



## AMIKOR A TÖBBLETTUDÁS SZÁMÍT SAP MELLETT DÖNTÖTT AZ INFORMATIKAI NAGYKERESKEDŐ

„Az SAP ERP-ben meglévő többlettudást továbbadhatjuk partnereinknek, ezzel is kitüntetve magunkat a nagykereskedők körében.”

Kunos Imre, vezérigazgató, Disztributor.hu Zrt.

### ÁTTEKINTÉS

#### Céginformáció

- Cégnév: Disztributor.hu Zrt.
- Iparág: Nagykereskedelem
- Weboldal: [www.disztributor.hu](http://www.disztributor.hu)

#### A bevezetés célja

- A Társaság korábban számlázó és raktárkészlet kezelő rendszerrel, valamint házon belül fejlesztett, elkülönülten működő alkalmazással támogatta folyamatait. Ez az áttekinthetőség hiányában sem az operatív munkához, sem az ellenőrzéshez és tervezéshez nem adott kellő támogatást.

#### Miért az SAP?

- Az SAP ERP szabványokra és bevált gyakorlatra épülő, szabályozottságot adó rendszer, amely kevés testre szabással, rövid átfutással bevezethető, és hosszú távon is képes támogatni a vállalat növekedését.

#### Bevezető partner

- itelligence Hungary Kft.
- Weboldal: [www.itelligence.hu](http://www.itelligence.hu)
- Telefon: +36 / 1 / 452 38 00

#### Bevezetett rendszer

- SAP ERP 2004, FI, FI-AA, CO, MM, SD

#### Felhasználók száma

- 56 fő

#### Szoftver környezet

- Adatbázis-kiszolgáló: MS SQL
- Szerver operációs rendszer: Windows 2000

A Disztributor.hu Zrt. Magyarország egyik vezető számítástechnikai nagykereskedője, amely a Cisco-tól a HP-n, az IBM-en és a Microsofton át a Xeroxig az IT iparág több mint húsz meghatározó gyártójának hardver és szoftver termékeit kínálja szerződött partnereinek, mintegy két és félezer viszonteladónak. A Társaság nagyban különbözik a piacon tömegével fellelhető ún. broad liner disztribútoroktól, amelyek elsősorban vagy kizárólag logisztikai szolgáltatásokat nyújtanak. A Disztributor.hu olyan teljes körű szolgáltatás-portfóliót alakított ki, amely kereskedelmi, logisztikai, műszaki és pénzügyi szolgáltatásokat egyaránt felölel. Tevékenységét a kereskedelem hangsúlyos támogatása jellemzi, amely az eladást megelőző, valamint azt követő értékesítés- és ügyféltámogatásra, továbbá a gyártóknál történő lobbizásra is kiterjed.

A 3,5 milliárd forint értékű raktárkészletet fenntartó, rendelésre összesen 120 ezer féle terméket szállító Disztributor.hu a logisztikai szolgáltatások terén azzal is kitünteti magát, hogy a forgalmazott termékek több mint 80 százalékát – alvállalkozók, közöttük a Magyar Posta Logisztika közreműködésével – házhoz szállítja az ország bármely pontján. A Társaság rendelkezik azokkal a hitelkeretekkel és pénzügyi konstrukciókkal is, amelyek lehetővé teszik számára, hogy eredményesen közvetítsen a gyengébb tőkeerejű viszonteladók és a halasztott

#### SAP referenciatörténet

Nagykereskedelem  
SAP ERP 2004, FI, FI-AA, CO, MM, SD

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

[www.sap.hu/eu](http://www.sap.hu/eu)



fizetést kevésbé toleráló gyártók között. Az 51 főt foglalkoztató Disztributor.hu csapatában számos szakmai minősítéssel és vizsgával rendelkező szakember dolgozik. Létszámuk lényegesen meghaladja a gyártók által megkövetelt szintet. A Társaság története során folyamatosan nőtt. Ez a trend egyedül 2007-ben torpant meg, amikor a nettó árbevétel 16 milliárd forint volt. A Disztributor.hu idén az első három negyedév alapján 40-50 százalékos növekedés eredményeként nettó 22-24 milliárd forint árbevételre számít.

