

abas Újság

Az InterJNet Számítástechnikai Kft., az abas magyarországi szoftverpartnerének tájékoztató kiadványa - 2010. december



- **30 év abas
30 év fejlődés,**
- **One Globe – One Network –
One ABAS**
- **Eladás- és forgalomtervezés
néhány kattintással**
- **Már Magyarországon is
dübörög az eBusiness**



Tartalom



30 év abas, 30 év fejlődés	3
Vevőforum	5
One Globe – One Network – One ABAS . . .	6
Bemutkozik az abas e-Business	8
Eladás- és forgalomtervezés modul	11

Kiemelt nemzetközi rendezvények 2011



2011. március 3-4. CeBIT



2011. április 6-7.
Hannover Messe



2011. szeptember 22-23.
abas Customer Forum

Impresszum



abas Újság, az InterJNet Számítástechnikai Kft. ingyenes, időszakosan megjelenő színes magazinja. Kiadja: InterJNet Számítástechnikai Kft. Felelős szerkesztő: Bán Tímea. Nyomdai előkészítés: Pannon International Marketing Kft. Tördelés: Kónya Guido. Nyomdai előállítás: Grafit Nyomda R Kft. Példányszám: 500 pld Terjedelem: 12 oldal. Szerkesztőség és hirdetésfelvétel: InterJNet Számítástechnikai Kft. 5100 Jászberény, Apponyi tér 1.

Kedves Olvasó!

Sokan Önök közül már régóta ismernek minket, és sokakkal több éves, sikeres együttműködést tudhatunk a hátunk mögött, azonban vannak olyanok is, akik még csak most ismerkednek cégünkkel és az általunk szolgáltatott integrált vállalatirányítási rendszerrel, az abas Business Software-rel. Cégünk, az InterJNet Számítástechnikai Kft. ezen a néven 1996 májusában került bejegyzésre. Korábban már több éve tevékenykedtünk a piacon, elsősorban Jászberényben, és a Jászságban, majd később jelentősen nőtt azon referenciáink száma, amelyek az ország legkülönbözőbb részéhez kötnek bennünket. 1996 óta jelentős növekedésen ment keresztül a cég, s míg székhelyünk ma is Jászberény, már egy budapesti iroda és oktató terem is várja ez év szeptemberétől ügyfeleinket.

Az InterJNet Kft. munkatársai komoly fejlesztői múlttal, tapasztalattal és tudással rendelkeznek, így tanácsadói munkánk mellett, intenzív programfejlesztői tevékenységet is folytattunk.

A háttérrel nyújtó ABAS Software AG idén ünnepli 30 éves fennállását. Fejlesztői múltjuk, tapasztalataik, és folyamatos sikereik méltán emeli ki Őket, és teszi terméküket, az abas Business Software-t egy stabil, könnyen kezelhető és egyszerűen testre szabható programmá. Kiadványunk első számában olvashatnak az elmúlt 30 év eseményeiről, sikereiről, és szórakoztató történeteiről. Oldalainkon található érdekes információkat a fejlesztéseinkről, valamint beszámolunk a nemzetközi fejlődésről is, melyet a vevők mellett szintén középpontba helyezett az ABAS vezetősége. Az ABAS Újságot terveink szerint minden évszakban megjelentetjük, és megtöltjük aktuális hírekkel, érdekes információkkal, és szórakoztató tartalommal egyaránt. Az idei évben kívánunk nagyon boldog ünnepeket, az új esztendőben pedig sok szerencsét és további sikereket!

Az InterJNet csapata


InterJNet
Számítástechnikai Kft.

30 év abas, 30 év fejlődés

30 years of ABAS - 30 years of evolution

Idén ünnepeljük az ABAS Software AG 30 éves fennállását. Az elmúlt 30 év mérlege, a folyamatos növekedés. Ezt igazolja az állandóan növekvő belföldi és nemzetközi vevőkör, a bankoktól és befektetőktől való függetlenség, továbbá az, hogy 16 éve folyamatosan nyereségesen működünk. Büszkék vagyunk erre a teljesítményre.



Egy vállalat harminc éves fennállása



alatt történik néhány szokatlan dolog. Három anekdota mesél arról, hogy hogyan válnak fiatal vállalkozók gyorsan dörzsölt bankárokká, hogyan vélekedik a vevő egy az ERP rendszerbe integrált számítógépes játékról, és hogyan befolyásolja a döntést egy ERP kiválasztási folyamatban egy kihúzott csatlakozó.

Homályos képernyő



Egy helyszíni vevő látogatás során a vevő kifogásolta, hogy egy az ABAS által szállított képernyő egyre homályosabbá válik. Amikor a termékmenedzser Peter Forscht alaposabban szemügyre vette a képernyőt, hamar világossá vált számára a növekvő homályosság oka. „Kérem, hozzanak egy rongyot, vizet és egy kevés mosogatószert” – kérte. Néhány törlés egy szempillantás alatt ismét gondoskodott a megfelelő képességről, amit füstgomolyagjával az az erős dohányos homályosított el, aki ennél a munkaállomásnál ült.

