



SAP-VAL KERÜL A FRISSÁRÚ A POLCOKRA

„Büszkék vagyunk arra, hogy vásárlóink visszajelzése alapján a több mint 1000 partnerünket rugalmasan és elvárásaiknak megfelelően szolgáljuk ki, és ebben elengedhetetlenül fontos szerepet játszik az SAP Business One rendszer”

Tóth Csilla
ügyvezető, Biomark Kft.

ÁTTEKINTÉS

Céginformáció

- Cégnév: Biomark Kft.
- Iparág: Élelmiszer nagykereskedelem
- Weboldal: www.biomark.hu

A bevezetés célja

- A cég egyre bővülő partnerszáma, valamint dinamikusan növekvő forgalma miatt elengedhetlenné vált egy egységes vállalatirányítási rendszer bevezetése.

Miért az SAP?

- A cég vezetése olyan rendszert keresett, melynek segítségével lehetővé válik a komplex vállalati folyamatok egységes kezelése, beleértve a cégcsoport valamennyi tevékenységét.

Bevezető partner

- Contact Plus Consulting Kft.
- Weboldal: www.contactplus.hu
- Telefon: +36 / 1 / 223 3143

Bevezetett rendszer

- SAP Business One

Felhasználók száma

- 30 fő

Szoftver környezet

- MS Windows 2003 Small Business
- MS Windows 2008 Standard, Enterprise
- MS SQL Server
- MS Windows XP Professional

A Biomark Kft. 1988-ban magyar családi vállalkozásként alakult, és jelenleg is 100% családi tulajdonban lévő Társaság. Az alapítás óta foglalkozik magas minőségi élelmiszerek importálásával, magyar és uniós termékek forgalmazásával, és ezek teljes körű disztribúciójával.

A termékskála főleg húskészítményekből, tej- és tejtermékekből, édességekből valamint egyéb alapvető élelmiszerekből áll. A Biomark Kft. széleskörű szolgáltatást nyújt szinte valamennyi meghatározó élelmiszer-kereskedelmi láncnak, valamint több mint ezer kiskereskedelmi partnerének. A régi, Pesti úti Biomark-telephely 2007 júliusától nagykereskedelmi, ún. C+C áruházként működik, ahol ezernél is több termékfajtaival várja viszonteladó vásárlóit. Raktározásban, logisztikában és árukezelésben a céggel szorosan együttműködő partner a Tej-S Kft.

Korábbi állapot

A cég 8 éven keresztül egy magyar fejlesztésű, készletkezelő, számlázó és könyvelő programot használt. Ám a vállalat forgalmának, partnerszámának, valamint termék-szortimentjének növekedése azonban olyan méreteket öltött, hogy ez a program képtelen volt kezelni a kereskedelmi folyamatokat.

A másik fő probléma az volt, hogy a készlet-nyilvántartási rendszer alkalmatlannak bizonyult többek között a





szavatossági idő nyomon követésére. A cégcsoporthoz tartozó egyes vállalatok külön rendszerekkel dolgoztak, így problémát jelentett az egyes cégek hatékonyságának, valamint a cégcsoport összteljesítményének elemzése is.

A megoldás

A cégvezetés olyan megoldást keresett tehát, amely a kis- és középvállalkozások számára elengedhetetlen gyorsaságot és rugalmasságot egyesíti azzal a biztonsággal, amelyet csak egy nagy múlttal rendelkező, világszínvonalú rendszer képes nyújtani. Mivel a cégcsoport tevékenysége rendkívül szerteágazó, valamint korábban rossz tapasztalatokat szereztek egy másik program bevezetése kapcsán, a lehető legnagyobb gondossággal igyekeztek megtalálni a számukra megfelelő rendszert, és azt a céget, amely képes annak leghatékonyabb bevezetésére. A hazai vállalatirányítási piac alapos tanulmányozása után döntött a vállalatvezetés az SAP Business One rendszer mellett. *„Bevezető partnerként, annak szakértelme és referenciamunkái alapján pedig a Contact Plus Consulting Kft-t kértük fel”* – mondta Tóth Csilla, a cég ügyvezető igazgatója.

Eredmények és tapasztalatok

A bevezetés kapcsán a legnagyobb nehézséget az jelentette, hogy a vállalat rendkívül magas partnerszámmal és széles termékínálattal dolgozik.

Mivel a beszállítók termékeit a Biomark Kft. folyamatosan teríti Budapesten és Pest megyében, az általánosan megszokott napi 8 órás törzs munkaidő a cég esetében nem jöhetett szóba. A friss, sérülékeny áruk kiszállítási mechanizmusának, a logisztikai raktár működés-

sének, a vevőszolgálat, valamint a C+C áruház munkaidejének eltérő időbeosztása nagy rugalmasságot igényelt a bevezetéskor a Contact Plus Consulting Kft-től is.

