



Értékfókusz egy kisvállalkozásnál

Mit és hogyan tegyünk, hogy az érték maximális legyen?

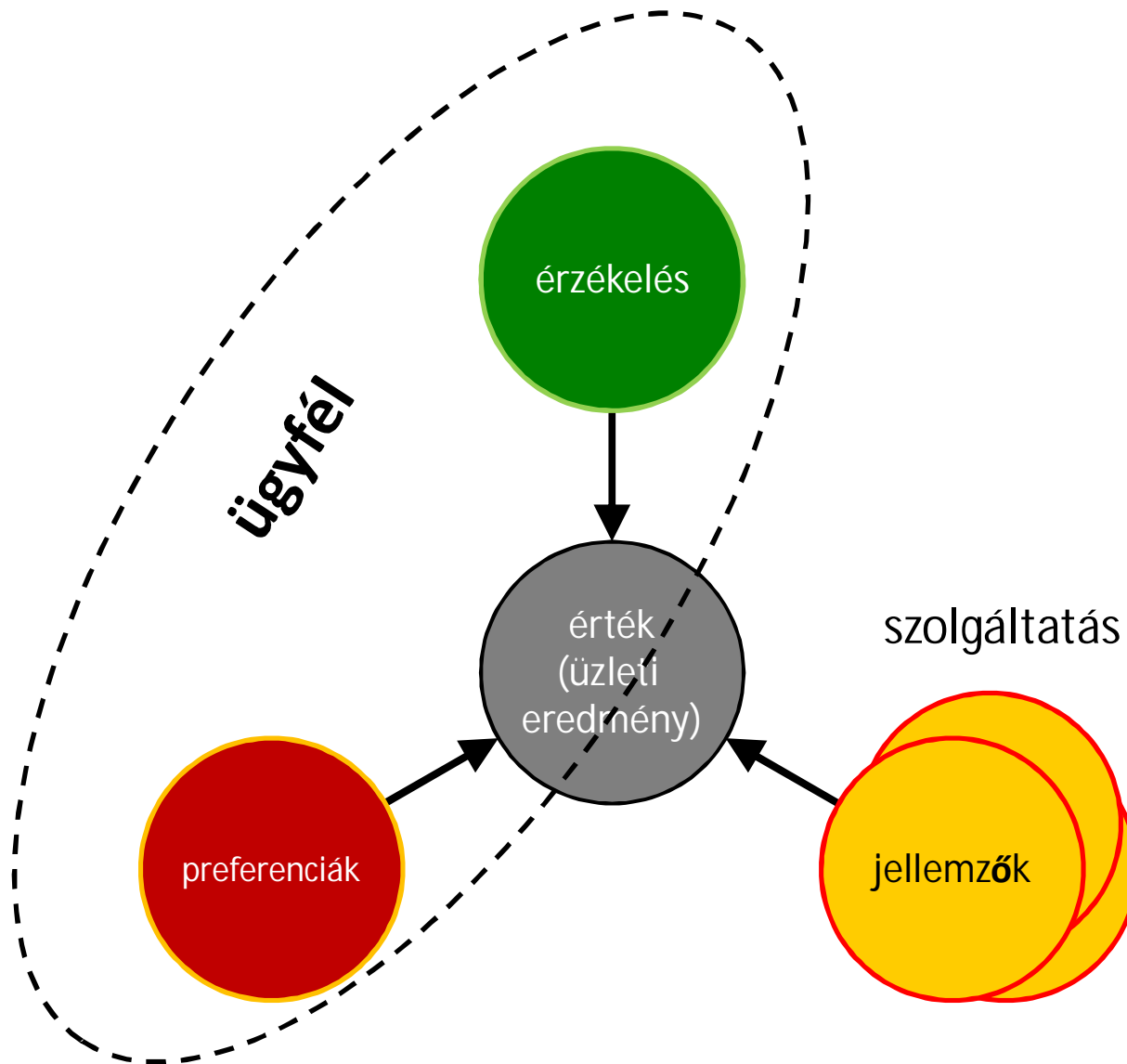
Bemutakozás

- Almási György, szoftverfejlesztő és ügyvezető ig.
- A Technoform Kft.
 - > 22 éves nyíregyházi cég, családi vállalkozás
 - > 5 dolgozó
 - > az utóbbi 10 évben folyamatosan növekedik
 - > jelenleg 100 millió fölötti árbevétel
- Üzleti profil
 - > Makita, Hitachi, Metabo, AEG gépek értékesítése,
 - > gépkölcsönzés és
 - > elektromos, akkumulátoros, benzines gépek szervizelése (garanciális márkaszervize a Makita és Hitachi márkáknak)

