



FOGAS KÉRDÉSEK

AZ SAP ERRE IS TUDJA A VÁLASZT: SAP BUSINESS ONE

„Az SAP Business One mind funkciók, mind teljesítmény és megbízhatóság tekintetében pontosan azt nyújtja, amit az előzetes tapasztalatok, valamint a projekt során megfogalmazott szempontok és igények alapján elvárunk tőle.“

Kaposvári Anna,

kereskedelmi és marketing vezető,

AN.dental & medical Hungary Kft.

ÁTTEKINTÉS

Céginformáció

- Cégnév: AN.dental & medical Hungary Kft.
- Iparág: Kereskedelem
- Weboldal: www.angroup.hu

A bevezetés célja

- A vállalatnak már piacra lépésekor nagy mennyiségű ügyfél-vonatkozású, valamint termék- és logisztikai információt kellett kezelnie hatékony és megbízható módon. Ezért elengedhetetlen volt, hogy már tevékenységének megkezdése előtt integrált vállalatirányítási rendszert vezessen be.

Miért az SAP?

- Pályafutásának korábbi szakaszában a tulajdonosi kör több tagja, valamint a kereskedelmi és marketing vezető is rendkívül kedvező tapasztalatokat szerzett az SAP rendszereivel. Így kézenfekvő volt, hogy az AN.dental & medical Hungarynél is a szoftvercég megoldását vezessék be.

Bevezető partner

- itelligence Hungary Kft.
- Weboldal: www.itelligence.hu
- Telefon: +36/1/452 38 00

Bevezetett rendszer

- SAP Business One

Felhasználók száma

- 5 fő

Szoftver környezet

- MS SQL Server, Windows Server 2003

Az AN.dental & medical Hungary Kft. fogászati kellékanyagokat és fogyóeszközöket értékesít rendelők és laboratóriumok számára. A német és magyar tulajdonosok által 2006-ban alapított cég Európa legnagyobb fogászati nagykereskedőjével áll partneri kapcsolatban, kínálatát több mint négyszáz gyártó összesen hetvenezer terméke alkotja. Ezek felét a németországi központi raktár készletéből, a többi cikket pedig rendelés után, a vállalat házhoz szállítja egy nemzetközi futárszolgálat közreműködésével, átlagosan 48-72 órás határidővel.

Korábbi állapot

Ez a rendkívül széles termékpaletta és a logisztikai folyamatok összetettsége szükségessé tette, hogy a jelenleg két főt foglalkoztató AN.dental & medical Hungary már 2008. március 15-i piacra lépése előtt integrált vállalatirányítási rendszert vezessen be. *„Az indulásnál egy direkt marketing kampány keretében megkerestük ajánlatunkkal az országban működő összes, több mint ötezer fogászati rendelőt és laboratóriumot, valamint dentálhigiénés központot”* – mondta Kaposvári Anna, az AN.dental & medical Hungary kereskedelmi és marketing vezetője. *„Így kezdettől fogva egy fejlett CRM funkcionalitás támogatására is szükségünk volt. Potenciális ügyfélkörünknek egy válogatott termékeket tartalmazó nyomtatott katalógust, valamint egy CD-ROM-ot is postáztunk, amely az elektronikus áruházunkkal megegyező felületen részletes informá-*



SAP referenciatörténet

Kereskedelem
SAP Business One



ciót ad teljes kínálatunkról. A fogászok és a fogtechnikusok így a weben keresztül, valamint e-mailben, faxon és telefonos forróvonalon is feladhatják megrendeléseiket. "

A megoldás

Ennek érdekében az AN.dental & medical Hungary-nek fel kellett készülnie arra, hogy már induláskor nagy mennyiségű ügyfél-vonatkozású, valamint termék- és logisztikai információt kezeljen, méghozzá hatékony és megbízható módon. „Összetett üzleti folyamataink támogatásához és a tevékenységünkben adódóan igényelt, speciális funkciók megvalósításához olyan integrált és átlátható rendszerre van szükségünk, amely ezeket a folyamatokat valamennyi érintett területen végigvezeti, végponttól végpontig leképezi” – fejtette ki Kaposvári Anna. „Tulajdonosi körünk tagjaival együtt pályafutásom korábbi szakaszában jómagam is nagyon kedvező tapasztalatokat szereztem az SAP rendszereiről. Ezért fel sem merült, hogy az AN.dental & medical Hungary-nél valamely más szoftvercég alkalmazását vesszük be. Biztosak lehettünk abban, hogy az említett elvárásoknak az SAP Business One mindenben eleget fog tenni. Az itelligence Hungary Kft. szakembereivel korábban már szintén együtt dolgozhattam más projekteken. Mind megbízhatóságukkal, mind rugalmasságukkal és nagyfokú rendelkezésre állásukkal maximálisan elégedett vagyok, ezért az SAP Business One bevezetésével is ezt a kompetens csapatot bízom meg.”

