



KÉNYELMES HELYZETBEN STABIL PARTNER - HOSSZÚTÁVRA

„Az SAP Business One maradéktalanul lefedi vállalatcsoportunk jelenlegi igényeit, és hosszabb távon is ugyanerre számíthatunk. Mindezt megfelelő ár-érték arány mellett kínálja a rendszer, így biztosak lehetünk abban, hogy ráfordításaink megtérülnek.“

Nobl Gábor, ügyvezető igazgató, Nocartex Kft.

ÁTTEKINTÉS

Céginformáció

- Cégnév: Nocartex Ipari és Kereskedelmi Kft.
- Iparág: Gyártás, nagykereskedelem
- Weboldal: www.nocartex.hu

A bevezetés célja

- A tulajdonosok az egész vállalatcsoport folyamatait - a korábban kihelyezett könyvelést is beleértve - egy rendszerben kívánták kezelni, olyan megoldással, amelyet megbízható, hosszú távon is ügyfélközeli támogatást adó szállító fejleszt.

Miért az SAP?

- Korábbi nagyvállalati SAP-felhasználói tapasztalatok alapján a szállító és a rendszer is közel állt a tulajdonosokhoz és az alkalmazottakhoz. A szoftvercég kis- és középvállalati megoldása maradéktalanul lefedi a definiált igényeket, és költséghatékony módon vezethető be.

Bevezető partner

- Contact Plus Consulting Kft.
- Weboldal: www.contactplus.hu
- Telefon: +36/1/223 31 43

Bevezetett rendszer

- SAP Business One

Felhasználók száma

- 19 fő

Korábbi rendszerkörnyezet

- Irodai programcsomag kereskedelmi és logisztikai moduljai

Szoftver környezet

- MS Windows 2003 Server,
- MS SQL Server
- MS Windows XP Professional

A Nocartex Ipari és Kereskedelmi Kft. 1999-ben alakult, német-magyar tulajdonban lévő vegyes vállalat, amely kezdetben autóülés-huzatokat gyártott bér munkában a német piacra. Néhány évvel később tevékenységét a járműtextilipari termékek hazai értékesítésével bővítette. A tulajdonosi kör magyar tagjai azóta további cégeket alapítottak, amelyek elsősorban kereskedelemmel foglalkoznak. A Nocartex palettáját elsősorban autóülés-huzatok és -párnák alkotják. Az univerzális modellek főleg kiskereskedelmi hálózatokon keresztül jutnak el a fogyasztókhoz. Ebben a kategóriában a cég a barkácsáruházak és hipermarketek legnagyobb beszállítója Magyarországon. Az autószerelőknél egyedi megrendelések alapján a vállalat méret után is gyárt járműtextileket német, olasz, valamint a hazai piacon beszerzett alapanyagokból. A Nocartex emellett a német társtulajdonos Heims Design GmbH közvetítésével neves autógyáraknak - a Mercedes hasznongépjármű üzletágának, a Fiat németországi disztribúciós központjának és a MAN kereskedőhálózatának - is beszállít OEM partnerként. A Nocartex 26 alkalmazottat, köztük 6 területi képviselőt foglalkoztat. Éves bevétele 2006-ban 250 millió forint volt, a cégcsoport forgalma elérte a 2 milliárd forintot.

Korábbi állapot

A gyártás, a kereskedelem és a logisztika területén igen sokrétű folyamatokkal



SAP referenciatörténet

Gyártás, nagykereskedelem
SAP Business One

A rendszer bevezetése az SAP által javasolt Európai Uniói forrás bevonásával valósult meg.

www.sap.hu/eu





jellemezhető Nocartex korábban egy irodai programcsomag kereskedelmi és logisztikai moduljait használta, míg a könyveléssel külső céget bízott meg. „A korábbi programot nagy várakozásokkal vezettük be, mert a szállító szerint lefedte volna igényeinket, de tapasztalataink ezt sajnos nem igazolták” - idézte fel Nobl Gábor, a Nocartex ügyvezető igazgatója. „Ennek a rendszernek a megbízhatóságát illetően mai napig vannak fenntartásaim, de még nagyobb gondot jelentett számunkra, hogy a szoftverhez adott támogatást sem éreztük ügyfélközelinek.” Mindez más megoldás keresésére indította a Nocartexet. A tulajdonosok az egész vállalatcsoport folyamatait - a könyvelést is beleértve - egy rendszerben szeretnék volna kezelni, minden területet átfogó és megbízható módon. Figyelmük ezért az integrált vállalatirányítási rendszerek piaca felé fordult.