### Korábbi állapot

Folyamatainak támogatására a Társaság korábban a magyar fejlesztésű Nagy Machinátor számlázó- és raktárkészletkezelő rendszert használta. Ez képezte annak a „szigetvilágnak” a középpontját, amelyet a Disztributor.hu többi, különösen futó alkalmazása alkotott. Ezek döntő hányada – a webáruházról kezdve a web alapú hitelkontroll-rendszeren és a gyáriszám-nyilvántartó programon át az Excel makrókig – saját, házon belüli fejlesztés volt. *„Ezek az alkalmazások ugyan kapcsolatban álltak a Nagy Machinátorral, de ezt az adatkommunikációt házon belül is csak textfájlok cseréjével, többszöri konvertálás útján tudtuk fenntartani”* – mondta Kunos Imre, a Disztributor.hu vezérigazgatója. *„Arról nem is szólva, hogy több partnerünk felé EDI kapcsolatot is biztosítanunk kell a riportok küldéséhez és fogadásához. Ez szintén jelentős mértékű fejlesztést igényelt, amire gyakran nem is felsővezetői döntésre került sor, hanem az adott munkafolyamaton dolgozó kolléga kezdeményezésére, aki annak érdekében, hogy hatékonyabban dolgozhasson, megtanult például Excelt programozni.”*

Mindez megnehezítette a cég tevékenységének áttekintését, mivel a különböző rendszerekből olyan körülményes volt a jelentésekhez szükséges adatok összegyűjtése, hogy erről többnyire lemondtak. Vezetői információs és kontrolling rendszer hiányában a menedzsment részben tapasztalatára és

megérzéseire hagyatkozott, mivel havi szinten nem láthatta, hogy a vállalat például mekkora nyereséget termelt – ezt a riportot évente egyszer készítették el, háromheti munkával. *„Az adózási törvényeknek megfelelő könyvelőrendszerrel használtunk, de egy nagykereskedő cégnek ennél nagyobb támogatásra van szüksége”* – fűzte hozzá Mátyás Ferenc, a Disztributor.hu üzletfejlesztési igazgatója. *„Ugyanannak a terméknek például más a normál viszonteladói ára, és más, ha egyszerre több száz darabot értékesítünk belőle egy közbeszerzési projekt keretében. Két-három párhuzamosan futó projekt esetén ugyanannak a terméknek egyszerre négy-ötféle ára is lehet, amit korábbi rendszerünkben nem tudtunk projektenként és ügyfelenként követni. Ezért nagyon körülményes volt annak megállapítása, hogy egy adott projektben nyereségesek voltunk vagy sem.”*

### A megoldás

Mivel a korábbi rendszer sem a vezetőség, sem a napi, operatív munkát végző alkalmazottak számára nem adott kellő támogatást, a Disztributor.hu 2004-ben fejlett megoldás keresésébe kezdett. Ennek az egy éven át tartó folyamatnak a Gazdasági Versenyképesség Operatív Programon keresztül beadott, önállóan elkészített és kedvező elbírálásban részesült pályázat is része volt. A Társaság így európai uniós keretből származó támogatás mellett valósíthatta meg az ERP-bevezetést.

*„Minden prekonceptió nélkül láttunk hozzá a kínálat feltérképezéséhez, hogy megtaláljuk az igényeinknek legjobban megfelelő integrált vállalatirányítási rendszert”* – mondta Kunos Imre. *„Kivételként felmértük folyamatainkat, tranzakcióinkat, és bennünket is meglepett a feltároló komplexitás. Kiderült, hogy sokkal komolyabb rendszerre lesz szükségünk, mint amilyenre eredetileg gondoltunk. Fontos szempont volt számunkra az is, hogy leendő rendszerünk olyan szabványokra épüljön, amelyek nemzetközi téren is támogatottak, ezáltal lehetővé tegye a multinacionális*

*beszállítói körrel való fejlett kommunikációt, és a jelenlegi komplexitás kezelésén túl a további növekedésben is segítsen bennünket.”*