Döntéshozatal

Mi egy olyan középvállalat vagyunk, amely középvállalatokban gondolkodik, és azokat szolgálja ki. A szoftvert folyamatosan fejlesztjük. Csak az tud hosszú időn keresztül továbbfejlődni, aki évről évre innovatív megoldásokon dolgozik a vevői számára. Az innováció nem minden egyes trendnek a követését jelenti, hanem értékteremtést is. Mely innováció használ a vevőmnek és így a termékemnek? Mely bevált eszközök azok, amiket nem kellene elhamarkodottan feláldozni új trendek javára? Mely új fejlesztések érdeemesek arra, hogy beillesztésre kerüljenek az abas Business Software-be? Ezeket a döntéseket újra meg újra meg kell hozni.

Kommunikáció

A termékeinket mindig a vevőinkkel kommunikálva fejlesztettük tovább. Gyakran a vevők mutatták meg számunkra az utat, mi pedig

innovációinkkal mindig támogattuk őket a vállalatuk fejlődésében. Számunkra fontos a párbeszéd valamennyi üzleti partnerünkkel: a vevőinkkel éppúgy, mint a partnereinkkel és a dolgozóinkkal.

„Aki ismeri a múltját és abból tanul, az fel van készítve a jövőre. Ebben az értelemben tekintünk optimistának a jövőre.”



Peter Forscht , Peter Walser, és Werner Strub

Az ABAS Software AG vállalati története

Az 1980-ban alapított, egykor egyetemisták által alkotott és 8 dolgozóból álló vállalat időközben vállalatcsoporttá nőtte ki magát. Ma a karlsruhei ABAS Software AG-nál több mint 115-en dolgoznak, a mintegy 50 abas partnerrel együtt világszerte kb. 600 munkatárs van jelen. Az ABAS a sokéves tapasztalatot, a stabilitást, a minőséget, valamint a jövőbeni és beruházási biztonságot képviseli.

1980.06.19. Az egyetemista Peter Forscht és Werner Strub három évfolyamtársukkal együtt megalapították az Abakus GmbH Gesellschaft für datenverarbeitende Systeme-t.	1980. december A vállalatot ABAS GmbH Gesellschaft für datenverarbeitende Systeme-re nevezik át.	1985 A növekvő helyszükséglet miatt az ABAS nagyobb irodai helyiségekbe költözik.	1987 Megalapításra kerül a SYSTEM III, amelynek tevékenységi területe az ABAS GmbH megbízásából való szoftverfejlesztés.	1990 Az ABAS GmbH ismét újabb irodába költözik.
1992 Az ABAS saját értékesítési telephelyeket hoz létre Alzenauban és Berlinben.	1993 Az ABAS első alkalommal állít ki saját vásári standdal a CeBIT-en, korábban csak alkíllítóként vett részt.	1993 Az alzenai és berlini értékesítési telephelyek önálló kft-vé és abas szoftverpartneré válnak. Fokozatosan folyik a partnerhálózat további kiépítése Németországban.	1993 Az ABAS létrehozza első kapcsolatát külföldön, pl. Prágában és Bécsben.	1996.12.17. Az ABAS Software GmbH és a SYSTEM III az újonnan megalapított ABAS Software AG-vá olvad egybe, a részvények a dolgozók tulajdonában vannak.
1998 Az ABAS köszönti az első szoftverpartnereket a nem német nyelvű országokból Magyarországból és Törökországból. Decemberben az ABAS Software AG mai helyére, a karlsruhei Südendstraße és Brauerstraße saroképületébe költözik.	2001 Az ABAS új partnereket szerez Franciaországban, Spanyolországban és Indonéziában.	2002 Az ABAS növekvő mértékben terjeszkedik külföldön, többek között kiépítésre kerül az értékesítés az USA-ban.	2003 További külföldi partnerek csatlakoznak, többek között Hollandiában, Romániában, Bulgáriában, Olaszországban, Latin-Amerikában, Ausztráliában, Malajziában és Kínában.	2003 A növekvő helyszükséglet miatt az ABAS kibérel a Südendstraße-n lévő épület 3. emeletét is. Itt kap helyet az ABAS oktatási központ.
2004 Először teszi ki a külföldi installációk aránya a 25%-ot évente. Az ABAS új partnereket szerez Törökországban, Lengyelországban, Szaúd-Arábiában, Jordániában, Egyiptomban és az Egyesült Arab Emírségekben.	2005 Az ABAS a 25 éves vállalati évfordulóját ünnepli. Az abas csoport világszerte 25 országban képviselteti magát. A vevők támogatásához az ABAS Software AG több mint 450 IT szervezeti/alkalmazási tanácsadóból álló, képzett partnerhálózatot hozott létre.	2006 Az abas csoport növekszik: az ABAS-nál és a terjesztési partnereknél világszerte mintegy 550-en dolgoznak. Új telephelyek csatlakoznak Svájcban és Franciaországban.	2007 A dinamikus növekedés a vezetőség bővüléséhez vezet: Peter Walsch mészaki igazgatóként tevékenykedik. A nemzetközi partnerhálózat tovább bővül: új szoftverpartnerek csatlakoznak Indiában, Sri Lankán és Vietnamban.	2008 További külföldi partnerek következnek: Hollandia, Mexikó, Thaiföld és Szingapúr.

