

Nemzetközi abas konferenciasorozat a legújabb ERP fejlesztésekről

ABAS: „A jövő ma kezdődik!”

„A jövő ma kezdődik!” Ezzel a dinamikus kijelentéssel kezdődött a 2013. szeptember 16-20. között Karlsruhéban, az ABAS AG fellegrvárában megtartott konferenciasorozat, ahova hivatalosak voltak a nemzetközi ABAS Partnerek, illetve szeptember 19-én és 20-án a nemzetközi vevőnapon számos ország, köztünk hazánk kiemelt vevői is.

Az abas Magyarország jelenlegi és leendő partneri számára egyaránt nagyon fontos, hogy az ABAS AG hova pozícionálja saját magát az ERP piacon, mekkora vállalati erővel, stabilitással és milyen jövőképpel és stratégiával rendelkezik, vagyis hosszú távú kapcsolat jöhet-e létre az ABAS Business Suite és az azt felhasználó partnerek között.

Az ABAS a legjobb minőségű ERP a középvállalatok számára

A konferencia sorozaton előadó **Werner Strub, az ABAS AG egyik alapítója** az alábbiakban határozta meg a cég jövőképét:

„Az ABAS a legjobb minőségű ERP a hazai és nemzetközi középvállalatok számára, mert:

- pénzügyileg stabil,
- minőségi partner- és értékesítési hálózattal rendelkezik,
- kiváló minőségű a software,
- megújulása folyamatos.

Mindezek mellett 2012-ben mintegy 70 millió eurós forgalmával, 83,8 % tőkenövekedésével a legnagyobb ERP fejlesztő és forgalmazó cégek közé nőtt fel.”

„Az ABAS AG célja:

- folyamatosan bővülő termékek,
- elégedett partnerek ,
- újabb vállalati területek lefedése az abassal.”

Ezt már **Mario Raatz, az ABAS AG marketing igazgatója** tette hozzá a korábban elhangzottakhoz, és egyben kiemelte, hogy az ABAS AG hatalmas növekedési lehetőséget lát az USA-ban, Kínában, és az európai régióban is. Ennek érdekében vezérképviseleteket hoztak létre azért, hogy az abas ügyfelei szerte a világban a leghatékonyabb és legmagasabb vevői igényeket is kielégítő módon legyenek kiszolgálva.

Egy időben, egy adatbázison kiszolgálni a világ bármely pontján

Az abas suite azon kevés ERP termékek egyike, mely képes egy időben egy adatbázison kiszolgálni a földrajzilag egymástól elkülönülő tagvállalatok igényét, s erre számos példát hoztak fel a konferencia résztvevői. Ez olyan piaci előny, ami messze megkülönbözteti más rendszerektől, s erre számos példa van hazánkban is, például az Ecorgan Kft. és a Cabtec International projektjeiben.

Ahhoz, hogy maga a termék folyamatosan fejlődni tudjon, szükség van a vevői igények összegyűjtésére, és a software fejlesztőknek való átadására. Ez rendkívüli módon felgyorsítja a fejlődést: például, amit tegnap még csak testre szabással lehetett megoldani, az mára alapfunkcióvá tudott így válni. Erről a folyamatról és a fejlesztések bemutatásáról szólt a két napos és több helyszínen történő szakmai prezentációs sorozat.

A konferencia újdonságai közül a teljesség igénye nélkül meg kell említeni a **BUSINESS APPS** szolgáltatást, melynek nagyon leegyszerűsített lényege, hogy a vevőre vonatkozó valamennyi

rögzített adat egy jól kidolgozott és kezelhető, látványos felületre került. Kattintgatás, különféle lenyíló ablakok helyett egyszerre lehet látni forgalmi, pénzügyi, termék, szerviz és egyéb CRM adatokat, ami a sales és a vezetői munkát gyorsabbá, a döntési folyamatokat azonnallivá tudja tenni. Ez azért lényegi újítás, mert más egyéb rendszerekben ezek nem feltétlenül összetartozó adatok, sokszor külön-külön kell összevadászni őket. Az abas suite-ben most minden egy helyre került. A jelenleg még teszt állapotban lévő fejlesztés élő bemutatóját hatalmas érdeklődés kísérte: jövőre már az újítás teljes bevezetésére számíthatnak a felhasználók. Ugyanezt a funkciót a szállítókra is kiterjesztették az abas fejlesztői: a rendszer hasonló logika alapján működik, rövidesen megszűnik tehát a hosszas adatbányászat.

Az abas suite **MOBILE** funkciója kibővül a gyártáshoz kötődő adatgyűjtés lehetőségével, míg az **e Business** funkció az alábbiakra terjed ki:

- B2B és B2C vonatkozásban egyaránt használható lesz,
- mobil eszközökön (szinte korlátozás nélkül bármelyiken) futnak az alkalmazások,
- egyszerűbb lesz a webáruházak adatkezelése és használata,
- a gyártásban az adatgyűjtéshez elégséges a kézi érintős scanner használata.

Szinonim fogalomhasználat helyett kőkemény tartalmi átalakulás

ABAS BUSINESS SOFTWARE, vagy ABAS SUITE?

Nos, itt nem egyszerű szinonim fogalomhasználatról van szó, hanem kőkemény tartalmi átalakulásról. Az ABAS SUITE nem egyszerűen csak ERP-t jelent, hanem magában foglalja és integrálja:

- a dokumentumkezelést (erre számos kibővített példát láttunk),
- lerövidíti, néhány esetben megszünteti az adatbányászatra fordított időt az egyszerűsége és átlátható kezelőfelülete révén,
- lehetővé teszi a finomtervezést,
- új funkcióként már tartalmazza a projekt-tervezést és elemzést,
- integrálja a CAD programokat,
- integrálja a PDA és az érintő képernyős terminálokat is.

Egy ilyen szakmai fórum jó lehetőséget adott arra, hogy működés közben nézzünk meg olyan gyárat (jelen esetben a Schmalz Vacuum Technology Ltd.-t), ahol már a legmodernebb fejlesztéseket alkalmazzák.

Bátran írom le: a jövő gyárában voltunk. A patika tisztaságú, több emeletes, teljesen átlátható és zöld energiát használó gyárban a dolgozók szinte csak a monitor előtt ülve figyelték a gépsorokból történő adatvisszajelzést, és az abason keresztül újabb utasításokat adva vezérelték a termelést. Kivetítőkön percről percre jelent meg, hogy éppen hány százalékon tartanak a gyártásban, csomagolásban, raktározásban, s mindezt úgy, hogy „szereldei munkást” nem is láttunk.

Összességében: akár már felhasználóként, akár leendő partnerként olvassa valaki ezt a nagyon rövid összefoglalót, egy dologban biztos lehet: az abas egy nagyszerű dinamikával fejlődő, hallatlan korszerű kreatív gondolkodású, nemzetközileg elismert nagyszerű cég, melynek stabilitása, piaci jelenléte sem ma, sem holnap nem lehet kérdéses. Az abas tehát ebben az értelemben is, továbbra is

a szerethető vállalatirányítási rendszer.

Csonka Miklós
értékesítési vezető, abas Magyarország