

SAP sikertörténet



Áttekintés

Cégnév

Hungarosack Kft.

Tevékenység

Ipari felhasználású zsákok, reklámtáskák és csomagolóanyagok értékesítése

Alkalmazottak száma

15 fő

Éves árbevétel

300 millió Ft (2004.)

Telephelyek száma

1

Ügyfelek száma

2000

Bevezetett rendszer

SAP Business One

Miért az SAP?

Komplexitás
Bizalom a szállítóval szemben
Részletfizetési konstrukció

Felhasználók száma

10 fő

Bevezetési idő

6-12 hét

Bevezető partner

Volán Elektronika Rt.

„Az alkalmazottak elkötelezettsége maximális a cég iránt, és így a bevezetett rendszer iránt is. Egymást segítik a tanulásban és használatban, ez biztos alap a sikeres használathoz. Kis céggként kezdtük, de nem akartunk azok maradni. Ez az elhatározás volt fejlődésünk kulcsa.”

Berezki Károly

ügyvezető

Cégbemutató

Az 1991-ben alakult Hungarosack Kft. kezdetben kizárólag ipari felhasználású zsákokat forgalmazott, később azonban tevékenységüket reklámtáskák és csomagolóanyagok értékesítésével bővítették.

A cég túlnyomórészt kereskedelemmel foglalkozik, a gyártás legnagyobb részét alvállalkozók végzik.

Ez elsősorban abból a szemléletből fakad, hogy valódi hozzáadott értéket az egyedi szolgáltatásokkal, és nem a standard termékekkel lehet elérni ezen a piacon.



Problémák, felismerés, elhatározás, kiválasztás

Kezdetben a cégnél a munkavégzés különálló számítógépeken folyt. Az informatikai fejlesztés első lépcsője a soros hálózat kialakítása volt, amelyet később központosítottak.

A létszám és a feladatok növekedésével azonban hamar kinőtték a különálló táblázatokra és dokumentumokra épülő rendszert.

A csomagolóanyagok piacán egyre erőteljesebb verseny van kialakulóban. A határidők jelentősége óriási, hiszen a gyártók szállítási készsége nagyban függ a csomagolóanyag-szállítóktól.

Emiatt elengedhetlenné vált a készletek és a rendelések naprakész ismerete, az információk gyors és pontos kezelése.

A cégvezetés eredetileg egy készletnyilvántartó rendszert keresett a már meglévő könyvelési és számlázó programhoz, végül azonban egy komplex vállalatirányítási rendszer mellett döntöttek.

Növekvő hatékonyság az SAP Business One-nal

Üzleti lehetőségek

A cég vezetője minden hétfőn ellenőrzi a kiadott ajánlatok alapján, hogyan állnak a lehetséges megrendelések, illetve az ajánlat - megrendelés arányból finomítani tudja a jövőbeni tervezést és marketingtevékenységet.

Kintlévőségek kezelése

A nyitott számlákat villámgyorsan le lehet kérdezni a rendszerből, és ezek alapján gyorsan és pontosan nyomon követhetőek a kintlévőségek.

Pénzügyek áttekintése

A cégvezető számára természetes, hogy a pénzügyeket ő tartja kézben, és ebben megfelelő társ az SAP Business One számos lekérdezési és listázási lehetőségével.

A cégvezetés számára nagy biztonságot jelent a lekérdezések variálhatósága: a cégvezető maga dönti el, hogy milyen mélységig kíván informálódni az „adatok mögötti részletekről” a munkatársak feltartása, vagy akár jelenléte nélkül.