A hazai szoftvercégek által fejlesztett kisebb rendszerek így már az első körben kihullottak. A válogatás második fordulójába öt rendszer került – az SAP ERP, az SAP Business One, a Microsoft Dynamics AX és NAV, valamint a J. D. Edwards, amelyet azóta az Oracle felvásárolt. Folyamatainak összetettsége miatt a Disztributor.hu érdeklődése a három nagyvállalati megoldás felé fordult. *„Ezekről el tudtuk hinni, hogy képesek lefedni igényeinket”* – magyarázta a vezérigazgató. *„Mindhárom szállítónak mintafeladatokat adtunk, hogy ezeken keresztül mutassák be, folyamatainkat miként képeznék le rendszerükben, azok hogyan, milyen teljesítmény mellett működnének. A műhelymunka során arra is kíváncsiak voltunk, hogy melyik rendszer miként támogatná jövőbeni fejlesztéseinket.”*

A Disztributor.hu számára nem utolsósorban fontos szempont volt a rendszerhez adott támogatás mértéke és minősége is. A Társaság ugyanis egyik rendszer üzemeltetését sem tudta volna megoldani kizárólag házon belüli erőforrásokra támaszkodva. *„Ebből a körből elsőként a J. D. Edwards hullott ki”* – idézte fel Kunos Imre. *„Ennek a cégnek akkoriban egyetlen támogatói csapata volt Magyarországon, és ez nem adott volna számunkra olyan biztonságot és választási lehetőséget, amelyet elvártunk, a gyártói támogatás elérhetőségéről nem is szólva. Ezen a téren egyértelműen az SAP-t találtuk a legjobbnak. A versenyben maradó SAP ERP és Dynamics AX közül végül ez utóbbi maradt alul. A Microsoft rendszere ugyan rugalmasan alakítható, és rengeteg lehetőséget láttunk benne, azonban megítélésünk szerint a testre szabás időben, energiában és pénzben túl nagy ráfordítást igényelt volna részünkről.”*

Az éves forgalmához képest viszonylag alacsony alkalmazotti létszámmal működő Társaság nemcsak felszabaddítható erőforrások hiányában kívánta kerülni a túl sok fejlesztést, hanem a cég egyszerűen nem akart egy újabb egzotikus rendszert kialakítani. „Az SAP ERP sokkal szabályozottabb, több megkötést tartalmaz, de ezek a szabályok nemzetközi téren bevált gyakorlatra épülnek” – folytatta Kunos Imre. „Arra a megállapításra jutottunk, hogy ehhez a gyakorlathoz lehet és érdemes is alkalmazkodni, mert átvétele javítani fog szervezetünk működését. Az SAP rendszere mellett szólt az is, hogy az akkori verzióhoz az itelligence Hungary Kft. fejlesztett egy beépülő szoftvermodult műszaki cikkeket értékesítő nagykereskedők és szaküzletek számára. Ez az iparági megoldás is arról győzött meg bennünket, hogy az SAP ERP-t választva kevés fejlesztés mellett, rövid átfutással olyan rendszert vezethetünk be, amely igényeinkre szabott, ugyanakkor bevált gyakorlatra épül, így folyamatainknak még inkább előnyére válik.”

A Disztributor.hu ennek alapján az SAP Hungary kereskedelem területére szakosodott partnerének, az itelligence Hungary-nek adott megbízást, amelynek szakértelmét meggyőző referenciák is alátámasztották.

### **Eredmények és tapasztalatok**

A Disztributor.hu részéről meglévő készség, hogy átvegye az SAP ERP rendszerbe és a hozzá fejlesztett iparági megoldásba épített, bevált gyakorlatot, rövid átfutású projektet eredményezett, amely 11 hónap leforgása alatt eljutott az éles indításig. Informatikai nagykereskedő lévén a Társaság korszerű informatikai infrastruktúrával és a működtetéshez szükséges szaktudással is rendelkezik. Ez az IBM és Microsoft alapú környezet mind teljesítmény, mind méretezhetőség és megbízhatóság tekintetében hosszú távon is lefedi a szervezet IT-igényeit. Az SAP ERP bevezetéséhez szükséges technológiai feltételek tehát adottak voltak. Mivel a korábban használt szigetrend-

szerek a Nagy Machinátorból nyerték az adatokat, az SAP ERP bevezetés során 95 százalékban az ebben kezelt adatokat kellett átmenetni, és ezt a migrációs folyamatot megfelelő eszközök támogatták mindkét rendszerben. Mivel az SAP ERP lényegesen részletesebb adattárolást tesz lehetővé, ezért az adatfelvitelt a Nagy Machinátor adattörzsét képező termék- és pénzügyi adatok kiegészítése kísérte a korábban különálló Excel táblákban kezelt adatok felhasználásával.

