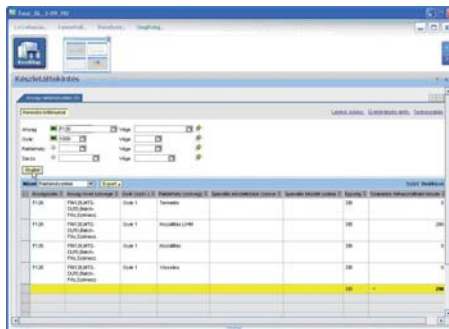
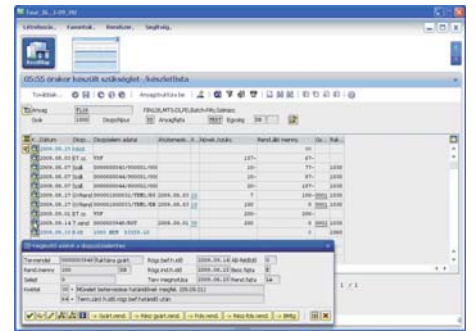
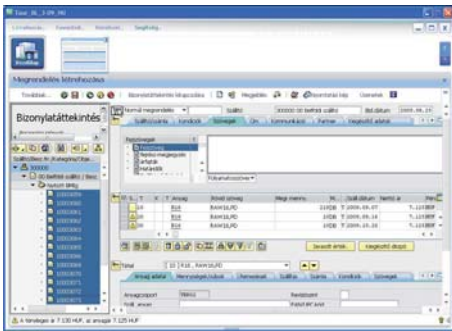


Mi az SAP® rendszert ajánljuk az élelmiszeripar számára

Ügyfeleink elmondják tapasztalataikat



Kedves Olvasó!

Ha Ön egy élelmiszeripari vállalat vezetője, akkor biztosan szembesült már ezekkel az informatikai problémákkal:

- Több szoftverben kell egyszerre dolgozni, ami többszörös adatbevitelt igényel
- A raktárkészlet, értékesítés és könyvelés adatai nem naprakészek és eltérések vannak bennük
- A termékekre lebontott valós önköltség kiszámítása rendkívül körülményes
- Sok idő és energia a több szoftverből az információ kinyerése

Átvilágítás — Ön nem lehet könnyű helyzetben, ha most el szeretné dönteni, hogy maradjon-e a régi, megszokott rendszerük, vagy belevágjon egy új szoftver bevezetésébe. Ehhez a döntéshez kiindulási alapként szolgálhat cégünk egyedülálló szolgáltatása, melynek keretében átvizsgáljuk az Ön üzleti folyamatait, azok sebességét, minőségét és összehasonlítjuk a kapott eredményt az élelmiszeriparban elfogadott normákkal.

Megoldás — Mi 5 évvel ezelőtt elhatároztuk, hogy az SAP rendszert alkalmassá tesszük élelmiszeripari vállalatoknál történő speciális bevezetésekre és költséghatékony üzemeltetésre. Gyártásban, raktározásban, értékesítésben, logisztikában, pénzügyekben jártas kollégáink az elmúlt években több ezer órányi fejlesztést végeztek, hogy ez a cél megvalósulhasson. A munka során szakértőink az SAP vállalatirányítási rendszert az élelmiszeripari vállalatok dolgozói és vezetői javaslatai szerint állították be is egészítették ki.

Gondos bevezetés — A bevezetést végző tanácsadóink tudatában vannak, hogy milyen nehézségekkel jár az átállás a megszokott rendszerről egy újra. Éppen ezért az alábbi lépéseket tesszük meg a projektek sikere érdekében:

- A bevezetési munka kezdetekor ügyelünk arra, hogy kialakítsunk egy közös nyelvet.
- Tanácsadóink mindig nyitottak a felhasználók kérdéseire, és azokat az ő tudásszintjükhöz mérten válaszolják meg.
- A felhasználói felület használatát személyes oktatás keretében sajátíthatják el kollégái.
- A feladatok megfelelő ütemezésével a projekt optimális idő alatt valósul meg, se túl gyorsan, se túl lassan, időt hagyva a napi feladatok ellátására is.

Finanszírozás — Amikor Ön is meggyőződött arról, hogy az SAP rendszer segíteni tud vállalata stabilizálásban, és növekedésének elősegítésében, hátra van még a finanszírozás kérdése. A HostLogic Kft-ben itt is partnerre fog találni, hiszen cégünk minden leendő ügyfelével kidolgozunk egy testreszabott finanszírozási csomagot, amelynek része lehet bérleti konstrukció, pályázati támogatás és kedvező feltételekkel nyújtott hitel is.



Úgy gondoljuk, hogy erőfeszítéseink eredményéről leginkább ügyfeleink tudnak hitelesen nyilatkozni, ezért ez a kiadványunk elsősorban az ő véleményüket tartalmazza. Szeretném nekik megköszönni lelkesedésüket, tanácsaikát és türelmüket, amellyel ehhez a munkához hozzájárultak.

Lehet, hogy most Ön is elgondolkodik vállalati információs rendszerének új, megbízható alapokra helyezéséről. Ez ma könnyen megvalósítható.

