



Kereskedelem

Microsoft Dynamics NAV 2009 Esettanulmány

FUJIFILM

Főszerepben a Microsoft Dynamics NAV

Funkcionalitás, rendszer-bevezetési határidő, szoftveres támogatás – három kiemelt szempont az ERP-rendszerek megválasztásánál.

Áttekintés

Ország vagy régió: Magyarország

Iparág: Kereskedelem

Az ügyfél

Az 1991-ben alapított Fujifilm Magyarország Kft. tevékenységi körébe fotótechnikai berendezések és nyersanyagok, elektronikai termékek, orvosi berendezések és nyersanyagok értékesítése, valamint a fotótechnikai és orvosi eszközök szervizelése tartozik.

Az üzleti probléma

2009 május végén tulajdonos-váltás történt, így 2010-től a magyarországi leányvállalatnak is az új riportolási elvárások szerint kellett működnie, ami megvalósíthatatlan volt a korábbi rendszerből kinyerhető kimutatásokkal, riportokkal. Ráadásul a korábban használt rendszerhez már nem voltak elérhetőek új fejlesztések.

Megoldás

A tenderre beérkezett ajánlatok értékelése után egyértelműen megmutatkozott, hogy az elvárásoknak a Microsoft Dynamics NAV 2009 felel meg legjobban – bevezető partnerként a MultiSoft Kft.-t választották.

Előnyök

- gyors bevezetés, az egyedi fejlesztések rövid időn belül elkészülnek,
- nem kell minden adat kinyeréséhez új riportot készíteni,
- a szükséges információk sokkal egyszerűbben megtalálhatók, mint a korábbi rendszerben,
- hatékony támogatás, online elérhető helpdesk.

2010-ben komoly feladattal kellett szembenéznie a Fujifilm Magyarország Kft-nek. A több mint tíz éve működő vállalatirányítási rendszerüket két okból is korszerűbbre kellett cserélni: a tulajdonosváltás következtében új struktúrájú riportokat, és rövidebb határidővel kellett küldeniük, amit azonban azzal az ERP megoldással már nem lehetett megvalósítani. Ráadásul a rendszer üzemeltetőitől már semmilyen új fejlesztés nem volt megrendelhető, az alap-support szolgáltatás is legfeljebb a szoftver minimális karbantartására szorítkozott. Szerencsére az anyavállalat szabad kezet adott a magyarországi leányvállalatnak, akik a hazai ERP-piac ismeretében választhatták ki azt az integrált vállalatirányítási rendszert, amellyel az anyacég által elvárt kimutatások és riportok mindegyike határidőn belül elkészíthető.

Szepesvölgyi Tímea, a Fujifilm Magyarország Kft. értékesítési képviselője

A pénzügyi osztály tapasztalatai is azt mutatják, hogy sokkal áttekinthetőbbek az üzleti kimutatások, ráadásul jelentősen csökkent a gazdasági riportok elkészítésének ideje, ami nagyban segíti, hogy határidőn belül küldjék el a Fujifilm GmbH által elvárt riportokat.

MultiSoft
Sikere
programozva



Microsoft Dynamics®



„– Az előző ERP rendszer egyik legnagyobb hátránya az volt, hogy a kimutatásokat nem lehetett Excelbe exportálni, ezért papír-alapon, vagy képernyő-mentések kinyomtatásából dolgoztunk, így az adatok későbbi feldolgozása egyre nehezkesebbé vált. Kiderült, hogy a régebbi rendszerrel lehetetlen a központi elvárások szerinti formátumban elkészíteni a jelentéseket. Elkerülhetetlen volt a vállalatirányítási rendszer cseréje.”

Szepesvölgyi Tímea,
Fujifilm Magyarország Kft.
értékesítési képviselő

Az ügyfél

Az 1991-ben alapított Fujifilm Magyarország Kft. tevékenységi körébe fotótechnikai berendezések és nyersanyagok, elektronikai termékek, orvosi berendezések és nyersanyagok értékesítése, valamint a fotótechnikai és orvosi eszközök szervizelése tartozik. A 15 fős cégnél tíz éve vezették be egy vállalatirányítási rendszert, amelyet 7-8 fő használt rendszeresen.

