

Debreceni Egyetem – Informatikai Kar

**SAP RENDSZER
BEVEZETÉSÉHEZ SZÜKSÉGES
ÜZLETI FOLYAMATOK
FELMÉRÉSE A BAROMFIUDVAR
2002 KFT-NÉL**

Témavezető:

Dr. Kárpáti Tibor

Egyetemi adjunktus

Külső konzulens:

Kovács Attila

Informatikai vezető

Készítette:

Kürti Gergely Elek

Gazdaságinformatikus

Debrecen – 2010

Ezúton szeretnék köszönetet mondani, témavezető
egyetemi tanáromnak ***Dr. Kárpáti Tibornak***
iránymutatásáért, és külső konzulensemnek a
Baromfiudvar képviselőjében ***Kovács Attilának***
tanácsaiért, akiknek a segítségük nagyban hozzájárult
szakdolgozatom létrejöttéhez.

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	6
1. A VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI INFORMÁCIÓS RENDSZER.....	8
1.1. SAP RENDSZERRŐL ÁLTALÁBAN.....	9
1.2. SAP R/3.....	10
1.3. SAP BUSINESS ONE	13
1.4. AZ SAP BEVEZETÉSE	15
2. A BAROMFIUDVAR 2002 KFT. BEMUTATÁSA	16
2.1. MEGALAKULÁSA	16
2.2. ÜZLETPOLITIKA	16
2.3. VEVŐKÖR	17
2.4. PORTFÓLIÓ.....	17
2.4.1. MINŐSÉGPOLITIKA	18
2.5. SZERVEZET	19
2.6. LOGISZTIKA	20
2.7. TELEPHELY	20
3. ÜZLETI FOLYAMATOK	22
3.1. A STRATÉGIAI CONTROLLING	22
3.2. A FOLYAMATMENEDZSMENT ÉS FONTOSSÁGA	23
3.2.1. FOGALMAK.....	24
3.2.1.1. FOLYAMAT.....	24
3.2.1.2. AZ ÜZLETI FOLYAMAT.....	24
3.2.2. A FOLYAMATMENEDZSMENT TERÜLETEI	25

3.2.2.1.	<i>FOLYAMATFELMÉRÉS</i>	25
3.2.2.2.	<i>FOLYAMATKATEGORIZÁLÁS</i>	25
3.2.2.3.	<i>A FOLYAMATOK ELEMZÉSE ÉRTÉKELÉSE</i>	25
3.2.2.4.	<i>FOLYAMATTERVEZÉS</i>	26
3.2.2.5.	<i>FOLYAMATSZABÁLYOZÁS</i>	26
3.2.2.6.	<i>FOLYAMATCONTROLLING</i>	27
3.2.2.7.	<i>FOLYAMATFEJLESZTÉS</i>	27
4.	FELMÉRÉS A BAROMFIUDVAR 2002 KFT-NÉL	28
4.1.	FELMÉRÉS CÉLJA.....	28
4.2.	BESZERZÉS.....	28
4.3.	KERESKEDELEM.....	29
4.3.1.	ÁRKÉPZÉS.....	29
4.3.2.	ELLÁTÁS-TERVEZÉS	31
4.3.3.	RENDELÉSFELVÉTEL.....	32
4.4.	TÚRASZERVEZÉS.....	34
4.5.	RAKTÁRGAZDÁLKODÁS, KÉSZLETKEZELÉS.....	34
4.6.	TÚRAELSZÁMOLTATÁS	36
4.7.	SZÁMLÁZÁS	36
4.8.	VISSZATÉRÍTÉS ELSZÁMOLÁS.....	37
4.9.	REKLAMÁCIÓ-KEZELÉS.....	38
4.10.	PÉNZÜGY - SZÁMVITEL	38
5.	AZ IGÉNYFELMÉRÉS EREDMÉNYE: A MEGVALÓSÍTOTT FUNKCIÓK	40
5.1.	A BESZERZÉSNÉL	40
5.2.	A KERESKEDELEMNÉL.....	41
5.3.	ÜGYFÉLKAPCSOLATOK	41
5.4.	A KÉSZLETNÉL	42
5.5.	PÉNZÜGY, SZÁMVITEL, HÁZIPÉNZTÁR	43

5.6. A „BEÉGETETT” LEKÉRDEZÉSEK	44
5.7. HÚZD & NÉZD	44
ÖSSZEFOGLALÁS	45
FORRÁSJEGYZÉK	47

BEVEZETÉS

Aki előrelátó, jobb eséllyel indul a válság ellen. Az előrelátáshoz viszont naprakész gazdálkodási adatok kellene. Naprakész adatokhoz pedig vállalatirányítási rendszer kell. Akinek ilyenje van, lépéselőnyben van. Bár a komolyabb vállalatok, cégek nem engedhetik meg maguknak, hogy ne rendelkezzenek valamilyen vállalatinformációs rendszerrel, és itt nem feltétlenül a versenyelőnyről, hanem a versenyben maradásról van szó.

Ezen a téren a világ piacvezető szoftvere, a német fejlesztésű SAP. Az SAP a világ legelterjedtebb vállalatirányítási szoftvere, amely több, mint 35 éves múlttal rendelkezik. Az SAP sikerét az a vezető üzleti és informatikai technológia biztosítja, amely mögött sok éves, egyedülálló tudás és tapasztalat áll. A szoftver a moduláris felépítésének köszönhetően magas fokú rugalmasságot biztosít, lehetővé teszi használói számára, hogy a számukra releváns funkciókból építsék fel saját rendszerüket, amely a későbbiekben bármikor bővíthető és fokozatosan fejleszthető.

Dolgozatom első fejezetében a vállalatirányítási rendszereket és azok bevezetését kívánom bemutatni. Valamint szó esik még az SAP két külön fajtájáról. A SAP Business One a néhány százmillió forint éves árbevételű cégek számára létrehozott megoldás, míg a SAP R/3 az ennél nagyobb cégek számára ajánlott üzleti szoftver.

Az SAP R/3-mat azért tartom fontosnak megemlíteni, mert egyetemi tanulmányaim alatt, a választott szakirányomon is ezzel a rendszerrel ismerkedtünk meg, és ez a tudás később nagyon hasznosnak bizonyult, mivel 2010. május óta az E.ON Ügyfélszolgálati Kft.-nél dolgozom, ahol a programkörnyezet szintén az SAP R/3.

Az a tapasztalat, hogy láttam hogyan működik a program egy valós gyakorlati helyzetben, egy munkahelyen, még jobban felkeltette az érdeklődésemet, és arra sarkalt, hogy elmélyedjek a témában. Ezért választottam egy olyan szállítványozási céget mint a Baromfiudvar 2002 Kft., ahol nemrég vezették be az SAP-t, és a középpontban ugyanúgy az Ügyfél áll.

A második fejezetben bemutatásra kerül a Baromfiudvar 2002 Kft. megalakulása, főbb tevékenységek stb., mert a vizsgálódásom középpontjában, a cégnél bevezetett SAP Business One és az előzetes üzleti folyamatok felmérése áll.

Ehhez először tisztán kell látni a cég fő profilját és üzletpolitikáját, ami eredményezi a későbbiekben a nagymértékű fejlődést.

A harmadik fejezet az üzleti folyamatokat érintő elméleti áttekintés, a stratégia és folyamatmenedzsment szerepének hangsúlyozásával. Ezek segítségével, szem előtt tartásával készül a legtöbb vállalati igényfelmérés.

A negyedik rész a Baromfiudvarnál végzett 2005-ös előzetes igényfelmérés, mint az SAP rendszer előfutára. Az üzleti folyamatok felmérése kiterjed a beszerzéstől kezdve, a raktárgazdálkodáson és járatszervezésen át, a pénzügy-számvitelig. Akárcsak egy termék életciklusai, miként kerül a beszállítótól a forgalmazóhoz, onnan a megrendelő polcaira, és végül a fogyasztókhoz.

Az ötödik, záró fejezetben pedig az SAP bevezetésének köszönhető, üzleti folyamatokat érintő változások, új funkciók vannak felsorolva, mint a felmérés hozadékai. Itt szerepel például a cikkszámrendszer kialakítása, ami elengedhetetlen hozzátartozója a termékkövetésnek, a cég szigorú minőségpolitikáját tekintve. Vagy a vevői adatállomány kialakítása, vagy a Rendelés-menedzsment külső modul megtámogatása (on-line hozzáférés az SAP adatbázishoz), vagy a vezetői jelentések kialakítása, és nem utolsósorban a felhasználóbarát „Húzd & Nézd” lehetőség, mind-mind a magas szinten integrált, széles körű funkcionalitást megvalósító vállalatirányítási információs rendszer által nyújtott lehetőség, melynek alkalmazása az informatika vállalati alkalmazásának csúcspontját jelenti, így ezen rendszerek szervezetre gyakorolt hatása is igen nagy.

1. A VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI INFORMÁCIÓS RENDSZER

Információs rendszernek nevezünk minden olyan rendszert, amely figyeli egy vállalat környezetére vonatkozó adatokat, begyűjti azokat, valamint ezzel egyidejűleg kezeli a vállalaton belül zajló tevékenységeket és a környezettel folytatott adatcserét is. Mindezeket rendszerezve, feldolgozott információ formájában, a felsőbb vezetés, illetve a döntéshozók rendelkezésére bocsátja. (*Chikán Attila, 2008*)

Vállalatirányítási információs rendszer alatt egy adott vállalat minden vállalati folyamatát lefedő programcsomagot értünk.

A szakirodalomban az integrált vállaltirányítási rendszerek fogalmával a leggyakrabban egy angol ERP rövidítésként találkozhatunk. A mozaikszó jelentése Enterprise Resource Planning - Vállalati erőforrás Tervezés. Ez az elnevezés önmagáért beszél, hiszen az ERP rendszereknek legfontosabb feladata a működéshez szükséges vállalati erőforrások (humán, pénzügyi és technikai erőforrások, mint például az értékesítés, a marketing, a gyártás, az üzemeltetés, a logisztika, a vásárlás és az új termékek fejlesztése) tervezését jelenti. Alapvető feladatai közé tartozik még, hogy automatizálja az értékteremtő láncba tartozó összes tevékenységek végrehajtását, biztosítva a megfelelő koordinálást és információáramlást, befolyásolva ezzel az értékteremtés költségét. Megjelenésükkor az adatokkal kapcsolatos monoton, számításigényes technológiák kiszolgálása volt a céljuk, mentesítve ezáltal az embert a teljes munkavégzés alól, de mára a szervezetben meglévő tapasztalatok és tudás menedzselésén át, a különböző vállalati stratégiák érvényre jutásán keresztül rengeteg feladat támogatásáért felelősek a szervezeti hatékonyság és eredményesség növeléséért. (*Hetyei, 2004*)

Az ERP rendszer egy „standard rendszer”, ami azt jelenti, hogy tulajdonképpen készen lehet ezekhez a rendszerekhez hozzájutni, megkímélve ezzel a vásárlókat, a különböző szervezeteket a szoftver-fejlesztés hosszadalmas és költséges folyamatától.

A standard szoftverek természetesen csak egy elképzelt vállalati modell alapján írhatók meg, amely azt vonja maga után, hogy egy ilyen standard szoftverben nagyon sokféle standard

funkció található, amelyeket a bevezetés során a vásárló, a vállalat sajátosságainak, illetve igényeinek megfelelően lehet paraméterezni.