Tisztelettel:

Molnár Attila
Kereskedelmi igazgató

A HostLogic 10 éve foglalkozik SAP szoftverek értékesítésével, testre szabásával, és bevezetés utáni támogatásával. Nagy számú ügyfelünk folyamatos kiszolgálását erre specializált ügyfélszolgálatunk végzi. Igény esetén a bevezetett rendszerhez tartozó adatbázisok és szerverek felügyeletét és elhelyezését is vállaljuk. Aktivitásunk és szakmai tapasztalatunk elismerése képpen cégünk az „SAP Hungary arany fokozatú partnere” címet érdemelte ki 2007 óta.

A korábban Szabolcs Gabona néven ismert, kizárólag magyar tulajdonban lévő vállalatcsoport az elmúlt években dinamikusan növekedett és korszerűsödött. Akvizíciók és fejlesztések révén, belföldön és külföldön folyamatosan növelte piaci jelenlétét, melynek eredményeként Kelet-Közép-Európa jelentős gabona-, malom-, és takarmányipari vállalkozásává vált. Az ABO CSOPORT a magyarországi tevékenységén túl jelentős érdekeltségekkel rendelkezik Szlovákiában, Ukrajnában és Romániában is. Tevékenységét 2004 áprilisától a három fő ágazat szerint kiépített divízióális szervezetben végzi. A gabonakereskedelem a TRADE DIVÍZIÓ, a malomipari tevékenység a MILL DIVÍZIÓ, a takarmányipari és állattenyésztési tevékenység a MIX DIVÍZIÓ keretein belül történik.

A vállalat már korábban is használt integrált ügyviteli rendszereket, de a sorozatos akvizíciók következményeként előállt sokféleség miatt szükségessé vált egy új, korszerű vállalatirányítási rendszer bevezetése — mondta Józsa István, az ABO CSOPORT fejlesztési vezetője.

Az SAP rendszer és a bevezető partner kiválasztása

Az új vállalatirányítási szoftverünk kiválasztása során figyelembe kellett vennünk, hogy a több ország eltérő gazdasági, jogi szabályozói, a különböző nyelvek, valamint a három divízió sokféle tevékenysége egy egységes, de rugalmasan alakítható rendszert kívánt. Több ajánlat érkezett be hozzánk, míg végül az SAP Business All-in-One megoldás mellett döntöttünk. Fontos szempont volt a kiválasztásnál, hogy az SAP Hungary olyan termékeket és szolgáltatásokat kínál, amelyek segítik a vállalatunk üzleti fejlődését, illetve, hogy a rendszer a későbbiekben szükségyszerűen bővíthető is. Az SAP szoftver bevezetésére a már jelentős iparági tapasztalatokkal bíró HostLogic Kft-t kértük fel.



A bevezetés nagy munka volt, de megérte

A szerződés aláírásától a termelő vállalatok éles indulásáig másfél év telt el, ebből kb. három hónapot a koncepció megalkotásával töltöttünk. Meg kellett határozni azokat a belső és külső folyamatokat, amelyek alapján elkészült egy 850 oldalas koncepcióterv. A feladat nagyságára jellemző adat, hogy a felhasználók száma mára meghaladta a 200-at.

Az alapmodulok alkalmazása mellett felül kellett vizsgálnunk a speciális, iparágra jellemző folyamatokat is. Iparágunkban a bejövő és kimenő áruk mozgása, valamint minősítése bonyolultabb az átlagosnál. Az alapanyagot beszállító kamiont meg kell mérni rakottan, majd kifelé üresen. A hozott áru átesik egy gyors és egy hosszabb időigényű minősítésen is. Tisztasági fok és minőség szerint is bonifikáljuk a bejövő anyagokat. Emiatt ki kellett fejleszteni egy új, úgynevezett „mérlegházi modult”. A HostLogic Kft. ezeket az egyedi igényeket korrekten, megoldásokat keresve kezelte.

Az éles indulást megelőzően a legnagyobb feladatot a több tízezres nagyságrendű csoportszintű cikkszámrendszer összefésülése és a bérszámfejtési rendszer beindítása okozta, mely utóbbi esetében a régi rendszerrel fél éves párhuzamos működés folyt. Terveink között szerepel a CRM rendszer kiterjesztése a teljes kereskedői hálózatra, abból a célból, hogy a kereskedők által megszerzett információk a központi nyilvántartásba bekerülve mindenki számára elérhetővé váljanak. Az sem elhanyagolható szempont, hogy a kereskedők időráfordítása is ellenőrizhetővé válik.

A Hostlogic Kft. munkatársai kulcsfelhasználókat képeztek ki, akik később a végfelhasználókat ismertették meg a rendszer elemeivel, használatával. Az SAP rendszer elfogadtatása, és gyakorlati használatba vétele nem volt egyszerű. A munkavállalók többsége a megszokott rendszertől nehezen vált meg, de az idő, és a rendszer nagyfokú integráltsága bebizonyította, hogy jól illeszkedik a tevékenységi körünkhöz, és a folyamatokhoz.

Visszatekintve a kezdetekig, a vállalat életében egy összetett és időigényes feladatnak bizonyult az SAP rendszer kiépítése és alkalmazása. Ebben a rendszerben a folyamatok nyomon követhetősége jelenti számunkra a legnagyobb előnyt, ami természetesen a partnereink pontos és rugalmas kiszolgálásában térül meg.