Az ABAS ma

Az abas mára több mint 2300 elégedett felhasználóval büszkélkedhet világszerte. Ezt köszönjük kiváló és innovatív termékünknek, valamint annak a szellemiségnek, amit a kemény munka mögé helyezünk. Hosszú távú vállalati eredmény csak fair és partneri magatartáson keresztül érhető el valamennyi üzleti tevékenységnél. Valamint az ABAS Software AG felismerte a globalizáció lehetőségeit, és képzett partnerhálózatot épített fel az elmúlt években. Ahogy olvashatják, világszerte mintegy 50 abas szoftverpartner biztosítja a rövid reakcióidőt és a magas színvonalú szolgáltatást. Ezen túlmenően, az ABAS egy kipróbált, nemzetközi bevezetési módszertannal támogatja a projektek sikerét, a középvállalatokat a külföldre való terjeszkedésénél is. A világ változásai, és a folyamatosan felmerülő újabb vevői igények állandó innovációra serkentik a fejlesztőinket, akik évről évre modernebb verzióval állnak a nagyjérdemű elé.

abas Business Software, A jövő integrálva!

Spirit of ABAS

Az érdeklődőknek és vevőknek nagy elvárásaik vannak egy vállalatirányítási rendszerrel szemben - az ABAS ezeknek eleget tesz.

Az abas napi munkája során a vevői elégedettséget, a minőséget és a szolgáltatás kiválóságát helyezi középpontba. A vezérgondolat mindig az, hogy az abas vevők arra tudjanak koncentrálni, ami a legfontosabb számukra: a fő üzleti tevékenységükre.

A szoftver minőségét egy folyamatos fejlesztés, és egy automatizált minőségbiztosítás garantálja. Az ABAS keresi a konstruktív párbeszédet a felhasználóival, akiknek változatos javaslati fontos impulzusokat adnak az abas Business Software továbbfejlesztéséhez. A nyitottság és a bizalom hozzájárul ahhoz, hogy az együttműködés mindkét fél számára tartósan hasznot hozó legyen. Hogy az abas vevők ezt az útírányt jónak tartják, azoknak az új vevőknek a nagy száma mutatja, akik személyes ajánlás révén jutottak el az ABAS-hoz.

Vevőforum

Már tradícióvá vált, hogy minden év június első hétvégéjén az ABAS Software AG magyarországi szoftverpartnere az InterJNet Kft. megrendezi vevőforumát. A hosszú évek alatt kialakult, visszatérő partneri kör mellett, mindig köszönhetünk új arcokat a három napos rendezvényen, ahol a 2010-es évben létszámrekordot döntöttünk.



A napközbeni előadások előadások alkalmával értékes információkat tudhatnak meg az érdeklődők az aktuális évben kiadott verzió újdonságairól. Az InterJNet Kft. szakemberei a gyakorlatból hozott példák segítségével mutatják be a hallgatóságnak, hogy mindennapi életüket miben segíthetik, mennyiben könnyíthetik a bevezethető újítások.

Ezen felül felhasználóink közül is többen tartanak előadást, hogy megosszák eddigi tapasztalataikat, és bemutassák saját vállalkozásukat, valamint azt, hogy az Ő területükön milyen módon alkalmazható az abas Business Software, és milyen előnyökkel jár ennek a vállalatirányítási rendszernek a használata. 2010-ben külföldi előadók is színesítették a programot.

Az előadások mellett workshop-ok keretében is lehetőség nyílik az érdeklődők számára, hogy a számukra érdekes témákkal kapcsolatosan további információkhoz jussanak. A munka után édes a pihenés, és a háromnapos program-sorozat keretében természetesen



erre is lehetőséget biztosítunk vendégeink számára. A szakmai fórumok utáni közös ebédek, vacsorák, valamint az esti programok kiváló networking lehetőséget nyújtanak a résztvevőknek, így könnyen bővíthetik kapcsolatai tőkéjüket, és értékes ismeretségeket alakíthatnak ki egymással. A közös élmények, a közös vetélkedés, és a nagy sikerrel futó csocsóbajnokság is közelebb hozta az egybegyűlteket.

Vendégeink pozitív visszajelzései alapján a Vevőforumaink eléri kitűzött céljainkat.

A meglévő és leendő partnereink egyaránt hasznos és tartalmas információkkal, valamint élményekkel telve térhettek haza.



One **Globe** One **Network** One **ABAS**



A vevők az abas-t külföldre viszik

Az első külföldi projektek közt volt Magyarország, ahol egy német anyacég leányvállalatánál (akkori Stollwerck, mai Bonbonetti) vezette be az abas ERP-t. Ebből a sikeres projektből jött létre 1998-ban az első nem német nyelvű abas partner. Az élen Hoffer István ügyvezetővel Magyarország mára a legsikeresebb külföldi partnerek egyikévé fejlődött.

Stratégia az ezredfordulóhoz: „Ott vagyunk, ahol a vevőink szeretnének”

„Az ezredfordulóra eldöntöttük, hogy aktívan nekifogunk a külföldi üzletnek. A célunk az volt, hogy ott legyünk, ahol a német vevőink mindinkább terjeszkedtek: külföldön! Azt akartuk, hogy a vevőink profitáljanak a már megszerzett tapasztalatainkból és a hálózatunkból. A célunk az volt, hogy először a német közép vállalatok külföldi projektjeinek az ERP partnere legyünk - később pedig a közép vállalatoké világszerte” - emlékszik vissza Forscht. Elkezdődött a megfelelő partnerek keresése. Az abas filozófiának megfelelően nagy hangsúlyt fektettek a partnerek keresésénél a személyes kapcsolatra, a megismerésre szánt időre és a tudásátvitelre.

Olyan feladat, aminél a jó kapcsolat-teremtő, világgjáró Peter Forscht igazán elemében lehetett.