Az ügyfél üzleti problémája

2009 május végén tulajdonos-váltás történt, a Fujifilm Europe GmbH az európai harmonizációs folyamat értelmében visszavásárolta a kelet-európai térségben működő érdektársait, a magyarországi cég azóta közvetlenül az anyavállalat európai központjához tartozik. A leányvállalatnak az új cégstruktúrában értelem szerűen új riportlási elvárások szerint kell működni, ami megvalósíthatatlan volt a korábbi rendszerből kinyerhető kimutatásokkal, riportokkal – ráadásul a korábban használt rendszerhez már nem voltak elérhetőek új fejlesztések.

„– Az előző ERP rendszer egyik legnagyobb hátránya az volt, hogy a kimutatásokat nem lehetett Excelbe exportálni, ezért papíralapon, vagy képernyőmentések kinyomtatásából dolgoztunk, így az adatok későbbi feldolgozása egyre nehezkesebbé vált. Az új riportlási elvárások miatt a cikksorozat-besorolástól kezdve a vásárlói törzsadatokig minden nyilvántartásunkat újra kellett gondolni, mindent az új rendszer szerint kellett átalakítanunk, megváltoztatnunk. Kiderült, hogy a régebbi rendszerrel lehetetlen a központi elvárások szerinti formátumban elkészíteni a jelentéseket. Elkerülhetetlen volt a vállalatirányítási rendszer cseréje.” – foglalta össze a gondokat és a váltás előzményeit

Szepesvölgyi Tímea, a Fujifilm Magyarország Kft. értékesítési képviselője.

A kiválasztás

A Fujifilm GmbH-nál SAP-t használnak – a 15 fős magyarországi leányvállalat számára azonban a kis szervezet méret és a magas beruházási ár miatt elérhetetlen volt az SAP. Mindezt az anyagcég is belátta, ezért az új ERP-rendszer kiválasztását a helyi lehetőségeket részleteiben ismerő magyar képviselőre bízták. A pénzügyi osztály alapos piacfelmerést végzett, megvizsgálták, hogy az ERP-rendszerek bevezetésével foglalkozó cégek által ajánlott megoldások szolgáltatásai mennyire alkalmasak az új követelmények kiszolgálására. Ugyanakkor a kiválasztás kiemelt szempontjai között szerepelt, hogy a bevezetést végző cég milyen piaci tapasztalatokkal, milyen erőforrásokkal és referenciákkal rendelkezik, de fontos volt az is, hogy a tender nyertese milyen gyorsan képes megvalósítani a bevezetést, a rendszer testre szabását és az egyedi elvárásokat, valamint az, hogy bevezetés után milyen színvonalú támogatás várható.

Az ajánlatok értékelése után gyorsan megszületett a döntés: az elvárásoknak a Microsoft Dynamics NAV 2009 felelt meg legjobban, bevezető partnerként pedig a MultiSoft Kft.-t választották.

Gyors igényfelmérés – gyors bevezetés

A MultiSoft Kft. szakemberei az igények felmérésével, a bevezetési koncepció kialakításával kezdték a megvalósítást 2011 elején. Az már az első napokban kiderült, hogy az igények kielégítéséhez elegendő a Dynamics NAV 2009 négy alapmoduljának telepítése, így a pénzügy, a beszerzés, értékesítés és a raktárkezelés került a rendszer-tervbe. Mivel a Fujifilm Magyarország Kft.

„– Egy-két hónap után mindenki rutinosan használta a munkájához szükséges funkciókat – én például olyannyira megszoktam az új rendszert, hogy már kifejezetten élvezetesnek találok a NAV használatát. Lerövidültek a folyamatok, sokkal gyorsabban, sokkal hatékonyabban dolgozhatunk. Nagy előny, hogy nem kell minden adat kinyeréséhez új riportot készíteni, sokkal egyszerűbben megtaláljuk a szükséges információkat, mint a korábbi rendszerben.”