Az SAP szoftver bevezetés eredményei

- Bármelyik üzem teljesítményét napi pontossággal megkapjuk, és eltérés esetén gyorsabban be tudunk avatkozni. Magyarországi telephelyeinken korábban is rendelkezünk hasonló adatokkal, de a külföldi leányvállalatoktól ezt heti, havi aggregált formában kaptuk meg.
- Mára elmondható, hogy gyorsabban megtörténik a havi zárás a teljes csoportra vonatkozóan.
- Az SAP rendszer egységesebb eredményszámolást tesz lehetővé. Könnyen kimutatható egy-egy termék, illetve vevő jövedelmezősége. Korábban ezen riportok csak különböző táblázatokkal végzett hosszas munka eredményeként álltak elő, most az SAP rendszerből megkapjuk a kívánt részletességű adatokat.

Gabonakereskedelem — TRADE Divízió

Az ABO CSOPORT gabonakereskedelmi tevékenysége felöleli a szemes termények, olajos magvak felvásárlását, termeltetését, bel- és külkereskedelmét, takarmányipari alapanyagok beszerzését és értékesítését, nyújtunk szárítási, tisztítási, tárolási szolgáltatásokat. Évente átlagosan 800 - 900 000 tonna terményt vásárolunk fel. A négy országban közel 700 000 tonna tárolókapacitás áll a cégcsoport rendelkezésére, ami lehetővé teszi, hogy a feldolgozási céllal felvásárolt termények elhelyezésén túl bértárolási szolgáltatást is nyújtsunk partnereink számára.

Alapanyagbeszerzés, felvásárlás — SAP funkciók

- Gabonafelvásárlás, minősítés, bonifikálás, elszámolás a szállítókkal. Ezen belül kapu- és mérésfolyamat támogatás, gépjármű beléptetés és kiléptetés

- Gabona minőség szerinti nyilvántartása (silótérkép)
- Egyéb ipari alapanyag beszerzés, beszerzés-tervezés
- Egyéb beszerzett alapanyag minősítése és minőség szerinti nyilvántartása

Malomipar — MILL Divízió

Malminkban és rizshántolónkban Magyarországon, Szlovákiában és Romániában ABO MILL márkanéven állítunk elő búza-, rozs- és kukoricaőrleményeket, valamint rizstermékeket. Malmaink többségében modern, Bühler technológiával dolgozzuk fel a szemes alapanyagokat. Éves őrlési teljesítményünk átlagosan 400 - 450 000 tonnát tesz ki. E divízió része a sütőipari tevékenységünk is.

Malomipar — SAP funkciók

- Termelés-tervezés a raktárkészlet és értékesítési terv alapján
- Gabonaőrlés: a szétváló technológia leképezése, a többféle minőségű liszt készletre vételezése
- Lisztkiszérés
- Termékköltség kalkuláció

Sütőipar — SAP funkciók

- Egyszerűsített termelés-tervezés- és lejelentés a sütőipar igényei szerint (sorozatgyártás termelés irányítási modell)
- Automatikus receptura szerinti anyag felhasználás
- Szavatossági idő követése
- Pékáru termékek terítésének támogatása körjáratok szerinti kiszállítással, tömeges szállítólevél- és számlanyomtatás
- Visszaru és vevő reklamáció kezelése
- Termékköltség kalkuláció



Takarmánygyártás és állattenyésztés — MIX Divízió

Az ABO MIX magyarországi, ukrainai és romániai üzemeiben premixeket, koncentrátumokat, késztrápaokat, takarmány kiegészítő készítményeket állítunk elő a gazdasági haszonállatok minden korcsoportja számára. Évente átlagosan 200-220 000 tonna terméket értékesítünk. Mindezeket felül a MIX divízióba tartozik egy évi 50000 hízó kibocsátású sertésenyésztési tevékenység, évi 40 millió tojás termelése, 2,8 millió broiler felnevelése, és ezt kiszolgáló vágóhid üzemeltetése.

Takarmánygyártás — SAP funkciók

- Termelés-tervezés a raktárkészlet, vevő rendelések és értékesítési terv alapján
- Termelésirányítás — interface PLC vezérlésű takarmánygyártó gépekkel.
- Automatikus termelés és anyag felhasználás lejelentés
- Interface receptura optimalizáló célszoftverekkel (FORMAT interface), receptura optimalizálást követően automatikus receptura frissítés az SAP rendszerben
- Ömlesztett és kiszert takarmánytermékek kezelése
- Kiszertelési folyamat tervezése és a végrehajtás adminisztrációja
- Termékköltség kalkuláció

Állattenyésztés és vágóhid — SAP funkciók

- Tenyésztés adminisztrációja
- Korcsoportok és korcsoport váltás kezelése, nevelési ciklusok tervezése
- Tenyésztés és nevelési költségek követése és kalkulációja korcsoportonként
- Elhullás, veszélyes hulladék kezelése
- Takarmány, és takarmány kiegészítők beszerzésének tervezése és kezelése
- Párhuzamos készletnyilvántartás darabban és súlyban (kg), súlygyarapodás követése
- Vágóhídi termelés tervezése, a bontott és friss hús termékek mennyiségi és minőségi adminisztrációja



