

SAP referenciatörténet



„A bevezetés szempontjából megvizsgált ERP rendszerek közül egyedül az SAP Business One tett eleget az integrációt és a komplexitást illető elvárásainknak, méghozzá elérhető áron.“

Czinege Andor, ügyvezető igazgató, Ad Sidera Kft.

Áttekintés

Cégnév

Ad Sidera Vezetési Tanácsadó és Továbbképző Kft.

Iparág

Szolgáltatás

Weboldal

www.adsidera.hu

A bevezetés célja

Korszerű, integrált vállalatirányítási rendszer alkalmazása, amelyben fejlett értékesítéstámogató és ügyfélkapcsolatkezelő funkcionalitás valósítható meg a többi területtel integrált módon.

Miért az SAP?

A kis- és középvállalatoknak szánt SAP Business One volt az egyetlen ERP rendszer a piacon, amely mindkét elvárásnak megfelelt, és versenyképes áron vezethető be.

Bevezető partner

Procont Holding Üzleti Tanácsadó Zrt.

Bevezetett rendszer

SAP® Business One

Felhasználók száma

18 fő

Korábbi

rendszerkörnyezet
Számlázó és könyvelőprogram, táblázatkezelő.

Szoftver környezet

Windows szerver, Windows XP, OpenVPN.

Az Ad Sidera Vezetési Tanácsadó és Továbbképző Kft. 1989-ben az első tréning- és tanácsadó cégek között jött létre Magyarországon. Szolgáltatáspalettája a személyes tanácsadástól a készség- és vezetésfejlesztésen át a csapatépítésig és outdoor tréningek szervezéséig terjed. A szakmai specializáció érdekében a vállalat 2005-ben cégcsoporttá alakult, amelyet négy vállalkozás - az Ad Sidera Kft., az Ad Sidera Outdoor Kft., a Blanchard Magyarország Kft. és a Tack Magyarország Kft. - alkot, összesen 23 alkalmazottat foglalkoztatva. Az öt magyar magánszemély tulajdonában álló csoport olyan nemzetközi vezetői tanácsadó cégek magyarországi licencpartnerre, mint a Ken Blanchard Companies, az Inscape Publishing és a Tack International. Mellettük bel- és külföldön mintegy félszáz partnerirodával áll kapcsolatban, amelyekkel összesen 16 országban szolgálja ki a gyakran szintén nemzetközi jelenléttel bíró ügyfeleit. Az Ad Sidera tréningjein eddig több mint ezer cég közel negyvenezer alkalmazottja vett részt. A csoport 2006-os árbevétele 400 millió forint volt.

Üzleti probléma

Az Ad Sidera tevékenysége szempontjából két terület, az értékesítés és a tréningek lebonyolítása kiemelt jelentőségű. A cég gyakorlatában az értékesítés egy túlnyomórészt proaktív folyamat, amelyet a kapcsolatfelvétel és kapcsolattartás, az ajánlatkészítés és a megrendelések felvétele alkot. Ezt a munkát az értékesítő-tanácsadó csapat végzi, melynek tagjai menedzselik a hozzájuk tartozó ügyfelekkel kialakított kapcsolatokat azok teljes életciklusán át.

A tréningek megszervezése és lebonyolítása olyan folyamat, amely jellegéből adódóan csak részben támogatható alkalmazásokkal, mutatott rá az ügyvezető igazgató. A munkának ez a szakasza azzal indul, hogy a tanácsadó a megrendelés alapján kiállí-

tott munkalapot átadja a trénernek, aki azt a logisztikai egységhez továbbítja. Ez a terület biztosítja a tréning lebonyolításához szükséges eszközöket és helyszíneket. A tréning megtartását követően a tréner a munkalapot átadja a pénzügynek, amely számláz az ügyfél felé.

„Ezeket a folyamatokat az Ad Sidera a múltban - a számlázást kivéve - táblázatkezelőben kezelte“ - mondta Czinege Andor. „Ez a megoldás a tréningek lebonyolítását hatékonyan támogatja, ez ma is táblázatkezelőben készített anyag- és ellenőrzőlisták segítségével történik. Gondot okozott viszont, hogy az értékesítők mindegyike saját adatbázist alakított ki. Ezek az ügyféltörzsek például nem voltak átjárhatóak, és ebből adódóan olykor vitássá válhatott, hogy egy-egy új ügyfél melyik tanácsadóhoz tartozik. Ebből a töredezettségből adódóan azt sem tudtuk biztosítani, hogy kilépés esetén az értékesítő minden információt átadjon utódjának.“

Az Ad Sidera pénzügyi folyamatait korábban egy integrált számlázó-könyvelő alkalmazással támogatták, amely ezen a jól behatárolt területen szintén betöltötte szerepét. Ezért eredetileg CRM rendszer bevezetésében gondolkodtak, amely fejlett, az üzleti lehetőségek azonosítására és a tervezés támogatására is kiterjedő ügyfélkapcsolat-kezelő funkcionalitást valósít meg.