2000-től 2010-ig: Létrejön a nemzetközi partnerhálózat

Úgy ment, mint a karikacsapás: 2001-ben partnerek csatlakoztak Franciaországban, Spanyolországban és Indonéziában, 2002-ben az USA-ban, 2003-ban további nyolc ország következett, 2004-ben pedig hat. „Folytattam volna tovább” - mondja mosolyogva Forscht - „de a kollégák a fejlesztésünkről és a support-ról arra kértek, hogy lassítsak, mert nem képesek lépést tartani a feladatokkal.” Peter Forscht lassított, a fejlesztésben és a support-ban új embereket alkalmaztak és tanítottak be, és utána Forscht ismét nagyobb sebességbe kapcsolhatott. 2007-ben és 2008-ban három-három új partner csatlakozott. Ma az ABAS világszerte több mint 30 országban rendelkezik partnerekkel. „Itt Peter Forscht valami egészen egyedülállót vitt véghez. Nincs még egy olyan másik közepes méretű ERP ajánlattevő, amely képes volt ezt elérni. Különösképpen nem ilyen csekély számú alkalmazottal” - dicséri a fejlődést Wolfgang Klemm, sokéves abas partner és az ABAS Projektierung alapítója.

Jelentős erők Kínában



A Vincent Lau vezetése alatti, régóta fennálló ABAS Business Solutions (PRC) Ltd szoftverpartner mellett a jövőben egy új szoftverpartner csatlakozik a nemzetközi abas partnerhálózathoz Kínában. Az ABAS Force (China) Ltd, élén Forrest Yanggal, a legújabb tagja az ABAS szoftverpartneri hálózatának. A 43.000.000 közép vállalattal és a gazdasági válság befolyása alatti 8%-os GDP növekedéssel Kína rendkívül nagy potenciális piac az ABAS számára.



2010-ben a nemzetközi abas partnerhálózat a tevékenységeit Észak-Amerikában, Nyugat-Európában és Ázsiában fogja kibővíteni, hogy jobb szolgáltatásokat és támogatást tudjon garantálni a vevői számára. „Globális növekedésre törekszünk. Vevőink közül sokan több országban tevékenykednek, hogy a költségeiket csökkentsék és nagyobb forgalmat érjenek el” - mondja Peter Forscht.

Globális eszközök a globális sikerhez



Újjonnan fejlesztett abas eszközök teszik lehetővé az ABAS Software AG nemzetközi partnerei számára, hogy gyorsan és hatékonyan szolgáljanak ki új piacokat, optimalizálják az abas Business Software globális használatát, és hogy biztosítsák a kommunikációt az országokat átfogó ERP projekteken belül. A középvállalatok így világszerte egy kiváló minőségű ERP csomagot kapnak, ami elősegíti a sikerüket számos országban, és ami pontosan az igényeikhez van szabva.

„A célunk a globális abas hálózaton belül, hogy a középvállalatoknak a legjobb szolgáltatásokat nyújtsuk a nemzetközi ERP piacon. Az abas Business Software felhasználói világszerte ugyanarra a kiváló minőségű szolgáltatás standardra építhetnek. Ez különösen olyan középvállalatok számára fontos, melyek a termékeikkel a világpiacot akarják meghódítani.” – nyilatkozta Peter Forscht, az ABAS Software AG operációs igazgatója és alapítója.

„A különböző országokban lévő felhasználóinknak a lehető legnagyobb kényelmet akarjuk nyújtani. Ezt azonban egyedül a hamburgi IT részlegünkkel nem tudjuk megvalósítani, mivel nyelvi akadályok vannak. Ezért szükségünk van azoknak a külföldi abas partnereknek a helyszíni támogatására, akik ismerik a helyi követelményeket a szoftver korrekt használatához, akik kommunikálni tudnak az országban beszélt nyelven és akik a leányvállalatainknak a know-how-jukkal a mindenkori munkaidő alatt támogatást tudnak adni. Erre számítunk az abas Business Software használatánál.”



Wolfgang Reher - Weinmann

International ERP Seminar Budapesten

Hogy az 'ABAS is global' szlogen él, azt 2010. október 13-án Budapesten „testközelből” tapasztalhatták. A Danubius Hotel Gellértben 17 országból találkoztak az abas Business Software felhasználói, partnerei, dolgozói és érdeklődői az InterJNet által szervezett nemzetközi ERP szemináriumon. A badeni szoftvergyártó rendszere 34 nyelven működtethető, a szoftver implementálását és támogatását több mint 30 országból 72 telephelyen 54 certifikált abas partner végzi.

Az abas Business Software számos, országokat és telephelyeket átfogó implementációját már több ízben is végrehajtották az elmúlt évek során, rendkívül sikeresen. A rendezvény csúcspontját a gyakorlati életből vett beszámolók jelentették az abas Business Software globális használatáról a Pankl Racing Systems-nél és a Prestige Product Hungary Kft-nél. Az abas ERP & eBusiness szoftver és az abas hálózat által kifejlesztett, portál által támogatott projektmenedzsment módszertan fő momentumainak prezentációja tette teljessé a jól sikerült szeminárium napot.