A százszázalékos magyar magántulajdonban lévő Detki Kéksz Kft. fontos szereplője a magyar édesiparnak, a második helyet foglalja el a kékszgyártás piacán, a tradicionális háztartási kéksz gyártásában pedig úttörőnek számít. A több mint 25 éve alapított cég napjainkra három család tulajdonába került. A 130 embert foglalkoztató halmajugrai üzemből évente 7500 tonna kéksz kerül ki, amely az elmúlt években átlagosan 2,5 milliárd forint árbevételt eredményezett. Az EU-csatlakozás azonban új kihívások elé állította a vállalatot, ezért a tulajdonosok úgy látták, hogy a Kft. jövőjének záloga a folyamatos fejlődés és a termékfejlesztés. Ez azonban már olyan integrált vállalatirányítási rendszert (ERP-rendszert) igényelt, amelyből pontos, naprakész információhoz juthatnak valamennyi munkafolyamatról, és erős kontrollt gyakorolhatnak.

Az SAP rendszer bevezetése új lendületet adott cégünknek, miután vállalkozásunk néhány éve már elérte a közepes méretet és a szétagolt és hiányos rendszer határozottan megnehezítette mindennapos működésünket — kezdte beszámolóját a Detki Kéksz Édesipari Kft. projekt menedzsere, Koósa Péter.

A régi rendszer hiányosságai, megoldandó feladatok

A Detki Kéksz Kft. a rendeléseket és szállítási utasításokat az árukiszállítást végző külső szállítójának logisztikai szoftverén át adta fel ugyan, de ezen kívül a munkafolyamataink nemigen voltak ellátva más informatikai rendszerrel. Könyvelési rendszerünk és a logisztikai rendszer közt sem volt hibátlan a kapcsolat, az adategyeztetések elég nehézkesek voltak. A legnagyobb gondot azonban az okozta, hogy a termelési területen a gyártástervezés nem volt informatikai eszközzel támogatva, valamint a gyártás követése túl nagy adminisztrációs terhet jelentett, és a napi gyártási költségek alakulását nem tudtuk kontrollálni. Menedzsmentünk úgy gondolta, hogy a gyártás fejlesztésére olyan integrált vállalatirányítási rendszert kell bevezetnünk, amely nemcsak a logisztikai területet, hanem a gyártás teljes egészét nyomon követhetővé és tervezhetővé teszi a költségek tekintetében. Az is elsődleges szempont volt, hogy az új szoftverben a riportok gombnyomásra előálljanak, anélkül, hogy Excel táblázatokban hosszas számításokat kellene végeznünk.



Az SAP rendszer bevezetésének előnyei a Detki Kéksz Kft. számára

- Az SAP integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésével ma már pontos, naprakész információhoz jutunk a vállalat helyzetéről, az üzemgazdasági folyamatokról.
- A vevői rendelések pontos ismeretében cégünk előre felkészülhet a csúcsidőszakokra, a beszerzések ütemezhetőek, nem halmozunk fel fölösleges készleteket alapanyagokból.
- Az SAP rendszerben a ráfordítások rögzíthetőek, így naprakészen követhető, mennyi költség adódott a gépek működtetéséből, mennyi a bérjellegű költség, általános működtetési- és adminisztrációs költségek, vagyis jól látható a rendszerben, hogy mennyi a nyereség egy-egy terméken, melyek a jó haszonnal eladható termékek, és melyek a kevésbé nyereségesek.
- A logisztikai rendszer integrációjával most pontosan látjuk a külső raktárban levő készleteket, kontrollálható hogy a megfelelő szavatossági idejű termék lett-e kiszállítva, egyszóval felügyelhető a külső partner munkája, így precíz elszámolások készülhetnek. A leltári eltérések is kontrollálhatóak, és az esetleges szállítási hibákból eredő kötbért a szállító felé érvényesíteni tudjuk.
- A rendszerben tárolt információk révén jól mérhető a termékek forgási sebessége, láthatók az elfekvő készletek — alapanyagszinten és akár termékszinten is —, ezáltal könnyebben tervezhetőek például a marketingakciók, illetve sokkal hatékonyabb lehet a készletgazdálkodás.
- 8 hónappal a bevezetés után elmondható, hogy határozott nyereségünk származik abból, hogy gyorsabban készülnek el a számlák, és a hibamentes számlázásnak köszönhetően a számlareklamációk száma lecsökkent, így a vevők is időben fizetnek.
- A termelésben dolgozók teljesítménybéres rendszerben dolgoznak, s ehhez a HostLogic kifejlesztett egy külön modult, amelyben a teljesítményeket lehet rögzíteni. Ez a rendszer elősegíti a munkaerő kihasználtságának kontrollját, és a kollégákat folyamatos, termelékeny munkavégzésre motiválja.

