

Kollaborációs IT megoldások

Az Európai Unió kutatás-fejlesztési programjaiba a Régens Informatikai Zrt. 2005-ben kapcsolódott be azzal a szándékkal, hogy európai kapcsolatrendszerre szert téve, nagyléptékű, komoly informatikai innovációs eredmény létrehozását célzó projekteken vegyen részt.

A FLUID-WIN projekt, melyet az Európai Bizottság a 6-os Kutatás-fejlesztési és Demonstrációs Keretprogram keretében több mint 1,5 millió euróval támogat, a teljes logisztikai láncon átívelő, internet alapú kommunikációs teret hoz létre a gyártásban, logisztikában és pénzügyi szolgáltatásokban résztvevők összekapcsolására.

A szolgáltatás alapú informatikai rendszer felhasználói a gyártók (OEM) és beszállítók, valamint a logisztikai folyamatokba bevont logisztikai szolgáltatók (3PL), és a kereskedelem-finanszírozásban számlafactoring szolgáltatást nyújtó pénzügyi szolgáltatók.

A projekt 2008 második felében lezárul, és a 11 fős nemzetközi konzorcium az eredmények üzleti környezetbe helyezésén dolgozik. 8 országban összesen 20 vállalat – köztük az olasz motorgyártók, a Ducati és a Lombardini, a spanyol Tecasa termosztátokat gyártó cég, valamint az angol MBA Systems és beszállítói – lesznek az innovatív ellátásilánc-menedzsment platform első felhasználói. Logisztikai szolgáltatóként a szlovák Donivo, az olasz C.Z. Logistics, pénzügyi szolgáltatóként a BBVA spanyol bank, az angol HSBC, az olasz Emil RO Factor Spa. vesznek részt az utolsó tesztelési és alkalmazás-értékelési fázisban.

Alapkonceptió

A rendszer alapkonceptiója egy olyan integrált kommunikációs és elektronikus adatcsere platform kialakítása, amely képes az ellátási láncban keletkező információkat a végrehajtásban érintett szereplőknek valós időben interneten keresztül eljuttatni. A platform jelentős innováció tartalma abban rejlik, hogy nem csupán a klasszikus gyártó-beszállító közötti rendelés-menedzsmentet, számlázást, készletjelentést stb. támogatja, hanem a logisztikai folyamatok elvégzésébe legtöbbször külső cégeként bevont logisztikai szolgáltatókat is integrálja az elektronikus hálózatba. A megközelítés további specialitása a pénzügyi szolgáltatók bekapcsolása a gyártó-logisztikai

hálózatba. A határon átívelő együttműködésekben a fizetési átfutási idők gyakran meghaladják a 90-100 napot, ami miatt egyre inkább felértékelődik a kereskedelem-finanszírozási eszközök gyors és hatékony alkalmazásának igénye, így például a számlafactoring szerepe. Ezért a platform azokat a pénzügyi szolgáltatókat is bekapcsolja a kommunikációs hálózatba, akik ezeknek a gyártó-beszállító hálózatoknak nyújtanak számlafactoring szolgáltatást. Így a FLUID-WIN platform alkalmazásával a jövőben mind a logisztikai szolgáltatókkal, mind a factoring cégekkel és bankokkal, biztonságos csatornán elektronikus útra terelhető a kommunikáció, drága, egyedi fejlesztésű szoftvermegoldások kifejlesztése nélkül.

A platform a vállalatok meglévő informatikai rendszereiből (ERP) fogad elektronikus úton adatokat (fájlformában, illetve amennyiben a vállalat informatikai felkészültsége megengedi webszervizek alkalmazásával) és beépített intelligenciája révén ezeket az információkat feldolgozott, strukturált formában teszi láthatóvá és elérhetővé az ellátási folyamat különböző szereplői számára. A logisztikai szolgáltatók így az internetes felületen keresztül fogadhatnak szállítási előrejelzéseket, szállítási feladatokra és/vagy tárolásra vonatkozó rendeléseket, melyeket a weben vagy saját rendszerükbe betöltve feldolgoznak, illetve szükség esetén módosíthatnak. A rendszer integrált értesítő mechanizmusa a változásokat a folyamatban érintett szereplők számára azonnal eljuttatja. A teljes logisztikai rendelés-életciklus az elektronikus rendszeren keresztül nyomon követhető, és akár historikusan kiértékelhető. A rendeléseken túl a számlázás, készletriport, teljesítménymutatók publikálása, elektronikus dokumentum – például a szállítólevél vagy a számlaküldés – előállítása válik lehetővé.

Összetett helyzetek kezelésére

A FLUID-WIN projekt hazai ipari partnere a Hödlmayr Hungária Logistics Kft. Tekintve, hogy a Hödlmayr autó-

logisztikára szakosodott szolgáltató cég, és tevékenysége elsősorban disztribúciós jellegű, a FLUID-WIN platform felkészült arra, hogy nem kizárólag a gyártó hálózatokra épülő adatkommunikációs, hanem a disztribúciós hálózatok számára is hatékony információmegosztó platformként működjön.