Azonban célszerű a rendszer nyújtotta standard megoldásokat alkalmazni az átalakítások helyett. Inkább javasolt a vállalat átalakítása a rendszerhez, mint a rendszer átalakítása a vállalathoz. Ez utóbbi módszer esetén a rendszer határfoka csökken, valamint nehezkessé, sőt egyes esetekben lehetetlenné válhat a rendszer egy újabb verziójának bevezetése, az arra történő átállás.

1.1. SAP RENDSZERRŐL ÁLTALÁBAN

Az SAP a világ vezető integrált vállalatirányítási rendszere. A mögötte álló közel 15.000 fejlesztő elszánt törekvése, hogy folyamatosan sikeresebbé tegyék a vállalkozások működését.

Az 1972-ben megalapított SAP AG Európa legnagyobb független szoftverháza. Ez az eredmény azért különösen figyelemre méltó, mert a cég kezdettől fogva csak egyetlen terméket fejleszt. Ez a termék egy, a nagyvállalatok igényeire tervezett integrált ügyviteli és termelésirányítási programcsomag, mely képes arra, hogy változtatások nélkül, csupán a program paramétereinek megfelelő beállításával egy tetszőleges nagyvállalat teljes gazdálkodását a számviteltől a gyártósorok irányításáig magába integrálja. (*Menedzsment fórum, 2010.05.20.*)

A rendszer első verziója, az SAP R/2 1979-ben jelent meg, és a hetvenes és nyolcvanas évek számítástechnikai lehetőségeihez alkalmazkodva még csak mainframe gépeken volt használható. Ez jelentősen behatárolta a felhasználók körét, hiszen a kicsi és közepes vállalatok számára a rendszer alkalmazása nem lett volna kifizetődő. Azonban a kilencvenes évek elejére az új, nagykapacitású és olcsó számítógépek megjelenésével az alkalmazás elérhetővé vált a kisebb vállalatok számára is. Ezt felismerve látott neki az SAP AG az R/2 rendszer nyitott architektúrájú, kliens-szerver rendszerű újraprogramozásának, és 2000 emberévnyi fejlesztési munkaidő után létrejött az SAP R/3 rendszer. Az R/3-mal 1992-ben jelent meg a vállalat, és ez a programcsomag váratlanul nagy sikert hozott. Két év múlva

4000 vállalatból álló ügyfélbázissal és évi 1.8 milliárd márka bevétellel az SAP AG lesz a világszerte a vállalat irányítási szoftverek eladásában. A cég bevételi forrása nem csupán a termékeinek eladása, hanem a bevezetéssel kapcsolatos szaktanácsadás és oktatás is. Az SAP rendszer jelenlegi elterjedtségét mutatja, hogy a világ 30 országának vállalata használja a programcsomagjait. Európában csaknem minden második nagyvállalat, az USA-ban a tíz legnagyobb cég közül nyolc SAP felhasználó. A gyártó SAP AG pedig a világon a negyedik legnagyobb szoftvergyártó cég, kategóriájában az első. (*Menedzsment fórum, 2010.05.20.*)

Az SAP AG a terméket folyamatosan fejleszti és bővíti, bevételeinek 20%-át forgatja vissza erre a célra évek óta. 1996-ban jelentek meg az R/3 3.1-es verziójával, mely egyrészt képes átfogó és biztonságos intranetes megoldásokat nyújtani a vállalatoknak, másrészt 130 interfész áll rendelkezésre a külső programok integrálására a rendszerbe. Az SAP rövidítés egyébként a német "Systeme, Anwendungen und Produkte" vagy az angol "Systems, Applications and Products" elnevezésből származtatható (Rendszerek, alkalmazások és termékek). (*Menedzsment fórum, 2010.05.20.*)

Magyarországon az SAP AG a termékével 1989-ben jelent meg. Azóta a rendszer itthon is ugyanolyan sikernek örvend mint külföldön: több mint száz vállalat vezette be ideig, többek között olyan nagyvállalatok mint a GE Lighting Tungstam, a MOL, vagy a Hungária Biztosító. A Magyar Nemzeti Bank is ezt a rendszert használja, így elmondható, hogy az ország főkönyve is SAP-vel készül. Egyébként a kétszáz legnagyobb hazai cég közül nyolcvan SAP felhasználó. (*Menedzsment fórum, 2010.05.20.*)

1.2. SAP R/3

A ma használt SAP rendszer az SAP R/3 típus, amely az SAP R/2 továbbfejlesztéseként jelent meg 1992-ben az első szabványos kliens/szerver ERP-rendszerként. Az „R” betű a valós idejűsége (real time) utal, mely azt jelenti, hogy az információ folyamatosan frissül, így mindig a rendszer aktuális állapota érhető el. Ez a rendszer rendkívül komplex és technológiailag összetett. Ezen a tulajdonságok tették lehetővé, hogy széles körben alkalmazható legyen egy bonyolult üzleti környezetben is. E

szabványos rendszer tartalmazza az implementáláshoz szükséges eszközöket és a fejlesztési környezetet a rendszer hatékonyságának növelésére. Implementálásnál lehetőség van a rendszer testre szabására, ami lehetővé teszi a vállalat és a felhasználók igényeinek kiszolgálását. *(Hernández – Keogh - Martinez, 2007)*

Az SAP R/3 rendszer moduláris felépítésű, az egyetlen kötelező elem a programcsomag magja, mely az adatbázisokat is tartalmazza. Az igényektől függően dönthető el, hogy a felhasználó vállalat az összes modult igénybe kívánja-e venni, vagy például csak a pénzügyi és projekt management modult egy banknál. A rendszert felépítő egyes modulokat az igényektől függően be lehet vezetni egyszerre egy lépésben (ez az úgynevezett. "Big Bang" módszer), vagy egymás után, lépcsőzetesen.

A modulokat általában a következő módon szokták csoportosítani:

- Logisztikai modulok: SD, MM, PP, de ide sorolható a QM és PM is.
- Pénzügyi-számviteli modulok: FI, CO, AM.
- Egyéb modulok: HR, IS, OC, PS.

(Forum.atw.hu, 2010.10.02.)

A szoftver kialakítás szempontjából egy operációs rendszer és hálózati alkalmazások helyezkednek el az alsó szinten, míg rájuk épül egy adatbázis kezelő szoftver (DBMS, Database Management System). Az SAP sikeréhez erősen hozzájárult a nyílt megoldások használata, a rendszer különböző operációs rendszeren, számítógép gyártók termékein való futtathatóságát lehetővé téve. *(Hernández – Keogh - Martinez, 2007)*

A legfőbb operációsrendszer gyártókat támogatja: UNIX, Microsoft Windows, Linux. Adatbázis szinten a legkülönbözőbb SQL szabványokat, a hálózati kommunikációhoz a szabványos kommunikációs protokollokat (TCP/IP, CPIC) támogatja. Alkalmazási szinten is képes a külső programokkal való kommunikációra. RFC-k (távoli függvényhívás) és RPC-k (távoli eljárás-hívás) segítségével képes kiszolgálni külső programokat és BAPI-k (Business API) segítségével a Business Framework-el, vagy más SAP üzleti termékekkel képes a kapcsolat létesítésére.

Végül a legfelső szinten az ABAP nyelven írt alkalmazások foglalnak helyet:

- Bázis Modul

- Alap Modul
- IS (Industrial Solutions)
- Saját programok

(Hernández – Keogh - Martinez, 2007)

A rendszer néhány fontosabb jellemzője mely az R/3 páratlan sikerére adhat választ:

- Nemzetköziség. A világ minden jelentős országában megtalálható az SAP AG leányvállalata vagy helyi forgalmazója, mely gondoskodik a szaktanácsadásról, fordításról, illetve a termék fejlesztéséről és adaptálásáról a helyi igényekhez és törvényekhez. Az R/3 már több mint 30 nyelven elérhető.
- Rugalmasság. Az R/3 nem iparág-specifikus, bármely fajta vállalat tevékenységénél használható, bankoktól a kereskedelmi vállalatokon át a termelő vállalatokig, és képes ezen cégek minden területét irányítani.
- Nyitottság. Rendkívül nagyszámú hardverrel, operációs rendszerrel és külső alkalmazással kompatibilis, az architektúra nemzetközi szabványokon alapul. Így az R/3 elszakad a gyártótól függő monokultúrától, és szabad utat nyit a gyártótól független nyílt rendszerek adatfeldolgozási lehetőségeinek kialakítására.
- Fejleszthetőség. Arra az esetre, ha a felhasználónak bármilyen speciális igénye van amely nem oldható meg az SAP moduljaival, a rendszer fejleszthető a saját negyedik generációs programnyelvével (ABAP). Ezenkívül több mint 130 interfész áll rendelkezésre a külső alkalmazásokkal való kapcsolatokhoz.
- Modularitás. A rendszer moduláris struktúrájának köszönhetően lehetséges a teljesen rugalmas, ügyfélspecifikus és az peremfeltételekhez alkalmazkodó bevezetés és használat.
- Integráció. Egy üzleti esemény lejátszódásakor az ezzel kapcsolatos minden információ a vállalati adatbázis minden érintett pontjára azonnal eljut. Megszűnik az adatbázis redundancia, a többszörös munkavégzés, lehetővé válik a folyamatok optimalizálása.

(Menedzsment fórum, 2010.05.20.)

1.3. SAP BUSINESS ONE

Integrált ügyviteli alkalmazás kis- és középvállalatok számára. A piacon elérhető többi alkalmazástól eltérően az SAP Business One önálló alkalmazás, amelyhez nem szükséges további telepítés vagy több modul bonyolult integrálása. *(SAP Hungary, 2010.11.15.)*

Kevesebb ellenőrzés szükséges, és ezáltal vezetői kapacitás szabadul fel az innovációra. Az SAP Business One hatékonyabbá teszi mind a cég belső folyamatait, mind külső kapcsolódásait, egyfajta katalizátorként segíti a vállalat növekedését és az eredmény növelését.

Az SAP Business One által kínált főbb üzleti előnyök:

Fokozott termelékenység:

A könnyen érthető, intuitív felhasználói felület segítségével gyors és hatékony a munkavégzés.

Gyorsabb és jobb üzleti döntések:

A vezetők gyorsan és hatékonyan hozzájutnak vállalkozásuk minden területének stratégiai információihoz, így a lehető legjobb és tényeken elemzéseken alapuló döntéseket tudják meghozni.

Megbízható bővíthetőség:

A rugalmas újrakonfigurálási, bővítési technológia következtében adott a gyors módosítás és alkalmazkodás lehetősége, illeszkedve a vállalkozás belső és környezeti változásaihoz.

Globális elérhetőség:

Az üzleti tranzakciók több pénznemben bonyolíthatók és több pénznemben elemezhetők.

Költségfigyelés:

Hatékony költség szint figyelést, ellenőrzést biztosít a dolgozói termelékenység emelésével, a szállítók közötti kommunikáció javulásával és a műveletek hatékonyságának fokozásával.

Magasabb bevétel:

Mivel a rendszerben mindenütt gyorsan és egyszerűen lehet hozzáférni a valós idejű információkhoz, így az üzleti lehetőségek jobban felismerhetők, az új

termék piacra lépése gyorsabb. Az ügyféltámogatás és a szerviz színvonalának emelkedése további üzletépítést tesz lehetővé.

