

# GENERÁTOR

2. SZÁM

## *Bajnok Motor Történet*

Továbbképzés, Tippek-trükkök  
Adat biztonság, Negatív raktárkészlet  
FACEBOOK





# Üdvözlöm

## Pörög az idei év.

Remélem, Önnél is jól haladnak a dolgok. Mi gőzerővel dolgozunk. Készülnek a szoftverek újabb és újabb verziói, folyamatosan tartjuk a továbbképzéseket és itt van a magazin újabb száma is. Így gondoskodunk arról, hogy az Ön vállalkozásának is generátora legyünk. Ebben a számunkban bemutatjuk a Bajnok Motor csapatkapitányát, Bajnok Attilát; megismertetjük Önt egy-két trükkel, amit a mindennapokban használhat. Ha vannak olyan témák, amikről szívesen olvasna, akkor kérem írja meg nekem, így könnyebben tudunk olyan magazint készíteni, ami valóban az Olvasóinknak szól.

Jó munkát kívánok  
minden kedves Olvasónknak!



# VÁLSÁG VAGY FELEMELKEDÉS

2008 óta a járműipari piac drasztikusan megváltozott...

A negatív hírek és a pesszimista hozzáállás  
csak tovább rontott a helyzeten.

Vannak, akik el is tűntek a piacról, míg mások fellendültek.

## ÖN HOVÁ TARTOZIK?



Az üzlete virágzik vagy a túlélésért dolgoznak?  
A vevők bedőlnek Önhez vagy úgy kell vadászni rájuk?  
Könnyen megy az eladás vagy küzdeni kell?

### AUTOSOFT CRM

Az ügyfélkapcsolatkezelés eszköze

KEZDJE EL KÖNNYEDÉN MOST  
HÍVJA A +36 1 248-00-30



# GENERÁTOR

az AutoSoft Kft. magazinja

## Szerkesztőség

1201 Budapest, Lenke utca 35.

Telefon: +36 (1) 284-00-30

Fax: +36 (1) 421-93-00

E-mail: [magazin@autosoft.hu](mailto:magazin@autosoft.hu)

Web: [www.autosoft.hu](http://www.autosoft.hu)

## Főszerkesztő

Kliszki Bálint

## Munkatársak

Molnár Lillian, Koncz Lilla,  
Vilusz Edgár, Kormány János,  
Bodnár Péter,  
Bertalan Milán, Finta Attila

## Felelős kiadó

Szamosfalvi István  
ügyvezető igazgató

## BEMUTATKOZIK / 4

Bajnok Motor Story

Nyugat, ami már kelet

A folyamatos kontroll sikere

Rendszerváltás a motorpiacon

## TOVÁBBKÉPZÉS / 8

A negatív raktár rejtelmek

Hogyan lássuk át a raktárunkat

## TIPPEK-TRÜKKÖK/10

Ügyfélre figyelmeztetés

Ügyfélhez csatolt „post it” lehetőség az  
Autosoft Management System-ben

## BIZTONSÁG / 11

Az adatbiztonság alapjai

hardware-es adatbiztonság

## FACEBOOK / 12

Tulajdonképpen minél gyorsabban áramlik az információ a cégében, annál hamarabb jut Ön is bevételhez!



# BAJNOK MOTOR SZTORI

## HOGYAN KEZDŐDÖTT?

A Bajnok Motor Kft. elődje 1993-ban alakult. Így már a motorozás „újkorában” jelen voltunk a hazai piacon. A kor igényeinek megfelelően használt robogó kereskedelemmel és kölcsönzéssel foglalkoztunk. 1993-1998 közt „gyermekcipőben járt a motor piac” : ez azt jelentette, hogy használt robogó kereskedelemmel és kölcsönzéssel foglalkoztunk.

Piaci igény volt ugyan-ugyan, de banki finanszírozás hiányában a motorosok az olcsó, jó minőségű, használt termékeket keresték. Mivel „nyugati” új motor értékesítés a rendszerváltás előtt sem létezett, így hazai forrásból nem lehetett az igényeket kielégíteni. Elkezdtek keresni a legkedvezőbb beszerzési forrást. Ezt Japánban találtuk meg.

## GM: És így lett a nyugatiból keleti. Hogyan alakultak az események a japánokkal?

BA: 2000-ben kereskedelmi kapcsolatokat építettünk Japánban, és elindítottuk a minőségi használt motor importot. A következő öt évben átadásra került több mint 1000 db motorkerékpár, ami országos ismertséget és elismerést hozott cégünknek.