A német Fraunhofer Institute által vezetett nemzetközi konzorcium által végzett tanulmány, és a Régens Zrt. szakértői szerint jelentős előnyökhöz vezet egy korszerű technológiára épülő és ágazatra szabott business-to-business (B2B) megoldás alkalmazása. A teljes ellátási lánc hatékonyságát, áttekinthetőségét, objektív teljesítményértékelését támogatja. Napjainkban egyre több szereplő, szolgáltató vesz részt a feladatok lebonyolításában, így felértékelődik az információ, valamint az információ megfelelő időben történő elérésének szerepe. A FLUID-WIN innovatív platformja ennek a kihívásnak felel meg, felkészülve összetett gyártás-logisztikai és pénzügyi kommunikációs helyzetek kezelésére. Mindezzel olyan standard szolgáltatásokat nyújt, melyek más szolgáltatóknál jelenleg nem érhetőek el az európai piacon.

Az ellátási lánc folyamatok percrekész információs nyomon követése, az események visszakövethetősége, a távoli (bárhonnan) internetes információelérés biztosítása, az elektronikus adatcsere kapcsán felmerülő erőforrás-megtakarítás, az adatkonzisztencia javulása jelentősen növeli az ellátási láncok teljesítményét és dinamikáját.

A FLUID-WIN platform a világ informatikai trendjeinek megfelelő szolgáltatásorientált architektúrára (SOA) épü-

lő alkalmazás. Azonban nemcsak a technológiai trendekben, hanem az üzleti konstrukciókban is követi a szoftverek alkalmazásának gyakorlatát, így szolgáltatás formájában (ASP – Application Service Providing), a bevezetést követően, éves szolgáltatási díj ellenében vehető igénybe. A konstrukció előnye, hogy a gyengébb finanszírozási háttérrel rendelkező vállalatok is alacsony és elosztott költségvállalás mellett lehetnek részei a hálózatoknak.

2008 második felétől mind Magyarországon, mind Európa több mint 8 országában elektronikus szolgáltatás-ként vehető igénybe az ellátási lánc szereplőit hatékonyan összekapcsoló FLUID-WIN platform. A felhasználók köre azonban nem korlátozódik azon együttműködő vállalatokra, melyek még nem használnak adatcsere-platformokat. A célcsoportba tartoznak azok a felhasználók is, akik már valamilyen – akár nagy rendszerszállító (B2B vagy vendor management) rendszereit használják, például beszállítóik integrálására – és szeretnék ezt a kapcsolatrendszert alacsony költséggel kiterjeszteni a logisztikai szolgáltatókra is, vagy érdekeltek online, factoring jellegű szolgáltatások igénybevételeiben. A bankok és factoring cégek számára jelentős üzleti potenciált jelent a már meglévő üzleti hálózatok elérése, illetve számukra számlafactoring és számladiszkont szolgáltatások nyújtása.

A FLUID-WIN projekttel és a hazai szolgáltatási háttérrel kapcsolatban további információk a www.fluidwin.de, illetve a www.regenseurope.com honlapokon találhatóak.

Moksony Réka



Moksony Réka

1977-ben született, a Gödöllői Agrártudomány Egyetemen szerzett közgazdász diplomát, majd a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen MBA képesítést. Pályafutását logisztikai területen kezdte, a Rewico értékesítési és marketing igazgatója, majd a Delacher Co. key account menedzsere volt. 2003-ban informatikai területen helyezkedett el, a Régens zRt. értékesítési menedzsereként, 2006-tól a vállalat üzletfejlesztési üzletág vezetőjeként tevékenykedik. Ennek keretében a Régens Európai Unió kutatás-fejlesztési projektjeinek előkészítéséért és irányításáért felel, nemzetközi konzorciális együttműködésekben logisztikai és üzleti szakértőként vesz részt.

Beszerezési vezető vagyok.

Jövő negyedéves terv készítése, csoport meeting, szerződés egyeztetése a jogászai, havi report készítés, 2.5% sáv elérés-tervezés, egyeztetés a raktárral, kontrolllevegai és az IT-val, szolgáltatási standard szövegek megállapítása, fuvarozási díjak emelésének a kezelése, ajánlatkérő az akkumulátor beszállítókatól **TEGNAPRA!** beszállítók keresése az orosz piaci növekedéshez, jövő évi költség tervezés, újabb tárgyalás a nyemzai beszállító éves készletcsökkentés céljára, keresztlátásvinni a beszállítókat, audit adminisztráció

dolphinet

Én is. Lazán. Kényelmesen.

BUY buy

BESZERZÉSI RENDSZER

www.buybuy.dolphinet.hu
Tel.: 06 1 212 5090