

SAP sikertörténet



Áttekintés

Cégnév

Rábalux Világítástechnikai Kft.

Iparág

Lakossági világítástechnika

A társaság bemutatása

Lakossági világítástechnikai termékek gyártása és forgalmazása
50 főt foglalkoztató cég, éves forgalma 1.5-2 milliárd forint
A belátható jövőben szeretnék megkezdeni a külföldi terjeszkedést is

Weboldal

www.rabalux.hu

A bevezetés célja

A kereskedelmi munkafolyamatok nyomon követése
Áttekinthetőség megteremtése
Szigetszerűen működő informatikai megoldások integrálása

Miért az SAP?

Belső folyamatok újragondolása
Külföldi terjeszkedés megkönnyítése
Korábbi informatikai rendszerek integrálása
Több cég, leányvállalat összekapcsolhatósága

A bevezetés mérföldkövei

Az árképzés rugalmasságának megőrzése
Belső folyamatok átgondolása, dokumentálása, újrászervezése

Bevezető Partner

Mind System Consulting Kft.

Bevezetett megoldás

mySAP All-in-One

Korábbi rendszerkörnyezet

nem integrált rendszerek, szigetszerű funkciók számlázó-készletkezelő funkció

Legfontosabb műszaki és üzleti előnyök

Számos lekérdezési lehetőség
Áttekinthető munkafolyamatok
Gyors információ-áramlás országos és a nemzetközi szinten
Rugalmas árképzés

Adatbázis

SQL

Hardver

HP

Operációs Rendszer

Windows 2003

Átlátható folyamatok

Az SAP rendszer bevezetése egy-egy vállalkozás számára arra is jó alkalmat teremt, hogy alapjaiban gondolja át saját belső folyamatait. A munkaszervezés főbb területeinek összehangolása egyértelműen javíthatja a cég hatékonyságát, segíti a részfolyamatok koordinálását. Jó példa erre a Rábalux Világítástechnikai Kft. jelenleg is zajló SAP bevezetése.

A győri Rábalux Világítástechnikai Kft. 1993-ban alakult családi vállalkozásként, és mindmáig egyazon tulajdonosi kör vezeti a céget. A vállalkozás lakossági világítástechnikai termékek gyártásával és forgalmazásával foglalkozik. Ezen a piacon a jelenleg ötven munkatársat foglalkoztató Rábalux mellett két nagyobb cég, és több kisebb Kft. rivalizál egymással. A három nagy piaci szereplő együttesen 50-60 százalékos piaci részesedéssel bír, a Rábalux éves forgalma 1,3 milliárd forintot tesz ki. Az éles verseny miatt a kisebb cégek el-elűnöznek, a konkurenciaharc miatt az árak csökkenőben vannak.

Valami megoldás kellene

A cég vezetésének érdeklődése 2004 őszén fordult a vállalatirányítási rendszerek felé. Ekkor kezdtek el komolyabban foglalkozni a gondolattal, hogy valamelyik ERP megoldást bevezessék a céghez. „A folyamatos fejlődés, növekedés mellett egyre egyértelműbbé vált, hogy szükség van a belső folyamatok jobb átláthatóságának megteremtésére. A forgalom és a személyi állomány bővülésével már egyre nehezebben tudtuk átlátni a cég működését. Ekkor döntöttünk úgy, hogy felmérjük, milyen megoldások vannak a piacon” - emlékszik vissza a kezdetekre Czigler Csaba, a cég vezetője.

A kis- és középvállalkozások számára rendezett konferencián hallgatták meg a vállalatirányítási rendszereket kínáló cégek bemutatkozását, ezt követően kezdtek el tárgyalni azokkal a cégekkel, amelyek megoldásai érdekesnek tűntek számukra.



Végül azért döntöttek az SAP megoldása mellett, mert ez a megoldás magában rejtette a lehetőséget, hogy a határokon túlra is terjeszkedő Rábalux a külföldi leányvállalataival közös, egységes vállalatirányítási rendszert használhasson. A bevezetéshez szükséges összeg egy részéért egy minisztériumi támogatási pályázaton is sikerrel indult a cég.