## GM: Ezt hogyan sikerült elérni? Mennyi munka van mögötte?

BA: Lassanként.....! A megbízható Japán kapcsolat kialakítására és a beszerzésekre komoly energiát fordítottunk! Akkoriban többször utaztam Japánba és tárgyaltam, majd kutattam, újra tárgyaltam és újra kutattam. Kicsi, de ütőképes lelkes csapat kellett, alacsony költség, és rengeteg meló. A majdhogynem konkurencia nélküli piacon jól mentek az eladások, és szinte az összes keletkezett profitot árukészletbe forgattuk. A motorkereskedések közül az elsők között vezettük be azt a minőségpolitikát, aminek köszönhetően ügyfeleink színvonalas, és korrekt kiszolgálásban részesültek, akár motorkerékpár vásárlásánál, akár szolgáltatásaink igénybevételénél.



## GM: Mit takar ez? Mennyire lett más az ügyfélkapcsolatok?

BA: Ezekben az időkben a használt járműkereskedelem arról szólt, hogy ki, mikor, hol és mennyire veri át a vásárlóit.

A Bajnok Motor egy mai szemmel egyszerű, de akkoriban a használt jármű kereskedelemben még újszerű minőségpolitikát tett közzé. Ez szabályozta az ügyfél-kezelést, a jármű eladás fázisait. Leírta a folyamatokat, azokhoz határidőket, felelősöket és garanciákat csatolt. Leírta az általunk forgalmazott használt motorok átvizsgálási, javítási módszereit, így biztosítva az átadott járművek minőségét.

Bevezettük az írásos garanciát használt motorra. Ez egy szezon alatt látványos eredményt hozott. Az egész országból jöttek a vevők.



### **GM: 2005 tavaszától hivatalos Yamaha Márkakereskedés vagytok. Miért Yamaha? Hogyan sikerült elérni ezt?**

BA: Az Uniós csatlakozást követően gyorsan érezhető volt a használtmotor piac stagnálása, és az új motoreladások élénkülése. Mivel az európai motorkerékpár eladások első három helyezettje / Yamaha, Honda, Suzuki/ közül az utóbbi két márka közben már megjelent a régiókban, cégünk a Yamahával vette fel a kapcsolatot. A Yamaha managementje, ismerve a Bajnok Motor eredményeit, tárt karokkal fogadott bennünket!

A későbbi eredményeink igazolták a pozitív fogadtatást.

### **GM: Mik voltak az eredmények?**

BA: A következő évben megnyitottuk a Zalaegerszegi Yamaha szalonunkat. Céltudatos munkánk és az ügyfeleink megbecsülésének eredményeként, cégünk, 2008-ra Magyarország 3. legeredményesebb Yamaha kereskedése lett. Eközben a motorkereskedelemben betöltött meghatározó szerepünket kihasználva, számos nagynevű beszállító céggel szerződünk le, és széles kiegészítő termékpalettát jelentettünk meg üzleteinkben.

### **GM : A válság mikor ért el hozzátok? Hogyan reagáltatok?**

BA: 2009-től a járműipart sújtó válság cégünket is elérte. Ekkor határozott és gyors döntésekkel sikerült ugyan stabilizálni helyzetünket, de mi sem kerülhettük el a leépítéseket, illetve az egyik veszteséget termelő telephelyünk bezárását. Ezen időszakban a piaci környezet kikényszerítette, hogy a megmaradt kis létszámú munkaerő jóval hatékonyabban működjék, és szolgálja ki ügyfelei igényeit.

### **GM: Hogyan sikerült ezt kezelni?**

BA: Új vállalat irányítási megoldásban kerestük a hatékonyság-növelés kulcsát. Alapos előkészítést követően választottuk az Autosoft AMS és CRM rendszerét. Ez jó döntésnek bizonyult, hiszen sokrétű tevékenységünket az AMS és CRM rendszer összefogja, és így mind a kereskedelmi tevékenységünket, mind a Yamaha minőségpolitikája szerint működő szervizszolgáltatásunkat hatékonyan, folyamatos kontroll alatt tudjuk végezni.