Innovációkat kell megvalósítani – nemzetközileg is

A globalizáció lehetőségeit időközben sok középvállalat is felismerte. Az innovatív, mobil vállalatok számára ma számos lehetőség nyílik arra, hogy globális terjeszkedésen keresztül, átlagon felül növekedjenek. Egy flexibilis, frissíthető és nemzetközileg használható vállalatirányítási rendszer - mint amilyen az abas Business Software is - támogatást nyújt ennél azáltal, hogy csekély beruházásokkal mindig testre szabható a vállalatok változó követelményeinek

megfelelően és a felhasználó számára a rendszeres frissítéseken keresztül új funkciókat bocsát rendelkezésre. Hogy a szoftvert sikeresen lehessen implementálni országokat átfogóan, különböző dolgokat kell figyelembe venni. Alan Salton, az ABAS-USA Inc. elnöke a prezentációjában azt mutatta be, hogy mennyire fontos ebben az összefüggésben egy egységes és világosan strukturált projektmenedzsment módszertan. Az abas hálózatban itt egy együttműködési portál nyújt támogatást, amiben többek között struktúra, feladatok, felelősségek, funkciók és munkafolyamatok kerülnek definiálásra egy nemzetközi projektnél, és amiben biztosításra kerül egy bármikor nyomon követhető kommunikáció az összes résztvevő között.

Az ABAS Software AG továbbra is az egész világra kiterjedő növekedésre fókuszál

A karlsruhei szoftvercég tovább növekszik: „2010/2011-re új partnerek tervezettek Chilében, Brazíliában, Oroszországban és Ukrajnában. A következő években pedig Európában szeretnénk partnereket megnyerni: Nagy-Britanniát, a Balkánt, Skandináviát és Portugáliát.





Bemutatkozik az abas e-Business

Az internet globális hálózata mára már felhasználók milliárdjait kapcsolja össze. Ez az egész világot körülölelő számítógép-hálózat olyan gyorsan növekszik, hogy minden erre vonatkozó számadat pár hónap alatt elavul. Arányait tekintve azonban elmondható, hogy az internetre kapcsolt számítógépek száma havi átlagban 10-15%-kal vagy még többel bővül.

A világháló segítségével a felhasználók ma már bátran választhatnak bármilyen informatikai eszközöt a munkájuk elvégzéséhez, s az adatokat a hálózaton keresztül egységesen tudják kezelni. Az interneten az egyirányú üzenetszórásos médiumokkal ellentétben a felhasználó itt nem csak passzív befogadó, hanem interaktív mó-



don vesz részt a folyamatokban. A rendszeresen internetezők száma Magyarországon is folyamatosan növekszik, és ezzel párhuzamosan egyre több funkcióját is kihasználják az emberek a világháló adta lehetőségeknek.

Ön sem hagyhatja, hogy vállalata egy ilyen hatalmas lehetőségekkel kecsegtető színteret figyelmen kívül hagyjon!

Ezen lehetőségek egyike az e-business is. Ez az interneten keresztül történő üzletviteli folyamat nemcsak termékek online eladását és vásárlását foglalja magába, hanem a vevőszolgálatot és az üzleti partnerekkel való együttműködést is.

Az alkalmazások beállításai a webáruház külső értékesítési kapcsolatából, logisztikai megoldásokból, az ügyfelek és értékesítési portálokból, a szolgáltatás feldolgozásából és még egyéb funkciókból állnak. Az állandóan növekvő elvárások megkövetelik a megoldások magas szintű teljesítését. Ennek megfelelően nagy ambícióval növeli az ABAS is saját üzleti termelékenységét, folyamatosan fejleszti és szélesíti az új szolgáltatások körét, hogy



mindenkor megfeleljen az elvárt, integrált és hatékony e-Business megoldásoknak.

Mint ahogy azt már említettük, az abas e-Business nem csak egy webáruház, ez a teljes rendszer egy funkciója.

Az abas eB elgondolása és könnyű karbantartása egy professzionális webáruház használatát teszi lehetővé. Ennek segítségével Ön megoszthatja a weben saját termékeit és így vevői a weben keresztül is tudnak megrendeléseket leadni.

Az abas eB webshop ágazatfüggetlen, és működtethető a B2B (üzlet-üzlet közti kapcsolat), illetve a B2C (üzlet-vásárló közti kapcsolat) környezetben is, valamint tökéletesen megfelel a jelenlegi követelményeknek. A vásár-

Az elektronikus kereskedelem előnyei:



- költségkímélő: integrálható a már meglévő rendszerekkel, csökkennek a papíralapú információáramlásból, az ehhez igénybe vett nagyobb mértékű humán erőforrásból, valamint az ezek miatti tévedésekből származó költségek.
- nyereségtermelő: új piacokat nyit meg globális jellegéből fakadóan a résztvevők számára
- gyors: a kívánt tranzakciók valós időben (azonnal) történnek
- biztonságos: a titkosítási technológiák, megfelelő alkalmazásuk esetén, magasfokú biztonságot garantálnak
- azonnali, pontos információk: mindig percre kész képet ad a kereskedelmi tevékenységről
- integrálható: a rendszer integrálható a már meglévő informatikai rendszerekkel
- skálázható: az egyszemélyes vállalkozásoktól a multinacionális cégekig ki tudja elégíteni az igényeket

Az Energotest Kft. által használt 6 modult lefedi a vállalati folyamatokat, és nagymértékben növeli hatékonyságukat.