Megoldás

„Eközben jutottunk arra a felismerésre, hogy a pénzügyi rendszer a többi területtől elszigetelten működik, ezért ha már fejlesztünk, érdemesebb olyan megoldást választani, amely az összes területet integrálja“ - mondta Czinege Andor. „Ez az igény fordította figyelmünket az integrált vállalatirányítási rendszerek felé. Ugyancsak elvárás volt, hogy a csoportot alkotó cégeket ugyanabban a rendszerben, elkülönülten kezelhessük, ugyanakkor a tulajdonosok számára konszolidált jelentéseket is készíthessünk. A bevezetés szempontjából megvizsgált ERP rendszerek közül egyedül az SAP Business One tett eleget az integráció és a komplexitás kezelése tekintetében megfogalmazott elvárásainknak, méghozzá elérhető áron.“

Ebben az időben az Ad Sidera pályázatot készített, hogy a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program keretében több fejlesztéséhez támogatásért folyamodjon, így az SAP Business One bevezetését is ennek a projekt portfóliónak a részévé tette.

A vállalat a Procont Holding Üzleti Tanácsadó Zrt.-t választotta bevezető partneréül. Ez a cég az SAP Hungary partneri körében az elsők között vette fel kínálatába az SAP Business One kis- és középvállalati megoldást, amelynek bevezetése, fejlesztése és üzemeltetése terén számos referenciával rendelkezik.

Eredmények és tapasztalatok

A projekt a tervezés szakaszával 2006 nyarán indult. A rendszer paraméterezését és a csoport igényei szerint kialakított számlatükör elkészítését az adatok bevétele követte. Az ügyféltörzs a korábbi gyakorlatból adódóan táblázatkezelőben állt rendelkezésre. Ezt az adattisztítást, a több ügyintézői adatbázis összefűlése után a partner segítségével töltötték fel az SAP Business One-ba, amelyet a 2006-os év pénzügyi adataival és számlatörzsével nyitottak meg. Végül maguk az értékesítők felvitték a hozzájuk tartozó ügyfelek történetére vonatkozó legfontosabb információkat is. *„Ezzel létrehoztuk azt az ügyféltörzset, amellyel már megkezdhetjük a munkát“ - magyarázta az ügyvezető igazgató. „Az ügyfelek részletes profilját az SAP Business One éles használatának megkezdésétől, folyamatosan építjük fel az új rendszerben. Ennek bevezetése bizonyos folyamatok megváltoztatását is szükségessé tette az Ad Sideránál. Nézőpont kérdése azonban, hogy ezt a vállalat miként éli meg“ - vélekedik az ügyvezető. „Egy kevésbé jól felépített folyamat átstrukturálása és áramvonalasítása azonban mindenképp megéri a fáradságot.“*

Az SAP Business One használatba vételéhez a tanácsadók számára egy-, az adminisztráción dolgozó kollégáknak négynapos oktatást tartottak, a további ismereteket folyamatos tréning keretében adják át. Az ügyvezető szerint a rendszerben sokkal több funkció és lehetőség van, mint amennyit jelenleg kihasználnak. Ezért további, még részletesebb oktatást terveznek, hogy a beruházás minél nagyobb üzleti értéket adjon a vállalatcsoportnak. *„Az SAP Business One bevezetése során nagyon pozitív tapasztalatot hozott a partner szakértelme és rendelkezésre állása“ - mondta Czinege Andor. „Ez nem minden projektről mondható el, fontos tehát jól választani. Annál is inkább, mert csoportunk, szervezeti felépítéséből adódóan speciális igényeket támasztott a rendszerrel kapcsolatban, és ezeket a partnerrel együttműködve sikerült lefednünk. Jelenleg az adatkinyerés módjának további testre szabásán és automatizálásán dolgozunk, és várjuk az őszre megjelenő új verziót, amelyre alapos tesztelést követően frissíteni fogunk.“*

© 2007. SAP Hungary Kft.
Minden jog fenntartva. Az SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver és egyéb SAP termékek és szolgáltatások, beleértve logóikat is, az SAP AG Németországban és a világ számos más országában alkalmazott márkavédjegye ill. bejegyzett márkavédjegye. Minden más említett termék és szolgáltatás megnevezés az illető vállalatok márkavédjegye. A jelen dokumentumban szereplő adatok csupán tájékoztató jellegűek. Az egyes országverziók termékspecifikációja eltérő lehet.

Jelen anyagok értesítés nélkül módosíthatóak. Jelen anyagokat az SAP AG és kapcsolt vállalatai ("SAP-csoport") kizárólag információ szolgáltatása céljából adta ki, mindennemű szavatosság és felelősségvállalás nélkül, a dokumentumból eredő hibáért az SAP-csoport nem felel.
Az SAP-csoport termékeire és szolgáltatásaira vonatkozó kizárólagos szavatosságokat az ezen termékekhez és szolgáltatásokhoz kapcsolódóan felsorolt kifejezett szavatossági nyilatkozatok tartalmazzák, amennyiben ilyenek vannak. Jelen anyagokban semmi nem értelmezhető kiegészítő szavatosságként.