Szepesvölgyi Tímea,
Fujifilm Magyarország Kft.
értékesítési képviselő

munkatársai már előzetesen összefoglalták elvárásaikat, az igényfelmérés a szokásosnál gyorsabban megtörténhetett.

„– A régi rendszer szolgáltatásainak ismeretében alig egy hét alatt körvonalaztuk az új ERP-megoldással szemben támasztott igényeink legfontosabb pilléreit. Házon belül készítettünk egy Excel-táblát – több mint 50 bejegyzésben foglaltuk össze, hogy mit szeretnénk, mit várunk az új vállalatirányítási rendszertől. Összesen három konzultációs napot tartottunk, amikor elmondtuk az elképzeléseinket, és a MultiSoft szakembereivel közösen egyeztettük, hogy a felhasználói igények hogyan, miként hangolhatók össze a fejlesztési lehetőségekkel. Tisztában voltunk azzal, ilyenkor gondot jelent, hogy a felhasználók és a fejlesztők nem egy nyelvet beszélnek – nálunk azonban gyorsan sikerült szinkronba hozni a két nézőpontot. A kiváló kommunikációnak köszönhetően nagyon operatívan zajlott az igények és lehetőségek összehangolása, így gyorsan összeállítottuk az átállás menetrendjét, megfogalmaztuk az átállás lépcsőit – mondta Szepesvölgyi Tímea. Az igényfelmérést követő időszak az adat-migrálással és az adattisztítással telt. A Fujifilm Magyarország Kft.-nél több mint 2000 termékkel foglalkoznak, a valóságban azonban ennél jóval nagyobb az adatbázis, mivel egy-egy cikkben belül úgynevezett „cikkváltozatokkal” is számolni kell. Az új ügyfeladatbázisban mintegy 200 vásárló szerepel – a bevezetés járulékos előnye, hogy a korábbi lista szelektálásával már csak az aktuális, a valóban létező megrendelők kerültek az új ERP-rendszer vevőtörzsébe.

„– Kicsit megküzdöttünk a törzsadatok átvitelével, házon belül, önerőből nem is tudtuk volna elvégezni. Néhány nap alatt

sikerült kinyerni az adatokat, a MultiSoft tanácsadóinak közreműködésével már a Microsoft Dynamics NAV-hoz igazítva sikerült újra-paraméterezni az állományokat, és elvégezni azokat a cikkbesorolásokat is, amelyek már az új riportolási rendszernek is megfelelnek.” – fogalmazott az értékesítési képviselő. Mint minden ERP-bevezetésnél, a Fujifilm esetében is a teszte szabás jelentette a legizgalmasabb időszakot, ilyenkor ugyanis új, rejtett igények, és komolyabb fejlesztési feladatok is előbukkannak. Mint kiderült, ennél a projektnél a szokásosnál többet kellett változtatni a Microsoft Dynamics NAV alapbeállításain – a menet közben felmerült elvárásokat azonban mindeket fél rugalmasan kezelte.

„– Mivel hosszú évek alatt kialakult felhasználói szokásokkal dolgoztunk, a munkatársak erősen ragaszkodtak a megszokott, berögzült formátumokhoz. Elmondtuk, hogy milyen formában szeretnénk látni a kimutatásokat, de kiderült, ezek jelentősen eltértek a Microsoft Dynamics NAV általános beállításaitól. Nagyon sok hasznos tanácsot kaptunk a MultiSoft szakembereitől, az esetek többségében elfogadtuk javaslataikat, mivel széleskörű tapasztalataik eredményeképpen konkrét, jól használható megoldásokat ajánlottak. Legjobb példa erre az úgynevezett „statisztikai mértékegység” amit nekünk minden riportban látni kell. A fotópapíroknál például a raktárkészlet nyilvántartásában „tekercs” szerepel, nekünk viszont a riportokban „négyzetméterben” kell jelentenünk az értékesített mennyiséget. Mint kiderült, ez nem csak egy szimpla konvertálás, hanem annál jóval bonyolultabb feladat, de a MultiSoft gyorsan megoldást talált erre a problémára is” – emelt ki egy példát Szepesvölgyi Tímea.