Véleményük szerint az abas ERP nagy előnyei:

- **egységes cikktörzsek (vevői-, szállítói- és termék cikktörzsek (áru és szolgáltatás) ezáltal a duplikációk elkerülése**
- **az egyes folyamatok (beszerzési, értékesítési, raktárkezelési, pénzügyi stb.) leegyszerűsödése, egymáshoz rendelése, ezáltal nyomon követhetősége, visszakereshetősége**
- **a rendszerből kinyert lekérdezések ill. jelentések lehetőségét adnak a pontos készletgazdálkodásra, pénzgazdálkodásra, ügyfélkezelésre stb.**
- **a rendszerből kinyert kimutatók pedig megkönnyítik a vezetők tervezéseit, döntéseit**

lási folyamat egyszerű és felhasználóbarát, akár csak a termékkeresés, amit végrehajthat a kedves vevő azonosító szám szerint, kulcsszó, vagy teljes megnevezés alapján. Ön pedig percre pontosan nyomon követheti a tranzakciókat.

Az alap shop funkciókon túlmenően lehetőség nyílik az árak különböző üzleti megfontolások szerinti meghatározására, és speciális ajánlatok kiszámítására is.

Az abas e-Business teljes mértékben az abas ERP-re épül, vagyis minden adat az ERP-ből átvehető és alkalmazásai az abas eB felületén is működtethetők. Így a házon belüli alkalmazottak és a külső felhasználók egyaránt hozzáférnek az abas ERP rendszerhez, annak törzsadataihoz és megfelelő jogosultság esetén szerkeszteni is tudják azt. Ezen túlmenően a testreszabott abas ERP alkalmazások is könnyen átvihetők az abas eB rendszerbe, ami kiemelten fontos az egyedi folyamatoknál.

Lehetőség nyílik regisztrációra is, melynek két módja van. Egyik a létező vevő regisztráció, amikor a vevő már rögzítve van az abas ERP-ben de még nincs hozzárendelt webfelhasználó. A másik pedig az új regisztráció, amikor még nincs semmilyen adat a vevőről az abas ERP-ben. Ez utóbbi folyamat esetében, a fent említett egymásra épülés miatt, az újonnan regisztrált ügyfelek megjelenhetnek az abas ERP rendszerében is.

Ezen túlmenően az Ön vevői különböző információkat nézhetnek meg a kapott ajánlataikról és megrendeléseikről, de nem csak a weben leadott megrendeléseikről, hanem minden saját megrendelésről, ami az abas ERP-ben rögzítve van.

A szerviz funkció lehetővé teszi, hogy vállalatának dolgozói a webes felületen keresztül rögzítsék szervizzel kapcsolatos feladataikat. Ezáltal át-

láthatóvá, naprakésszé téve a szervizfolyamatokat és azok anyagszükségleteit az érintett munkatársak és a vállalat vezetői számára.

Az adminisztrációs komponens pedig lehetővé teszi többek között az egyes konfigurációk újratöltését, a beállítások ellenőrzését, és a felhasználók nyomon követését is.

Ügyfelünk, az Energotest Kft. jelentős energiát fordít az ügyfelek igényeinek, a hatósági elvárásoknak, az európai és Európán kívüli igényeknek és fejlődési folyamatoknak megismerésére, és saját fejlesztéseivel részt is vesz azokban. Az ügyfelek igényeinek maximális kiszolgálása csak azok pontos ismeretével lehetséges. Ehhez elengedhetetlen egyrészt, hogy a tőlük beszerzett információk ne vesszenek el, lehetővé téve a legrövidebb időn belüli, rugalmas és pontos kiszolgálást! Másrészt az ügyfélszolgálati munka hatékonyságát, magas színvonalát szem előtt kell tartani!

A vállalat adatainak, információinak integráltsága hiányában több helyen való tárolása, s az ebből adódó többszörös munkavégzés az adminisztrációs munkaerő kapacitás nagy részét feleslegesen kötötte le. A kereskedők idejéből sok időt vett igénybe az információk visszakeresése, a készletek tervezése, a vevői ügylet nyomon követése. A vezetők részére pedig ezen információk pontatlanságából, illetve hiányából fakadóan csak becslések szolgáltak, így döntésük meghozatala nehezebb, idő- és energiaigényesebb volt. Mindezekkel a szempontokkal igazoltá vált az integrált vállalatirányítási rendszer alkalmazásának szükségessége az Energotest Kft. életében.



abas eBusiness a gyakorlatban

Mivel az Energotest Kft. igen széles termék és ügyfélkörrel rendelkezik, a cég vezetése 2006-ban az ABAS ERP, integrált vállalatirányítási rendszer bevezetése mellett döntött. Az új rendszer segítségével még jobban, pontosabban és követhetőbben tudjuk kiszolgálni Ügyfeleinket. A rendszer bevezetése most is folyik, az ENERGETEST ORSZÁGOS HÁLÓZAT valamennyi tagja fokozatosan kapcsolódik be az ABAS használatába. A programot speciális igényeinkhez alakítottuk és bővülő szolgáltatásaink mellett, vállalatirányítási rendszerünk is folyamatosan bővül.

abas eBusiness

Az abas eBusiness újabb lehetőségeket adott a mindennapi munkánk megkönnyítésével (szerviz tevékenységünk bevonása a rendszerbe), egy új értékesítési csatorna bevezetésével (webáruház) illetve a vevők saját rendeléseinek nyomon követésével.

