szoftveren kívül költünk-e a folyamatinkba való beintegrálódásra is.

Nem szabad a vállalati alkalmazások beruházásait a termelő eszközök beruházásaival összehasonlítani. Egy gépsor a gépkezelők kiképzése után szinte azonnal termelni kezd. Vagyis a hasznossága és hatékonysága egyértelmű és nyilvánvaló. Azonban a vállalati alkalmazások vonatkozásában, szinte minden esetben, az a hatékony felhasználás alapja, hogy a vállalt egészét vagy jelentős részét érintő funkcionálisok sorozata miként kapcsolódik a vállalati folyamatokhoz.

Adat vs. Információ

Tranzakció vs. PC szoftver

Szoftver vs. Alkalmazás

Működés vs. Hatékonyság

**“Melyik típus lennél?  
Aki nekiugrik egy életlen  
késsel a konzervnyitásnak,  
vagy aki kinyitja az  
evőeszközös fiókot, hogy  
megnézze van-e benne  
konzervnyitó?”**

*/Timót./*

## Megoldások

A mai előadásban igyekeztem a válság és a vállalkozások viszonyát a vezetők, s a vállalatok szemszögéből körbejárni. Áttekintettük a legkritikusabb kihívásokat, amelyekkel szembenéznek a vállalatok, s igyekeztem megmutatni, hogy milyen megoldások segítik manapság a vállalati vezetőket a céljaik elérésében.

Hangsúlyozni szeretném, hogy az előadás célja nem az volt, hogy termékbemutató formájában mutassam be az SAP ill. a HostLogic kínálta megoldásokat, hanem elsősorban az volt a cél, hogy meggyőzzem Önöket arról, hogy az üzleti kihívásokra, és a vezetők problémáinak kezelésére az SAP-nak mint termék gyártónak vannak alkalmazásai, melyek a HostLogic szolgáltatásaival (tanácsadás, alkalmazás bevezetés, támogatás stb.) megoldássá formálódnak, ha nem szoftver szállítóként, hanem üzleti megoldásszállítóként gondolnak ránk.

Mielőtt döntéseket hoznak, nézzenek bele a fiókba! Ha ismerjük a gondjaikat, meg fogjuk tudni mutatni, hogy a fiókban milyen megoldások állnak rendelkezésre!



**Siker**

**Együttműködés**

Az Önök sikere a mi sikerünk!

Működünk együtt, s közös erővel a válság és a mindennapi gazdasági kihívások mellett is fejlődő, sikeres vállalkozásként működhetünk mindannyian.



**Host** *Logic*

**Jó szórakozást  
az esti programhoz!**