Értékesítési lehetőségek kezelése:

Az SAP Business One fontos eszközöket biztosít a vállalatoknak az értékesítési lehetőségek kezelésére, egyebek mellett teljes körű bizonylat, ügyfél vagy akár értékesítői szinten monitorozza a nyereségtartalmakat, továbbá cikk, raktár vagy akár régió szinten a készletszinteket illetve azok alakulásait is.

(SAP Hungary, 2010.11.15.)

Az egységes, integrált rendszer a sikeres üzleti működés valamennyi lényeges folyamatát lefedi:

Üzleti ügyvitel:

- Pénzügyi számvitel
- Pénzügyi műveletek
- Értékesítés és disztribúció
- Beszerzés

Ügyfélkapcsolat-kezelés (CRM)

- Értékesítési lehetőségek kezelése
- Üzleti partnerek kezelése
- Szervizkezelés

Készletkezelés, gyártás

- Raktárgazdálkodás
- Szükséglettervezés
- Gyártás
- Jelentéskészítés

(SAP Hungary, 2010.11.15.)

Az SAP Business One leginkább egyfajta koncentrikus folyamatokként modellezhető a vevői kapcsolatoktól kezdve a gyártás és kiszállításon át az értékesítés utáni support folyamatokig bezárólag. Az összes folyamat teljesen integrált és automatizált, megengedve és előre jelezve a kritikus kézi beavatkozások igényét. *(SAP Hungary, 2010.11.15.)*

1.4. AZ SAP RENDSZER BEVEZETÉSE

Természetesen egy olyan szintű vállalkozásnál, mint az SAP rendszer bevezetése egy vállalatnál, nem alkalmazható sablon, hiszen a bevezetési projektet mindig az aktuális környezethez, előfeltételekhez, felhasználói igényekhez, stb. kell igazítani. Négy alapvető fázist azonban mindig fel lehet fedezni a bevezetési projektek során, melyekben a párhuzamosan végzett tevékenységek további szinteket alkotnak. Hogy mégis legyen valamilyen elképzelésünk a bevezetés mikéntjéről, a következőkben látható a négy alapvető fázis leírása, ami egy teljesen általánosított SAP bevezetést mutat. (*Forum.atw.hu, 2010.10.02.*)

1. Fázis:

Helyzetfelmérés, koncepcionális tervezés. Célja egyrészt a vállalati folyamatok felmérése, pontos megismerése, másrészt a bevezetés előkészítése.

Az első fázis végeredménye a koncepció és a projektterv.

2. Fázis:

Részletes tervezés és megvalósítás. Célja az első fázisban megismert rendszer funkcióinak és folyamatainak leképezése az SAP modulokra, funkciókra és folyamatokra.

A második fázis végeredménye a dokumentált prototípus.

3. Fázis:

A produktív rendszer előkészítése. Célja az előző fázisban megtervezett prototípus rendszer gyakorlati megvalósítása.

A harmadik fázis végeredménye a kész produktív rendszer.

4. Fázis:

A produktív rendszer beindítása. Cél a futó rendszer megfigyelése, a még szükséges kisebb javítások elvégzése.

(*Forum.atw.hu, 2010.10.02.*)

2. A BAROMFIUDVAR 2002 KFT. BEMUTATÁSA

Az eltelt 8 év alatt a Baromfiudvar 2002 Kft. a Kelet-Magyarországi gasztronómiai, közétkeztetési piac meghatározó szereplőjévé nőtte ki magát.

A cég neve, a most már hat megyét átfogó ellátási területén - Hajdú-Bihar, Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Békés, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg (1. ábra)- egyet jelent az igényes, minőségi nagykereskedelmi tevékenység fogalmával. (*Baromfiudvar 2002 Kft honlapja*)

Jelenleg hat megyébe történik szállítás:



- » Hajdú-Bihar
- » Borsod-Abaúj-Zemplén
- » Heves
- » Békés
- » Jász-Nagykun-Szolnok
- » Szabolcs-Szatmár-Bereg

1.ábra Szállítási területek

2.1. MEGALAKULÁSA

Baromfiudvar 2002 Kft, mint ahogy azt a neve is mutatja, 2002-ben alakult Debrecenben a Nyugati Ipari Parkban. Az alapító tagok és a vezetés is a szakma kiváló ismerőiből, egykori kollégákból kerültek ki. A tulajdonosok hazai magánszemélyek. (*Baromfiudvar 2002 Kft honlapja*)

2.2. ÜZLETPOLITIKA

Az alapítás óta a vállalat fő tevékenységi köre a nagykereskedelem. A kezdetekkor a baromfi termékekre alapoztak, s ez az alap portfólió ma is megmaradt. Bár azóta szélesedett a

termékkálájuk, a szlogenjük ma is helytálló: a Baromfiudvar 2002 Kft. A Baromfinomságok szállítója. Üzleti tevékenység fő fókusza, hogy termékek minősége, a kiszolgálás színvonala mindenkor feleljen meg a vevők elvárásainak és megelégedettségének. A Baromfiudvar 2002 Kft. eltökélt szándéka, hogy piacvezetővé váljon a baromfi, tőkehús és gyorsfagyasztott zöldség, gyümölcs, tészta, hasáburgonya termékeivel a régióban. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

2.3. VEVŐKÖR

Az aktív vevőpartnerek száma közel 5000-re tehető, akiknek köszönhetően a 2009-es évben 7,1 milliárd forint forgalmat tudott elérni. A vevőkör elsősorban gasztronómiai szolgáltatókból, a közétkeztetés szereplőiből, valamint a kiskereskedelmi hálózatokból,- Coop hálózat, Reál hálózat, és egyéb kiskereskedelmi egységekből tevődik össze. A Baromfiudvar 2002 Kft. jelentős számú meghívásos és közbeszerzési pályázaton vesz részt, amelynek aránya folyamatosan növekvő tendenciát mutat. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

2.4. PORTFOLIÓ

- Baromfi termékek, friss és fagyasztottak, ezen belül csirke, pulyka, kacska és liba termékek.
 - Gyorsfagyasztott zöldségek, tészták, halak, vadak, burgonyák, friss és gyorsfagyasztott sertés és marha termékek.
 - Tovább feldolgozott panírozott és töltelékárak.
 - A speciális vevői elvárásoknak történő jobb megfelelés érdekében a Baromfiudvar 2002 Kft. 2009.-ben létrehozta a szárazárut forgalmazó divízióját, mely mintegy 1800 cikkelemet forgalmaz.
 - A cég által bevezetett sajátmárkás, KUKTA termékek (31 féle).
- (Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

A cég alkalmazásában szereplő összes termék egyedi azonosítóval, ún. cikktörzsszámmal van ellátva, amit a cikktörzs adatbázis tárol. Ezek az azonosítók nem csak a forgalmi elemzések nélkülözhetetlen részei, hanem a minőségbiztosításban is fontos szerepet játszanak. Hiszen egy adott termék nyomon követése törvényileg is elő van írva, a fogyasztóvédelem szempontjából. A cikktörzsszám kialakítását és adminisztrációját nagyban támogatja az SAP.

MINŐSÉGPOLITIKA

2005 novemberében a vevők még jobb kiszolgálása érdekében megszerezték a TÜV által kiadott NORD CERT EN minősítést (2.ábra), mely szerint a cég megfelel most már a legmagasabb ISO 9001-2008 szabvány követelményeinek. A cég folyamatos kiszolgálási színvonal növelésének háttérében a minőség iránti elkötelezettség áll.

Ezért üzleti tevékenységüket úgy szervezik, hogy az általuk forgalmazott termékek minősége mindenkor megfeleljen vevőik elvárásainak és megelégedettségének a belföldi piacokon.

Céljuk, hogy régiókban a baromfi-, tökehús és a mirelit termékekkel a belföldi élelmiszer kereskedelemben vezető szerepet töltsenek be, és növeljék értékesítési területeiket. Gondoskodnak a termékek beszerzéséről, tárolásáról és a szállítás szabályozott módjáról. Meghatározzák a biztonságos élelmiszer kiszállításhoz szükséges higiéniai feltételeket (HACCP) és biztosítják azok betartását. Megrendelőikkel tartós, kölcsönös előnyökön alapuló üzleti kapcsolatokat építenek ki, felméri a termékekkel és a szolgáltatással szemben támasztott újabb minőségi igényeket, és ennek eredményeit beépítik fejlesztő tevékenységükbe.

Beszállítóikkal tartós megbízható, hosszú távú kapcsolatokra törekszenek, melyet beszállítói szerződésekkel és lekötésekkel biztosítanak. Fontosnak tartják a törvények betartását, a hatóságokkal történő korrekt együttműködést. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*



2.ábra ISO tanúsítvány

2.5. SZERVEZET

Az eltelt 8 évben elért kiemelkedő forgalmi növekedés, a szakmában lezajló változások megkövetelik a szervezet időről-időre történő „finomhangolását”, a munkatársak, vezetők képességeinek, célirányos fejlesztését. A vevőkkel történő napi kapcsolattartás jól képzett, motivált külső-és belső üzletkötők látják el. A magasabb szintű rendelés-felvétel érdekében kialakítottak egy zajsint csökkentő irodát a 10 fős rendelés-felvétel részére. Ez nagy mértékben elősegíti munkájukat a kapcsolattartásban és a rendelések pontos felvételében. A speciális vevői elvárásoknak történő megfelelés érdekében a Baromfiudvar 2002 Kft. létrehozta az önálló gasztros divízióját, amelyben célul tűzte ki a vendéglátóiparban dolgozó partnerek legmagasabb szintű kiszolgálását. 2009. évben bevezetésre került az SAP rendszer, amely a vevői kiszolgálás színvonalának emelését, a piaci információk gyorsabb elemzését teszi lehetővé. A cég nagy hangsúlyt fektet a munkatársak folyamatos képzésére, tréningjére. A 13 fős külső üzletkötői csapat esetében bevezetésre került a rendelésvételt gyorsító PDA rendszer. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

2.6. LOGISZTIKA

Az alapításkor a Baromfiudvar 2002. Kft. tevékenységét 100 négyzetméter alapterületű raktárral kezdte meg. Ma már 2000 négyzetméterű, korszerű, az EU-s előírásoknak megfelelő hűtő és fagyasztó raktárkapacitással rendelkezik. A vevők kiszolgálásának, az áruk beszállításának zökkenőmentes bonyolítása kiemelt prioritást képvisel a Baromfiudvar 2002 Kft.-nél. A disztribúciós tevékenységet 51 darab, 1 - 40 tonna közötti hűtő kapacitással rendelkező Baromfi Trans 2008 Kft. végzi. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

Járatszervezés: Ennek a folyamatnak is az alapja egy SAP adatbázis, amelyből dolgozik és optimalizálja a járatokat.

„Törzsítés”: A szállításra kerülő áru jó meghatározása és tagolása (teherautó kihasználtsága megfelelő legyen, ne induljon félig üresen). Elengedhetetlen része a sikeres munkafolyamatnak. Ennek része a komissiózás: nem külön egységekben történő tárolás, egybe minden, a sofőr dolga kiválogatni az átadáskor.