Mivel a vállalat napi 300 kiskereskedelmi egységet szolgál ki a hét 6 napján, és az aktív cikkek száma meghaladja az 1200-at, a rendelésfelvitelre és -kezelésre fordított idő kulcsfontosságú tényező. Az új vállalatirányítási rendszernek köszönhetően nagymértékben egyszerűsödött és gyorsult a rendelés folyamata. Mivel a rendelésfelvétel és az áru kiszállítása között nem telik el 24 óra, így létfontosságú volt a stabil és folyamatos információáramlás az újpesti rendelésfelvétel és a szadai logisztikai raktár között. Az SAP Business One bevezetésével megvalósulhatott az egyes telephelyek, raktárak és a C+C áruház közötti kapcsolattartás, valamint a készletek raktárankénti naprakész nyomon követhetősége is.

A vevőszolgálat munkájának hatékonyabbá tételére a bevezető cég folyamatos fejlesztéseket végzett. Így létrejött az az ideális állapot, amikor a kollégák felhasználóbarát felületen, a lehető leggyorsabban voltak képesek a telefonon beérkezett rendelések rögzítésére.

„Büszkék vagyunk arra, hogy vásárlóink visszajelzése alapján a több mint 1000 partnerünket rugalmasan és elvárásaiknak megfelelően szolgáljuk ki, és ebben elengedhetetlenül fontos szerepet játszik az SAP Business One rendszer bevezetése, valamint a Contact Plus Consulting Kft-vel történő évek óta tartó sikeres, gördülékeny együttműködés.” – foglalja össze a tapasztalatokat Tóth Csilla ügyvezető.

A vállalat elégedettségét jelzi az is, hogy jövőbeni tervek között szerepel több, a rendszeren alapuló fejlesztés is. Egyik ilyen terület a partnerek minőségi helyszíni kiszolgálását még inkább előtérbe helyező slepptúrás értékesítés bevezetése. A hamarosan megvalósuló fejlesztés lényege, hogy a rendelések felvétele, szállítólevelek és számlák generálása offline módon történik, az SAP Business One rendszerrel történő kommunikáció pedig a legújabb technológiákat hasznosítva (mobil internet) valósul meg.

A nagyszámú kiskereskedelmi partner (több mint 300 egység) költséghatékony kiszolgálását célozza a vezetőség túraszervezés bevezetésére vonatkozó elképzelése is.

Tekintettel arra, hogy a cég által forgalmazott termékek legnagyobb része rövidlejárátú, a tervek között szerepel a sarzskezelés mielőbbi bevezetése is. Ezáltal a termékek lejárata alapján szállításkor leválogathatók lesznek, kiválasztva közülük az elsőként értékesítendő darabokat, vagyis kiküszöbölve, hogy lejárt szavatosságú termék maradjon készleten. Az SAP Business One rendszer – több korábban említett előnye mellett – ily módon is hozzájárul a vállalat nyereséges működéséhez.

Copyright © 2010 – SAP Hungary Kft.

Az SAP, az R/3, az SAP NetWeaver, a Duet, a PartnerEdge, a ByDesign, a Clear Enterprise, az SAP BusinessObjects Explorer és az itt említett egyéb SAP termékek és szolgáltatások, valamint azok logói az SAP AG védjegyei vagy Németországban és a világ több más országában bejegyzett márkanevei. A Business Objects és a Business Objects logó, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, XCelsius és az itt említett egyéb Business Objects termékek és szolgáltatások, valamint azok logói az SAP Franciaország védjegyei vagy bejegyzett márkanevei az Amerikai Egyesült Államokban és a világ más országában. Az összes többi termék és szolgáltatás neve az adott cég védjegye. Az ebben a dokumentumban foglalt adatok csak tájékoztatásul szolgálnak. A termékek országonként eltérhetnek.

Az anyagok tartalma előzetes értesítés nélkül megváltoztatható. Az anyagokat az SAP AG és leányvállalatai („az SAP Csoport”) kizárólag tájékoztatás céljából készítették, így azok nem minősülnek semmilyen garanciavállalásnak. Az SAP Csoport nem vállal felelősséget az anyagok esetleges hibáért vagy szövegkihagyásaiért. Az SAP Csoport termékeire és szolgáltatásaira érvényes garanciákat – amennyiben ilyenek fennállnak – az adott termékre illetve szolgáltatásra vonatkozó kifejezett garanciavállalási nyilatkozat ismerteti. Jelen dokumentum tartalma nem értelmezhető további garanciavállalásként.