

# SAP sikertörténet



**„Az SAP bevezetésekor az egyik fontos érték, a német precizitás megjelenítése ugyan próbára tette a türelmemet, mert sok munkát és odafigyelést követelt, a rendszer felhasználásának megkezdésétől kezdve viszont elégedett lehetek és utólag már nagyon örülök, hogy annyi időt áldoztunk a speciális beállításokra.”**

Kovács István, a Kovács és Kiss Kft. ügyvezető igazgatója

## Áttekintés

### Cégnév

Kovács és Kiss Kereskedelmi Szolgáltató Kft.

### Iparág

Építőipar

### Társaság bemutatása

Tetőfóliák, polietilén fóliák, homlokzati hőszigetelők forgalmazása

A tulajdonosokat is beleértve 8 főt foglalkoztató cég 2004-ben 300 millió forintos forgalmat ért el.

### A bevezetés célja

A kereskedelmi folyamat teljes egészének pontos nyomon követése

### Miért az SAP?

Korábbi értesülések alapján jónak bizonyult Ár/érték arány igen kedvező

### A bevezetés mérföldkövei

A társaság arculatához illeszkedő paraméterek beállítása

A forgalmazott termékek speciális kisereléseinek kezelése

### Bevezető Partner

Volán Elektronika Rt., Goto Kft.

### Bevezetett megoldások

SAP Business One

### Korábbi rendszerkörnyezet

Egyszerű nyilvántartó szoftver, szigetszerű funkciók

### Főbb jellemzők

Pontos, gyors és kényelmes felhasználás  
Rugalmas bővíthetőség

## Három licenc is nagy érték

2005-ben már minden közép- és kisvállalkozás vezetőjének tudnia kell, hogy az SAP vállalat-irányítási rendszerei számukra is hozzáférhetők. Magyarországon erre a legjobb bizonyíték a Kovács és Kiss Kft., amely három felhasználói licencet vásárolt, de az SAP rendszerekben lévő tudást képesek a cég eredményességének javítására fordítani.

Hazánkban az 1998-ban alakult, tiszaujvárosi székhelyű Kovács és Kiss Kft. egyike a legkisebb felhasználószámú rendszereknek, pedig a társaság ügyvezetője, Kovács István még tavaly ősszel sem gondolta volna, hogy az SAP-val egyáltalán kapcsolatba kerül.

## Gyors növekedés

A cég 1998. március 2-án, Kovács és Kiss Bt.-ként alakult, ma is családi vállalkozás, melynek képviselőjét Kovácsné Kiss Erika és Kovács István látják el. Tevékenységüket különböző típusú tetőfóliák, polietilén fóliák és homlokzati hőszigeteléshez szükséges anyagok nagykereskedelmével kezdték meg.

Az árjegyzéküket folyamatosan egészítették ki új termékekkel, amit mindig a vevők igényei alapján határoztak el. Ma már geotextíliát, szálal hőszigetelő anyagokat (pl.: Tel-Isover, Rockwool) Revco vödörös és Sakret zsákos vakolatrendszereket, polisztirol lapokat (melyek közt a legismertebbek az Austrotherm és az Expandit) forgalmaznak. Partnereikkel személyes és korrekt viszony kialakítására

őrekszenek. Új kapcsolataik jelentős számban az elégedett vevőiknek köszönhetőek, a társaságot ugyanis a vevők ajánlják a barátoknak, ismerősöknek, partnereknek. Saját tulajdonú gépjármű parkkal biztosítják az áruk sérülésmentes mozgását.

A forgalmazott termékek kiválasztásakor alapvető szempont, hogy az áru rendelkezzen gyártói műbizonylattal, vagy az Építésügyi-, Minőségi és Innovációs Kht. (ÉMI) minősítésével. A gyártókkal és importőrökkel való kapcsolatfelvételkor előnyben részesülnek azok a cégek, akik valamely minőségirányítási rendszerben működnek, valamint meghatározó piaci részesedésük van.

