

A vállalatirányítási rendszer zsákutcákat rejthet

AZ ÁTVERÉS ELKERÜLHETŐ



Salga Péter



Talán emlékszik még a pillanatra, amikor meggyőzte egy informatikai cég értékesítője, hogy átfogó és integrált vállalatirányítási rendszert kell bevezetni a cégnél speciális faipari funkciókkal és az majd megoldja minden gondját. Ha meglesz az „ERP”, akkor minden ügyviteli probléma egy csapásra rendeződik, látni fog minden fontos mutatószámot és a karosszékéből vezérelheti a vállalat folyamatait. Mindez átverés. Bevezette ugyan a vállalatirányítási rendszert és meg is oldódott néhány probléma, viszont jöttek helyette mások, így mégsem érzi sokkal rendezettebbnek az életét, talán még az ígért faipari specialitások sem teljeseek.

Engedje meg, hogy egyúttal kifejtssem, miért a BI (Business Intelligence, üzleti intelligencia vagy döntéstámogató rendszer vagy vezetői információs rendszer) a megoldás kulcsa és hogyan is fog ez önnek segíteni.

EGY KORSZAK VÉGE

Mindenkinek van már valamilyen ügyviteli rendszere. Meglehet, nem nevezhetjük ezt a rendszert vállalatirányítási rendszernek vagy az angol rövidítésből ERP-nek, de az adatok bevitelére vannak

felületek és van valamilyen háttértároló adatbázis, ahol ezek az adatok gyűlnek. A modern, nagy rendszerek természetesen integráltak, ami azt jelenti leginkább, hogy egy adatot csak egyszer kell bevinni és az megjelenik az

ERP minden moduljában, minden területén.

Ebbe talán már az olvasó is belement, ráfordítva rengeteg pénzt, időt és energiát, sokszor tönkretéve saját és munkatársai idegrendszerét, hogy az új rendszer használatba kerüljön. És sikerült is. Lehet nem elsőre, csak másodjára, de sikerült és használják, viszont már belefáradt. Amikor a kollégái megkeresik, hogy módosítani kellene a programon, összeszorul a gyomra, mert arra gondol, hogy ez megint több hét kommunikáció és sok százezer, ha nem millió forintos költség lesz. Pedig kell, hisz elvárja a vevő, jogszabályváltozás van stb.

Fontos hírem van: az ERP-korszak lezárult. Ha van bevezetett, adatfelvitelre alkalmas ügyviteli rendszere, akkor az új igényeit többnyire már nem a fejlesztővel kell egyeztetni, hanem fel kell lépjen a következő lépcsőfokra, aminek a neve: üzleti intelligencia.

A SZÜKSÉGES ROSSZ: ERP

Több sikeres cég fő tevékenysége Magyarországon a vállalatirányítási rendszer fejlesztése és bevezetése, ezért – mint az egyik vezetője – első kézből világosíthatom fel arról, miért nem tud teljes lenni önmagában egy ilyen rendszer. Vegyük a legegyszerűbb módosítást: egy egyszerű kimutatásra – pl. kintlévőségek – szeretne feltegetni egy plusz oszlopot, mert azt is látni akarja, hogy az adott cég, aki tartozik, milyen éves forgalmat bonyolít önnél. Felveszi a kapcsolatot a vállalatirányítási rendszer fejlesztőjével, megfogalmazza mit szeretne és ők adnak egy igen borsos árajánlatot a megvalósításra. Bár ilyenkor valószínűleg úgy érzi, hogy át akarják vágni, el kell áruljam – mivel én belülről, a szoftverfejlesztő cég oldaláról

látom ezt a folyamatot –, noha egyszerűnek tűnik, valójában ez egy nagyon erőforrásigényes feladat. A fő probléma az ERP adatkezelési filozófiája, ami minden tranzakciókezelő rendszerben azonos: nem arra lett kitalálva, hogy gyorsan és rugalmasan lehessen változtatni a beégetett folyamatokon.

Végül úgy dönt, megrendeli a plusz oszlopot a kimutatásra, ki is fizeti a díj felét, hogy elkezdjék a munkát, majd vár. Röpke hetek, hónapok alatt elkészül az új fejlesztés és amikor megkapja és teszteli majdnem agyvérzést kap, mert hibásan számol a program. Reklamálásra a fejlesztő megmagyarázza, hogy nem jól specifikálta az igényt és úgy is lehetett érteni, ahogy ők számolják ezt az összeget. És kezdődik előlről az egész...

Nos, egy BI segítségével ugyanez a feladat néhány perc, de legfeljebb néhány óra és akár ön is megtudja csinálni. Mindezen küzdelmek mellett az ERP egy kihagyhatatlan lépcsőfok, ami nélkül nincs értelme a BI-nak sem, mert az ráépül, illetve

azokra az adatokra, amiket az ERP segítségével gyűjtünk és menedzselünk. Szóval ezen túl kell esni.