Cél: bemutatni az értékfókuszú egykisszervezetnél

- Mit jelent az IT szolgáltatás értéke?
- Mi befolyásolja az értéket?
- Hogyan határozzuk meg a támogatandó üzleti folyamatokat?
- Hogyan határozzuk meg a szakosodás és együttműködés optimumát?

Az értékteremtés 3 oldala



A kezdet

- Informatikusként visszakerülve a családi vállalkozásba:
 - > Webáruház elkészítése
 - > Részvétel a napi működésben
 - > Szembesülés az időt rabló, adminisztratív feladatokkal
 - > A növekedéssel e munkák mennyisége is megnőtt

- Hogy lehetne ezen javítani?
- Mi okozza a gondokat?

A kiinduló állapot

- Szigetrendszerek problémái
- Többszörös adatfelvitel
- Nagy hibázási lehetőség a kézi adatfelvitel miatt
- Cégen belüli, részlegek közötti kommunikáció (igények, rendelések)
- Hosszadalmas hibakeresés
- Nem aktuális pénztár a banki feldolgozás késlekedése miatt.

Üzleti folyamatok

- Számlázás – régi számlázó program, sok probléma
 - Fizetések, utalások
 - Szervizzel kapcsolatos folyamatok
 - Vevői rendelésekből szállítói rendelések
 - Rendelések feladása, feldolgozása
 - Értékesítés – webáruház folyamatai
-
- Ezeket a folyamatokat kellett átszervezni és IT szolgáltatásokkal támogatni

Megoldás keresése

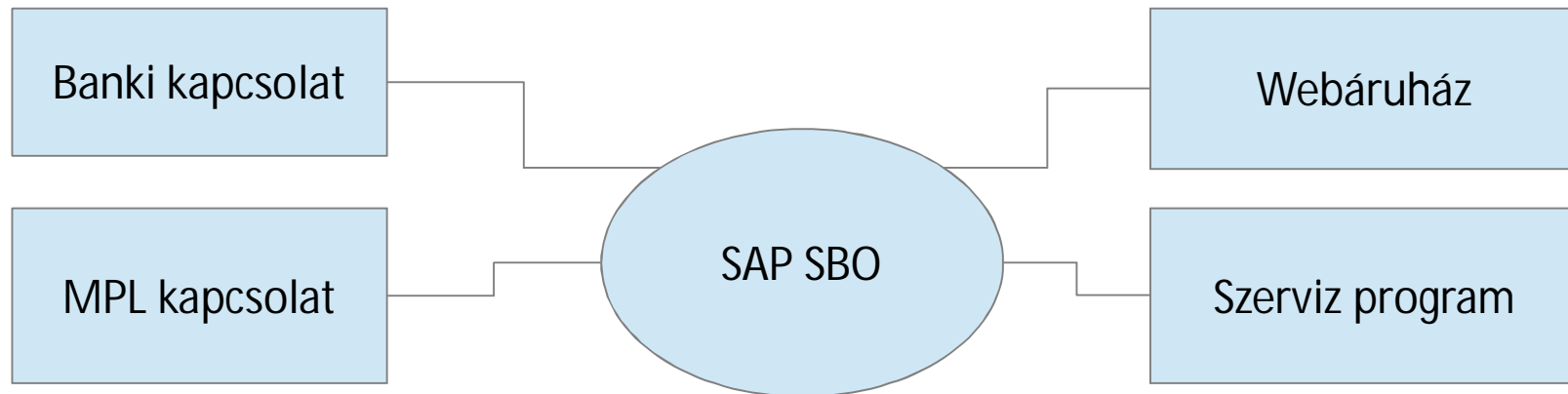
- A meglévő rendszert olyanra akartuk lecserélni, melynek bővítését, fejlesztését önállóan meg tudom valósítani, és a könyvelést is magában foglalja.
- Ezen feltételeknek nagyon kevés rendszer felelt meg, amelyek közül az SAP Small Business One-t választottuk, amihez a fejlesztői környezetet is megvásároltuk.
- Ezzel lehetővé vált számunkra egy olyan háttérrendszer felépítése, ami speciális igényeinknek leginkább megfelel.
- Az SAP mint központi szoftver köré építettem ki a különböző alrendszereinket, amelyek kommunikálnak az SAP rendszerrel.