Az SAP bevezető partner kiválasztása

Korábban azt gondoltam az SAP rendszerrel — folytatta Koósa Péter —, hogy az egy ilyen méretű cég részére túl nagy és drága lenne, de egy SAP rendszert használó szakértő ismerősöm nagyon jó véleménnyel volt a német szoftverről, és bevezető partnerként a HostLogic Kft-t, mint az SAP auditált partnerét ajánlta figyelmembe. Később meglepődtünk, hogy az SAP Business All-in-One rendszerre adott ajánlat alig volt magasabb, mint más ajánlattevőké. A cégünk munkatársai számára tartott bemutató, a rendszer kedvező ára, a gyors bevezetés lehetősége, valamint a tanácsadókkal való beszélgetés meggyőzött bennünket arról, hogy az SAP rendszer jó választás lesz, és az élelmiszeripari területen már nagy tapasztalatot szerzett HostLogic megfelelő partner lesz a bevezetéshez, így a két cég augusztus közepén megkötötte a rendszer szállításáról és bevezetéséről szóló szerződést. A cél a 2009 januári indulás volt.



Minden funkció integrálva

Célunk az összes üzleti folyamat SAP rendszerbe való integrálása volt, és ez a törekvésünk megalkuvás nélkül teljesült is. Az SAP pénzügyi, számviteli, tárgyi eszköz és controlling moduljain kívül a beszerzés, raktárgazdálkodás, értékesítés és gyártási modulokat is bevezettük.

A Detki Keksz Kft. külső logisztikai partnerével szintén teljes integrációt alakítottunk ki. A termékeink raktározását és kiszállítását végző vállalkozó saját logisztikai szoftverrel rendelkezik. Rövid egyeztetés után tisztázódott, hogy mely adatokat milyen formában tudunk továbbítani számukra, és így mindkét fél időben elvégezhette az adatforgalomhoz szükséges program-módosításokat, ezért az éles indulásnál ezzel sem volt semmilyen lényegbevágó probléma.



Vonalkódolvasó rendszer integrációja

Készáru raktárunkban már korábban bevezettük a vonalkód rendszert. A HostLogic feladata az volt, hogy ezt a funkciót is integrálja az SAP rendszerrel. Amikor az árut raklapokra tesszük, kinyomtatunk egy vonalkódos raklapkísérő logisztikai címkét, amely tartalmazza a raklapon levő termék összes adatát, mint pl. darabszám, szavatossági idő, sarzs, paletta azonosító, stb. A raktáros a vonalkód-olvasóval „rálő” a vonalkódra, és a rendszer most már automatikusan elvégzi az SAP szoftverben a könyveléseket, és visszaigazolja az adott gyártási rendelés lezárásához szükséges adatokat. Ezzel egyszerűbbé és hatékonyabbá válik a termékek gyártása, raktározása és kiszállítása.

Mobil Sales megoldás

A bevezetés sikerein felbuzdulva megbíztuk a HostLogic Kft-t azzal, hogy az SAP rendszer mellé fővállalkozásban egy mobil sales rendszert is alakítson ki. Ez egy külön szoftver a hozzá tartozó hordozható eszközökkel (PDA), melyeket a területi képviselők magukkal visznek. A mobil sales rendszerbe az SAP rendszerből közvetlenül kerülnek a vevő és termék-törzs adatok. A szoftverben az értékesítési vezető megtervezi a látogatásokat az üzletkötők számára, és kijelöli a feladatokat, pl. raktárkészlet-, ár-, polctükör-, konkurenciamegfigyelés. A vevői rendeléseket természetesen a hordozható eszközben rögzítik, majd telefonkapcsolattal azonnal a központba küldik, ahol a rendeléseket feladják az SAP rendszernek.

Elkötelezett munka a bevezetés sikeréért

A bevezetési projekt indulásakor szembesültünk igazán azzal, hogy a kitűzött határidő betartása milyen áldozatos munkát fog megkövetelni cégünk munkatársaitól. A testre szabási feladatokkal — logisztikai raktárral való interfész, a vonalkódos megoldások és a teljesítménybéres rendszer kialakítása — a Hostlogic tanácsadói gyorsan végeztek. A kialakított rendszer oktatása részletesen kidolgozott, jól érthető oktatási anyagokkal, tantermi körülmények között, összesen kb. 20 nap alatt zajlott le, majd a felhasználók a rendszerben gyakoroltak a tanácsadók felügyelete mellett. A projekt végére sűrűsödtek a feladatok, integrációs tesztek, kalkulációk, adatbetöltés, de kollégáink áldozatos munkájának köszönhetően a nagy év végi leterheltség mellett is képesek voltunk az átállás feladatait elvégezni, amelyhez a bevezetést végző tanácsadók maximális rendelkezésre állással járultak hozzá. Így a tervezett januári éles indulás nagyobb zökkenők nélkül megvalósulhatott.



A magyar tulajdonú Első Magyar Gyümölcsfeldolgozó és Gyümölcslégyártó Zrt.-t (ELMA Zrt.), a Hey-Ho gyümölcslevek gyártóját valószínűleg nem kell különösebben bemutatni, hiszen elsőként kezdte meg hazánkban a dobozos gyümölcslégyártást a '80-as évek közepén. Központunk Magyarország déli részén, Érsekhalmán, egy apró falu mellett található. A cég tevékenysége követi a térség hagyományait, hiszen a Duna-Tisza közének déli részén, Bács-Kiskun megyében a gyümölcstermesztés már több évszázados múltra tekint vissza. A dobozos gyümölcslégyártás mellett az ELMA Zrt. közel 300 hektáros gyümölcsösökben főként almát termeszt, ennek egy része értékesítésre kerül, másik részéből almasűrítmény készül, amit a Hey-Ho gyümölcslevek készítéséhez is felhasználunk. A gyümölcslevek listázottsága országos, szinte valamennyi üzletben, kis- és nagykereskedelmi hálózatban megtalálhatók a törpékkel márkázott ivólevek. Az éves értékesítési mennyiség több, mint 30 millió liter gyümölcslé belföldön és külföldön egyaránt. Jelentős export partner Horvátország, a magyar nyaralók már biztos vásároltak Hey-Ho-t az Adriai-tenger partján. A cég jelenleg 130 alkalmazottat foglalkoztat két telephelyen.

