

SAP sikertörténet



„A bevezető cég tevékenysége olyan érzetet kelt bennünk, mintha a saját dolgozóink lennének.“

Hambalkó Imre
ügyvezető-tulajdonos

Áttekintés

Cégnév

Ham-Bell Kft.

Bevezetett rendszer

SAP Business One

Alkalmazottak száma

16 fő

Miért az SAP?

Integráltság
Korszerűség
Bizalom a szállítóval szemben

Éves árbevétel

450 millió Ft (2004.)

Bevezetési idő

3 hét

Telephelyek száma

1

Bevezető partner

Volán Elektronika Rt.

Cégbemutató

Az 1991-ben alapított Ham-Bell Kft. távközlési és irodatechnikai berendezések importálásával, telepítésével és üzemeltetésével foglalkozik.

Az Alcatel partnereként 30 viszonteladóból álló országos hálózatán keresztül privát célú telekommunikációs hálózatokat és Kontakt Centereket szállít ügyfeleinek.

A cég 2002 óta az ISO 9002 Minőségirányítási rendszer követelményeinek megfelelően működik.

„A kezdeti szakaszban a szigetszerű alkalmazások használata nem jelentett akkora problémát, de a cég fejlődésével egyre inkább jelentkezett az igény egy komplex megoldásra.“



Problémák, felismerés, elhatározás, kiválasztás

A Ham-Bell Kft. Az SAP Business One bevezetése előtt szigetszerű rendszereket alkalmazott a különböző üzleti funkciók lefedésére, és az integráltság hiánya számos probléma forrása volt:

Készlet

„A korábbi megoldásszállító modulszerűen kínálta eszközét. Csak a készletkezelést vezettük be, és ezért a későbbiekben nem tudtunk bővílni, nem tudtunk más modulokat bevezetni.“

Folyószámlavezető rendszer

„Ide a készletrendszerben legyártott számlákat kézzel vezettük fel. A kézi számlarögzítés időigényes, túlzott feladatokat rótt az egyszemélyes számviteli területre, nem is beszélve az egyeztetési problémákról.“

Korábbi főkönyvi rendszer

„Ez jó volt ugyan, de feladásoktól függött, a kézi rögzítések miatt igen tetemes időcsúszások voltak, bár a főkönyvi rendszer alapvetően szolgáltatotta a tőle elvárt szolgáltatásokat.“

Sok szállító, sok interface, sok egyeztetés: kis hatékonyság

„A heterogén megoldások mindig problémásak abból a szempontból, hogy a sokféle szállító egymással is az esetek egy részében nehezen kommunikál, nem is beszélve arról, hogy a megrendelő is minden rendszer esetében mással találja magát szemben. Ez tulajdonképpen az egymásra mutogatás melegágya.“

„Minden program csak annyit ér, amilyen sikeres az implementációja. Számunkra a Volán Elektronika több évtizedes tapasztalata, illetve a bevezetést végző szakértők empátiája volt a döntő érv.“

Növekvő hatékonyság az SAP Business One-nal

Komplex törzskezelés

A program széleskörű, sokféle adatot képes kezelni a fontosabb törzsadatokról, a cikkekről és a partnerekről. Nagy segítség a számunkra, hogy a törzsadatokról azonnal és egyszerűen fontosabb elemzéseket is elvégezhetünk.

Korrekt folyamatkövetés: beszerzések - értékesítések

A program megfelelően parameterezhető tulajdonságokkal képes követni a beszerzési és az értékesítési folyamataink sokrétűségét. Így nem jelent gondot megtalálni egy kimenő számlához tartozó szállítólevelet, megrendelést vagy akár ajánlatot.

Engedélyezési eljárás

Az engedélyezési eljárás a kezdeti hibák elkerülésében, a későbbi kezdő dolgozók segítésében illetve a real-time vezetői kontroll megteremtésében nélkülözhetetlen társ.

Üzleti lehetőségek

Az üzleti lehetőségek modul az emlékező társ az üzletszerzések, a tender-folyamatok és a marketing technológia nyomon követésében, jobbításában, csiszolásában. Nincsenek elfelejtett lehetőségek, elsikkadt ajánlatok.

Szériaszámkezelés

A számozás teljesen automatikusan történik a kezelés, a beszerzés és kiadás során.