## **GM: Hogyan tudtátok növelni a hatékonyságot?**

BA: A válság okozta létszámcsökkenés miatt kialakult többletmunkát az AMS segítségével tudjuk úgy elvégezni, hogy közben havi eredmény kontrollt alkalmazunk. Mivel én is részt veszek a napi munkában, fontos a gyors és minden területre kiterjedő kontroll lehetősége. A szerviz szintén havi kontroll alatt van. Munkalap db számok, árbevétel, profit háromszöget, és ennek arányait vizsgálom. Ez a módszer lehetővé teszi a gyors beavatkozást, hiszen a terveinkhez viszonyított lemaradás esetén marketinggel szinte azonnal beavatkozunk.

## **GM: Visszatérve a megfontolt döntésre.**

**Miért az AMS-t választottátok vállalatirányítási programnak?** BA: Az AutoSoft által tartott prezentáció volt a harmadik, amit meghallgattunk ez ügyben. A vállalatirányítási software-k közül az AMS volt a leginkább járműipari. A Libra és a SAP One programja nagyon általánosnak tűnt. A 2010-es év elején kicsit küzdöttünk, hogy az AMS-t a cég folyamataiba beintegráljuk, de ez hamar teljesült, és március elsejétől a használattal egybekötött betanulás és a fennmaradó kisebb gondok megoldása következett. A rendszer megbízhatósága, az utógondozás minősége lehetővé tette, hogy gyorsan a mindennapi munka eszközeként, és ne felesleges „rosszként” tekintsünk a programra.

## **GM : A jövőbeni tervek elérésében mennyire tudtok az AMS-re támaszkodni?**

BA: A folyamatos kontroll egy válságban lévő ágazatnál kiemelt fontosságú eszköz. Ha nem jók a „számaink”, akkor azonnal be kell, és be tudunk avatkozni a dolgainkba. A közel egy éves tapasztalataink alapján tisztában vagyunk azzal, hogy az AMS-ben rejlő lehetőségek további kihasználásának területén még teendőink vannak. Az idei év ennek a jegyében fog telni.

## **GM: Hogyan tekintesz a jövőbe? Mik a tervek?**

BA: A gazdasági válság átírni látszik az egész jármű piacot, az elmúlt időszakban gondatlanul, vagy túl magas kockázattal működő vállalkozások jelentős része felszámolásra került. Célkitűzésünk 2011. évre, hogy ezen a letisztuló motorkerékpár piacon a meglévő kapcsolati és humán tőkénkkel tovább növeljük befolyásunkat, piaci részesedésünket és profitunkat.

## **GM: Köszönjük és sok sikert kívánunk a megvalósításhoz!**

**B  
A  
J  
N  
O  
K** **M  
O  
T  
O  
R**







# A NEGATÍV RAKTÁRKÉSZLET REJTELMEI

## **NEGATÍV KEZDET**

A szervizcégek manapság minimális raktárkészlettel dolgoznak, elkerülendő a felesleges kiadásokat és sokáig porosodó fel nem használt, esetleg nehezen eladható alkatrészeket. Ha egy javításhoz szükség van drágább, ritkább alkatrészeire is, akkor az ügyféltől előleget kérnek el, hogy lehetőleg ne álljon el a szereléstől, vagy ha mégis, akkor csökkenjen a feleslegesen megrendelt alkatrész utáni veszteség.

Tel.: 06 1 284-00-30

Fax: 06 1 421-93-00

e-mail: [autosoft@autosoft.hu](mailto:autosoft@autosoft.hu)

## NINCS BEVÉTELEZÉS

Tehát a szereléshez szükséges alkatrészek gyakorlatilag be se kerülnek a raktár polcára, hanem ahogy beérkezik, már viszi is el a szerelő. Az ilyen alkatrész tehát csak virtuálisan fordul meg a raktárban, gyakorlatilag nem. Azonban itt a bökkenő, hiszen be kell vételezni, mert számlát kapunk róla és ki kell adni, mert a számlán szerepeltetni kell. (ha szállítón jön, akkor egy gonddal kevesebb). Ezt tetézi még az is, hogy egy szereléshez olykor egy alkatrészből több félélet kell megrendelni, mert a gyártó variálta és kis eltéréssel többfélélet tervezett. A beérkező alkatrészekből pedig csak egyre lesz szükség, a többit visszaküldjük szintén szállítólevélen. Ezt a nagykerék megteszik nekünk, hiszen ezzel „plusz” szolgáltatást adnak. A lényeg, hogy a nem felhasznált alkatrészeket már bevételezni sem kéne, ezért a beszállító szállítólevélen küldi el az alkatrészeket. Ez csak adminisztráció, ami nem termelő folyamat, csak viszi a drága időt.