A megoldás

Az ERP piacon belül Nocartex a kis- és középvállalatoknak szánt megoldásokra szűkítette a kört, és a nemzetközi szállítók kínálatát vette górcső alá. „Ez kiemelt szempont volt számunkra, mert pályafutásom korábbi szakaszában nem egy alkalommal megesett, hogy a munkáltatóm által használt, hazai fejlesztésű szoftver szállítója, vagy a szakember, aki értett a programhoz, eltűnt a radar képernyőjéről” - magyarázta az ügyvezető igazgató. „Mindenképp olyan rendszert akartunk, amelyhez évek múltán is biztosan stabil szolgáltatásokat, támogatást kapunk. A szelekciót követően az SAP és az MS megoldása maradt versenyben. Az SAP Business One közelebb állt hozzánk, mivel munkatársaink közül korábban többen is dolgoztak a szoftvercég nagyvállalati ERP rendszerével, miként magam is, ezért ezt a megoldást választottuk. A beveze-

tő partner Contact Plus Consulting Kft.-vel pedig régóta eredményes üzleti kapcsolatot ápolunk. Amikor tudásunkra jutott, hogy ők is foglalkoznak SAP Business One bevezetéssel, mellettük tettük le a voksot.”

A 2005 őszén indított projektben a Nocartex a gondos tervezést részesítette előnyben a rövidebb átfutással szemben, így az éles indulásra 2006. április elsején került sor. A munkát nagyban segítette, hogy az ERP téren tapasztalt alkalmazottak pontosan tudták definiálni igényeiket. Ezek kereskedelmi oldalon például egyedi riportokra, rugalmas nyomtatványkezelésre, valamint több raktár és konszignációs raktár kezelésére vonatkoztak. Az ezt követő paraméterezéssel párhuzamosan zajlott a partner számára igen hálás feladatnak bizonyuló oktatás. Ugyancsak ezzel egy időben a Nocartex adattisztítást végzett, majd a Contact Plus átemelte az adatokat az új rendszerbe.

Eredmények és tapasztalatok

Az SAP Business One a vállalatcsoport tagjainál lépcsőzetesen indult a második és harmadik negyedév folyamán. A cégek Vecsésen azonos telephelyen működnek, fizikailag is egy hálózaton csatlakoznak a rendszerhez, amelyet a Nocartex területi képviselői távoli hozzáféréssel használnak. „Egy év tapasztalataink birtokában elmondhatom, hogy az SAP Business One nem okozott meglepetést számunkra, és ez nagyon jó hír” - állapította meg Nobl Gábor. „A napi munka zökkenőmentes támogatásához keresett funkciókat maradéktalanul megtaláltuk a rendszerben. Azzal együtt, hogy a CRM funkcionalitást még nem használjuk, az SAP Business One az ügyfelek kiszolgálásában és a partnerekkel való együttműködésben is nagy előrelépést jelent, mivel mindehhez on-

line elérhető, naprakész információt biztosít. Ennek köszönhetően készleteinket is pontosabban és gyorsabban, rugalmasabban tervezhetjük. A könyvelést házon belülre hoztuk, így a vállalatcsoport pénzügyi folyamatait egy rendszerben kezelhetjük. Ez fontos cél volt a tulajdonosi kör számára, mivel csoport szinten korábban nehéz volt áttekinteni az eredményeket. Ezt most egy kattintással megtehetjük. Ez rendkívül nagy segítség a tervezés terén, lehetővé teszi számunkra a kínálkozó szinergiák jobb feltárását és kiaknázását. Ezáltal nagyobb hatékonyságot, alacsonyabb működési költséget érhetünk el.”

A Nocartex jelenleg ismerkedik az SAP Business One 2007-es verziójával, amelynek a bevezetését 2008-ban tervezi. A vállalat azonban addig is több fejlesztést kíván megvalósítani. Az egyéves használat eredményeként a rendszer már kellő mennyiségű statisztikai adatot tartalmaz a készlet-tervezési segédlet használatba vételéhez, amire a következő hónapokban sor kerül. A Contact Plus pedig EDI illesztőprogramokat fejleszt a partnerekkel való elektronikus adatkapcsolat kialakításához. A Nocartex új szabászati gépsort is üzembe állít, ennek részeként szabászatoptimalizáló programot vezet be, amelyet a közeljövőben szintén integrálni kíván az SAP Business One-nal. „Az SAP Business One maradéktalanul lefedi vállalatcsoportunk jelenlegi igényeit, és hosszú távon is ugyanerre számíthatunk” - mondta Nobl Gábor. „Mindezt megfelelő ár-érték arány mellett kínálja a rendszer, így biztosak lehetünk abban, hogy ráfordításaink megtérülnek.”