„– Az esetleg felmerülő utólagos paraméterezési elvárásokat rendkívül gyorsan elvégzik a MultiSoft szakmérnökei, így soha nem volt fennakadás a riportok elkészítésében. Az elmúlt egy évben kifejezetten hatékony támogatást kaptunk, nagy segítséget jelent például az online elérhető helpdesk. Az e-mailben feltett kérdésekre szinte azonnal megkapjuk a válaszokat, így mindig sikerült időben megoldani a felmerült gondokat.”

Szepesvölgyi Tímea,
Fujifilm Magyarország Kft.
értékesítési képviselő

Adaptálás után klasszikus váltás

Alig több mint egy hónappal az első konzultációk után elkezdődhetett a tesztidőszak, amelynek során közösen végezték el a kisebb-nagyobb pontosításokat és finomhangolásokat. Időközben megtörtént az oktatás is, s mivel a nyolc felhasználónak csak a keresési funkciók részletes megismerése okozott gondot, egyre közelebb került a rendszer élesítése. A váltás a klasszikus „hétvégi átállás” menetrendje alapján zajlott: pénteken még a régi rendszert használták – hétfőn pedig már a Microsoft Dynamics NAV-val dolgozott a csapat.

„– Tudtuk, hogy az átmenet első napjai nem lesznek zökkenőmentesek, de végül különösebb gond nélkül indult az új rendszer. Az előkészítés és az oktatás hatékonyságát jól mutatja, hogy nem kellett túlóráznunk, vagy hétvégi műszakot beiktatnunk, az apróbb problémákat gyorsan megoldottuk a MultiSofttal karöltve” – emlékezett vissza 2011 áprilisára Szepesvölgyi Tímea.

Raktárváltás – új fejlesztési feladatokkal

2011 októbere jelentős változást hozott a Fujifilm Magyarország Kft. életében: az európai gyakorlathoz igazodva új raktározó és szállítványozó céggel kötött szerződést, akik a korábbiaktól eltérő formátumban várták az adatokat. Mivel a raktározó vállalat nem Microsoft Dynamics NAV-ot használ, ki kellett fejleszteni egy olyan interfészt, amely az elvárt formátumra változtatja a NAV-ból kinyerhető információkat. Az átalakításhoz szükséges konvertáló-modult néhány nap alatt kifejlesztették a MultiSoft szakemberei, s mivel a felhasználók már gyakorlottan használták az ERP-megoldást, nem okozott gondot az új funkció alkalmazása, a rendszer pedig csendben teszi a dolgát a háttérben.

Előnyök, tapasztalatok

Közel egy év telt el az átállás óta, a tapasztalatok már minden felhasználó számára megmutatták a korábban használt rendszer és az újonnan bevezetett Microsoft Dynamics NAV közötti különbséget.

„– Egy-két hónap után mindenki rutinosan használta a munkájához szükséges funkciókat – én például olyannyira megszoktam az új rendszert, hogy már kifejezetten élvezetesnek találok a NAV használatát. Lerövidültek a folyamatok, sokkal gyorsabban, sokkal hatékonyabban dolgozhatunk. Nagy előny, hogy nem kell minden adat kinyeréséhez új riportot készíteni, sokkal egyszerűbben megtaláljuk a szükséges információkat, mint a korábbi rendszerben” – mondta Szepesvölgyi Tímea értékesítési képviselő.

A pénzügyi osztály tapasztalatai is azt mutatják, hogy sokkal áttekinthetőbbek az üzleti kimutatások, ráadásul jelentősen csökkent a gazdasági riportok elkészítésének ideje, ami nagyban segíti, hogy határidőn belül küldjék el a Fujifilm GmbH által elvárt riportokat. Mindez annak is köszönhető, hogy a Microsoft Dynamics NAV képes a felhasználói igények alapján testre szabott jelentésformátumok automatikus elkészítésére.