Szoftverek összekapcsolása a Technoform Kft.-nél

■ Használt szoftverek

- SAP SBO
- www.technoform.hu webáruház
- MPL szállítmányozó cég csomagfeladó program
- szervizprogram

Megoldás: a szoftverek összekapcsolása



SAP rendszerre készített modulok:

- Rendelés feldolgozás (Szerviz, webáruház)
- MPL utalás riport feldolgozás
- Árutasítások (termékek árai időszakhoz kötve)

Termékek kiegészítő adatai a webáruház felé (leírások, kapcsolatok)

Kapcsolatok az SAP SBO rendszerrel

- 1. Bank kapcsolat:** napi bankkivonatok bedolgozása
- 2. MPL (Magyar Posta Logisztika) utalás riport:** utalt összeg részletezése és ennek feldolgozása
- 3. Szervizprogram:** ár adatok, rendelések, készlet csökkentés kezelése
- 4. Vevői rendelésekből szállítói rendelések készítése, bevételezés** a rendelések alapján
- 5. Rendelések feladása, feldolgozása**
- 6. Webáruház:** Cikkadatok, árutasítások webre másolása, webről a rendelések feldolgozása

Banki kapcsolat

- Első körben a **bankanyagok (napi számlakivonatok) elektronikus feldolgozása** készült el.
 - > A fő ok, hogy aktuális pénztári értéket lássunk minden nap.
 - > A másodrendű ok a hó végén a több órás keresgélés, ami a banki kivonatok kézi felvitelekor az elütött szám(ok) hibás bevittelt adtak és nem stimmel a bank által mutatott egyenleg az SAP-ban lévő egyenleggel.
- A bevezetés után a munkaórában történő megtakarítás (napi 1 óra, hó végén 4-8 óra)

MPL (Magyar Posta Logisztika) utalás riport

- A bankanyag bedolgozásának kiegészítéseként az **MPL szállítmányozó cég utalás riportját** dolgozza fel a rendszer.
 - > Az MPL egy összegben utalja el naponta az utánvétellel beszedett termékek ellenértékét.
 - > Amíg naponta csak néhány utánvétes számla készült, addig működött az utalt összeg manuális felbontása és párosítása a vevői számlákkal.
 - > Nagyobb mennyiségnél azonban már órák mentek el azzal, hogy mely számlák összege alkotja az MPL által elutalt összeget
- A bevezetés után az időmegtakarítás napi 0,5-1 óra.

Szervízprogram

- A **szervízprogram** olyan program, amely az elektromos kéziszerszámok javítását követi nyomon a következő lépések szerint:
 - > a gép átvétele,
 - > árajánlat készítés,
 - > cserélendő alkatrészek felvétele a javításhoz,
 - > gép javításának befejezésekor SMS-t vagy e-mailt küld a gép tulajdonosának,
 - > garanciális elszámolás a gyártók felé.
- Ezt össze kellett illesztenem a SAP rendszerrel.
 - > Ezt a programot a MAKITA, HITACHI Magyarországon működő importőr cégek is megvásárolták, számukra is megoldottam a rendszereikbe illesztését.
- Bevezetés után az **időmegtakarítás** a szervizesnek **0,5 óra** ami egy plusz gép megjavítását tette lehetővé.

