

## Prípadová štúdia Poradenské služby



**„SAP Business One obsahuje štandardné výkazy a okrem nich si vieme jednoduchým spôsobom pomocou integrovaného generátora vytvoriť vlastné, ktoré vyhovujú našim špecifickým potrebám. Túto variabilnosť považujem za najväčšiu prednosť SAP Business One.“**

Miroslav Švec, hlavný projektový manažér spoločnosti Premier Consulting

### V SKRATKE

#### Zhrnutie

Spoločnosť Premier Consulting, s.r.o., Komárno vznikla v roku 2003. Poskytuje poradenské služby pri príprave projektov financovaných z fondov Európskej únie. Pre svojich klientov doteraz pripravila viac ako 250 schválených investičných projektov v hodnote prevyšujúcej 2,5 miliardy korún. Používa riešenie SAP Business One určené pre malé spoločnosti.

#### Odvetvie

Poradenské služby

#### Web

[www.premier-consulting.sk](http://www.premier-consulting.sk)

#### Kľúčové potreby

- Nástroj na cielený marketing
- Vytváranie vlastných výkazov

#### Riešenia a služby

SAP Business One

#### Implementačný partner

INTERLAN, a.s.

#### Databáza

MS SQL

#### Hardware

IBM

#### Operačný systém

MS Windows 2003 Server, Windows Vista

#### Počet užívateľov

13

## Aj malá firma môže používať SAP

**Informačný podnikový systém SAP Business One si úspešne razí cestu do segmentu malého a stredného podnikania**

Po informačnom podnikovom systéme SAP siahajú čoraz častejšie aj malé firmy. Nie je to tak dávno, čo skratka SAP bola synonymom špičkového podnikového systému, ktorý si však mohli dovoliť len bohaté spoločnosti s veľkým počtom zamestnancov. V súčasnosti už to neplatí, riešenie SAP Business One, vyvinuté špeciálne pre malé a stredné firmy, je v tomto segmente podnikania mimoriadne populárne a rady jeho užívateľov sa mimoriadne rýchlo rozrastajú.

Jedným z nich je aj poradenská spoločnosť Premier Consulting z Komárna. Poskytuje poradenské služby firmám z agrosektora, potravinárstva a komunálnej sféry pri príprave projektov financovaných z fondov Európskej únie. Poradenstvo zahŕňa nielen tvorbu finančného a podnikateľského plánu, ale tiež činnosti spojené s verejným obstarávaním a podávaním žiadostí, pričom spolupráca firmy s klientom nekončí podaním projektu, ale spravidla trvá niekoľko rokov.

SAP Business One sa orientuje viac na špecifické požiadavky malých a stredných firiem, jeho implementácia je jednoduchá, rýchla a cenovo prijateľná aj pre menej solventných klientov. „Keďže zákazníkov si aktívne vyhľadáme sami, SAP Business One nám pomáha hlavne pri ich cielenom oslovení,“ tvrdí Miroslav Lopata, konateľ spoločnosti Premier Consulting, ktorá za

necelé tri roky pripravila viac ako 250 schválených investičných projektov v hodnote prevyšujúcej 2,5 miliardy korún.

### **Pred zavedením SAP Business One**

„Dostala sa nám do rúk demoverzia SAP Business One, tak sme sa rozhodli, že si program vyskúšame,“ spomína hlavný projektový manažér a zároveň spoločník Miroslav Švec. Premier Consulting dovtedy používal jednoduchý podnikový informačný nástroj od lokálneho dodávateľa, produkt nebol z kategórie veľkých podnikových systémov, ale spoločnosti slúžil viac-menej iba na účtovníctvo. Ako firma rástla, začala si uvedomovať, že potrebuje silný marketingový nástroj, ktorý by jej umožnil efektívnejšie a flexibilnejšie pracovať so zákazníkmi. Zároveň ho chcela prepojiť aj s účtovníctvom a kontrolíngom.

### **Čo Premier Consulting potreboval**

Firma potrebovala činnosť poradcov pracujúcich v teréne lepšie koordinovať s manažérmi, ktorí majú na starosti projekty. „Stávalo sa, že sa uzavrel kontrakt so zákazníkom, ale keď sme za ním chceli poslať projektového manažéra, nemali sme naňho ani len telefónne číslo. Každý poradca si totiž kontakty evidoval samostatne. A tak to bolo s mnohými ďalšími vecami, ktoré sa týkali vzťahov so zákazníkmi,“ vysvetľuje M. Švec.