2.7. TELEPHELY

A telephely a debreceni Nyugati Ipari Parkban található (3.ábra), ahol minden szükséges hatósági elvárásnak eleget tudnak tenni. A logisztikai háttér folyamatos fejlesztés alatt áll. 2005. januárjában átvételre került a közel 2000 m²-es hűtőtárolókkal felszerelt kereskedelmi raktár. A raktár tároló kapacitása 250 tonna, ami lehetővé teszi nagy mennyiségű és változatos összetételű áruk megfelelő tárolását. Ebből a raktárból történik a közel 5000 partner megfelelő színvonalon történő kiszolgálásának biztosítása. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*



3.ábra Telephely és szállítóeszközök

Szállító eszközök:

Szállítókapacitásuk 22 db hűtős tehergépkocsi, átlagéletkora nem haladja meg a 4 évet, és minden tehergépkocsi úgy van kialakítva hogy az megfeleljen az Uniós elvárásoknak. Egy időben szelektálva tudnak előhűtött és fagyasztott terméket is szállítani. Minden tehergépkocsi rendelkezik hatósági engedéllyel. A tehergépkocsik rendelkeznek GPS globális helymeghatározó rendszerrel. Ezen belül a gépkocsik osztott rakterének a hőmérsékletét is nyomon lehet követni. *(Baromfiudvar 2002 Kft honlapja)*

3. ÜZLETI FOLYAMATOK

A tény-folyamatok elemzése és az optimalizált terv-folyamatok leírása az alapja minden üzleti folyamat - fejlesztési projektnek. A kidolgozott modellek megteremtik a szükséges áttekinthetőséget, láthatóvá teszik az optimalizálási lehetőségeket. A folyamatmodellek elkészítése elengedhetetlen bármely menedzsment rendszer, illetve integrált informatikai rendszer kiépítése, bevezetése előtt! *(Berencsi Vezetési Tanácsadó és Szolgáltató iroda honlapja)*

Az üzleti folyamatok kis léptékű, optimalizáló fejlesztése (BPI - business process improvement) a hatékonyságnövelést és az erőforrás-gazdálkodás javítását szolgálja. Itt a hangsúly a veszteségek, javítási lehetőségek feltárásán, majd a kritikus pontok fejlesztésén van. *(Berencsi Vezetési Tanácsadó és Szolgáltató iroda honlapja)*

Az üzleti folyamatok teljeskörű átstrukturálásának (BPR - business process reengineering) célja az értékteremtő folyamatok megreformálása, amely hosszútávú stratégiai döntésen kell, hogy alapuljon. A gazdasági megfontolások mellett a piaci környezet, jogszabályi változások, vagy akár a technológiai fejlődés is rákényszerítheti a szervezeteket a működési folyamataik alapvető átgondolására. A BPR projektek célja a hosszútávú stabilitás, versenyképesség biztosítása a belső folyamatok átszervezése által. Ez általában az informatikai lehetőségek széleskörű kiaknázását igényli. *(Berencsi Vezetési Tanácsadó és Szolgáltató iroda honlapja)*

3.1. A STRATÉGIAI CONTROLLING

A vállalati környezet műszaki, társadalmi és piaci szempontokból nézve egyaránt egyre gyorsabban változik. A vezetés nem korlátozódhat ezért arra, hogy a meglévő kereteket kimerítse, hanem ezek jövőbeli alakulását kell előre látnia és befolyásolnia. A szervezet számára a küldetésből és jövőképből levezetett stratégia mutatja meg a működés legfontosabb céljait, tervezett irányait. A stratégiai irányítással együtt színre lép a stratégiai controlling is.

A stratégiai controlling abban támogatja vezetőséget, hogy a vállalat hosszú távon célorientáltan működjön és alkalmazkodjon a környezetéhez. A stratégiai controlling a környezetet nem tekinti adottnak, hanem módszeresen megkérdőjelezi. Megpróbálja a külső és a belső változást kimutatni, és a vezetőséget az ezzel összefüggő cselekvésre motiválni. A stratégiai controlling olyan vezetői tevékenységek összessége, amely a stratégiák tervezését, vizsgálatát, azok megvalósítását és annak nyomon követését szolgálják. A stratégiai controlling időhorizontja nem korlátozott, a stratégia által előre meghatározott időszakra vonatkozik. Ebben az esetben a célok tipikusan a meglévő és jövőbeni sikerpotenciálokra, piaci részesedésre, valamint a (szabad) Cash Flow-ra vonatkoznak. (*Controlling Portál, 2010.11.25.*)

A stratégiai controlling részét képezi a vállalati folyamatmenedzsment rendszernek.

3.2. A FOLYAMATMENEDZSMENT ÉS FONTOSSÁGA

A folyamatmenedzsment a vállalati folyamatok tervezésével, szabályozásával, dokumentálásával és fejlesztésével foglalkozó menedzsment részterület. A folyamatmenedzsment célja a vállalat fő üzleti folyamatainak megfelelő kialakítása, kézbentartása és fejlesztése a jobb üzleti eredmények elérése érdekében.

A folyamatmenedzsment viszonylag új keletű fogalom. Alapját képezi a vállalatok folyamatszemplélet szerinti vezetésének és fejlesztésének.

Ha a vállalat üzleti folyamatait mérjük és szabályozzuk, akkor még a kívánt vagy nem kívánatos teljesítmények megjelenése előtt beavatkozhatunk a teljesítmény és költségképződés folyamatába és azt a kívánt irányba befolyásolhatjuk. Ha a vállalat üzleti folyamatait fejlesztjük, akkor megváltoztatjuk azt a keretrendszert, aminek az eredményeképpen a vállalat üzleti teljesítménye kialakul.

A vállalati teljesítmény a folyamatok eredményeként jelenik meg. Ha valóban kontrollálni és javítani szeretnénk a vállalat teljesítményét, akkor a folyamatokra kell koncentrálnunk. A folyamatszemplélet alkalmazása elősegíti a vevőközpontúság értelmezését és alkalmazását. A folyamat minden résztvevője láthatja, hogy kik az ő vevői (külső vagy belső) és milyen eredményeket várnak tőlük a vevők. A folyamatszemplélet alkalmazásával nyilvánvalóbbá válnak azok a tevékenységek, amelyek egyetlen vevő céljait sem szolgálják, vagy nem

megfelelően szolgálják a vevői célok kielégítését, és így többlet költséget vagy veszteséget okoznak a vállalatnak. A folyamatszeglélet alkalmazása segíti az egyes tevékenységek közötti ok-okozati kapcsolatrendszer megértését és ezen keresztül, a működésfejlesztés során, a problémák forrásainak a megtalálását, illetve a fejlesztési területek kijelölését. A folyamatszeglélet elterjedése segíti a vállalati tevékenységek automatizálását, hatékonyság növelését és integrálását. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.2.1. FOGALMAK

3.2.1.1.Folyamat:

Egymással összefüggő események egységes, időbeli rendezettsége. A folyamat egymáshoz kapcsolódó tevékenységek sorából épül fel.

Minden tudatos szervezeti folyamat valamilyen eredmény (cél) elérése érdekében megy végbe. Ha nem tudatos egy folyamat, akkor is valamilyen eredményre vezet. A folyamatoknak vannak vevői, ők azok, akik a folyamat eredményét értékelik, és akik elvárásainak a kielégítésére törekszünk a folyamatot felépítő tevékenységek során. A folyamat kimenete az a produktum (információ, termék), amely a tevékenységek közvetlen outputjaként megjelenik és a folyamat végén mérhető. A folyamatoknak vannak szállítói, akiknek a folyamatban résztvevő személyek a vevői, ezek szolgáltatják azokat az inputokat (anyag, energia, félkésztermék, információ), amiket a folyamat során felhasználunk. A folyamatok során a szállítóktól érkező inputokat felhasználva outputokat termelünk, úgy hogy közben hozzáadott értéket teremtünk, amelyet a vevőink értékelnek. A folyamat további fontos jellemzői a folyamat költsége és cikluseideje. A folyamat költsége a folyamat során történő erőforrás ráfordítások (energia, pénz, emberi erőforrás...) pénzben kifejezett értéke. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.2.1.2. Az üzleti folyamat:

Az üzleti folyamat a vállalat céljai elérése érdekében történő tevékenységek rendszere. Erőforrásokat és inputokat használunk fel, outputok és hozzáadott értéket teremtünk. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.2.2. A FOLYAMATMENEDZSMENT TERÜLETEI

3.3.2.1. Folyamatfelmérés

A folyamatmenedzsment alapját a folyamatok ismerete képezi, ezért egy folyamatmenedzsment rendszer kialakításakor először fel kell mérni a vállalatnál található folyamatokat, valamilyen módszerrel általában folyamatábrák és folyamatlisták, mátrixok segítségével dokumentálni kell a folyamatokat. A folyamatok dokumentálása a folyamatábrákon kívül történhet szövegesen (eljárások segítségével), ahogy azt a legtöbb ISO 9001 rendszer teszi, vagy történhet objektum orientált modellezési eszközökkel. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.3.2.2. Folyamatkategorizálás

A folyamatokat valamilyen módon rendszerezni és osztályozni, kategorizálni kell. Ki kell választani azokat a folyamatokat, amelyek szabályozására és fejlesztésére a későbbiekben fokozott figyelmet szentelünk.

A folyamatok osztályozhatók a vállalati értékteremtő tevékenységben betöltött szerepük szerint. Eszerint megkülönböztethetők:

- Alapvető (mag) folyamatok: Stratégiai szerepet játszanak a vállalat működésében, a vevő érzékeli őket, szerves részét képezik az értékteremtő láncnak, amely célja a vevő által elfogadott érték (termék, szolgáltatás) létrehozása, végső vevőik a vállalat ügyfelei, fogyasztói.
- Támogató folyamatok: Az alapvető folyamatok működési feltételrendszerét biztosítják, kiszolgálva azok működését, az ő végső vevőik az alapvető folyamatok.
- Irányítási folyamatok: Összehangolják, fejlesztik az egyes alapvető és támogató folyamatokat az eredményesség és hatékonyság javítása érdekében. Koordinálják az egyes folyamatok közötti erőforrás és információ megosztást.

(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)

3.3.2.3. A folyamatok elemzése, értékelése

A folyamatok elemzése és értékelése a kitűzött folyamatparaméterek elérése, valamint a külső benchmarking értékekkel való összemérése alapján történik. Ekkor történhet meg a

folyamatok minősítése is, ami azt a státuszt jelöli, ahol a folyamat jelenleg tart a dokumentáltság és fejlesztés területén. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.3.2.4. Folyamattervezés

A folyamattervezés tevékenység új folyamatok létrehozásakor, vagy a meglévő folyamatok fejlesztésekor előforduló tevékenység, amely a meglévő folyamatok és a vevői igények alapos tanulmányozása után történhet. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.3.2.5. Folyamatszabályozás

A folyamatszabályozás magában foglalja a folyamat teljesítménnyel kapcsolatos elvárások megfogalmazását, a folyamatok teljesítményének (jellemzőinek) mérését, a folyamat teljesítmény időszakos értékelését és a folyamatba a történő beavatkozást a megfelelő teljesítmény elérése érdekében. A folyamatszabályozás a minőségmenedzsmentből jól ismert SDCA (Elvárás – Megvalósítás - Ellenőrzés – Beavatkozás) ciklus alapján történik. A folyamatszabályozás során a folyamat különböző jellemzőinek a szabályozására törekszünk az eredményesség, hatékonyság, valamint az alkalmazkodóképesség fenntartása és javítása érdekében.