Az SAP szoftver bevezetésével stratégiai döntést támogató rendszerre tettünk szert, mely naprakész, pontos, megbízható adatokat nyújt a cég vezetői számára — összegezte tapasztalatát Tancsik Endréné, az ELMA Zrt. fejlesztési vezetője.

A korábbi informatikai rendszerünk hiányosságai

Korábban egy olyan vállalatirányítási szoftvert használtunk, amely nem fedett le minden szükséges területet, pl. a kereskedelmi-, pénzügyi-, termelési kontrolling. Riportokat csak sok manuális munka árán lehetett előállítani, sőt, egy külön programra is szükség volt ehhez. Gyakori volt, hogy a készlet és a főkönyv nem egyezett, mert csak havi egyszeri alkalommal volt készletfeladás. Ezzel szemben nekünk gyorsan rendelkezésre álló, naprakész, pontos, megbízható adatokra volt szükségünk a stratégiai döntések meghozatalához, ezért kerestünk 2004 évben egy új integrált vállalatirányítási rendszert.



Miért választottuk az SAP rendszert, illetve a HostLogic Kft-t, mint bevezető partneret?

Hasonló profilú és méretű magyarországi cégeket kérdeztünk meg az általuk használt szoftverről, azok előnyeiről, és hátrányairól. Felmérésünk végén az SAP Business All-in-One rendszert találtuk a legmegfelelőbbnek, mely az SAP múltjából származó stratégiai előnyt képes nyújtani elérhető áron a magyarországi középvállalatok számára is. Ekkor megkerestük az SAP Hungary-t, aki ajánlott részünkre bevezető partnereket az SAP Business All-in-One rendszer bevezetésére. Három céggel is felvettük a kapcsolatot, végül a HostLogic-ra esett a választásunk, aki a folyamataink ismeretében vállalta az informatikai megoldásokra a legjobb gyakorlat megismertetését, a közös koncepció kialakítását, a hardver környezet felállítását, és a hardver- és szoftverüzemeltetést. Referencia partnerüknél tett látogatás során meggyőződünk mind az SAP szoftver előnyeiről, mind a HostLogic, mint bevezető partner szakmai tudásáról.

Mit nyújtott számunkra az SAP Business All-in-One?

- Az SAP szoftver bevezetésével stratégiai döntést támogató rendszerre tettünk szert, mely naprakész, pontos, megbízható adatokat nyújt a cég vezetői számára.
- Az SAP rendszerben lévő riportok automatikusan előállítják a szükséges információkat, így a vállalat irányítását végző vezetők munkája komoly mértékben felgyorsult és hatékonyabbá vált az SAP szoftver használatának köszönhetően.
- Az SAP integráltságának köszönhetően manuális munkafolyamatok váltak szükségtelenné, mellyel humán erőforrás szabadult fel.
- Az SAP rendszer megköveteli munkatársainktól a pontos, naprakész munkavégzést.
- Mobil kereskedelmi rendszerünk bevezetésével az értékesítői csapatunk a napi munkavégzés során naprakész, pontos adatbázisból dolgozhat, kereskedelmi vezetőink pedig szintén pontos, naprakész információkat kapnak területi képviselőinktől.
- Mivel a HostLogic Kft. átvállalta tőlünk a hardverkörnyezet felállítását, és a hardver és szoftver üzemeltetését, így informatikai kiadásaink kiszámíthatókká váltak.

A bevezetés menete és tapasztalatai

A bevezetésről 2004 nyarán kötöttük meg a szerződést, és szeptemberben kezdtük meg a munkát. Mindkét cég felállította a projekt csapatot, majd a HostLogic tanácsadói az ELMA Zrt. telephelyén a területek vezetőivel konzultálva felmérték a céges folyamatokat. A beszélgetések során a vezetőknek bemutatták a legjobb üzletági és informatikai támogatási gyakorlatot, ezután a cégünk folyamatait is figyelembe véve az ELMA Zrt. vezetőivel közösen kialakították a bevezetésre kerülő rendszer tervét. A teszrendszer rövid időn belül elkészült, melyet a HostLogic kollégái feltöltöttek az ELMA Zrt. által biztosított törzs és teszteléshez szükséges adatokkal, pl. készletadatok, és így az oktatások után megtörténhetett a cég folyamatainak teljes körű tesztelése.

