



## 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](http://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](http://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 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.