A folyamatszabályozás különböző folyamatjellemzőkre és paraméterekre terjedhet ki. A szabályozott paraméterek lehetnek eredmény, output, folyamat és input paraméterek. Ha a folyamat eredményét vagy outputját mérjük, akkor már csak az esemény bekövetkezése után tudunk a folyamatba beavatkozni, ha a folyamat paramétereket mérjük, akkor még van esély (valós időben), a kedvezőtlen eredmény bekövetkezése előtt beavatkozni a folyamatba, az input paraméterek mérésével következtethetünk a későbbiekben bekövetkező eseményekre és ekkor még az események bekövetkezése előtt beavatkozhatunk a folyamatokba, illetve megváltoztathatjuk a bemeneteket. A mérés helyének függvényében lehet megkülönböztetni az úgynevezett visszacsatolásos, valós idejű és előrejelző kontrol tevékenységeket.

A folyamatszabályozás a vállalatműködés számos operatív és taktikai szintjén megjelenik. A termelésirányítás során elsősorban a mennyiségi, idő és biztonsági paraméterek szabályozására, a minőség szabályozás során a minőség, megbízhatóság és idő paraméterek szabályozására, a controlling tevékenységek során a költség és eredmény paraméterek szabályozására fektetjük a hangsúlyt. A folyamatok szabályozásával kapcsolatban számos rendszer és szabvány került kidolgozásra a vállalatok számára, ilyen a minőség szabályozására

vonatkozó ISO 9000 szabványrendszer, vagy a környezetközpontú irányításra vonatkozó ISO 14000 szabványrendszer, amelyek számos ajánlást és előírást tartalmaznak a folyamatok szabályozására vonatkozóan.

A szabályozás során cél a lehető legkorábbi beavatkozás a folyamatokba, a megfelelő eredmények elérése érdekében. Amennyiben ismert, mérhető és befolyásolható a folyamat, akkor a folyamatparaméterek mérésére kell fektetni a hangsúlyt. Ha csak a folyamat kimenetei vagy eredményei mérhetőek, akkor azok szabályozására törekszünk. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.3.2.6. Folyamatcontrolling

A folyamatcontrolling a folyamatok nyomon követéséhez és kézbentartásához kapcsolódó controlling funkció. A folyamatcontrolling részét képezi a folyamatszabályozásnak. A folyamatcontrolling a folyamatszabályozással nem teljesen megegyező fogalom, mert a szűken vett folyamatcontrolling nem tartalmazza a folyamatba történő beavatkozást, elsősorban az információ áramlás koordinálására és döntés előkészítésre szolgál. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

3.3.2.7. Folyamatfejlesztés

A folyamatok fejlesztésének célja a vállalati működés fejlesztése jobb gazdasági eredmények elérése érdekében. A folyamatfejlesztésnek két alapvető típusát lehet megkülönböztetni: a radikális átalakítást (RC – Radical Change) és a folyamatos fejlesztést (CI – Continuous Improvement). A radikális átalakítás során az egész folyamatot újjáalakítjuk, magát a rendszert is megváltoztatjuk. Egy új, jobb és hatékonyabb folyamatot igyekszünk kialakítani. Ilyen típusú fejlesztés a BPR (az üzleti folyamatok újjáalakítása). A folyamatos fejlesztés során a meglévő rendszerhatárokon belül avatkozunk be a folyamatokba; kis, szisztematikus változásokkal javítjuk a folyamat teljesítményét. A folyamatok tudatos, szisztematikus fejlesztését szolgálja a folyamat benchmarking, amely különböző folyamatok összemérése segítségével információt biztosít a folyamataink fejlesztéséhez. *(Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár)*

4. FELMÉRÉS A BAROMFIUDVAR 2002 KFT-NÉL

A Baromfiudvar 2002 Kft. megalapításától kezdve olyan mértékű gyarapodást és növekedést mutatott mind partnerszámban, mind forgalmazott termékben, amely fejlődés egy komplexebb ügyviteli rendszer szükségét hívta életre. Ehhez először egy előzetes igényfelmérést kellett végezni a cég különböző részlegeinél, amit a következőkben be is mutatok.

4.1. FELMÉRÉS CÉLJA

A folyamatok dokumentálása az egyes részlegek vezetőivel történt egyeztetések alapján szöveges formában készült.

A felmérés a Baromfiudvar 2002 Kft. üzletmenetének azon legfontosabb folyamatait tartalmazza, amelyek kiemelt informatikai támogatást igényelnek.

Az itt megfogalmazott igények az integrált vállalatirányítási rendszerek általános szolgáltatásain túli egyéni testreszabási követelményeket rögzítik.

4.2. BESZERZÉS

Adott cikkhez beállítható legyen, hogy hány napon belül kerül leszállításra. Amennyiben a beszállító partnerhez beállításra kerülnek beszállítási túranapok, akkor az ellátástervezést eszerint kell figyelembe venni, nem pedig a cikk beszerzési napjai alapján.

Partnerenkénti beszerzési árlista szükséges. Ez lehet a szállítási szerződés része is. Erre időszaki engedményeket és annak „nettó/nettó” jellegét – vagyis, hogy az ezen időszakban ezen engedménnyel beszerzett tételek nem képezik a szállítói bónusz-elszámolás részét – lehessen beállítani.

Ha a kereskedelmi igényeket termékcsoportra definiálták, akkor termékcsoportra is lehessen az „Ellátás-tervezésből” beszerzési megrendeléseket generálni. Ilyenkor a cikkcsoportba tartozó cikkek közül azt kell beszerezni, amelyiket addigra le tud szállítani a

szállító és közülük is a legolcsóbbat ajánlja fel a rendszer. A mennyiségre a rendszer minimum készlet és fogyás alapú algoritmusok szerint tegyen javaslatot. (Figyelembe véve az aktuális készletet, a már berögzített vevői rendeléseket és a folyamatban lévő szállítói megrendeléseket.)

Az így minden nap elkészülő szállítói megrendeléseket tudni kell nyomtatni (grafikus, karakteres formában), e-mail-hez csatolni, vagy közvetlenül a rendszerből faxolni.

Lekérdezést kell biztosítani a szállítói akciókról lejárat szerint.

A szállítói megrendeléssel megrendelt áruk beérkezésének ellenőrzéséhez biztosítani kell, hogy az árualap várható és tényleges bontásban legyen feltüntetve, valamint a tényadatok folyamatos frissítésével dinamikussá kell tenni.

Minden nyomtatott bizonylaton a céges fejléctet fel kell tüntetni. (*Céges felmérés, 2005*)

4.3. KERESKEDELEM

4.3.1. ÁRKÉPZÉS

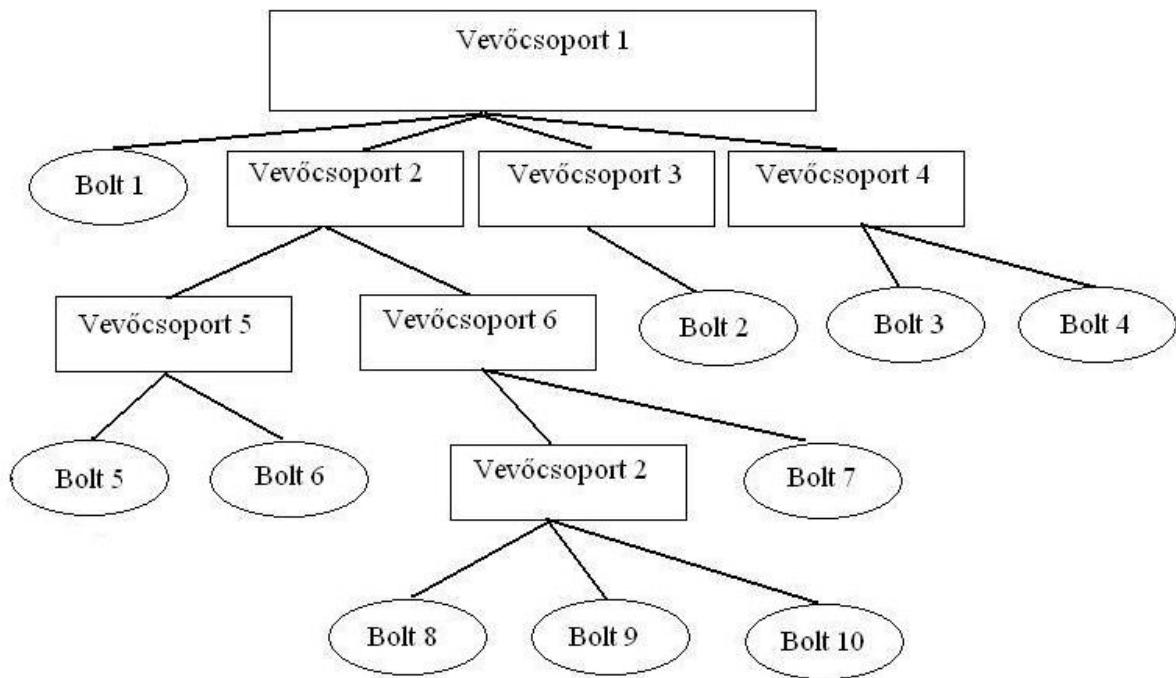
Minden olyan vevő, akinek nincs még a céggel szerződése bármilyen cikket az alap listaáron rendelhet.

Akinek már van szerződése, az jogosult a szerződésben deklarált cikkekhez rendelt engedményekre.

Partner-hierarchia:

A partnereket hierarchiába kell tudni szervezni (4.ábra).

Egy vevői partnerhez több bolt is tartozhat (szállítási címek), ezért külön bolt-törzs használata szükséges. (*Céges felmérés, 2005*)



4.ábra Partner-hierarchia

Ármódosító tényezők:

Különbéle ármódosító tényezők definiálása szükséges:

- Listaár alapú
- Egyedi ár alapú
- Akciós ár alapú

Az így összeállítható ármódosító tényezőket lehessen felhasználni az egyes boltok/vevőcsoportok/partnerek szerződéseinek rögzítésekor az egyes cikkekre/cikkcsoportokra. *(Céges felmérés, 2005)*

Listaáras szerződés:

Itt kell rögzíteni, hogy az adott partner a szerződés hatálya alatt az egyes cikkek, cikkcsoportokat milyen engedménnyel / felárral fogja megkapni, valamint milyen keretmennyiség lehívására vállalt kötelezettséget. A keretmennyiségből lehívott mennyiségeket nyomon kell követni (főleg közintézmények miatt). Itt kell definiálni, hogy az adott partner, vagy partnercsoport szerződés szerint milyen visszatérítésekre, milyen feltételek teljesülése mellett jogosult (pl.

időszaki forgalmi érték nagyobb mint, vagy időszaki mennyiség nagyobb mint, vagy nincs feltétel). *(Céges felmérés, 2005)*

Listaár hatályosság:

Az önköltségek változása miatt bizonyos időközönként alap listaárat kell módosítani. Nem biztos, hogy minden partnerre egyszerre érvényesíthető az új alap listaár, ezért szükséges listaár hatályossággal érvénybe léptetni bizonyos partnerekre, partnercsoportokra. *(Céges felmérés, 2005)*

Alapár meghatározása:

Az adott partnerre, boltra az adott időpontban érvényes árak közül mindig a legalacsonyabbal kell számolni. Így tehát, ha például a listaáras árképzés szerint – a partner – hierarchiás engedmények eredményeként – megállapított ár alacsonyabb, mint az adott cikkekre adott partnerre is érvényes akciós ár, akkor az alacsonyabb, listaár szerint megállapított árral kell számolni. *(Céges felmérés, 2005)*

Akciók kezelése:

Az akciók kezelése időszakhoz, partnerhez / partnercsoporthoz rendelhető, cikkekre, cikkcsoportokra megadható fix árlisták, és prognosztizált mennyiségek definiálásával történjen. Itt is elképzelhető az ármódosító tényezők használata. Illetve itt is jelölni kell, hogy az ilyen árlistáról származó ár „nettó-nettó”-e, mert az ilyen árral értékesített tételeket nem kell figyelembe venni a vevői visszatérítéseknél. *(Céges felmérés, 2005)*

4.3.2. ELLÁTÁS-TERVEZÉS

A rendelkezésre álló információk alapján biztosítani kell, hogy a vevői igényeket maximális mértékben ki lehessen elégíteni.