A sikeres tesztelés után nyugodtan meghoztuk a döntésünket, hogy nincs szükség a régi és az új rendszer párhuzamos működtetésére. Így 2004 decembere során az éles SAP rendszerünket feltöltöttük az éles induláshoz szükséges törzs- és nyitó adatokkal. A 2005. január elsejei éles indulást követően HostLogic munkatársai egy hónapon keresztül helyszíni és távoli támogatást nyújtottak részünkre, melyet a bevezetési díj tartalmazott. Az egy hónap során az ELMA Zrt. munkavállalói megtanulták a rendszer készszintű használatát.



Az SAP program lehetővé teszi a cégfolyamatok lépcsőzetes bevezetését, így 2005 szeptemberére alakítottuk ki a felvásárlás folyamatát. 2008-ban új funkcióval bővítettük HostLogic-kal közösen az informatikai rendszerünket: az értékesítési csapatunkat bekapcsoltuk az integrált rendszerünkbe egy PDA-s rendszer révén.

Az éles indulás óta szolgáltatónkkal már közösen átértékelünk egy SAP verzióváltást, mely HostLogic irányításával és segítségnyújtásával, gyorsan, zökkenőmentesen, és költséghatékonyan megtörtént.

További terveink

Úgy érzékeljük az eltelt időszakban, hogy az SAP szoftver struktúrája mindig lehetőséget biztosít a fejlődő informatikában rejlő lehetőségek kihasználására. 2008 év során magasraktár rendszert alakítottunk ki, melyhez tervezzük, hogy HostLogic-kal közösen bevezetünk egy automatizált vonalkódos raktárkezelő programot.





A FrieslandCampina anyavállalata 100%-ban holland farmerek tulajdonában van, a vállalat több mint 30 országban van jelen Európában, Ázsiában és Afrikában. A magyar leányvállalat azonos profillal tejtermékek előállításával és értékesítésével foglalkozik, tavalyi árbevétele 42 milliárd forint volt, az alkalmazottak száma Magyarországon 900 fő. Import termékeik a debreceni logisztikai központba érkeznek, majd több elosztó központot keresztül kerülnek vevőikhez kiszállításra. Forgalmazott termékeik döntő hányadát azonban debreceni és mátészalkai gyárunkban állítják elő. Legismertebb márkáik a Milli termékek, a Completa termékcsalád, és természetesen a Pöttyös Túró Rudi. Vevői között egyaránt szerepelnek kisebb üzletek és nagy láncok is.

Az SAP bevezetést új ügyvezetőnk szorgalmazta, aki nagyon jó tapasztalatokat szerzett ezzel a vállalatirányítási rendszerrel — mondta beszélgetésünk elején Szaniszló Tamás, a FrieslandCampina informatikai igazgatója.

Hogyan esett a választás az SAP rendszerre?

A korábbi vállalatirányítási rendszerünket 7 évig használtuk, és nagymértékben működésünkhöz igazítottuk, amikor az anyavállalatunk hosszú távú stratégiájának megfelelően az SAP Business All-in-One megoldás bevezetése mellett döntöttünk. Az SAP bevezetést új ügyvezetőnk is szorgalmazta, aki korábban nagyon elégedett volt ezzel a vállalatirányítási rendszerrel. Sokan örültek ennek a váltásnak, mert a rengeteg fejlesztésnek köszönhetően a régi rendszer bonyolulttá vált és körülményessé tette az üzleti folyamatainkat. Az SAP rendszer bevezetése jó lehetőséget adott egyben az üzleti folyamataink újragondolására és átszervezésére is.



Mit vártunk a bevezető partnertől?

A bevezetés alapjául egy Malajziában kidolgozott SAP sablon szolgált, amely nem tartalmazta a hazai számviteli törvénynek és kereskedelmi gyakorlatnak megfelelő beállításokat. Ehhez a testre szabási munkához szükségünk volt egy nagy gyakorlattal rendelkező magyar tanácsadó cégre. Így esett a választás a HostLogic Kft-re, akik számos élelmiszeripari bevezetési referenciát bemutatva bizonyították számunkra a projektre való alkalmasságukat.

Az SAP szoftver bevezetés hozadéka

- Kezdjük a termelés kontrollingjával. A korábbi gyakorlattal szemben, ahol az anyagfelhasználást visszaozstással próbáltuk megállapítani, az SAP rendszerben az alapanyag és csomagolóanyag-felhasználás azonnal rögzítésre kerül, így a termékenkénti önköltségről immár azonnal pontos adataink vannak. Az adott termékeknel megjelenő selejt szintén jól követhetővé és elemezhetővé vált.
- A beszerzés teljes folyamatának adminisztrálására is használjuk az SAP rendszert, így a megrendelések is sokkal áttekinthetőbbé, nyomon követhetővé váltak.
- Nagyobb vevőinktől a megrendelések eddig is elektronikus formában érkeztek (EDI kapcsolat), azonban az SAP szoftver bevezetése lehetőséget teremtett az elektronikus számlázásra is. Ez nagyon nagy előrelépés lesz, mert gyorsabban jut el a számla a partnerhez, hiba esetén gyorsabb a visszajelzés, nem kell nyomtatni, postázni. Első körben ez a kiemelt partnereket fogja érinteni, elsősorban hipermarketeket. Második körben további partnerekre és beszállítókra is szeretnénk az elektronikus rendszert kiterjeszteni. A munkafolyamatok automatizálása csökkenteni fogja az értékesítő kollégák leterheltségét, így több idejük marad a vevői kapcsolatok ápolására.
- Fontos előny, hogy az SAP rendszerből konszolidált pénzügyi és termelési adatokat tudunk küldeni az anyacégünknek.