A szerviz modul funkciói:

- eseti és rendszeres szolgáltatások menedzselése, előre tervezése időben, kapacitásban
- a központi nyilvántartásba integrálva naprakész információk, adatok biztosítása
- a többszöri adatbevitel kiküszöbölése
- a rendszer távoli elérésével gyorsabb munkavégzés

Webáruház

A vevők kényelmét elősegítendő webáruházat nyitottunk. Gyorsabb és könnyedebb vásárlást tesz lehetővé olyan termékek esetében, amik kiválasztásánál nincs szükség műszaki segítségre. A mi esetünkben ilyenek a szerszámok és a munkaruházat. Ez a két kategória 8000 terméket foglal magában, melyből 500 termék már a webáruházunkban is elérhető, megrendelhető. A vásárló rendelésének folyamatát a webáruházban megtekintheti és nyomon követheti, ezáltal informálódik például a várható szállításról. Célunk ezzel, hogy ügyfeleink rutinszerű beszerzéseinél ne kelljen szerszámáruházunkba látogatniuk, ezáltal időt, pénzt spórolunk nekik. Reményeink szerint ez az új értékesítési csatorna forgalomnövekedést fog eredményezni az érintett termékcsoportokban.

Távoli munkavégzés az eBusiness használatával

A kereskedők terepi munkájához lassan elengedhetetlen, hogy akár a helyszínen hozzáférjenek vevőadatokhoz, termékadatokhoz illetve adatokat rögzítsenek a rendszerben. Mivel ők állandóan mozognak az országban, így nehézkes számukra megoldani, hogy mindig felutazzanak a központi telephelyre, ha például ajánlatot kell készíteni egy ügyfélnek vagy meg akarják tudni, hogy a rendelt áru mikor érkezik be.

Ez most az eBusiness felületen és interneteléréssel lehetővé vált.

Ügyfelünk, az
ENERGETEST KFT.



1990 márciusában alakult, 100%-ban magyar mérnöki tulajdonú vállalkozás. A cég témavezető szakemberei több mint tizenöt éves szakmai múlttal rendelkeznek a gépjármű diagnosztika, az ipari automatizálás, a mérés-adatgyűjtés és software fejlesztés területén. Az Energotest Kft. által Magyarországon üzembe helyezett, számítógépes, saját fejlesztésű programmal felszerelt diagnosztikai műszerek száma meghaladja az 2000-et.

Szakmai munkájukat a folyamatos műszaki fejlesztés jellemzi, a típus berendezéseken kívül speciális autógyári végátvételi és fejlesztő rendszereket is készítenek, a hozzájuk tartozó programcsomagokkal együtt.

Az eladott berendezések garanciális és garancián túli karbantartásának és időszakos pontosságellenőrzésének zavartalan és gyors ellátása érdekében 5 cégből álló országos szerviz hálózatot építettek ki. Ez a szolgáltató hálózat hazánkban több mint 3500 szerviz garázsipari berendezéseinek rendszeres karbantartását, és kalibrálását végzi. Az Energotest Kft. és az országos hálózat minden tagja a Nemzeti Akkreditáló Testület által akkreditált kalibráló laboratórium. A megfelelő gyártási és fejlesztési körülmények biztosítása érdekében 2002. évben saját tulajdonú telephelyet építettek Dunaharaszttiban, egy logisztikai csomópontban, az M0-ás autópálya közelében.

Az elmúlt 20 év tevékenysége és a Kft. valamennyi dolgozójának lelkiismeretes munkája révén éves forgalmuk ma már 1,2 milliárd Ft, amelyet tovább szeretnének növelni.

Fő tevékenységük: garázs- és járműipari berendezések és műszerek fejlesztése, gyártása, kereskedelme és utánszolgáltatása.



Eladás- és forgalomtervezés modul

Az ABAS felhasználó központú szemléletét újabb fejlesztése is igazolja. A cég mindig is büszke volt arra, hogy felhasználóival kitűnő kapcsolatot ápolva, folyamatosan igyekszik kielégíteni a felmerülő igényeket. Ennek ékes példája a standardba beépülő eladás- és forgalomtervezés modul is.

Ez a modul, olyan cégeknek ajánlott, akik már több mint fél éve abas felhasználók, és ebből adódóan megfelelő mennyiségű adathalmazzal rendelkeznek a tervezéshez.

Az árucikkek értékesítése során kiállított szállítólevelek és raktármozgásos számlák alapján készül el a raktármozgási napló, melyből egy mozdulattal megtudható, hogy egy adott cikkből mennyit értékesítettek az adott időszakban.

A készletek mozgatása során keletkezett raktármozgásos szállítólevelek

alapján készül el a raktárnapló, melyből egy mozdulattal megtudható, hogy egy adott cikkből mennyit értékesítettek az adott időszakban. Ezt a múltbéli, tényleges forgalmat tekinti a rendszer bázis időszaknak, bázis adatnak. Ehhez viszonyítottan tervezhetjük meg az elkövetkezendő tervidőszakot, melyet tény időszakként folyamatosan ellenőrizhetünk. Infosystemek segítségével bármikor könnyedén összehasonlíthatjuk, hogy hol tart forgalmunk mennyisége és értéke a tervhez képest.

A tervezési időszakokat tetszés szerint állíthatjuk be, heti, havi, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$ és 1 éves időszakra, általunk választott egyedi intervallumok szerint például 3 hétre, vagy akár adott dátumtól adott dátumig. Ezt az intervallumot mindenki saját magának állíthatja be, valamint a tényidőszak tervidőszakkal való összevetését követően, bármikor módosíthatja.