Szükséges információk:

- Várható kereskedelmi igények, prognózisok,

- Már felvett rendelések, diszpók,
- Várható beszállítások,
- Pillanatnyi készlet,
- Egyéb törzsadatok (cikk beszerzési ideje, alapértelmezett szállítója, stb.)

A rendszer tegyen javaslatot adott tervezési időtáv, adott tervezési egységére (nap/hét/hónap) a cikkenként beszerzendő (vagy legyártandó) mennyiségeire. Ebből az alapértelmezett szállítóra és a szükséges mennyiségre automatikusan lehessen készíteni szállítói megrendelést. *(Céges felmérés, 2005)*

Kereskedelmi igények, prognózis

Kereskedelmi igényt lehessen cikke és termékcsoporthoz is megadni. Akár úgy is, hogy az elkülönülő kereskedelmi területek külön-külön adják meg igényeiket, melyek végül összegződnek. Ilyenkor a cikkcsoportba tartozó cikkek közül azt kell beszerezni, amelyiket addigra le tud szállítani a szállító és közülük is a legolcsóbbat válassza ki a rendszer. Az egyes termékkörök várható igényeire a rendszertől is lehessen javaslatot kérni.

Ez történhet:

- Készletszintek segítségével (minimum-, optimum-, maximum készletszintek szerint)
- Bázis forgalmi adatok alapján (kalkulációs sablon definiálásával).

(Céges felmérés, 2005)

Az ellátás-tervezéssel így kell biztosítani azt a mindennapi készletet, amely a rendelésvételnél, az üzletkötőknél meg fog jelenni.

4.3.3. RENDELÉSFELVÉTEL

A rendelésvétel gyors, akár telefonos bejelentéssel is lehessen rendelést rögzíteni. A partner kiválasztásával a beállított törzsadatok alapján a

rendelés fej töltődjön ki; szállítási napnak jöjjön fel a partnerhez beállított következő túranap, ami természetesen felülbíráható.

A cikkek felvételekor először termékcsoporthoz kell szűrni (csirke, kacsa, liba, hal, mirelit, tészta, stb.), majd a termékcsoporthoz tartozó cikkek közül lehessen csak választani. Egyedi csomag darabban, vagy súlyban adják meg a mennyiségeket.

Az ár automatikusan megjelenik. Ha még nincs szerződése, akkor az alap-listaár szerint kap árat a cikk; ha már van szerződése, akkor a szerződésben rögzített engedmények és partner hierarchiában elfoglalt helye szerint.

A rendszer figyelmeztet, ha elfogyott az árualap. Ekkor is le kell tudni rögzíteni a rendelést. Dönthet úgy a rendelésvégző, hogy cikkhelyettesítéssel próbálja megoldani a kérést, ekkor ki kell tudnia cserélni a cikket. Szintén küldjön figyelmeztetést a rendszer, ha a rendelés hitelkereten felüli. *(Céges felmérés, 2005)*

Napi zárás

A napi zárással az adott pillanatban berögzített vevői rendelések felkerülnek egy összesítő bizonylatra. A napi zárás az adott kiszállítási napra, cikkekre összesítve hoz létre egy összesítő bizonylatot. Egy kiszállítási napra akár többször is lehessen zárni. *(Céges felmérés, 2005)*

Leosztás

Amennyiben árualapon felüli rendelés történt, akkor a napi zárást követően mennyiségi „leosztásra” van szükség.

A rendszer által nyújtott diszponálási segítőek:

- Automatikus, rendelés arányos leosztás.
- Teljes manuális leosztás.
- Cikkhelyettesítéses leosztás.
- Leosztás vevő- és vevőcsoport prioritások figyelembe vételével. *(Céges felmérés, 2005)*

4.4. TÚRASZERVEZÉS

Az adott zárással összesített vevői rendelések átadásra kerülnek a Versys túraszervező szoftvernek. Az ott tóraiba szervezett vevői megrendelések tórakódjaikkal együtt visszaérkeznek az ügyviteli rendszerbe,

Ezt követően tóraösszesítő készül (tórakódonként cikkek összesen). A tóraösszesítőnek megfelelően pedig automatikus kitárolási utasítást kapnak az illetékes raktárak. A tóraösszesítők elkészültével kinyomtathatók az egyes vevői megrendelések szállítólevelei, vagy számlái. (*Céges felmérés, 2005*)

4.5. RAKTÁRGAZDÁLKODÁS, KÉSZLETKEZELÉS

Egyelőre nem szükséges a gyáriszám szintű készletnyilvántartás. A tárhelyes kezelés sem oldható meg fizikai helyhiány miatt. Opcionális használatát mind a gyáriszámnak, mind a tárhelykezelésnek biztosítani kell.

Termékcsoportonként elkülönülő raktárak vannak (EH, FA, Töltelék, Panír, Szárazáru, Mirelit, Jégkrém, stb.). Negatív készletek nem lehetnek a rendszerben!

A különféle készletmozgásokat elkülönülő készletmozgás kódokkal lehessen vezérelni, megkülönböztetni. Az egyes mozgáskódokat az egyes raktárosokhoz lehessen rendelni. Így biztosítva, hogy mindenki a csak rá vonatkozó mozgásokat tudja elvégezni.

Az egyes mozgások elvégzése mozgási utasítás meglétéhez köthető (igény szerint).

Így például a tóraösszesítők alapján a raktárak megkaphatják a kitárolási utasításokat. Ez esetben ezek raktárankénti tórára való kommissiózások, kitárolások lennének.

A bevételezések hasonlóan a szállítói megrendelésből generálódó bevételezési utasításra történnek.

Az egyéb készletmozgások utasításvezérlése opcionálisan választható, illetve magának a mozgáskódnak a használati jogosultsága külön felhasználókhöz rendelhető. Így a különféle speciális mozgások rögzítése, mint például leltáreltérés, apadó, reprezentáció, átminősítés, stb. felelős felhasználókhöz, és vagy külön utasítás meglétéhez rendelhető.

A folyamatos működés miatt raktári műszakok kezelése szükséges.

Amennyiben nem szerepel a terméken annak lejárata, akkor előírás szerint annak kísérő okmányain kell szerepelnie. Ilyen esetekben a sofőröknek kell feltüntetni a lejáratot a vevőnek való átadáskor. Ezt a problémát a boltra, vevői rendelésre történő kommissiózás, kitárolás oldaná fel, illetve az ez alapján nyomtatandó szállítólevél. *(Céges felmérés, 2005)*

❖ Kitárolás túrára, a „kommissiózás”:

➤ *Előnyök:*

- Kitárolást követően a kocsik azonnal elindulhatnak, mert a szállítólevelek már ki vannak nyomtatva.
- A raktárnak csak túránként kell bizonylatolni.
- A szállító járműnek jobb a kihasználtsága.

➤ *Hátrányok:*

- A szállítólevélen szereplő mennyiség eltérhet a kitároltottól.
- A szállítólevélre bizonyos esetekben a sofőrnek fel kell írnia a lejáratokat.
- Számlás esetekben a számlakorrekció adminisztratív többletmunkával jár. *(Céges felmérés, 2005)*

❖ Kitárolás vevői megrendelésre:

➤ *Előnyök:*

- A kitárolt mennyiség megegyezik a szállítólevélen szereplő mennyiséggel.
- A szállítólevélen pontosan feltüntethetők a lejárati adatok.
- Kevesebb a vevő oldali adminisztrációs idő

➤ *Hátrányok:*

- Biztosítani kell a kitárolást követően a szállítólevelek kinyomtatásához szükséges emberi erőforrást.
- Vevői rendelésre való kommissiózással rosszabb a szállítójármű kihasználtsága. *(Céges felmérés, 2005)*

Visszárú kezelés

A túrából visszahozott visszárúkat azonnal vissza kell vételezni a kijelölt raktárba. A nem túrás visszárúkat, csakis engedélyeztetést követően szabad visszavenni. Ez esetben visszárú engedély létrehozásával és ezekre Versys-ben szervezett napi külön túrákkal kell visszahozni majd visszavételezni a terméket a kijelölt raktárba. *(Céges felmérés, 2005)*

4.6. TÚRAELSZÁMOLTATÁS

Az elszámoltatás a visszaérkezett szállítólevelek leigazolásával történik.

Lehetőséget kell biztosítani az adott túra összes szállítólevelét egyszerre leigazolni, valamint túrán belül szállítólevelenként, tételenként elvégezni az igazolást. *(Céges felmérés, 2005)*

A logikai raktáraknál is elsődleges szempont a „nullás elszámolás”, azaz az adott logikai raktárba beterhelt és a gépkocsivezető által leadott áruk egyenlege hozza a „nullás elszámolást” (se többet se kevesebbet).

4.7. SZÁMLÁZÁS

A leigazolt szállítólevelekből egyetlen gombnyomásra számlát kell tudni készíteni a cikkekhez és a partnerekhez beállított törzsadatok alapján. Egyéni elbírálás alapján a sofőr-hiány is számlázható kell legyen. Bizonyos partnereknél összesítő számlát kell készíteni.

Természetesen minden egyéb számlázási tevékenységet a számlázási modulban el kell tudni végezni (kimenő-, bejövő számlák, cikk, szolgáltatás). *(Céges felmérés, 2005)*

Fizetési mód: készpénz vagy átutalás (fizetési határidős napok függvényének megfelelően). Fontos a kintlévőség kezelésének pontos meghatározásának céljából,

valamint az áru alap esetleges hitel finanszírozásból történő rendezése esetén, a rendelkezésre álló mindenkori készpénz azonnali lekérdezése.

4.8. VISSZATÉRÍTÉS (BÓNUSZ) ELSZÁMOLÁS

Szállítói visszatérítés:

A szállítótól visszakérendő bónusz alapja az átvételt igazoló szállítólevél. Szerződéses időszakonként (havonta/negyed évente/félévente/évente) össze kell gyűjteni az adott partnertől történt beszerzések szállítólevelét. Ezen időszaki elszámolási bizonylaton kell a szállítólevél tételein szereplő cikkeket összegezni (azt is tudni kell, hogy mely szállítólevelek mely időszaki elszámolási bizonylaton szerepelnek). A szerződésen szereplő feltételek mellett a rendszer számolja ki a visszakérendő bónuszt. Ebből automatikusan riportot, bónusz-elszámoló levelet kell tudni készíteni az adott szállítóra.

Az elküldött elszámoló levelek alapján a számvitel ezen bevételeket elhatárolja, majd a pénzügyi rendezéssel feloldja az elhatárolást. Pénzügyi rendezések történhetnek kompenzálással, engedményezéssel és átutalással. *(Céges felmérés, 2005)*

Vevői visszatérítés:

A vevőnek fizetendő bónusz alapja a cég által már kiszámlázott forgalom. Szerződéses időszakonként össze kell gyűjteni az adott partnernek történt értékesítések számláit. Ezen időszaki elszámolási bizonylaton kell a számla tételein szereplő cikkeket összegezni. A szerződésen szereplő feltételek mellett a rendszer számolja ki a fizetendő bónuszt egy riport formájában. Ezt a riportot kell összevetni a vevőktől kapott bónusz-elszámoló levelekkel.