A Disztributor.hu tevékenységéből és a piac sajátosságaiból adódóan az átállásra a nyári szabadságok ideje vagy január hónap mutatkozott a legalkalmasabbnak. A 2006 januárjában indított bevezetést a menedzsment először szeptemberi határidőt jelölt meg, de az alkalmazottak elfoglaltsága miatt ez nem bizonyult tarthatónak. Ekkor a Társaság az éles indítást, anélkül, hogy ezt kudarcként élte volna meg, átütemezte 2007. januárra.

„Fontos tapasztalat, hogy egy ERP-bevezetésnél nem a partner, hanem az ügyfél rendelkezésre álló erőforrásai képezhetik a szűk keresztmetszet” – mutatott rá Kunos Imre. „Ezek biztosítása különösen a kis létszámú vállalatok számára lehet kihívás, ahol nem több alkalmazott dolgozik egy-egy folyamat mentén, hanem fordítva, egy alkalmazott támogat egyszerre több folyamatot. Ilyen helyzetben ugyanis nem lehet kulcsfelhasználót választani, és kiemelni a napi munkából a tervezés, a tesztelés támogatására. Nálunk ötven főből harminc kulcsfelhasználó. A projektet ezzel együtt sikerült rövidnek számító átfutással megvalósítanunk. Ezt segítette, hogy először alapfolyamatainkat alakítottuk ki az SAP ERP-ben, és ezeket már teszteltük, amikor az itelligence a ritkábban, például a negyedéves záraskor lefutó, speciális folyamatainkat definiálta. Az ehhez szükséges párhuzamos tesztkörnyezet fejlett informatikai infrastruktúrájának részeként kezdettől fogva rendelkezésre állt.”

A vezérigazgató egyértelműen sikeres-

nek tartja az SAP ERP bevezetését. A Disztributor.hu 2007 januárjában már az új rendszerben kezelte alapfolyamatait. További két-három hónap múltán ezek a folyamatok már készség szintjén működtek, miközben a napi munka zavartalanul folyt, és az átállásból a viszonteladó partnerek sem érzékelték semmit.

„Másfél év távlatában ott tartunk, hogy az SAP ERP mind az alap-, mind a speciális folyamatainkat tökéletesen támogatja, és ezzel lényegesen megkönnyíti munkánkat” – értékelte az eredményt Kunos Imre. „A rendszer sokkal részletesebb és gyorsabb adatszolgáltatással támogatja a hatékony működést. Ehhez a korábbiakhoz képest több adatot kell felvinni, ez azonban többszörösen megtérül. Az integráltságnak köszönhetően a kereskedők által felvitt értékesítési adatokkal a pénzügy azonnal dolgozni, a menedzsment elemezni és tervezni tud. A hatékonyabb működés számos területen, például a sokkal pontosabb készletnyilvántartás vonatkozásában is megnyilvánul. Ezt az SAP ERP-ben a gyári számok alapján valósítottuk meg, ami óriási előrelépés számunkra. Minden termékről darabra, dobozra pontosan meg tudjuk mondani, hogy mely ügyfelünknek mikor és milyen konfigurációban szállítottuk. Ez mindenképp jövőbemutató, sőt a nagykereskedelem jövője enélkül elképzelhetetlen. Egyre több gyártó kér tőlünk ilyen riportokat, és ha nem tudnánk őket elkészíteni, az hosszabb távon presztízsvesztéshez vezetne.”

A projekt megvalósítását gördülékenyebbé tette, hogy a riportok elkészítéséhez nem volt szükség egyedi fejlesztésre. „Míg a Nagy Machinátorban rendszergazdai segítségre volt szükségem ahhoz, hogy például egy olyan szállítói riportot kapjak, amely segít a tervezésben, addig az SAP ERP-ben teljesen intuitív módon, egy-két kattintással tudok ilyet készíteni” – mondta Mátyás Ferenc. „Ezeket a jelentéseket előkonfigurálhatom és tárolhatom, majd egy-két kattintással bármikor aktualizálhatom. Az SAP ERP mindezt készen