A projektnek ez a szakasza 2007 őszén zajlott, majd a termék- és ügyféladatok feltöltését követő tesztelésre 2008 elején került sor.

Eredmények és tapasztalatok

Az SAP Business One bevezetése a kereskedelmi tevékenységet folytató AN.dental & medical Hungary-nél nagyon gördülékeny folyamatnak bizonyult. A testre szabáshoz gyakorlatilag nem volt szükség egyedi fejlesztésre, mert a rendszer az elvégzett beállításokkal a vállalat speciális igényeit is lefedte.

„Ezek a speciális igények jórészt az általunk forgalmazott cikkek raktározását és értékesítését szabályozó előírások érvényre juttatásából adódtak” – mondta a kereskedelmi és marketing vezető. „A cikktörzsadatok felvitelekor szem előtt kellett tartanunk például a munkahelyek kémiai biztonságáról szóló 2000. évi XXV. törvényben, az ÁNTSZ előírásaiban és az OGYI-engedélyekben rögzített követelményeket. Bizonyos cikkek esetében sarzs-szám alapú termékkövetést kell biztosítanunk, vagyis a sorozatszám alapján végigkísérni a termék útját az országba való belépéstől a kiszállításon át a szavatosság lejártáig. A fertőtlenítő szerek között vannak ADR besorolású anyagok is, ezekhez ún. biztonsági adatlapot kell készítenünk és karbantartanunk a rendszerben.”

A környezetvédelmi törvénnyel összhangban az AN.dental & medical Hungary-nek a csomagolóanyagok kezelését is pontosan dokumentálnia kell, és minderről riportokat készítenie az illetékes hatóságok számára. Mindehhez extra adatfelviteli mezőket kellett létrehozni a cikktörzsben, amit az SAP Business One paraméterezésével sikeresen megoldott a vállalat.

„Folyamataink összetettsége miatt a bevezetés záró szakaszában több körből álló tesztelést végeztünk” – emelte ki Kaposvári Anna. „A több csatornán érkező megrendelések teljesítése a nemzetközi raktárból, megrendelőnként

itelligence

több helyszínre történő szállítással mind a német partner, mind a futárszolgálat felé nagyon részletes adatkommunikációt feltételez, amit az SAP Business One a tesztelés során zökkenőmentesen teljesített. A rendszer mind funkciók, mind teljesítmény és megbízhatóság tekintetében pontosan azt nyújtja, amit elvártunk tőle.”

Az SAP Business One-nal szorosan integrált web shopot szintén az itelligence fejlesztette az AN.dental & medical Hungary számára. Felhasználóbarát felületén a rendeléshez szükséges tájékozódást sokrétű és hatékony keresési funkciók (például összehasonlítás, helyettesíthetőség, alternatív termékek) segítik. A hetvenezer terméket tartalmazó kínálaton belül az ügyfél mindössze öt kattintással eljut egy rövid listához, amelyből pontosan ki tudja választani a rendelni kívánt terméket, a számára leginkább megfelelő kiszerezésben. A kereskedelmi és marketing vezető elmondta, hogy a web shop jelenleg angol, német és magyar nyelven érhető el, de már folyamatban van további négy nyelvi verzió előkészítése, mivel a cég azt tervezi, hogy a régió többi országára is kiterjeszti tevékenységét.

„Ehhez az SAP Business One szilárd alapot ad számunkra, mivel olyan rendszert alakíthattunk ki segítségével, amelyet könnyen továbbvíhetünk a környező országokban alapított cégeinkbe” – emelte ki Kaposvári Anna. „Abban is biztosak lehetünk, hogy ehhez az SAP nemzetközi jelenlétének köszönhetően mindenütt megkapjuk a színvonalas támogatást.”