Premier Consulting hľadal informačný systém, ktorý by tieto činnosti integroval do jedného celku. Zároveň mal byť užitočný nielen pre poradcov a projektových manažérov, ale aj pre ostatných pracovníkov firmy. „Bolo nám jasné, že ak si vyberieme CRM systém, budeme ho chcieť prepojiť aj s účtovníctvom a kontrolíngom. Chceli sme údaje o klientovi zadávať len raz a mať o ňom komplexný prehľad, teda aj to, či platí včas, koľko zákaziek sme preňho už realizovali, alebo na čo sa špecializuje. Tiež sme chceli mať pod kontrolou prácu poradcov v teréne,“

vyratáva M. Lopata vlastnosti, ktoré očakávali od informačného systému.

### **Prečo práve SAP Business One**

Počas mesačného testovania sa majitelia Premier Consultingu presvedčili, že SAP Business One má všetky potrebné funkcie, stačí ho nastaviť a môže sa používať. „To pre nás bolo veľmi dôležité zistenie,“ priznáva M. Švec. „Sú aj iné informačné systémy, ktoré sú komplexné ako SAP, ale ich implementácia je zdĺhavá, pretože ich treba prispôbiť potrebám každej firmy.“

„Za výhodu SAP Business One považujeme možnosť generovať výstupy s ľubovoľnými dátami. Mnoho softvérov umožňuje dáta naplňať, ale v SAP sa pomocou jednoduchého generátora dajú aj variabilne pripraviť reporty podľa aktuálnych potrieb firmy. Je to jeho najväčšia prednosť,“ konštatuje M. Švec. Vďaka tomu si Premier Consulting dokáže presne vyselektovať cieľovú skupinu potenciálnych zákazníkov.

Ako dodal M. Lopata, užívateľské rozhranie SAP Business One je natoľko intuitívne, že zostavy s požadovanými údajmi si vedia vytvárať sami. „Nepotrebujeme pomoc externých konzultantov, kde je programovanie výstupov komplikovaná a zdĺhavá záležitosť, ktorú zvládnu len odborníci.“

„Pozerali sme sa i na konkurenčné produkty, ale napokon sme si vybrali SAP, keďže bol pre nás cenovo najvýhodnejší z hľadiska celkových nákladov na kúpu, implementáciu a prevádzku. Asi aj preto, že väčšinu vecí sme si v ňom vedeli urobiť sami a nemuseli sme platiť externých konzultantov,“ vysvetľuje M. Lopata, podľa ktorého to bol navyše aj jediný komplexný softvér, ktorý obsahoval CRM, účtovníctvo aj reporting.

**„SAP nám slúži nielen ako marketingový nástroj, ale aj na propagáciu samých seba. Pri komunikácii s niektorými zákazníkmi celkom zámerne zdôrazňujeme, že ako informačný systém používame SAP. Okamžite sa tým v očiach našich klientov odlišíme od garážových firiem.“**

Miroslav Lopata, konateľ spoločnosti Premier Consulting

## Čo priniesol SAP Business One

„Snažíme sa o extrémne cielený marketing,“ hovorí M. Lopata. Spoločnosť vlastní databázu agropotravinárskych firiem a obcí na Slovensku, ktorú systematicky dopĺňa o vlastné údaje. Môže ich triediť podľa štandardných kritérií, ako sú dosiahnuté tržby, počet obyvateľov, ale aj podľa špecifických kritérií, napríklad či obec alebo firma už niekedy žiadala o príspevok z európskych fondov a či uspela.

Systém je postavený na sieti regionálnych poradcov, ktorí navštevujú farmárov, pestovateľov, výrobcov, starostov obcí a okrem toho, že ich oboznamujú s možnosťami čerpania finančnej pomoci a ponúkajú vypracovanie projektov s garanciou, že budú spĺňať požadované formálne kritériá, zároveň zbierajú aj informácie o navštívených firmách a obciach. Výstupy z týchto stretnutí zadávajú priamo do informačného systému SAP.

