

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG**

# **Creaweb-Online Rendeléskezelő felület és az SAP, mint ERP rendszer kapcsolata**

**Belső konzulens: Nagyné Halász  
Zsuzsanna**

**Külső konzulens: Németh Henrietta**

**Toplak Tícia**

**Alapképzés**

**Gazdálkodási és Menedzsment szak**

**Szolgáltatásmenedzsment szakirány**

**2018**

## NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Toplak Tícia

Szak/szakirány: *Gazdálkodási és Menedzsment szak / Számviteli menedzsment szakirány*

Neptun kód: *OIGG29* \* A szakdolgozat megvédésének dátuma (év):

A szakdolgozat címe: *Creaweb - Online Rendeléskezelő felület és az SAP, mint ERP rendszer kapcsolata*

Belső (operatív) konzulens neve: Nagyné Halász Zsuzsanna

Külső (szakmai) konzulens neve: Németh Henrietta

Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan:

online, webáruház, integrált rendszer, SAP, ERP, B2B, e-business

Benyújtott szakdolgozatom **nem titkosított / titkosított**.

*(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)*

**Hozzájárulok / nem járulok hozzá**, hogy nem titkosított szakdolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. *(Kérjük a megfelelőt aláhúzni!)* Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett -nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy szakdolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott szakdolgozatommal.

Dátum: 2018. 05. 14.

*Toplak Tícia*  
.....  
hallgató aláírása

**A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.**

Dátum: 2018 MÁJ. 15

*Szabó A. T.*  
.....  
könyvtári munkatárs

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg  
Könyvtár  
8900 Zalaegerszeg  
Gasparich u. 18/a  
Adószám: 15329822-2-41

<b>I.</b>	<b>BEVEZETÉS .....</b>	<b>2</b>
<b>I. 1.</b>	<b><i>Témaválasztás célja, indoklása .....</i></b>	<b>2</b>
<b>II.</b>	<b>ELMÉLETI HÁTTÉR .....</b>	<b>4</b>
<b>II. 1.</b>	<b><i>Elektronikus kereskedelem és e-business .....</i></b>	<b>4</b>
<b>II. 1. 1.</b>	<b><i>B2B rendszer ismertetése.....</i></b>	<b>5</b>
<b>II. 1. 2.</b>	<b><i>A B2B e-piacterek alaptípusai.....</i></b>	<b>6</b>
<b>II. 1. 3.</b>	<b><i>Magán iparági hálózatok.....</i></b>	<b>6</b>
<b>II. 2.</b>	<b><i>ERP rendszerek .....</i></b>	<b>7</b>
<b>II. 2. 1.</b>	<b><i>Az SAP ERP rendszer .....</i></b>	<b>8</b>
<b>II. 3.</b>	<b><i>B2B kereskedelmi rendszer az SAP vállalatirányítási rendszerhez .....</i></b>	<b>10</b>
<b>III.</b>	<b>CÉGBEMUTATÁS .....</b>	<b>11</b>
<b>III. 1.</b>	<b><i>Creaton South-East Europe Kft.....</i></b>	<b>11</b>
<b>IV.</b>	<b>CREAWEB- ONLINE RENDELÉSKEZELŐ FELÜLET .....</b>	<b>12</b>
<b>V.</b>	<b>KERESKEDŐI OLDAL .....</b>	<b>14</b>
<b>V. 1.</b>	<b><i>Termékeink .....</i></b>	<b>15</b>
<b>V. 2.</b>	<b><i>Árajánlat készítése .....</i></b>	<b>16</b>
<b>V. 3.</b>	<b><i>Megrendelések leadása.....</i></b>	<b>19</b>
<b>VI.</b>	<b>TETŐFEDŐI OLDAL .....</b>	<b>20</b>
<b>VI. 1.</b>	<b><i>Ki lehet regisztrált tetőfedő? .....</i></b>	<b>20</b>
<b>VI. 2.</b>	<b><i>Ajánlatkérés.....</i></b>	<b>21</b>
<b>VI. 3.</b>	<b><i>Pontgyűjtés a Creaweben .....</i></b>	<b>22</b>
<b>VI. 3. 1.</b>	<b><i>Pontszámítás.....</i></b>	<b>22</b>
<b>VI. 3. 2.</b>	<b><i>Tetőfedő ajándékkatalógus.....</i></b>	<b>23</b>
<b>VI. 4.</b>	<b><i>Prospektusok .....</i></b>	<b>24</b>
<b>VII.</b>	<b>SAP ÉS CREAWEB KAPCSOLATA.....</b>	<b>25</b>
<b>VII. 1.</b>	<b><i>Vevők létrehozása.....</i></b>	<b>25</b>
<b>VII. 2.</b>	<b><i>Az SAP és a Creaweb kapcsolódási pontja: Az EDI rendszer.....</i></b>	<b>28</b>
<b>VIII.</b>	<b>KÉRDŐÍV ELEMZÉSE .....</b>	<b>30</b>
<b>VIII. 1.</b>	<b><i>A Creaweb előnyei.....</i></b>	<b>31</b>
<b>VIII. 2.</b>	<b><i>A Creaweb használatának gyakorisága .....</i></b>	<b>32</b>
<b>VIII. 3.</b>	<b><i>Miben segíti a munkájukat a Creaweb? .....</i></b>	<b>33</b>
<b>VIII. 4.</b>	<b><i>Változott a munkája a Creaweb használata óta? .....</i></b>	<b>33</b>
<b>IX.</b>	<b>INTERJÚ ELEMZÉSE.....</b>	<b>36</b>
<b>X.</b>	<b>ÖSSZEGZÉS, KÖVETKEZTETÉS ÉS JAVASLATOK .....</b>	<b>40</b>
<b>XI.</b>	<b>IRODALOMJEGYZÉK .....</b>	<b>42</b>
<b>XII.</b>	<b>MELLÉKLETEK LISTÁJA .....</b>	<b>44</b>
<b>XIII.</b>	<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>45</b>