A megkapott elszámoló levelek alapján a számvitel ezen ráfordításokat elhatárolja, majd a pénzügyi rendezéssel feloldja az elhatárolást.

Pénzügyi rendezések történhetnek kompenzációval, engedélyezéssel és átutalással. *(Céges felmérés, 2005)*

4.9. REKLAMÁCIÓ-KEZELÉS

TERMÉKKÖVETÉS, VISSZAHÍVÁS

A bejelentett reklamációk rendszerbeli dokumentálása és nyomon követése szükséges. Az elindított vizsgálatok készleteket érintő eredménye lehet a hibás sarzsok visszahívása, illetve ezen raktári sarzskészletek automatikus zárolása további intézkedésig. A rendszernek meg kell mondania, hogy a hibás sarzsok milyen túrával kerültek kiszállításra, illetve mely raktárakban található belőle készlet.

A készletet nem érintő intézkedéseket szintén kell tudni dokumentálni a rendszerben, egészen a bejelentés lezárásáig – a minőségbiztosítási rendszernek megfelelően. *(Céges felmérés, 2005)*

4.10. PÉNZÜGY - SZÁMVITEL

Bejövő / kimenő pénzforgalom kezelése (nem készpénzes). A banki egyenlegek interfészen való betöltését támogatni kell.

Általános házipénztár kezelése szükséges (pénztárbizonylat, tranzakció kódok, pénztár zárás, stb.). Dolgozói elszámolásra kiadott összegek kezelését is meg kell oldani.

Pénzügyi- és likviditási menedzsment, a nem számlás kötelezettségek kezelésére is (választható időtávra cash-flow tervezés).

Időszakra paraméterezzhető korosított listák szükségesek a kintlévőségek kezelésére.

A különféle határidőn túli kintlévőségekre különféle fokú felszólító leveleket lehessen készíteni, akár több számla egy levélben való összefogásával.

Pénzügyi beszámolók partneri folyószámlákról. *(Céges felmérés, 2005)*

Rugalmasan paraméterezzhető számlatükör szükséges. Az egyes számlákra akár több dimenzióban is (pl. költséghely, költségviselő, munkaszám, stb.) és több pénznemben is lehessen könyvelni.

Az egyes modulokból érkező tranzakciók automatikusan vagy irányított feladásokkal kerüljenek könyvelésre az analitikus rendszerekben beállított kontírozási szabályok segítségével.

Természetesen manuális naplókönyvelésre is szükség van.

Rugalmas beszámolási struktúra (főkönyv, mérleg, eredménykimutatás, stb.) szükséges, mely igény szerint módosítható.

A periódus-kezelés kétszintű legyen, melyekkel külön vezérelhető az analitikus rendszerekből történő feladások, és külön zárható le a számvitelben a főkönyvi periódus (Hiszen a számviteli osztálynak még jó néhány időszaki feladatot el kell látnia, miután már az adott időszakra nem várnak további készletmozgásokat, számlákat az analitikus rendszerekből).

Főkönyvi szinten eddig nem volt folyamatos készletnyilvántartás. Az új ügyviteli rendszerben már folyamatos mennyiség- és értékbeli nyilvántartás szükséges, a vásárolt készletek mérlegelt átlagáras értékelésével. (*Céges felmérés, 2005*)

5. AZ IGÉNYFELMÉRÉS EREDMÉNYE: A MEGVALÓSÍTOTT FUNKCIÓK

Az üzleti folyamatok felmérését követően, a cég közbeszerzési pályázatokat hirdetett meg integrált vállalatirányítási szoftver beruházására, majd ennek eredményeként 2008. augusztusától elkezdődött az SAP Business One bevezetésének 1.fázisa.

Alapvető vállalati elvárás: a vevőközpontúság! Ezt a célt szolgálja az SAP szoftver bevezetésének új funkciói, aminek leírását az alábbiak tartalmazzák. A rendszerbe bevitt adatok és azok egyből való kinyerésének lehetősége, természetesen ennek az új információs rendszernek köszönhető. Az adatok ilyen formában történő felhasználása azért fontos, mert ez a hatékonyságot nagyban befolyásoló tényező.

Bizonyos új funkciók (pl. e-számla) nincsenek kihasználva, mert a partneri fogadó oldal sokszor nincsen olyan felkészültségi szinten, ami tudná kezelni az új ügyviteli rendszer által nyújtott lehetőségeket.

5.1. A BESZERZÉS NÉL

Adminisztrálhatjuk beszerzéseinket: szállítói megrendelés, visszáru, bejövő számla – helyesbítője. Az egyes bizonylatok egymásra hivatkozhatnak, így egy adott üzleti tranzakció bizonylatáramlása azonnal megtekinthető. Lehetőség van beszerzési árlisták kezelésére, mellyel megkönnyíthetjük a szállítói megrendelések rögzítését vagy automatikus generálását. Az ellátástervezéssel javaslatot készít a rendszer a szükséges beszerzésekre. A javaslatához a következő adatokat vehetjük figyelembe: szállítói megrendelések, vevői rendelések, beállított minimális készletszintek.

5.2. A KERESKEDELEMNÉL

Vevői adatállomány definiálása: Az SAP rendszerből adódó tagoltság és elkülönítés lehetősége szerint már a bevezetésnél úgy határozták meg, hogy a jelenlegi árképzésük illetve „csatorna akcióik” csoportszintű beállításokon alapuljanak (vevők besorolása valamilyen kategóriába). Az így képzett információhalmazok könnyebb célzása vált lehetővé.

Ugyanez érvényes a beszállítói adatállományra is.

Egyéből származtatható árlisták létrehozása. Beállítható időszaki és mennyiségi kedvezmények partnerre, termékcsoporthoz.

Lehetőség van partneri szerződések adminisztrálására, egyedi árak partneri szerződéshez való rendelésére.

Minden partnerhez hitelkeret beállítása lehetséges: limit túllépés esetén a rendszer figyelmeztet, esetenként tilt. Adott időszakra vonatkozó értékesített termékek megjelenítése, lekérdezése. Normálistól eltérő adatok külön engedélyezési eljáráshoz való kötése (elütések, hibás rendelések).

Forgalmi beszámolók készítése: vevőre, termékre, munkatársra egyaránt.

Értékesítésnél jutalék az üzletkötőknek. Ennek a kalkulációját is a rendszer végzi, ugyanúgy mint a visszatérítéseket (hibás áru lett kiszállítva).

5.3. ÜGYFÉLKAPCSOLATOK

Partnerek osztályozása: vevő – szállító – érdeklődő. Partnerenkénti pénzügyi beszámolók készítésére nyílt lehetőség. Rögzíthetünk egy korábbi vevővel kapcsolatos üzleti lehetőségeket, és azok alakulását, melyekhez megvalósulási százalékot rendelhetünk (év eleji tervezést követő tényleges megvalósulások). Partner kapcsolatokként rögzíthetők egy üzleti partnerrel kapcsolatos teendők. Ezen teendőkről, eseményekről a rendszer igény szerint emlékeztetőt is küldhet.

Rendelés menedzsment: Folyamatos kapcsolat a partnerekkel, mind telefonon, mind személyesen. Az SAP-hoz könnyű a külső modulok csatlakoztatása. Az üzletkötők használják ezt a modult, amely lehetővé teszi számukra, a külső területen a vevőknél a rendelések rögzítését. Naprakész törzsadat állománnyal megtámogatva on-line kapcsolatban a benti

munkatárssal. Ebből adódóan is lehet a rendelés leadási időt és az áru kiszállítási közt eltelt időt csökkenteni. Szabály: minden bejövő rendelést rögzíteni kell! Majd ezt követően általában a rendelés és szállítás teljesítés közti eltelt idő 24 óra (nyáron 12 órás rendelésteljesítés).

5.4. A KÉSZLETNÉL

A felmérésben megfogalmazott igénnyel ellentétben bevezetésre került a cikkszámrendszer. Ez a 2. fejezetben már említett egyedi termékazonosító, ami korábban azért nem volt szükséges mert kevesebb beszállítóval (akkor 70, most kb 400), és kevesebb forgalmazott termékkel, a nyilván kisebb nyilvántartás nem igényelte.

A vevői cikkinformációk gyors kinyerésével nő a hatékonyság. Egy cikkszám 20 karakterből áll, tagozódása a következő:

- 1-2. számjegy – Főcsoportszám
- 3-4. számjegy – Alcsoportfajták
- 5-7. számjegy – Kidolgozás módja
 - Elválasztó jel
- 8. számjegy – Áru minősége (osztályba sorolás)
- 9. számjegy – Csomagolási mód (pl. vákuum, rúd, szeletelt stb.)
- 10-11. számjegy – Gyűjtő csomag súly (kg)
- 12-14. számjegy – Egyedi súly (dkg)
- 15-16. számjegy – Szorta: egyedi csomagban lévő darab súlya
- 17-19. számjegy – Cikk beszállítói kód (nyomonkövetéshez szükséges -> minőségbiztosítás)

Az SAP bevezetés során sor került a rendszer cikktörzs adatainak az áttöltésére, amit megelőzött az adatok tisztítása (elírások javítása, redundáns adatok kiszűrése). Lehetséges a cikkenként választható készlet-nyilvántartási szintek ellenőrzése. Beállításra került a készletszint figyelmeztetés raktáranként; Excelbe áttölthető, rugalmas online készlet-riportok formájában. A leltározás is támogatást kapott, cikkenként eltérő leltározási ciklusok beállításával.

A raktárgazdálkodással kapcsolatban a tárhelyes kezelés is megvalósult új raktárak bevonásával, immáron van kapacitás az elhelyezésre.

Fizikai és logikai raktárak kialakítására került még sor. A fizikai raktárak a tényleges tárolókapacitást tükrözik a cég telephelyén: 17 db. Logikai raktárak alatt viszont a 32 db sofőrt értjük, akik a szállítás megkezdésekor feltöltik saját logikai raktárukat (teherautó), és végzik a kiszállítást. Ez a mennyiség természetesen azonnal levonásra kerül a fizikai raktárkészletből. Ennek a raktárak közötti átjárhatóságnak a megvalósítása jogosultsági szinten meghatározásra került és paraméterezésének beállítása az SAP rendszer beállítási lehetőségeinek sokoldalúságát dicséri. Különösen azokban az esetekben amikor nem a cég fő debreceni telephelyéről, hanem az új nyíregyházi telepről történik a kitárolás.

5.5. PÉNZÜGY, SZÁMVITEL, HÁZIPÉNZTÁR

Az SAP bevezetése óta a számlázás teljesen automatikusan generálódik a vevői rendelésből leigazolt szállítólevélből, a kimenő számla befizetésének teljesítéséig. Nyomon követés alapelve itt is megvalósul mint a cikktörzs állomány képzésénél .

Megvalósult a tetszőleges számú deviza kezelés, a rugalmasan szerkeszthető számlatükör. Előzetes rögzítéseket kezdeményezhetünk. Az ismétlődő könyvelésekhez kontírozási mintákat definiálhatunk. Egymásra épülő könyvelés akár 3 pénznemben is: saját – idegen – rendszer pénznem. Bármikor készíthetünk saját igény szerinti beszámoló terveket. A partner folyószámlája az általa választott pénznemben vezetődik. Lehetőség van elektronikus számla készítésre is (e-számla).