## MEGOLDÁS?

És itt jön a negatív raktárkészlet értelme. Amire szükség van a javításhoz, de nincs, abból rendelünk és ezt úgy jelöljük meg, hogy a készletet engedjük 0 alá menni. Annyit rendeltünk meg, amennyi a negatív készlet. Na de kiknek rendeltünk? Ezt már a negatív készlet sem mutatja. A megoldás egyértelműen a rendelés kezelésének használata, amely tételesen mutatja, mely alkatrészeink vannak rendelés alatt és kinek a járművére. Ha az alkatrészek megérkeznek, akkor a rendelésből bevételezés nyitható, így nem kell rögzíteni a tételeket újra

(ha már egyszer a rendelés tudja). Azonban nem kell mindent bevételezni. A szerelő megmondja, mi az, ami nem kell. Azt töröljük is ki a bevételezési listából. A visszaküldendő alkatrészekről úgy készítsünk szállítólevelet, hogy az alkatrészeket „B” tételen tegyük ki a munkalapra. De vigyázat!!! Ez a módszer csak abban az esetben alkalmazható, ha szállítólevélen kaptuk az alkatrészt és a beszállító minden további nélkül visszaveszi így a visszáru alkatrészeket. A bevételezés után pedig csak le kell zárunk a hozzá tartozó rendelést és kész.

## SŐT!

Mivel rendelésből készült a bevételezés, annak lezárása után az alkatrészek már a hozzájuk tartozó megfelelő munkalapra kerülnek ki automatikusan. Nem kell tehát a munkalapon a kiírással is bíbelődni, csak ellenőrizni kell a kiadási bizonylat tételét, majd lezárni.

## REND VAN

Ha egy alkatrész nem érkezik meg, akkor azt is egyértelműen kimutatja a folyamat, tehát könnyen tudunk reklamálni a beszállító felé. A számla megérkezésekor pedig szállítóleveleken bevételezett alkatrészek a számla tételeivel összeolvashatók. A szállítóleveleken bevételezett alkatrészek egy ún. „függő bevételezési lista” kerülnek bele. Így megvalósul az, hogy 1. Minden rendelt tételről lehet tudni megérkezett-e vagy sem, esetleg mit küldtek feleslegesen. 2. Minden kiszámlázott tétel ellenőrizhető, hogy tényleg bevételeztük-e vagy csak hibás számlát kaptunk.



# ÜGYFÉLRE FIGYELMEZTETÉS

„Az ügyfél a múltkor ide telefonált és árajánlatot kért. Adtam is neki egy közelítő árat. Nem jött el a megbeszélte időpontban, de még ide se szólt, hogy nem jön. Azonban később megtudtam egy szerelő ismerősömtől, hogy nála végeztette el a munkát. „



Ez csak egy egyszerű történet, de az adott ügyfélre jellemző viselkedés. Nem ártana tudni erről az információról, ha legközelebb betér hozzánk. És van ilyen hely az AMS-ben. Az ügyfél kartonon a STB fülön az alsó részen beírható egy ügyfélre jellemző figyelmeztetés.

The screenshot shows the 'Ügyfelek karton / szállítók és vevők / módosítás' window. The 'STB' tab is active, and the 'Figyelmeztetés számlázáskor' field is highlighted with a red border. The text in this field is: "Az ügyfél a múltkor ide telefonált és árajánlatot kért. Adtam is neki egy közelítő árat. Nem jött le a megbeszélte időpontban, de még ide se szólt, hogy nem jön. Azonban később megtudtam egy szerelő ismerősömtől, hogy nála végeztette el a munkát."

Na jó, de csak nem fogok nekiállni az ügyfél kartonon keresgélni van-e hozzá tartozó figyelmeztetés. Valószínűleg nem is kell, mert ezt az üzenetet az AMS a munkalap megnyitásakor (pl. árajánlat is) és a számla lezárása előtt is egy figyelmeztető ablakban megmutatja:

The dialog box titled 'Figyelmeztetés' contains a warning icon and the same text as the highlighted field in the screenshot above: "Az ügyfél a múltkor ide telefonált és árajánlatot kért. Adtam is neki egy közelítő árat. Nem jött le a megbeszélte időpontban, de még ide se szólt, hogy nem jön. Azonban később megtudtam egy szerelő ismerősömtől, hogy nála végeztette el a munkát." Below the text is an 'OK' button.