A rugalmasságból nem engedünk

„A legtöbb időt az vette igénybe, hogy a nagykereskedelmi értékesítést, az árképzési rendszert, az akciók kivitelezését az új vállalatirányítási rendszerbe megszervezzük. Ez teljesen új megközelítést igényelt a cégvezetés részéről” –számol be Czigler Csaba. A cégvezető elmondja, hogy a Rábaluxot értékesítési partnerei korábban éppen a rendkívül rugalmas árképzéséről, gyors piaci reakcióiról ismerték, és ezt a rugalmasságot nem szerették volna feladni. Ennek érdekében kellett megteremteni azokat a technikai feltételeket, amelyek segítségével ma már akár egyéni szintre is lebontva, rengeteg féle árképzési szintet tudnak kialakítani.

A cégnél természetesen korábban is működtek már különböző információs rendszerek, de ezek jobbára csak szigetszerűen üzemeltek, nem tették lehetővé az integrált alkalmazást. A korábbi megoldások alapvetően a számlázási és a készletezési funkciókat látták el.

Az SAP bevezetése három nagy fázisra osztható. Az első fázisban az értékesítési, készletvezetési valamint a termelés-tervezési folyamatok SAP for Retail modullal történő megvalósítása volt a feladat. 2005 kora tavaszán készítették elő a modul bevezetését, amely július elseje óta immár élesben működik a Rábaluxnál. A feladat érdekességét és nehézségét a nemzetközi folyamatok adták. A magyar és a szlovák Rábalux egy rendszeren, közös adatbázison működik, s mindkét vállalat azonos időpontban tért át az SAP rendszer használatára. A második fázisban vezetik be a könyvelési, kontrolling modult, végül jövő áprilisban zárul le az SAP bevezetése a tárhelyes raktárkezelési modul beindításával.

Folyamatok elemzése

A legnagyobb kihívást a cég számára a folyamatok áttekintése, átszabása jelentette. *„Úgy látjuk, hogy az SAP bevezetéshez nem árt, ha egy cégnek alaposan körülhatárolt, jól dokumentált belső működése van. Nálunk is volt egy ilyen belső folyamat berendezkedés, de ez már elérte*

határait, így ezt alapjaiban újra kellett gondolni. Talán ha ez előre megvan, még egyszerűbb lett volna az integrált vállalatirányítási rendszert is bevezetni” - mondja el Czigler Csaba, aki az SAP bevezetésének legnagyobb előnyeit is éppen abban látja, hogy az új folyamatok struktúrában az egyes munkafázisok jól áttekinthetőek, különválaszthatóak. *„Az új rendszer ráadásul rengeteg féle lekérdezést tesz lehetővé, és amikor szükség lesz rá, különböző országokban üzemelő cégeket is egy rendszerbe lesz képes összekapcsolni”* - mutat rá a cégvezető.

Egyedül nem megy

A bevezetésben a Mind System Consulting Kft. segítette a cég munkáját. A bevezetés ideje alatt a Rábalux részéről egy ember teljes munkaidejét vette igénybe az előkészítés, de a rendszer indulása előtti és utáni hetekben valamennyi számítógéppel dolgozó kollegától 50%-kal több munkát követelt meg, hogy a rendszer gördülékenyen megindulhasson. Ebben benne volt a betanulás, az átállás, és a tesztelés is. Az új funkciók és az új billentyűhasználat persze az indulás környékén kicsit lelassította a munkavégzést, de mostanra ezek a problémák is megoldódtak.

A bevezetéshez kapcsolódó beruházásokat - például egy nagyobb teljesítményű szerver beszerzését - is a Mind System Consulting Kft. koordinálta, így ezzel a Rábaluxnak nem kellett külön foglalkoznia.

Jelenleg 15-20 munkatárs dolgozik az új rendszeren a munkaállomásokon. A cég vezetése nagyon elégedett az SAP rendszer eddigi működésével, és egyúttal nagyon hálásak a bevezetésben segítséget nyújtó csapatnak is. *„Nagyon sok múlik egy ilyen tanácsadó csapaton. Egyedül biztosan nem mertünk volna belevágni egy ilyen nagy munkába”* - vallja be Czigler Csaba.

A jövőt is figyelembe vették

„A jelenlegi rendszer az igényeinket hosszabb távon is kielégíti, beleértve akár a külföldre történő terjeszkedést is” - mutat rá Czigler Csaba arra, hogy például az emberi erőforrással kapcsolatos modulokat miért nem látják egyelőre szükségesnek bevezetni. Ugyanakkor számolnak azzal, hogy a bevezetés véglegesítéséhez még szükséges lesz néhány finomhangolás, egyéni beállítás elvégzése is.