# **I. BEVEZETÉS**

## ***I. 1. Témaválasztás célja, indoklása***

Szakedolgozatom témája a Creaton South-East Europe Kft. (továbbiakban: Creaton SEE Kft.) online B2B rendszerével, a Creawebbel, illetve, vállalatirányítási rendszerrel, az SAP-val kapcsolatos. Ezen programok, felületek felépítését, kapcsolódási pontjait mutatom be dolgozatomban, hogy milyen szerepet játszanak a vállalaton belüli kommunikációban és az eladási folyamatokban. Az SAP, mint ERP rendszer és a Creaweb közötti kapcsolódás milyen hatással van a belső kollégák munkájára, illetve a Creaweb online felülete miben segíti a Creaton SEE Kft. kereskedőinek és tetőfedőinek a munkáját.

Témaválasztásom a korábbi záródolgozatomra épül, amelyben a Creawebbel, mint online rendeléskezelő felülettel ismerkedtem meg. Szakmai gyakorlatom során betekintést nyertem a Creaweb használatába. Ezen rendszer egészét mutattam be és ezáltal a szakdolgozatomban mélyebb betekintést nyújtok a Creaweb és az SAP jelentőségére a vállalatnál.

A Creawebbel kapcsolatos információkban a Creaton SEE Kft. egyik munkatársa, a Creaweb adminja volt a segítségemre és a marketingvezető, a külső konzulensem segédkezett. Továbbá az SAP-val kapcsolatos ismereteket a pénzügyi munkatársak és a diszponens vezető adta át. Köszönetet mondok Nagyné Halász Zsuzsanna főiskolai adjunktusnak, azért, hogy elméleti és gyakorlati információkkal segítette munkámat, valamint megosztotta velem tapasztalatait, észrevételeit.

Dolgozatomban a B2B rendszer és az ERP rendszerekhez kapcsolódó fogalmak, ismeretek körülménye után meg szeretném vizsgálni a Creaton SEE Kft.-nél ezen rendszerek sajátosságait. A dolgozatom célja, hogy bizonyítsam e csatornák, felületek fontosságát, előnyeiket a cégnél, hogy mennyiben könnyíti meg az adatok áramlását, megrendelések, árajánlatok elkészítésén át a belső kollégák hatékonyabb munkájának támogatásáig.

Hipotézisem, melyet igazolni szeretnék, hogy a Creaweb, mint online rendeléskezelő felület segíti a kereskedők és tetőfedők munkáját. Gyorsabb és hatékonyabb munkavégzést céloz meg egy zárt rendszerben. Valamint az SAP és a Creaweb kapcsolódási pontjai, eredményesebbé és produktívabbá teszik a belső kollégák munkáját. A választott témát aktuálisnak találom, mivel a mai felgyorsult világban egyre

fontosabb az adatok, információk áramlásának gyorsaságát segítő rendszerek kialakítása egy vállalatnál.

A szakdolgozatom következtetése egy kérdőíves megkérdezés alapján kielemezett összefoglalás, amivel az állításaimat szeretném igazolni vagy cáfolni. A kérdőívet záródolgozatom során készítettem. E megkérdezéssel a hipotézisemet igazoltam a tetőfedők, kereskedők körében. A másik állításom, melyet igazolni szeretnék, hogy a Creaweb és az SAP kapcsolata a belső kollégák, pénzügyesek számára lényeges, jelentőségteljes a munkavégzés során. Ez a vállalatirányítási rendszer segíti, felgyorsítja munkájukat. Ezt a hipotézist egy megkérdezés, személyes interjú készítésével szeretném bizonyítani vagy elvetni.

## II. ELMÉLETI HÁTTÉR

### II. 1. Elektronikus kereskedelem és e-business

Fontos tisztázni az elektronikus üzlet és az elektronikus kereskedelem fogalmát, hiszen nem szinonimája a két fogalom egymásnak.

