

SAP referencia-történet



„Cégünknel az SAP Business One-ból nyerjük a tervezéshez szükséges statisztikai adatokat. A rendszer egyrészt munkát takarít meg nekünk, mivel sokkal egyszerűbb az általunk elvárt rendet fenntartani, másrészt pedig érzékelhető hatékonyság-javulást biztosít, mert végre teljes képet kapunk arról, hogy mi történik a cégünkben.“

Nagy Antal, tulajdonos-ügyvezető,
Brilliance Ipari Tisztítószer Gyártó Kft.

Áttekintés

Cégnév

Brilliance Ipari Tisztítószer Gyártó Kft.

Iparág

Vegyipar

Weboldal

www.tisztitoszer.hu

A bevezetés célja

Gyorsan visszakерeshető, rendszerezett adat-nyilvántartás megvalósítása.

Miért az SAP?

A szoftver funkcionalitása lefedi a Brilliance igényeit és a Procont Holding meggyőző erejű teljesítményt mutatott fel.

Bevezető partner

Procont Holding Zrt.

Bevezetett rendszer

SAP® Business One

Felhasználók száma

11 fő

Korábbi rendszerkörnyezet

MS Office alkalmazások, több hazai fejlesztésű ERP sikertelen bevezetése.

Szoftver környezet

Microsoft alkalmazások.

A Brilliance-ről röviden

Az ipari tisztítószer gyártásával, forgalmazásával foglalkozó Brilliance Ipari Tisztítószer Gyártó Kft. 1998-ban, három évvel korábban alapított jogelődje nyomdokaiban jött létre. Az ügyfelek között elsősorban közületi, vendéglátó-ipari, élelmiszeripari felhasználókat és egyéb ipari felhasználókat, viszonteladókat tudó, csepei központú cég jelenleg 12 főt foglalkoztat. A 2006-ban mintegy 200 millió forintos árbevételt elért Brilliance ügyfelei között olyan cégek találhatóak, mint a KFC, a Pizza Hut, a CBA vagy a Bombardier. A cég immár negyedik egymást követő évben mutat fel 20-30% közötti, dinamikus növekedést.

Meglévő alapok

A cég a szervezet működtetésére nagyon pontos és hatékony adminisztratív folyamatokat dolgozott ki. Ez felöleli a statisztikai menedzsmentet, a kommunikációs vonalak kialakítását és fenntartását, a pénzügyi rendszert, valamint a szervezet struktúrális felépítését.

Miért van szükség ERP-re?

A cégnél meglévő, korábban kialakított folyamatok jól működtek, problémát okozott viszont az adatok pontos nyilvántartása, gyors visszakeresése, valamint az értékesítők munkájának visszaellenőrzése. E tényezők lassították a cég fejlődését, ezért a tulajdonosok úgy döntöttek, hogy vállalat-irányítási rendszert, más szóval ERP-t vezetnek be. A Brilliance vezetése tisztában volt vele, hogy mely funkciókra van elsődlegesen szüksége: feltétel volt, hogy a rendszer képes legyen a gyártás követésére, az ügyfélkapcsolat-kezelésre (CRM), de a legfontosabb elvárás mégis az volt, hogy valós idejű, pontos adatokat tudjanak kinyerni a rendszerből.

„Az elmúlt években időt, fáradságot, valamint nem utolsósorban költséget nem kímélve három ERP-t beszállító cég termékének bevezetésével is próbálkoztunk, de mindegyiket abba kellett hagynunk, mert nem valósult meg az általunk elvárt rend és átláthatóság. Az a tapasztalatom, hogy ezek a cégek rajtuk szerették volna kikísérletezni termékeiket. Az SAP Business One-nál ilyen jellegű problémáink nem voltak, mivel ez a rendszer kipróbált, alapjai nagyon biztonságosak, bevált gyakorlaton alapulnak, így nem lehet és nem is érdemes megváltoztatni azokat. Ez eleinte szokatlan volt, de aztán rájöttem, hogy az SAP rendszernek épp ez a stabil alapokon való működés a nagy előnye.” - mondta el Nagy Antal, a Brilliance tulajdonos-ügyvezetője.

A cég tehát sikertelen próbálkozások sorozata után került kapcsolatba az SAP Business One értékesítésével is foglalkozó Procont Holding Zrt-vel. „Mivel jómagam is ezen a területen dolgozom, pontosan tudom, hogy ki a jó értékesítő. A Procont szakembere, Madarász Ákos az. A cég bemutatkozása és a szoftver bemutatója meggyőzött, hogy cégünknek az SAP Business One-ra van szüksége. A bevezető cég professzionális támogatással bírt a bevezetés alatt és nem volt olyan problémánk, amire végül ne lett volna megoldás. A szoftver megfizethető árú, és az SAP Financing szolgáltatás igénybevételevel még egyszerűbb volt a bevezetése.” - mondta el Nagy Antal.

A megfelelő finanszírozási megoldás

A rendszer bevezetésére a Brilliance az SAP és a Siemens Financial Services közös szolgáltatását, az SAP Financing-ot vette igénybe. „Nem vagyunk hívei a kölcsönnek, de sajnós a bevezetési projektre fordítható összeget már elfecséreltük azokra a rendszerekre, amiket később szó szerint ki kellett dobunk. Ezért döntöttünk az SAP Financing mellett.” - mondta el Nagy Antal. Az SAP Financing olyan innovatív, all-inclusive és kiszámítható pénzügyi megoldás, amely minden méretű vállalat számára megfizethető. Az SAP Financinggal az IT beruházás költségei a hitel futamideje alatt tervezhetőek lesznek, leegyszerűsítve ezzel a költség-tervezés folyamatát.

A siker kulcsa: aktív részvétel

A 2006 szeptemberében kezdődött és 2007 februárjában lezárult bevezetésben aktívan részt vett a Brilliance menedzsmenete is. „Nagyon fontosnak tartom, hogy a cég felső vezetésének legalább egy tagja napi szinten is részt vegyen a projektben, koordinálja a feladatokat és egyben saját maga is megtanulja a rendszer működését. Ez a valóban sikeres bevezetés záloga. Mivel nagyon fontos kérdésekben kellett felelős döntéseket hozni, ezt más nem tudta volna megtenni, csak egy olyan személy, aki teljesen átlátja a szervezetet, ugyanakkor ismeri az SAP lehetőségeit is.” - mondta el Nagy Antal. Az alkalmazottak a belső, posztontként személyre szabott oktatások után hamar elfogadták és megtanulták a rendszer használatát, ami nagymértékben köszönhető a vezetőségnek a bevezetés során mutatott aktív közreműködésének is.

A Brilliance teljes működését lefedő rendszer a bevezetés óta problémamentesen működik, ami a korábbi rendszerekkel szerzett tapasztalatok után nagy meglepéssel tölti el a cég vezetőit. „Cégünknel az SAP Business One a statisztikai adatok alapját képezi, hiszen ebből kérdezzük le az információkat. Folyamatosan növekszünk, fejlődünk, amit a legjobban az mutat, hogy a 2007. januártól júliusig terjedő időszakban nyolcszorosára emelkedett a cash flow-nk. A hatékonyságjavulás pedig máris érzékelhető, hiszen végre teljes képet kapunk arról, hogy mi történik a cégünkben. Emellett tervezük vidéki telephelyek létrehozását is, ahol szintén az SAP Business One-t fogjuk alkalmazni.” - ismertette az eddigi eredményeket és a további terveket az ügyvezető.