*kínálja, így a bevezetés során némi egyedi fejlesztésre inkább a folyamatok automatizálása terén jelentkezett igény.”*

A viszonylag kisebb létszámból adódóan Társaságnál egy-egy kolléga több feladatkört is betölt, egy vagy több folyamatot is lefed, és ez eltér az SAP ERP-ben meglévő kialakítástól. A Disztributor.hu dedikált SAP rendszergazdája azonban ebben a vonatkozásban házon belül is testre tudja szabni a rendszert. „Az SAP ERP egyik legnagyobb előnye, hogy egységes információs rendszert ad a vállalatnak” – emelte ki Kunos Imre. „A Nagy Machinátor és a körülötte kialakított szigetrendszerek idején tudnunk kellett, hogy a keresett információt melyik alkalmazásban találjuk, és azt hogyan nyerhetjük ki. Az SAP ERP-ben egy helyen, minden terület ugyanazokat az adatokat éri el rendkívül hatékony módon. Nem kell

*megvárni az éves zárást ahhoz, hogy lássuk, milyen eredménnyel dolgozunk, és a kiszolgálás színvonalát is tovább tudtuk emelni. Az SAP ERP-ben megvalósított részletes adatkezelésnek és hatékony keresésnek köszönhetően pontosan meg tudjuk mondani, hogy a partner mely projektjéhez mely termékek mikor érkeznek, és azokat a megadott címekre mikor szállítjuk. Ezeket az információkat igény szerint EDI kapcsolaton keresztül is biztosítjuk, így az SAP ERP-ben meglévő többlettudást továbbadhatjuk partnereinknek, ezzel is kitüntetve magunkat a disztribútorok körében. Az SAP ERP mind funkcionalitását, mind technológiai alapját tekintve jó választásnak bizonyult. Bevezetésének köszönhetően partnereink és beszállítóink felé is készen állunk a B2B adatkommunikáció, integráció és automatizálás legfejlettebb formáira.”*

## itelligence

A vezérigazgató úgy fogalmazott, hogy az SAP ERP már jelenleg is sokkal nagyobb támogatást ad a Disztributor.hu számára, mint a korábbi rendszer, de még mindig sok benne a kihasználatlan lehetőség. A Társaság másfél év rendkívül kedvező tapasztalatai alapján ezeket is szeretné kiaknázni, amint kellő erőforrást tud biztosítani az újabb funkciók használatba vételéhez. Ilyen többek között a webshop integrálása, amelyre a következő hónapokban sor kerül. Ez a korábbi rendszer mellett annak idején működő offline e-bolttal szemben egy valós idejű, online rendszer lesz. A Disztributor.hu emellett az SAP ERP kontrolling moduljának teljes körű bevezetését és a raktárfelügyelet kialakítását is tervezi.

Copyright © 2008 – SAP Hungary Kft.

Minden jog fenntartva. Az SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign és az itt említett egyéb SAP termékek és szolgáltatások, valamint azok logói az SAP AG védjegyei vagy Németországban és a világ több más országában bejegyzett márkanevei. A Business Objects és a Business Objects logó, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, XCelsius és az itt említett egyéb Business Objects termékek és szolgáltatások, valamint azok logói a Business Objects S.A. védjegyei, vagy az Amerikai Egyesült Államokban bejegyzett márkanevei. A Business Objects az SAP vállalata. Az összes többi termék és szolgáltatás neve az adott cég védjegye. Az ebben a dokumentumban foglalt adatok csak tájékoztatásul szolgálnak. A termékek országonként eltérhetnek.

Az anyagok tartalma előzetes értesítés nélkül megváltoztatható. Az anyagokat az SAP AG és leányvállalatai („az SAP Csoport”) kizárólag tájékoztatás céljából készítették, így azok nem minősülnek semmilyen garanciavállalásnak. Az SAP Csoport nem vállal felelősséget az anyagok esetleges hibáiért vagy szövegkihagyásaiért. Az SAP Csoport termékeire és szolgáltatásaira érvényes garanciákat – amennyiben ilyenek fennállnak – az adott termékre illetve szolgáltatásra vonatkozó kifejezett garanciavállalási nyilatkozat ismerteti. Jelen dokumentum tartalma nem értelmezhető további garanciavállalásként.