Vevői rendelésekből szállítói rendelések

- A webes, bolti és szervizes vevői rendelésekből megoldottam a **szállítói rendelések készítését**.
 - > Erre ismét azért volt szükség, mert egy rendelés több helyről is érkezhethet, és a bevételezés során rengeteg idő ment el azzal, hogy kerestük az adott terméket - főleg alkatrészt – , hogy vajon miért is rendeltük meg? Az SAP is rendelkezik hasonló modullal, de az nem őrzi meg a rendelő személyét az anyag beérkezésig, bevételezéséig. Nekünk szükségünk volt a szervizbe jött alkatrész esetén a javítási munkalap számára, amire az adott alkatrészt megrendeltük. Egy kicsi alkatrésznél (pl. O gyűrű) csak hosszú utánajárással lehetett megmondani, mely gépbe való, illetve hogy melyik javítási munkalaphoz rendeltük.
- Bevezetés utáni időmegtakarítás napi 0,5 óra.

Rendelések feladása, feldolgozása

- A **rendelés feladása** az általam fejlesztett Hitachi weboldalon keresztül is működik a HITACHI kereskedők számára,
 - > ami olvasható (pdf) formátum mellett XML formában is előállítja a rendelést.
 - > ezt a szállító be tudja olvasni a saját rendszerébe, ami nagymértékben felgyorsítja a munkáját, elkerülve a cikkszámok véletlen elírását. Ugyanezt a formátumot állítja elő a mi SAP rendszerünk is, és e-mailben küldi a szállító felé. A Hitachi naponta átlagosan 20-30 rendelést dolgoz fel, olykor ennek a többszörösét is.
- A Hitachinál a **rendelési és rendelés feldolgozási modul** bevezetése egy dolgozó munkáját váltotta ki.

Értékesítés – webáruház folyamatai

- Az SAP minden éjszaka automatikusan kommunikál a **webáruház** felé:
 - > cikkadatok, ár adatok, készlet-információk változáskövetése történik, de lehetőség van napközbeni adatátvitelre is.
 - > Míg más cégnél külön ember foglalkozik a weboldal adatainak aktualizálásán addig ezt a cégünk a dolgozók rész munkaidőben végzik, az SAP rendszerbe. Nincs szükség dupla adatfelvitelre.
- Ez kb. napi 3-4 óra munkaórát vált ki a jelenlegi 5 webáruházunk mellett.

Értékesítés – webáruház folyamatai

- Marketing – csomag kínálatok
- A HITACHI Magyarország weboldalát is én készítettem, melyben az **üzleti-intelligencia** beépítése abban nyilvánul meg, hogy egy adott géphez megmutatja, mely tartozékok használhatóak vele.
- Egy „nagy” webáruház helyett inkább több kisebb üzemeltetését láttuk kifizetődőbbnek, mert a Google optimalizáció sikeresebb, ha a webáruház egy adott területre koncentrál. Ezért külön készítettünk külön webáruházat:
 - > elektromos kéziszerszámok és tartozékainak,
 - > gyártók szerint japán és német gépeknek,
 - > tematikusan elkülönülő weblapot szenteltünk mérés technika területén a lézeres vízmértékeknek, szintezőknak, és külön a gyémánttárcsáknak

Technológia

- A lényeg az, hogy ugyanarra a fejlesztői keretrendszerre épülnek, azaz a program, amin futnak, minden webáruháznál ugyanaz, csak a külalak és az adatbázis adatokban térnek el egymástól.
- A weboldalakat **Java Server Faces 2.1** technológia felhasználásával készítettem el, ami jelenleg az egyik legmodernebb, de nem szokványos webes technológia. Előnye a teljes objektum orientáltság és a 3 rétegű alkalmazás fejlesztés lehetősége a weboldalak készítésekor.
- Ez a három réteg:
 - > Adatbázis réteg
 - > Üzleti logika réteg (Java Bean-ek, Java osztályok)
 - > Megjelenítés réteg

Összekapcsolás eredményei

- Egyszeres adatbevitel
- Téves adatfelvitelből származó hibák számának csökkenése (havi 8-10 munkaóra megtakarítás)
- A munkamenet felgyorsulása, adminisztráció csökkenése (megtakarítás: napi 0,5 óra / dolgozó)
- A bevezetést követően a munkafolyamatok átláthatóbbá váltak, a munkavégzés során csökkent a stressz, a fölösleges adminisztráció megszűnését követően megmaradó szellemi energiákat új területekre lehetett összpontosítani.



Vége

Köszönjük a figyelmet

2012 október 26.
21

itSMF MAGYARORSZÁG