Ak chce potom Premier Consulting osloviť farmárov, ktorým v minulosti neschválili projekt, regionálny poradca pomocou SAP zistí koľko je takých podnikateľov v jeho regióne. „Pre nás je zaujímavé aj to, že máme prehľad o tom, čo každý poradca robí. V systéme vidíme, ktorých klientov už navštívil aj to, ako bol úspešný. Môžeme predchádzať tomu, aby sa nestávalo, že so zákazníkom podpíšeme kontrakt a štrnásť dní sa uňho nikto neobjaví,“ dodáva M. Lopata.

Základom úspechu je systematické zbieranie informácií a ich zadávanie do SAP Business One. Majitelia spoločnosti pripúšťajú, že jednou z najťažších vecí bolo presvedčiť poradcov, aby to robili každý deň. Postavili na tom aj ich odmeňovanie, ktoré závisí od toho, koľko relevantných informácií zadajú do systému.

„Keď sme chceli, aby zisťovali u farmárov údaje o druhoch a počtoch hospodárskych zvierat, nechápali to a považovali to za byrokráciu. Potom sa však otvoril fond na podporu životných podmienok zvierat, ktorý bol relevantný len pre chovateľov s určitým počtom zvierat. Systém nám za pár minút vytiahol zoznam farmárov, ktorí vyhovovali tejto podmienke. Vtedy uznali, že zbieranie informácií má svoj význam,“ zdôrazňuje M. Lopata.

## Ako dlho trvala implementácia

Implementácia SAP Business One prebehla veľmi rýchlo. Od prvého kontaktného e-mailu do spustenia systému ubehlo len niečo málo cez dva mesiace. „Bolo to vďaka tomu, že Premier Consulting sa naučil ovládať SAP prakticky sám počas testovania demoverzie, spoločne sme potom dolaďovali už len niektoré detaily a migráciu dát,“ hovorí Jozef Ostrochovský z firmy INTERLAN, ktorá systém nasadzovala.

SAP Business One spočiatku používal len hlavný projektový manažér a účtovníčka. Po jeho vyladení v ostrej prevádzke firma zakúpila licencie aj pre regionálnych poradcov. „Tých sme si už vyškolili sami, keďže sme presne vedeli, čo od nich potrebujeme. Náš implementačný partner nám v podstate chodí už len updatovať systém,“ vraví M. Švec.

## A čo bude ďalej

Premier Consulting plánuje rozšíriť funkcionality SAP Business One o personalistiku, keďže k súčasným 16 pracovníkom by čoskoro malo pribudnúť ďalších 30. Takmer 200-percentný nárast zamestnanosti vychádza z potrieb firmy, ktorá predpokladá, že v roku 2008, kedy by sa malo reálne rozbehnúť čerpanie prostriedkov v rámci druhého programového obdobia, bude participovať na príprave približne tisíc projektov, čo je štvornásobok doterajšieho počtu. Ako poznamenáva M. Lopata, bez pomoci informačného systému ako je SAP Business One by taký prudký rozvoj nezvládli.

[www.sap.sk/contactsap](http://www.sap.sk/contactsap)

(8/2007)

© 2007 SAP Slovensko s.r.o. Všetky práva vyhradené. SAP, R/3, mySAP, mySAP Business Suite, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver a ostatné produkty a služby SAP spomenuté v tomto dokumente a ich zodpovedajúce logá sú ochrannými známkami alebo registrovanými ochrannými známkami spoločnosti SAP AG v Nemecku a ďalších krajinách. Všetky ostatné spomenuté názvy produktov a služieb sú ochrannými známkami ich príslušných vlastníkov. Národné produktové špecifikácie sa môžu líšiť.

Informácie v tomto materiáli môžu byť zmenené bez predošlého upozornenia. Tieto materiály sú poskytnuté spoločnosťou SAP AG a pobočkami ("SAP Group") na informačné účely, bez poskytnutia akejkoľvek záruky. SAP Group nie je zodpovedná za chyby alebo opomenutia vzťahujúce sa na tento materiál. Jediné záruky na produkty a služby SAP Group, sú tie, ktoré sú priamo vyjadrené v záručnom vyhlásení, sprevádzajúcom tieto produkty a služby. Nič z uvedeného v tomto dokumente nemôže byť považované a ustanovené ako dodatočná záruka.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

