

SAP referencia-történet



Áttekintés

Cégnév

B&J Sport Kft.

Iparág

Sportruházat kiskereskedelem

Weboldal

www.bjsport.hu

A bevezetés célja

Pontosabb előrendelések lehetőségének megteremtése, áttekinthetőbb készletgazdálkodás kialakítása, adatkezelés megújítása

Miért az SAP?

Többszempontú lekérdezési lehetőség, statisztikakészítés lehetősége, készletgazdálkodás hatékonyabb megszervezése, korábbi üzleti kiskereskedelmi szoftver folytonosságának biztosítása, több cég összekapcsolhatósága egy rendszerben

Bevezető partner

Mind System Consulting Kft.

Bevezetett rendszer

SAP All-in-One előparaméterezett iparági megoldása, a Mind-Retail-Fashion

Korábbi

rendszerkörnyezet

Üzleti kiskereskedelmi szoftver alkalmazása, korábban is működött egy integrált vállalatirányítási rendszer, de nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket.

Szoftver környezet

Windows server 2003;
Windows XP Professional, és
Windows 2000

Előrendelés akár egy évre is

Az SAP rendszer bevezetése egy kiskereskedelmi bolthálózat számára azért is előnyös lehet, mert a szoftver segítségével részletes statisztikákat készíthet a forgalom alakulásáról. A fogyási kimutatások elemzése és értékelése után már sokkal pontosabb, és részletesebb rendelést tudnak leadni a beszállítók számára. Jó példa erre a B&J Sport Kft. SAP bevezetése, ahol az informatikai rendszer immár lehetővé teszi, hogy akár egy évre előre is nagy biztonsággal rendeljék meg a beszállítóknál az árut.

A B&J Sport Kft. egy sportruházattal foglalkozó kiskereskedelmi bolthálózatot működtető vállalkozás. A céget 1997-ben alapították, és ma már egy cégcsoport részeként tevékenykedik. A kiskereskedelmi cégcsoport éves forgalma kétmilliárd forint körül van, tíz Nike márkaboltból és öt egyéb márkával kereskedő üzletből áll a hálózat. A tíz Nike márkabolt az egész ország ugyan ezen márkával kereskedő üzleteinek egyharmadát jelenti. A cég alkalmazottainak száma száz fölött van.

Váltani kell

A cég folyamatos bővülése, az egyre gyakrabban jelentkező strukturális problémák, a fellépő adatkezelési, rendelkezésreálási és készletnyilvántartási problémák miatt döntött úgy néhány évvel ezelőtt a cég vezetése, hogy integrált vállalatirányítási rendszert vezetnek be a céghez. „*Először egy másik rendszert alkalmaztunk, amely egy évig működött a cégnél, de egy idő után kiderült, hogy ez a rendszer nem tudja teljes egészében azt nyújtani, amit elvárunk tőle, nem láttuk jól a fogyást, problémás volt az áruellátás megszervezése*” - mutat rá Laborczy Zsolt területi igazgató, hogy miért fordultak végül az SAP for Retail irányába. A B&J Sport üzemeltetett már korábban is egy üzleti kiskereskedelmi szoftvert, emellé szerették volna illeszteni az SAP-t.

A sportruházat egyúttal a divatszakma része is, ebben az iparágban pedig óriási jelentősége van az előrendelésnek, az öltözködési irányzatok felmérésének. Az SAP bevezetés célja az volt, hogy egzakta adatokat tudjanak kinyerni a rendszerből, és ezek alapján tudják akár egy évre előre is a beszállítók felé leadni a megrendeléseiket.

„Minden kis részlet számít, egészen a méretéig, a cikkszámig, a színbontásig le kell tudni bontani az adatokat. Tudni szeretnénk, hogy egy bizonyos típusú női pólóból mennyi fogyott el az „M”-es méretből, vagy hogy egy nadrágtípusból mennyire fogyott a piros színárnyalatú változat” - magyarázza Laborczy Zsolt, hogy melyek voltak az üzleti elvárásai az SAP rendszer irányában. Másik fontos elvárás volt, a váltásból a vásárlók ne érezzenek meg semmit, és lehetőségük legyen megrendelni egy-egy terméket, amit aztán a bolthálózat egy másik tagjától is átszállítanak a számukra. A fenti kritériumoknak teljes mértékben csak a Mind System Consulting Kft. divatáru kereskedelmi rendszere, a Mind-Retail-Fashion felelt meg.