Kihívások a projekt során

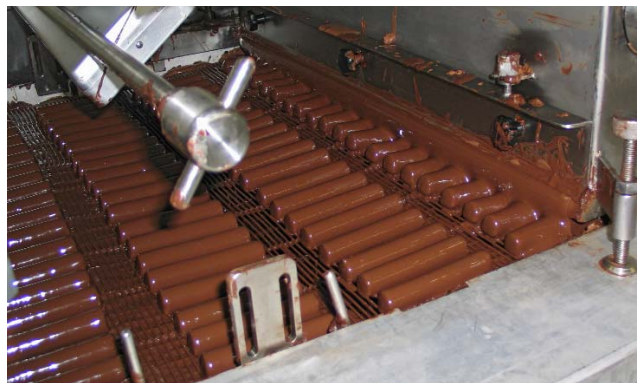
Az SAP rendszer bevezetés indításakor, 2008. májusában a 2009. január 1-i éles indulást tűztük ki célul. A HostLogic tanácsadói a projekt indulásának pillanatától együtt dolgoztak a projektre kiválasztott munkatársainkkal, és az Ázsiából érkezett SAP szakembereinkkel.

Az élelmiszeripari specialitásnak számító felvásárlási modul kialakításával a HostLogic fejlesztőit bíztuk meg, amely feladatot megelégedésünkre teljesítették. A felvásárlási modul tartalmazza a napi nyers tej beszállításokat illetően a járatok fogadását interfész alapú megoldással, és az üzemi átvételi adatok regisztrációját: szerződéses lehívás jellegű beszerzési megrendelések generálását, átvételkori minőségvizsgálatokat, készletkönyvelések rögzítését. A rendszer előállítja a Felvásárlási jegyet az őstermelők számára. A szállítókkal történő havi elszámolás a rendelkezésre álló adatokból gombnyomásra elkészül, és a pénzügyi elszámolási nyomtatványok is ezzel együtt rendelkezésre állnak. A felvásárlási folyamat napi tevékenységeit és a havi elszámolási folyamatot saját célriportok támogatják.



A termelési modul bevezetésénél nehézséget jelentett, hogy a gyárainkban eddig nem voltak hozzászokva az ilyen szintű adminisztrációhoz, így a rendszer által megkövetelt precizitáshoz is alkalmazkodni kellett kollégáinknak. Ez a folyamat több hónapig tartott.

Ahogy a bevezetési projekt a végéhez közeledett, egyre inkább a helyi specialitások kialakítására kellett koncentrálnunk, így a külföldi tanácsadókat fokozatosan a HostLogic munkatársai váltották fel. Ekkor küzdöttünk meg az egyik legnagyobb kihívással, a magyar számla- és piaci követelményeknek való megfelelő kialakításával. Ide tartozik a számlakorrekció, egy számlán eladott szárazáru és frissáru külön fizetési határidővel történő számlázása, sokféle jogcímen adott engedmények, áruház és termék szinten változó feltételek, vevőhierarchiák. Az árazási modell kialakítása egyben üzleti folyamat átszervezést is jelentett. Miután ezzel a feladattal is megbirkóztunk, a rendszer a projekt kezdete után 10 hónappal készen állt az éles indulásra.



Kezdetől fogva nagy hangsúlyt kapott az, hogy részünkről olyan kollégák kerüljenek a projektbe, akik megfelelő szak-tudással és információval rendelkeznek a képviselt terület tekintetében. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy ilyen rövid idő alatt egy ilyen komplex megoldást sikeresen be lehetett vezetni.

További terveink

Az SAP rendszerhez tartozó számos kiegészítő funkciót szeretnénk a következő években használatba venni. Listánkon szerepel a műszaki és segédanyagok SAP rendszerben való kezelése, a karbantartási feladatok adminisztrációja, valamint a CRM bevezetése az értékesítők és marketingeseink munkájának támogatására. Már elkezdődött az SAP üzleti intelligencia moduljának bevezetése, amely a döntéshozatalhoz létfontosságú adatokkal szolgál.



Fennmaradó kapcsolat a tanácsadó céggel

Elégedettek vagyunk a magyar tanácsadó cég munkájával, és az együttműködéssel, hiszen a HostLogic által biztosított konzultánsok szak-tudása, tapasztalata kiemelkedő volt, ami lehetővé tette a zökkenő-mentes éles indulást. Amellett, hogy a bevezetett SAP rendszer üzemeltetését már Malajziából végzik, a magyar bevezető partnerrel harmadik szintű támogatói szerződést kötöttünk a mélyebb szak-tudást és helyismeretet igénylő feladatok folyamatos elvégzésére.



Kérje ingyenes SAP rendszer bemutatónkat!

Tel: +36-1-237-1735

www.hostlogic.hu

Elérhetőségeink:

1134 Budapest, Váci út 45.
Átrium Park Irodaház "A" épület

Tel: +36 1 237 17 30

Fax: +36 1 350 41 13

E-mail: info@hostlogic.hu

www.hostlogic.hu