„– Az esetleg felmerülő utólagos paraméterezési elvárásokat rendkívül gyorsan elvégzik a MultiSoft szakmérnökei, így soha nem volt fennakadás a riportok elkészítésében. Az elmúlt egy évben kifejezetten hatékony támogatást kaptunk, nagy segítséget jelent például az online elérhető helpdesk. Az e-mailben feltett kérdésekre szinte azonnal megkapjuk a válaszokat, így mindig sikerült időben megoldani a felmerült gondokat. A korábbi ERP rendszer üzemeltetője hosszabb átfutási idővel reagált egy-egy segítségkérésre, így különösen nagyra értékeljük, hogy a supportot végző cég mindig elérhető, biztos támogatói háttérrel dolgozhatunk – foglalta össze az előnyöket Szepesvölgyi Tímea.

További információk

Amennyiben további információkat szeretne megtudni arról, hogy a Microsoft Dynamics miként tudná vállalkozását segíteni a versenyben és a növekedésben, látogasson el a www.microsoft.com/hun/dynamics oldalra!

Amennyiben további információt szeretne megtudni a MultiSoft Kft.-ről, látogasson el a www.multisoft.hu oldalra!

Amennyiben további információt szeretne megtudni a Fujifilm Magyarország Kft.-ről, látogassa meg a www.fujifilm.hu oldalt!

Partner információ

A 20 éves MultiSoft Számítástechnikai Kft. vállalatirányítási és CRM ügyfélkapcsolat-kezelési rendszer bevezetésével, teste szabásával és fejlesztésével foglalkozik. 2005-ben elnyerte a Microsoft Magyarország legeredményesebb Navision partnere kitüntető címet, majd az elkövetkezendő három évben egymás után Kiváló Business Solutions Partner lett. 2009-ben és 2010-ben is bekerült a világ legsikeresebb Microsoft Dynamics partnereinek 5%-át tömörítő President's Club-ba.

A MultiSoft lokalizálta az incadea autókereskedelmi bővítményt – mely a világ legnagyobb Microsoft Dynamics NAV add-onja –; a bérbeadás-kezelési bővítményt; valamint gyártó cégek és az élelmiszeripar számára fejlesztett ki speciális Microsoft Dynamics alapú megoldásokat. Ezen kívül számos horizontális bővítményt (házipénztár, kontrolling, stb.) fejlesztett és integrált a vállalatirányítási rendszerhez. A MultiSoft fejlesztette ki az okostelefonon is használható NAV verziót (MobileNAV). Jelenleg a legtöbb - 200 feletti - magyarországi referenciával rendelkező Microsoft Dynamics partner.

A Microsoft Dynamics

A Microsoft Dynamics termékcsalád integrált, teljes körű üzleti alkalmazásokat kínál a kis-, közép- és nagyvállalatok számára. Alkalmazásaink átfogóan optimalizálják a vállalatok stratégiai folyamatait a pénzügy, az adatelemzés, a humán erőforrások, a projektvezetés, az ügyfélkapcsolat-kezelés, a helyszíni szervizelés, az ellátási lánc-kezelés, az e-kereskedelem, a termelésirányítás és a kiskereskedelem területén.

További információ:

www.microsoft.com/hun/dynamics

© 2012 Microsoft Corporation.
Minden jog fenntartva.
Ez az esettanulmány kizárólag tájékoztatási célokat szolgál.

A MICROSOFT SEMMILYEN KIFEJEZETT VAGY VÉLELMEZETT GARANCIÁT NEM VÁLLAL A KIADVÁNYBAN SZEREPLŐ INFORMÁCIÓK PONTOSÁGÁÉRT.

Alkalmazott szoftverek és szolgáltatások

- Microsoft Dynamics NAV 2009

Microsoft®