



## SAP-VAL GYORSUL A BESZERZÉS ERP UTÁN JÖTT AZ SRM

„Az SAP SRM bevezetését követő másfél hónap statisztikái alapján egy beszerzési igény engedélyezésének átfutása a korábbi több hetes időtartamról három napra csökkent.”

**Torzsa Andrea**  
beszerzési irodavezető  
Állami Autópálya Kezelő Zrt.

### ÁTTEKINTÉS

#### Céginformáció

- Cégnév: Állami Autópálya Kezelő Zrt.
- Iparág: közlekedési ágazat
- Weboldal: [www.autopalya.hu](http://www.autopalya.hu)

#### A bevezetés célja

- A korábban használt dokumentumkezelő rendszer kiváltása egy olyan, végponttól végpontig terjedő megoldással, amely integrált és transzparens módon lefedi a beszerzés teljes folyamatát, ezáltal mind a napi munka, mind a kontroll szempontjából növeli a hatékonyságot.

#### Miért az SAP?

- A kívánt célok eléréséhez szükséges funkcionalitást és az ERP rendszerrel megvalósított integrációt az SAP SRM megoldása kínálja a legjobb költséghatékonyság mellett.

#### Bevezető

- SAP Hungary Kft.

#### Bevezetett rendszer, modulok

- SAP SRM

#### Felhasználók száma

- 160 fő

#### Szoftver környezet

Adatbázis-kezelő: Oracle  
Operációs rendszer: Linux

A három cég összevonásával 2000-ben létrehozott Állami Autópálya Kezelő Zrt. (ÁAK) feladata a magyar gyorsforgalmi úthálózat mintegy háromnegyedének – OKKSZ szerinti legmagasabb, A színvonalú – üzemeltetése és fenntartása. Ez 666,5 km autópálya, 129,1 km autótút és főút, valamint 301,4 km hosszú csomóponti ág és pihenőhelyi út, továbbá 113 pihenőhely és több mint 1000 önálló hídrész kezelését jelenti. Az alapítást követő öt évben az ÁAK feladatkörébe került a gyorsforgalmi úthálózathoz tartozó műtárgyak fenntartása és üzemeltetése, valamint a matricaértékesítés is. A jelenlegi hálózat és a 15 éves fejlesztési program keretében megépülő új szakaszok folyamatos és hosszú távra tervezhető feladatokat jelentenek a ma már közel ezer főt foglalkoztató Társaságnak.

Az ÁAK az országos kiterjedésű autópálya-hálózat ellátása érdekében rendkívül széles beszállítói körrel működik együtt az áru- és szolgáltatás-beszerzés, valamint az építési beruházások kapcsán. Állami tulajdonú vállalatként ezekre bizonyos összeghatár felett közbeszerzési eljárásokat folytat le. Bár ez részben szűkíti a potenciális beszállítók körét, a Társaság arra törekszik, hogy országos beszállítói hálózattal dolgozhasson, így összességében több mint ezer beszállítóval működik együtt, amelyekkel évente átlagosan mintegy 1200 szerződést köt.



**ÁLLAMI AUTÓPÁLYA KEZELŐ ZRT.**

#### SAP referencia-történet

Közlekedési ágazat  
SAP SRM



## Korábbi állapot

A beszállítói szerződések menedzselésére az ÁAK három évvel ezelőtt bevezette a német SAPERION dokumentumkezelő alkalmazását. A Társaság teljes szerződésállományát PDF formátumba beszkenelve ebben a rendszerben tárolta, amelynek funkcionalitását kibővítvé az igénylési és jóváhagyási munkafolyamatokat is itt próbálta leképezni.

*„Ez azonban túlmutatott az alkalmazás lehetőségein, ami abban is megnyilvánult, hogy az engedélyezés folyamatát a kontroll szempontjából nem tudtuk zárttá tenni” – mondta Torzsa Andrea, az Állami Autópálya Kezelő Zrt. beszerzési irodavezetője. „Az alkalmazás ráadásul nem támogatta a beszerzés engedélyezését követő szakaszt, a folyamat operatív részét sem, amelyben a közbeszerzési eljárás zajlik.”*

A megkötött szerződéseket az ÁAK az SAP R/3 vállalatirányítási rendszer MM moduljában rögzítette, és az onnan történő lehívásokat – a megrendeléseket és a teljesítés visszaigazolását – ugyancsak az ERP rendszerben kezelte. A teljesítés visszaigazolását követően a számlák utalványozását támogató munkafolyamatot viszont a Társaság ismét a SAPERION-ban készítette el. A beszerzés folyamatát, amely az igényléstől a számla kifizetéséig ível, így két külön alkalmazás támogatta, az elején és a végén a SAPERION, a középső szakaszban pedig az SAP R/3. Ez a mintegy másfél száz SAPERION- és közel 220 SAP R/3-felhasználó számára kétszeres adatbevitelt, az adatok két rendszerben történő duplikálását jelentette.