# Az adatbiztonság alapjai - 1. rész

Adatbiztonságról (fizikai értelemben) akkor beszélhetünk, ha az adataink olyan módon vannak tárolva, hogy különböző környezeti és nem környezeti behatások (tervezhető, nem tervezhető) nem okozhatják az adatok megsérülését vagy elvesztését.

## AZ ALAPOK - Szerver

Továbbiakban feltételezni fogom, hogy a jelenlegi informatikai rendszerben létezik egy „szerver”, ami lehet „igazi” vagy akár „dedikált” szerver (nem optimális) is. A „dedikált” szerver ismertetői:

- normál (otthoni) pc alkatrészekből építették,
- normál erőforrásokkal rendelkezik (memória típusa, mérete; processzor típusa; háttértár mérete, stb...),
- nem feltétlenül szerver operációs rendszer fut rajta (pl.: XP)
- nem csak szerver funkciókra használják (pl.: Word, Excel, stb...)

Az „igazi” szerver ismertetői:

- szerver alkatrészekből építették,
- szerver erőforrásokkal rendelkezik
- szerver operációs rendszer fut rajta (pl.: Windows Server 2008)
- csak szerver funkciókra használják

Adatbiztonság szempontjából az „igazi” szervernek a következő előnyei vannak a „dedikált” szerverrel szemben:

- az alkatrészek minőségéből adódóan a meghibásodások száma nagyon alacsony, mivel folyamatos működésre tervezték őket
- a hardver alaptól támogatja az adatbiztonságot növelő szolgáltatásokat (pl.: RAID)

## HARDWARE-ES ADATBIZTONSÁG - Szerver

Akkor beszélünk hardveres adatbiztonságról, amikor hardver egységek biztosítják a biztonságot a működésük révén. Ennek egyik legegyszerűbb megvalósítása a RAID1 tömb kialakítása vagy másképp a „lemez tükrözés”. Működésének alapja, hogy egyszerre minden adatot két külön lemezmeghajtóra ír a vezérlő, így bármelyik lemezmeghajtó fizikai sérülése esetén a másik meghajtó még működőképes marad (rendszer leállítás nélkül), mivel tartalmazza az összes adatot. Kialakításhoz szükséges:

- megfelelő rendszergazdai ismeret a beállításához,
- két darab, azonos méretű, típusú, minőségű HDD
- olyan alaplap, ami hardveresen támogatja a RAID1 tömb kialakítását, vagy olyan bővítő kártya, ami támogatja

Előnyök:

- a RAID1 tömb egyik HDD-jének hardveres meghibásodása esetén az adatok megvannak, a rendszer továbbra is működőképes marad
- a meghibásodott HDD cseréjét követően a rendszer a háttérben létrehozza újból a tömböt, így újra helyreáll az adatbiztonság
- jelenlegi rendszert bővíteni lehet ilyen tömbbel, ha a hardver még lehetővé teszi a szükséges két HDD-k csatlakoztatását

Hátrány:

- jelenlegi rendszert átalakítani RAID1 tömbre nehézkes (újraterelés szükséges),
- különálló adattároló lemezek esetén pedig csak a tömb kialakítását követően másolással van lehetőség az adatok biztonságba helyezésére. Egy megfelelő tudással rendelkező rendszergazda minimum így alakította ki a rendszert.



# facebook

<http://www.facebook.com/AutosoftKft>



## Elég a lassúságból!

Napjainkban az egyik legértékesebb dolog az üzleti életben az INFORMÁCIÓ!

Remélem, hogy ennek Ön is tudatában van!

Sőt nem csak magában az információ a legértékesebb, hanem az, hogy az minél gyorsabban célba is érjen!

Tulajdonképpen minél gyorsabban áramlik az információ a cégében, annál hamarabb jut Ön is bevételhez!

A mi érdekünk az, hogy az Ön cége jól működjön, profitáljon, hiszen nekünk is akkor megy, ha Önnek megy.

Pontosan ezért gyorsítunk mi, hogy Ön is gyorsabb, és ezáltal hatékonyabb legyen.

Ebből az elhatározásból készítettünk egy Facebook oldalt, ahol értékesebbnél értékesebb adatokat fogunk megosztani Önnel.

Sokkal kényelmesebb megoldás mint bogarászni az e-mailek között, hogy akkor most ezekből az adatokból mi is az, amit fel tud használni.

Ezekért az információkért, amik az Ön számára rendkívül értékesnek bizonyulnak, csak annyit kérünk cserébe, hogy látogasson el erre az oldalra, majd nyomjon a „Tetszik” gombra!

Várjuk a like-okat!