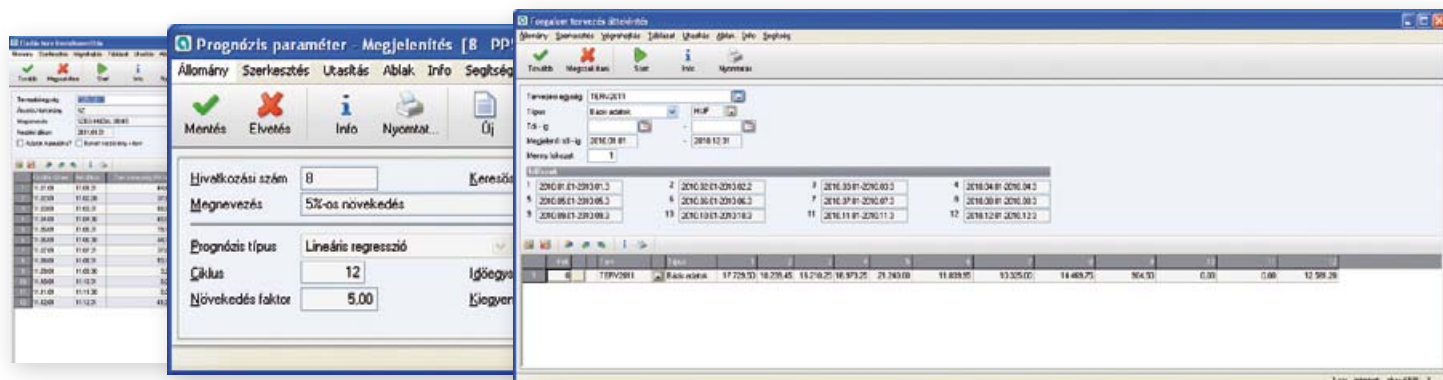
Lehetőség van 1 konkrét árucikk tervezésére, vagy cikk tartományok felvételére, és azok követésére.

Ügyfeleink közül sokan eddig excelben tervezték forgalmukat, értékesítési projektjeiket. Ezt azonban az új modullal automatizálni lehet. Csak egyszer kell, egyszerűen bevinni a törzsadatokat, majd ezt követően bármikor, gyorsan, 3 kattintás után megtalálhatók a keresett információk.

Az egyszerű használaton, a gyors tervezési folyamaton és a könnyed adatösszevetésen felül az abas az egyetlen olyan integrált vállalatirányítási rendszer, amelyben ez a tervezési funkció megtalálható.

Használja ki Ön is ezt a lehetőséget, és könnyítse meg értékesítési folyamatait.

Keresse tanácsadóinkat még ma!



Több mint 2300 elégedett felhasználó világszerte

„Az ABAS - cégműködésre optimalizált - ERP rendszerének előnyei már ennél a jelenleg 4 fővel működő vállalkozásnál is jelentkeznek: cikkek létrehozása, módosítása, hozzájuk a megfelelő adatlapok csatolása, a beszerzési és értékesítési folyamat „automatizálása” olyan előnyök, melyek jelenleg is meggyorsítják a cég belső működését és minimalizálják a hibák lehetőségét.”
Durbák Csaba - SIS Europe Kft.

„Olyan cégeknek ajánlanám, akik stabilitásra törekednek. Feltétlenül előnyös olyan cégek számára, akik hálózatban működnek, vagy külföldi kapcsolatokat elektronikus úton szeretnének kezelni.”
Zentai Tamás - Energotest Kft.

„A fő követelmény az volt, hogy az adminisztrációs folyamatokat a vállalatnál és az összes nemzetközi telephelyen megfelelően modern szervezeti formákon keresztül minimalizáljuk. Ennek a követelménynek a sikeres teljesítéséhez az abas Business Software nagy mértékben hozzájárult, mivel ez a szervezetet támogatja és nem teszi szükségessé a szervezet hozzáigazítását rugalmatlan IT rendszerekhez, ahogy az sok más rendszernél tapasztalható.”
Hans-Herlof Hardtke - LISEGA AG

„Nagyon rövid projekt időtartam után a külső értékesítésünk számára most számos szükséges információ éjjel-nappal rendelkezésre áll. Az ajánlat készítés is lehetséges interneten keresztül. A projektmenedzsereink az abas eBusiness megoldás segítségével önállóan szabályozzák a termékterületeik közöttételét. Elhelyeznek egy pipát az áruigazdálkodási rendszerünk cikktörzsében és világszerte rendelkezésre állnak képek, kézikönyvek, termékinformációk stb. Ez egyedülálló!”
Günter Tappen - elta GmbH

„Hosszú és tudatos választás eredménye lett az abas rendszer kiválasztása.”
Zentai Tamás - Energotest Kft.

„Több vállalatirányítási rendszert is megnéztünk, és azért döntöttünk az abas mellett, mert azt láttuk, hogy kellően rugalmas, és a mi folyamatainkat le tudjuk vele fedni.”
Soltész Sándor - Ganz Motor Kft.

„Az abas Business Software használatával ugyanannyi dolgozó mellett nagyobb forgalmat tudtunk elkönyvelni. A az IT működésünk azóta biztosabb és stabilabb.” Gilbert Scharff - MCS Druck und Handel GmbH



InterJNet Számítástechnikai Kft.
5100 Jászberény Apponyi tér 1.
Tel./Fax: +36 57 404 459

Budapesti Iroda
1087 Budapest Könyves Kálmán krt. 76.

info@abas.hu
www.abas.hu