A tulajdonosokkal együtt összesen 8 főt foglalkoztató vállalkozás folyamatosan növekvő árbevételért ért el, amely 1998-ban nettó 24 millió Ft volt, 2004-ben viszont már megközelítőleg 300 millió Ft forgalmat valósítottak meg. Ennek a fejlődésnek köszönhető, hogy 2004. január 19-én a társaságunk a betéti társasági formát maga mögött hagyva jogutódlással Kovács és Kiss Kereskedelmi és Szolgáltató Kft-vé alakult át.

### **A kereskedelem nyomon követése**

A társaság tevékenységének megkezdése óta egy egyszerű szoftvert használt fel az irányítási feladatok pontosabb elvégzéséhez. Ugyan a szoftver a mindennapi működést kiszolgálta, de speciális, integrált szolgáltatásainak híján több ponton nem volt képes egységesen kezelni a kereskedelmi tevékenységet. A partneri viszonyok és az árucikkek menedzsmentje tekintetében hiányosságok mutatkoztak, sőt a kereskedelmi folyamat teljes egészének korrekt nyomon követése, ami a könyvelési adatok naprakész információinak biztosítását is magában foglalta, megkövetelte, hogy egy integrált rendszert használjon fel a vállalat.

A társaság ügyvezetője korábban hallott ugyan az SAP kínálatában létező alkalmazásokról, de közelről először 2004. október 5-6-án, a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetemen, a Trainex Kft. szervezésében megrendezett Számvetési Szoftverbörzén a Volán Elektronika Rt. révén ismerkedett meg az SAP kis-, és középvállalkozások számára fejlesztett rendszerével. Tekintettel arra, hogy a szoftver minőségére az SAP maga, a bevezetésében és a konzultációra nézve pedig a Volán Elektronika neve garan-

ciát jelentett, Kovács István érdeklődéssel fogadta, amikor az októberi névjegyváltást követően alig egy hónap múlva jelentkezett a Goto Kft. (a Volán Elektronika Rt. viszonteladója) az SAP Business One bevezetésére tett ajánlatával. 2004 december közepén hozzáfoghattak az implementáláshoz.

### **Speciális kiszerezési egységek**

Az implementálás szakaszában a Kovács és Kiss Kft. arcu-  
latához illeszkedő paraméterek beállítása volt a legfontosabb feladat. Különleges kihívásként élték meg, hogy az általuk forgalmazott termékek kiszerezési egységeinek kezelését az SAP beállításai is tükrözzék, ám a Goto Kft. munkatársai - akiknek a segítőkészsége kiemelkedő volt - megbirkóztak a feladattal. A ráfordítások viszont a felhasználás első heteinek tanúsága szerint megtérültek. 2005 januárjától már a Kovács és Kiss Kft. a mindennapi teendőiben is élvezheti az SAP Business One révén megnyíló lehetőségeket, üzleti előnyöket. A rendszer szolgáltatásait pedig nemcsak a kereskedelmi, de a logisztikai tevékenység hatékony elvégzése érdekében is ki kívánják használni. A vevői megrendelésekre is gyorsabban reagálnak, a megrendeléstől a szállításig eltelt idő 7 napról 5 napra csökkent.

### **Minőségileg is más jövő**

2005 elején a Kovács és Kiss Kft számára a legfőbb piaci kihívás az eddigi piaci részesedésük megőrzése, és lehetőség szerinti további növelése. A vállalkozás most dolgozik az MSZ EN ISO 9001-2001 minőségirányítási rendszer bevezetésén, de a közeli jövőben fontos terv még, hogy a tiszaujvárosi Ipari Park területén egy új telephelyet is kialakítsanak. Ennek tervezése folyik jelenleg.

A további fejlődést Kovács István reményei szerint jelentősen támogatja az SAP, hiszen üzleti lehetőségeik, kereskedelmi tevékenységük szervezettebbé, tervezhetőbbé és összehangoltabbá vált, szinte a felhasználás első pillanatától kezdve. Új telephelyen, minőségirányítási rendszerekkel a várhatóan tovább emelkedő forgalom realizálásához így az SAP is hozzájárulhat.