*„Mindez egyre gyakrabban okozott fennakadást mind az adatok és információk, mind a folyamatok szintjén, adminisztrációs többletterhet jelentett a napi munkában, és a vezetői rálátást biztosító adatok kinyerését is akadályozta” – idézte fel Torzsa Andrea. „A SAPERION mögött például nem működött adatbázis, így ha egy szerződés MM modulban történő rögzítésekor*

*derült ki, hogy az előző rendszerben megadott cikkszám ott nem használható, az egész folyamatot vissza kellett fejteni, ami nemcsak hátráltatta a munkát, hanem költségeinket is növelte. Vállalatvezetésünk ezért olyan, végponttól végpontig terjedő megoldás keresésébe kezdett, amely integrált és transzparens módon lefedi a beszerzés teljes folyamatát.”*

## A megoldás

A beszerzési irodavezető ez idő tájt, 2008 elején, egy konferencián hallott először az SAP Supplier Relationship Management (SRM) beszállítói kapcsolatokat kezelő rendszeréről, és az ÁAK májusban hozott döntést annak bevezetéséről. A közbeszerzési eljárás elindításához a Társaság egy megvalósíthatósági tanulmányt is készített, amelyben megvizsgálta a piacon elérhető más rendszerek bevezetésének lehetőségét is.

*„Ez az elemzés is arra az eredményre jutott, hogy az SAP SRM adja a legjobb megoldást azokra a problémákra, amelyek a beszerzést támogató korábbi, két különálló rendszerünk használatából adódtak” – mondta Torzsa Andrea. „A beszállítói kapcsolatokat kezelő rendszernek ugyanis olyan mély integrációt kell biztosítania a vállalatirányítási rendszerrel, hogy azt egy másik szállítótól származó alkalmazás nehezen tudta volna biztosítani azonos bevezetési költségek mellett. Ezt igazolták a kiírt közbeszerzési pályázatra beérkező ajánlatok is, amelyek mindegyike az SAP SRM rendszerének bevezetéséről szólt.”*

A nyár folyamán lezajlott versenytárgyalások a technológiai tartalomhoz a legkedvezőbb árajánlatot adó SAP Hungart hozták ki győztesként, és az SRM bevezetése 2008 szeptemberében indult. Az SAP Hungary alvállalkozóval vett részt a projektben, aki egy projektvezetőt és egy tanácsadó delegált a húszfős csapatba. Ennek tagjai heti egy-két alkalommal egyeztettek a projektvezetővel stratégiai,

konceptcionális kérdésekben. Az SAP-tanácsadó viszont valósággal kollégává vált, mivel az első egy-két hónapban, a koncepcióterv részletes kidolgozásának szakaszában szinte minden napját az ÁAK-ban töltötte.

*„Nagyon hasznosnak bizonyult, hogy az SAP tanácsadója ennyi időt töltött velünk, mi ugyanis a koncepcióterv készítésekor az ÁAK meglévő folyamatait képeztük volna le az új rendszerben is” – emelte ki Torzsa Andrea. „A tanácsadó viszont az SAP más ügyfeleinél megvalósított projektek tapasztalatai, a bevált gyakorlat alapján gyakran jobb megoldást ajánlott számunkra. Ezeket sok esetben alkalmaztuk projektünkben, így egyúttal a beszerzéssel összefüggő folyamatainkat is optimalizálhattuk. Az SAP SRM által adott megoldás így sokkal több lett, mint amit két rendszerünk korábban adni tudott, és ez elengedhetetlen volt ahhoz, hogy a beszerzés folyamata felett ténylegesen megvalósíthassuk a kívánt kontrollt.”*

## Eredmények és tapasztalatok

Az SAP SRM éles indítására 2009. március 16-án, a vezetőség által eredetileg kitűzött december 31-i határidőhöz képest tíz héttel később került sor. A hosszabb átfutást azonban a scope növekedése egyértelműen indokolta: a projekt eredményeként az ÁAK az SAP SRM-et a beszerzés mellett a közbeszerzési törvény előírásainak megfelelően végzett jóváhagyási folyamatra és a készletgazdálkodás területére is kiterjesztette.

*„A projekt eredményeként a beszerzés egész folyamatát az SAP SRM támogatja, biztosítva a kontrollnak azt a szintjét, amit korábban hiányoltunk” – mondta Torzsa Andrea. „Miután egy területi mérnökség a jogosultságok és keretek függvényében rögzít egy igényt az SAP SRM-ben, az automatikusan eljut az aggregáló szervezethez, és végigmegy a jóváhagyás, az engedélyezés folyamatán. A felhasználónak ezzel többé nem kell foglalkoznia, sőt sok esetben bele sem tud nyúlni az*

elindított folyamatba. Az a rendszerben elvégzett beállításoknak köszönhetően a közbeszerzési törvénnyel, az alapító okiratunkkal és a szerződéses vállalásainkkal összhangban végbemegy. Az SAP SRM még az engedélyezési folyamat háttérablákban leképezett elágazásait is automatikusan kezeli. Ezáltal teljesen transzparenssé teszi a beszerzés folyamatát, mivel a beszerzési kosár elmentésekor, az igény felvételkor megmutatja, hogy az milyen jóváhagyási pontokon fog keresztül menni, végigköveti a folyamat előrehaladását, és annak aktuális státusát is jelzi. Az SAP SRM ezért mind az igénylők, mind a vezetők, a kontroll szempontjából nagyon felhasználóbarát, könnyen kezelhető, rendkívül hatékony megoldás.”