A MEGOLDÁS: BI

Milyen problémáidra jelenthet megoldást egy üzleti intelligencia rendszer? Egy megfelelő, figyelmeztető üzenetküldéssel ellátott üzleti intelligencia rendszer figyelmeztet arra, hogy ha valami nem úgy megy a cégben, ahogy kellene. Az adatok, illetve azok hiánya egyértelműen megmutatja, hogy milyen folyamatok vannak rendben és mivel lehet probléma. Nincs más teendő, mint egy automatizált üzenet küldése a megfelelő középvezetőnek, ami egy jó BI-ban néhány másodperc alatt beállítható, akár workflow-szerűen. A könyvelés a NAV-nak, esetleg a banknak készül, pedig az lenne a feladata, hogy a tulajdonosnak és a vezetőknek adjon információt. Olyan dolgoknak kellene kiderülnie belőle, hogy nyereséges-e a cég vagy milyen profit van az egyes termékcsoportokon. Az önköltségelemzés egy fontos tudományág, ahol onnan indulunk,





hogy az értékesítési árból levonjuk az alapanyagköltséget vagy beszerzési árat, míg az elemzés vége szinte elvész a végtelenbe, hisz a költség minden elemét leoszthatja a bevételre és a bevételt többféle metszetekben elemezheti. Sok cégvezető érzésből nyirbálja a költségeit, viszont így a profit csekély növekedését éri csak el, viszonylag nagy áldozatok árán.

NE KÍNLÓDJON MEGINT!

A feladat tehát adott: keressen egy BI-t. Hogy meggyőződjön arról, tényleg meg tudják oldani a problémáját, az alábbi ellenőrzőlistán javasolom, menjen végig, mielőtt egy fillért is fizet bárkinek:

Ha több adatforrás van, úgy arra is kell gondolni, hogy a könyvelő vagy bérszámfejtő lehet más rendszert használ, mint a cég alap vállalatirányítási rendszere, melyeket szintén be kell tudni kötni a BI-ba. És milyen jó lenne, ha a weboldala látogatottsági adatai, a Google Ads kampányokra költött pénzek, ne adj' isten a weboldalak betöltődési sebessége is megjeleníthető lenne

ugyanabban a grafikonban, mint az ERP-ből jövő adatok.

A BI egyik legfontosabb fegyvere, hogy nemcsak szolgálai módon jeleníti meg az adatokat, hanem azokkal műveletek, elemzések végezhetők. A legegyszerűbb módja ennek a kalkulált mezők kialakítása, ahol a különböző adatokkal egészen bonyolult műveleteket is végrehajthat. Az igazi csodafegyver mégis a mesterséges intelligencia, amivel meg tudja jósolni (többek között), hogy melyik vevő készül elhagyni éppen és milyen forgalom várható a következő hónapban (a korábbi adatok és a külső, összefüggő adatok alapján).

A lefűrés valami olyasmit jelent, hogy rákattint egy diagraemelemre (pl. egy oszlop) és az adott elemet tartalmazó adatok tovább bomlanak valamilyen más szempont szerint. Például egy évenkénti bevételt le lehet fűrni havi, üzletkötőnkénti, vevőnkénti bevételekre, majd az egyedi bizonylatokra. Értékesítési bemutatón történt, hogy rákötöttük egy ügyfelünk adataira a BI-t és megjelenítettük a bevételezett

alapanyagok értékét. Az egyik készletcsoportban egy nagyon magas oszlopot láttunk, ez az ügyfélnek tűnt fel, hogy „vajon az az oszlop miért olyan nagy?”. Belefűrtünk, lementünk bizonylatszintig és kiderült, hogy a múlt havi bevételezésnél egy nullával többet ütött az adminisztrátor az eurós bevételezési árhoz az egyik számlatételen.

Ha komolyabban használta már az Excelt, akkor biztos emlékszik a pivot táblákra. Ezek az elemzőtáblák a legjobb eszközök egy analitikus ember kezében. A profitelemzésre például ez egy kiváló eszköz. Mi nagyon szeretjük, mert gyorsan a mélyére lehet ásni a problémáknak, egyúttal jól lehet prezentálni az ügyfél számára is.

Többször szóba került a megfelelő üzenetkezelés. Annak ellenére, hogy sok BI úgy tartja, ez nem klasszikus üzleti intelligencia funkció, szerintem alapvető kontrollingszükséglet. Például beállítható legyen egy üzenetküldés arra, ha 3 napig nincs kiszámlázva egy szállítólevél! Vagy, ha a szállítási határidő (vagy fizetési határidő) letelt, küldhet a rendszer automatikus riasztásokat nemcsak a saját kollégáinak, hanem akár a partnereknek is.

Jó, ha a terveket is a BI-ban tudja kezelni. Ha az éves, negyedéves vagy havi tervet a BI-ban készíti el, akkor a valós adataival folyamatosan össze tudja hasonlítani, így gördülékenyebbek lesznek a vezetői megbeszélések is.

Ha mindezen a vizsgán átment a szállító, úgy bátran belevághat a projektbe. Természetesen a rendszer ára is számít, de azt soha ne felejtse el, hogy egy olyan eszközt vesz, amivel pénzt fog keresni, méghozzá nem is keveset. ■

A szerző Salga Péter, a Dyntell Magyarország Kft. ügyvezetője.