A cash-flow által kínált biztonsági szintek alapján pontosan nyilvántartható a vállalkozás aktuális készpénzállománya. Kintlévőség kezelés: üzletkötőknél minden héten frissítés. Késedelmes fizetés esetén automatikus, igény szerint testre szabott felszólító levél készítése. A házipénztár modul lehetővé teszi a pénzmozgások kezelését anélkül, hogy a pénztárosnak kontírozással kapcsolatos feladatokat kellene végeznie.

Általános költségek visszaosztása termékre (pl. ha ugyanabból a termékből egyszer 100 Ft-ért, máskor viszont csak 200 Ft-ért sikerül beszállítani, akkor a termékre terhelt átlagos beszerzési árral kell számolni, esetünkben 150 Ft-al.).

5.6. A „BEÉGETETT” LEKÉRDEZÉSEK

A vállalat szervezeti hierarchiájában felfelé haladva a vezetők kevésbé részletezett, jobban összesített információkat igényelnek. Ezt az igényt hivatott kielégíteni a „beégetett” lekérdezés opció, melynek során bizonyos kimutatások automatikusan elkészülnek a rendszer által, tetszőleges időközökre beállítva, és továbbítódnak a vezetők felé. Ez nélkülözhetetlen részét képezi az alapvető vezetői döntéstámogatásnak, aminek alapja a naprakész információk begyűjtése. Fontosságát mi sem tükrözi jobban, mint a reakció idő csökkenése, ami lehetővé teszi a piaci változásokhoz való gyors alkalmazkodást. Továbbá a programozott riportolással elkerülhető az emberi mulasztás is.

Amennyiben a standard lekérdezések nem fedik le a szükséges igényeket, akkor a pontos üzleti igény ismeretében kidolgozható, hogy mely standard lekérdező eszközzel (varázsló - generátor) teljesíthető. Szűrhetünk vevőcsoportra, cikkcsoportra, üzletkötőkre egyaránt.

5.7. HÚZD & NÉZD

A gyors azonnali információszerzés legfontosabb eszköze a Húzd & Nézd funkció. Egy adatbeviteli felületről kiválasztott adatmező, lekérdezésre való „ráhúzásával” a rendszer azonnal feltünteti a kiválasztott adatmezőhöz tartozó sorokat egy lekérdezés formájában. (pl. ha a partnertörzsből a partnerkódot ráhúzzuk a szállítói megrendelés sorokra, akkor azonnal megtudjuk, hogy az adott partnertől milyen tételeket rendeltünk.)

ÖSSZEFOGLALÁS

Úgy látom, hogy a Baromfiudvarnál bevezetett SAP egy jó és szükségszerű döntés volt, bár kicsit elkapkodott. A sietség oka talán a közelgő lezáruló gazdasági év volt. Ezt támasztja alá, hogy a bevezetés ugyan elkezdődött 2008. augusztusában a dolgozók oktatásával (napi 2-3 óra, 4 hónapon keresztül), a működő rendszer csak 2008. december 31-re lett üzembe helyezve. Korábban a pénz szabott gátat ennek a beruházásnak, mert túl drága volt.

A folyamatok felmérése alapvető velejárója egy ilyen bevezetésnek, hogy a cég is tisztában legyen azzal hogy mit szeretne fejleszteni, de a folyamatos új igények amik a bevezetés óta merülnek fel, akár azonnal is bekerülhettek volna az alap csomagba, ha a cég jobban feltérképezi a lehetőségek tárházát az SAP-nál (esetleges több hónapi megfigyelés). Mert így később finomítják azokat a beállításokat plusz költségért amit már elve is tudhatna a program. Ezért érdemes szerintem az üzleti igényfelmérésen kívül a megismerési, megfigyelési folyamatra is áldozni, hogy mit tud a rendszer. Ez főleg időbeli elfoglaltságot jelentene, aminek eredményeként tudnák hogy mit is lehet kérni.

Supportolás és rendszerkövetési díj tartozik a szerződéshez. Nagyon erős a Licencelése az SAP-nak, pl. felhasználói azonosítónkénti díjszabások.

A beruházás során csak magát az SAP Business One szoftvert és annak szervert kellett megvenni. Ez is ékes bizonyítéka a platform függetlenségnek, ami az SAP egyik nagy előnye, nem kellett lecserélni a már működő gépparkot, csupán az új szerverhez illeszteni.

Másik előnyként lehetne említeni a külső modulok könnyű csatlakoztatását. A Versys Járatszervezési - Számlázási program, mely szintén SAP adatbázisból dolgozik, vagy a korábban már említett Üzletkötői-Rendelésmenedzsment, továbbá a Controlling modul, aminek nyers lekérdezéseivel felgyorsult az akció elemzés, készletezés.

A korábban alkalmazott „saccolási” stratégia, és az ehhez köthető DOS-alapú számológép, fényévekre van az összehasonlítástól.

Hátrányként lehet viszont megemlíteni, hogy a felhasználók lassan tanulnak be az új rendszerbe - bizonyos funkciók nem alapvetően értelmezhetők - és a jogosultságuknál fogva hosszútávon nem fejlődnek, nem gondolkodnak a felhasználók, mert nincs rá szükség és le vannak korlátozva a rendszerben. Nem tudják csak a saját feladataikat elvégezni. A rendszer

töredékét ismerve használják, a nap mint nap alkalmazott tranzakciókat, és ha jön egy összetettebb probléma akkor azt csak informatikai támogatással sikerül megoldani.

Továbbá a leterheltség is nagy problémát jelent, amiből következik, hogy a nagy összefüggő elemzéseket nem lehet elvégezni az SAP-ban, mert akkor az a munkafolyamatok rovására megy (felhasználók kidobása, rendszer fagyások). Ehelyett az SAP-ból kinyert adatokat, a külső Controlling modulban hasznosítják. Mindez elkerülhető lenne, ha növelnék a szerver kapacitását, az viszont újabb beruházásokat vonna maga után.

Az SAP tipikusan németek által fejlesztett szoftver. Ezt a mentalitást tükrözi, hogy ha az adminisztrációval és egyéb üzleti dolgokkal nincs baj, akkor zökkenőmentes a működés. Akkor viszont, amikor tévesen bevitt adat, vagy hibás számla készül, szükség van a korrekciós eljárásokra, amik használata korántsem egyszerű.

A fejlesztés nem állhat meg, a rendszer központi verzióváltásokon esik keresztül (ez díjmentes).

Az SAP nem kevés anyagi megtakarítást képez a bevezetést követő évben. A testre szabás a mai napig folyamatosan tart.

A bevezetést követően az újítások nem minden területen mentek végbe úgy ahogy kellett volna, ezért 8 hónapja egy új munkakör lett hozzárendelve ehhez a feladathoz, aki felügyeli a fejlesztések koordinálását, és az adatinformációk ellenőrzését. Afféle tolmács szerep az övé, az egyes részlegek igényeit fordítja le az informatikai fejlesztőknek.

FORRÁSJEGYZÉK

CIKKEK

1. Menedzsment fórum, 2010.05.20.
 - <http://www.mfor.hu/cikkek/8284.html?page=1>
 - <http://www.mfor.hu/cikkek/8284.html?page=3>
2. SAP Hungary, 2010.11.15.
 - <http://www.sap.com/hungary/index.epx>
 - <http://www.sap.com/hungary/sme/solutions/businessmanagement/businessone/index.epx>
 - http://www.sap.com/hungary/sme/solutions/pdfs/sap_business_one_solution_brief_2008_web.pdf
3. Baromfiudvar 2002 Kft honlapja
 - <http://www.baromfiudvar.hu/index2.php?subpage=menu2> [2010.09.23.]
 - http://www.baromfiudvar.hu/index2.php?page=menu2&subpage=menu2_1 [2010.09.27]
 - http://www.baromfiudvar.hu/index2.php?page=menu2&subpage=menu2_3 [2010.09.28.]
4. Forum.atw.hu, 2010.10.02.
<http://winsoft.atw.hu/windoc/doc/sap.htm>
5. Berencsi Vezetési Tanácsadó és Szolgáltató iroda honlapja
http://www.berencsi.hu/uzleti_folyamat_fejlesztes.html [2010.11.03.]
6. Kempelen Farkas Digitális Tankönyvtár
<http://www.tankonyvtar.hu/gazdasagtudomany/controllers-gyakorlatban-080904-233?> [2010.11.03.]
7. Nextent Informatikai Zrt. honlapja
http://www.nextent.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=32&lang=hu [2010.11.03.]
8. Debreceni Egyetem Gazdasági főigazgatóság honlapja
<http://www.gf.unideb.hu/gfweb/index.php?pageid=sap>

9. Controlling Portál, 2010.11.25.

<http://www.controllingportal.hu/?doc=alap&p=3>

SZAKIRODALOM

10. **Bucsi L.** : Vállalatirányítási rendszerek, Dunaújváros, 2002.
11. **Burnyóczki I., Meszlényi R., Tóth P.** : SAP R/3 általános ismeretek, Dunaújváros, 2002.
12. **Chikán Attila**: Vállalatgazdaságtan, AULA Kiadó Kft., 2008
13. **Hetyei József**: Vállalatirányítási információs rendszerek, 1997
14. **Hetyei József**: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században Budapest, 2004
15. **Hernández, J. A. – Keogh, J. – Martínez, F.**: SAP R/3 kézikönyv, Panem Könyvkiadó Kft., Budapest, 2007.
16. **Céges felmérés**: Üzleti folyamatok a Baromfiudvar 2002 Kft-nél, 2005.
17. **dr. Szikora Béla**: Vállalat-Irányítási Rendszerek, BME, 2002
18. **dr. Tokodi Jenő**: A logisztikai informatika elméleti kérdései, 2007

Plágium - Nyilatkozat

Szakdolgozat készítésére vonatkozó szabályok betartásáról nyilatkozat

Alulírott (Neptunkód: GLMEEN) jelen nyilatkozat aláírásával kijelentem, hogy a

SAP rendszer bevezetéséhez szükséges üzleti folyamatok felmérése a Baromfiudvar 2002 Kft-nél

című szakdolgozat/diplomamunka

(a továbbiakban: dolgozat) önálló munkám, a dolgozat készítése során betartottam a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. tv. szabályait, valamint az egyetem által előírt, a dolgozat készítésére vonatkozó szabályokat, különösen a hivatkozások és idézések tekintetében.

Kijelentem továbbá, hogy a dolgozat készítése során az önálló munka kitétel tekintetében a konzulenszt, illetve a feladatot kiadó oktatót nem tévesztettem meg.

Jelen nyilatkozat aláírásával tudomásul veszem, hogy amennyiben bizonyítható, hogy a dolgozatot nem magam készítettem vagy a dolgozattal kapcsolatban szerzői jogsértés ténye merül fel, a Debreceni Egyetem megtagadja a dolgozat befogadását és ellenem fegyelmi eljárást indíthat.

A dolgozat befogadásának megtagadása és a fegyelmi eljárás indítása nem érinti a szerzői jogsértés miatti egyéb (polgári jogi, szabálysértési jogi, büntetőjogi) jogkövetkezményeket.



hallgató

Debrecen, 2010-11-18