Lépésről lépésre

Az SAP bevezetése körülbelül hét hónapot vett igénybe, és három fázisból állt. 2004 júliusában kezdték el a pénzügyi, az eszközgazdálkodási és a kontrolling modulok bevezetésének előkészítését. Szeptembertől decemberig tartott a kiskereskedelmi bolthálózat üzleteinek előkészítése az SAP rendszer fogadására, és azoknak a fejlesztéseknek az elvégzése, amelyek a bolthálózati működés specialitásaiból adódtak. Végül merész húzásra szánta el magát a cég vezetése, ugyanis az év legforgalmasabb, legfontosabb hónapjában, decemberben indították el élesben is a rendszer működését az Eurocenterben található Nike üzletükben. „Az elindítás előtti napon volt egy kis izgalom bennünk, hogy mi történik majd másnap, lesz-e árukészlet, jól lesznek-e megadva az árak, de minden teljesen gördülékenyen ment, fennakadás nélkül történt meg az átállás” - mondja el a területi igazgató. A harmadik fázis 2005 első harmadában zajlott, ekkor állították át valamennyi üzletet az SAP rendszer használatára. A sikeres bevezetés után a cégcsoporton belül máris megkezdtek a többi vállalat SAP rendszerbe való bekapcsolását is. Első lépésként a Versa Training Kft, majd pedig a Dallas Sport Kft. is átáll az SAP rendszer használatára. A három kiskereskedelmi vállalkozás, és a cégcsoportban szintén résztvevő Infinity Sport Kft. nagykereskedelemmel foglalkozó vállalkozás egységesen, ugyanazon az SAP adatbázison működnek a jövőben.

A bevezetésben a Mind System Consulting Kft. volt a cég segítségére, és mind a mai napig ez a tanácsadó cég látja el a rendszer informatikai felügyeletét. A B&J Sport Kft. részéről három munkatárs vett részt aktívan a bevezetés folyamatában, de eközben elvégezték a napi teendőiket is. Jelenleg hozzátvetőleg 20 munkatárs dolgozik ezen a rendszeren, ebben benne van a teljes bolthálózat, és a központi üzemeltető részleg is.

Összehangolni a működtetést

Az átállás során a legnagyobb nehézséget az jelentette, hogy a beszállítókkal meg tudjanak egyezni az újféle adatszolgáltatásban. A B&J Sport a korábbiakhoz képest többféle adatot kért be az egyes termékekről (vámtarifaszámától a vonalkódon át egészen a mérettípusokig, színekig és darabszámokig), ráadásul mindezt elektronikus formában. „Ezek az adatok jelentik a rendszerünk alapjait, ebből építjük fel a statisztikákat, ezt használja a készletgazdálkodás” - magyarázza Laborczy, aki azt is hozzát teszi, hogy nem volt valamennyi beszállító partner felkészülve az ilyen pontos adatszolgáltatásra, de a legnagyobb beszállító, a Nike nagyon nyitottan állt hozzá az új rendszerhez. A másik kihívás a személyzet gyors és hatékony betanítása volt, de végül ez is zökkenőmentesen ment.

„A rendszer legfőbb előnyét abban látom, hogy sokkal pontosabb készletgazdálkodást tudunk folytatni, és gyorsabb lett az eladás folyamata is, mert minden termék vonalkódja benne van az SAP rendszerben. Legtöbbször félévre, háromnegyed évre előre rendelünk árut, ehhez pedig nagyon pontos és lényegretörő statisztikákat kell készítenünk az eltelt időszokról. Az SAP rendszer ezt a feladatot oldja meg” - magyarázza Laborczy Zsolt, aki arra is rámutat, hogy a rugalmas rendszer miatt kevesebb emberi munkaerő is elegendő a bolthálózat működtetéséhez.

Jó döntés volt

„Egy ilyen beruházás kapcsán mindig nehéz pontos megtérülésről beszélni, de úgy látjuk, hogy egy jól és pontosan összerakott éves sportruházati előrendeléssel gyakorlatilag már meg is érte a rendszer kiépítése. Biztos vagyok abban, hogy közép-távon anyagi értelemben is megtérül a beruházás” - mondja el a területi igazgató.

Jelenleg is zajlanak a finomhangolások, a rendszer további bővíthetőségéről is vannak elképzelések. „Maximálisan elégedettek vagyunk az SAP rendszerrel, minden szempontból betölti az előzetesen elképzelt igényeinket. Pontos, kiszámítható, mindent tud, amire csak szükségünk van” - mondja el Laborczy Zsolt.