Nagyvállalat lévén az ÁAK esetében is fontos szempont volt az emberi tényező kezelése az új rendszer elfogadtatásának és birtokba vételének megkönnyítése érdekében. Ezt nagyban segítette az SAP SRM webes felülete, amely az Internet használathoz szokott felhasználó számára nagyon ismerős élményt, intuitív környezetet kínál a bevásárlókosaras megoldással. Erre épített sikerrel az oktatás is, amelynek hatékonysága szintén fontos követelmény volt, mert az ország egész területén fel kellett készíteni a felhasználókat. A beszerzési iroda vezetője szerint az oktatás kellemes meglepetést okozott, mert a korábbiakhoz képest sokkal gördülékenyebben zajlott.

„A korábbi rendszerbevezetéseink tapasztalatai alapján az SAP SRM indítására is úgy készítettem fel a kollégákat, hogy az első két-három hétben várhatóan lesznek majd fennakadások, és kezdetben negatív visszacsatolások is érni

fognak bennünket” – mondta Torzsa Andrea. „Ezzel szemben az SAP SRM éles indítása után minden olyan simán ment, hogy a nagy csend először ijesztőnek tűnt. Arra gondoltunk, hogy senki nem használja a rendszert, azért hallgat a forróvonal. Mert a másik lehetőség ugye az lett volna, hogy ennyire jó a rendszer, ilyen jól sikerült a bevezetés. És erről volt szó. De miután a századik beszerzési kosarat is problémamentesen elmentettük, elhittük, hogy létezik ilyen nagyszerű megoldás.”

„Az SAP SRM arra is lehetőséget adott, hogy az ÁAK a közbeszerzési és az üzleti terv teljesítésének nyomon követését, a költségkeretek felhasználásának figyelését is a rendszerrel támogassa” – emelte ki a beszerzési iroda vezetője. „Erre korábban csak manuális úton nyílt lehetőség, ami sokkal erőforrás-igényesebb, lassabb és esetenként pontatlanabb volt. Az SAP SRM a beállításoknak megfelelően figyelmeztető üzeneteket küld a rendelkezésre álló keretekről, amelyek alapján könnyebb a beszerzéseket tervezni, átütemezni, a prioritásokat szükség szerint átcsoportosítani. A rendszer által adott támogatás ezért roppant nagy segítséget jelent a Társaság területeinek.”

„Az SAP SRM bevezetését követő másfél hónap statisztikái alapján egy beszerzési igény engedélyezésének átfutása a korábbi több hetes időtartamról három napra csökkent” – mondta Torzsa Andrea. „A szerződésből történő megrendelés-készítés és ennek jóváhagyása pedig mindössze egy napot vesz igénybe. Ez rendkívül pozitív eredmény, és a számok nagyon sokat mondanak a folyamatok költséghatékonyságának javulásáról. Ráadásul a

belső kontrolling vagy egy külső auditor számára bármikor egy gombnyomásra teljesen transzparens módon meg tudom mutatni bármely beszerzésünk teljes folyamatát, az igényléstől az engedélyezésen és megrendelésen át a teljesítésig és a számla kiegyenlítésig. Minden kérdésre két percen belül pontos választ tudok adni. Ez olyan előny, amit nehéz számszerűsíteni, de egy beszerzés-vezető és a közbeszerzési törvény hatálya alá tartozó vállalat egésze számára óriási értéket jelent.”

### További tervek

Az ÁAK az SAP SRM bevezetésének részeként hat termékkatalógust vitt fel a rendszerbe az igénylők munkájának hatékonyabbá tételére. Ezek számát a Társaság olyan módon kívánja bővíteni, hogy a beszállítók által elkészített, már meglévő termékkatalógusokat importálhassa az SAP SRM-be. Az újbóli adatfelvitel kiiktatása nagy könnyebbséget jelent majd, mert egy-egy katalógus – például gépalkatrészek esetében – több ezer cikket is tartalmazhat.

„Az SAP SRM használatának következő szintje az elektronikus aukcióztatás, pályázat támogatása lehet Társaságunknál” – fejtette ki Torzsa Andrea. „Ennek megvalósítása mindenképp terveink között szerepel. A közbeszerzési törvény erre ugyanis bizonyos területeken lehetőséget ad, és a tapasztalat azt mutatja, hogy egy ilyen elektronikus aukcióztató eszközzel nagyon jó árakat lehet elérni, ezért a bevezetés költségei rövid időn belül, többszörösen megtérülnek.”