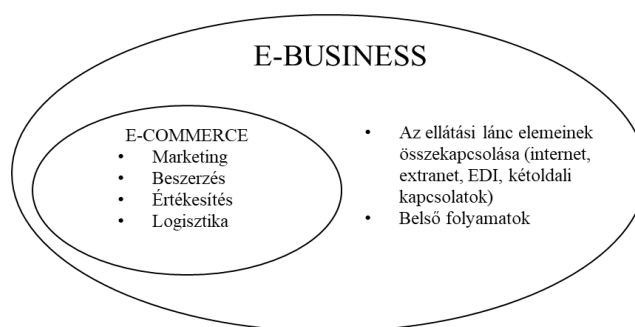
*„Az elektronikus üzlet során a vállalatok az internet segítségével valósítanak meg kapcsolatot az üzletfelekkel, vásárlókkal, beszállítóikkal, a kormányzattal, és az értékesítés minden láncszeme az interneten keresztül valósul meg. Magába foglal minden elektronikus úton zajló pénzügyi és kereskedelmi tranzakciót, az elektronikus adatcserét (EDI), az elektronikus átutalást (EFT).”*

*„Az elektronikus kereskedelem (e-commerce) az interneten vagy vezeték nélküli hálózaton folytatott elektronikus üzlet egy szelete. Magába foglalja a termékek és szolgáltatások online értékesítését, az elektronikus beszerzést, a beszállítói, partneri kapcsolatok fenntartását.”<sup>1</sup>*

Az e-kereskedelemben résztvevőknek két típusa van: a B2B és a B2C kereskedelem, erről részletesebben később fogok beszélni. Az elektronikus kereskedelmi hálózatnak köszönhetően az információs folyamatok felgyorsulnak, az információmennyiség megsokszorozódik, könnyebb megosztani, kezelni az adatokat.

Az alábbi ábrát, azért szerkesztettem, hogy jobban szemléltetni tudjam az elektronikus kereskedelem és az elektronikus üzlet közötti különbséget. A képen jól látható, hogy az e-business, egy tágabb fogalom, amely magába foglalja az e-kereskedelmet.

2



1. ábra: Az e-business és az e-commerce elemei

<sup>1</sup> Eszes István- Bányai Edit: Az elektronikus üzlet és kereskedelem résztvevői és tendenciái. In: Online Marketing. Műszaki Könyvkiadó, 2002. p. 105.

<sup>2</sup> Eszes István- Bányai Edit: Online Marketing. Műszaki Könyvkiadó, 2002. p. 105. Saját szerkesztésű ábra az e-business és az e-commerce elemei alapján

## II. 1. 1. B2B rendszer ismertetése

Az elektronikus üzleti tevékenység jobb megértését segíti a résztvevők körének és kapcsolódási lehetőségeik áttekintése. Az internet a gazdasági és társadalmi élet, valamint a lakossági szférában is szerepet kap. Különböző elektronikus kapcsolatokat különböztethetünk meg:

- B2C (business to consumer): lakossági e-kereskedelem
- B2A (business to administration): vállalatok és államigazgatás közötti
- C2A (consumer to administration): lakosság és államigazgatás közötti
- C2C (consumer to consumer): végfelhasználók közötti
- B2B (business to business): vállalatok közötti e-kereskedelem<sup>3</sup>

*„A vállalatok közötti e-kereskedelmet a szakirodalom különböző elnevezésekkel illeti: vállalatközi e-kereskedelem, eB2B, elektronikus B2B vagy csak B2B. Azokat az üzleti tranzakciókat foglalja magában, amelyek a vállalatok között elektronikus úton zajlanak az interneten, az extraneten, az intraneten vagy privát hálózatokon.”* A vállalatok közötti e-kereskedelem fontos jellemzője, hogy csökkenti az ügyletes költségeket, valamint a kereskedelmi és kommunikációs kapcsolatok hatékony együttműködése kulcsfontosságú szempont.<sup>4</sup>

A vállalatközi elektronikus kereskedelem előnye, hogy új lehetőségeket jelent a vállalatok számára az elektronikus kereskedelmi technológiák alkalmazása. Például új értékesítési alternatívákat teremt; megkönnyíti a termékek meghatározását; számos költséget csökkent; több terület hatékonyságát, rugalmasságát, valamint a termelékenységet növeli; továbbá eredményesebb és gyorsabb kommunikációs lehetőségeket biztosít.

Ugyanakkor jelentkezhetnek bizonyos korlátok, hátrányok is. Például a rendszer megbízhatóságával kapcsolatosan fennakadások merülhetnek fel, ugyanis vannak felhasználók, akik bizalmatlanok a rendszerrel, hiszen fizetéshez köthető tranzakciókat hajtanak végre. Továbbá nehéz összehangolni a szoftvereket a korábbi adatbázisokkal, valamint egyes tranzakciók lelassulhatnak az internetes kapcsolat miatt.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Eszes István- Bányai Edit: Az elektronikus üzlet és kereskedelem résztvevői és tendenciái. In: Online Marketing. Műszaki Könyvkiadó, 2002. p. 111.

<sup>4</sup> Dr. Eszes István: Vállalatközi e-kereskedelem In: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011, p. 101.

<sup>5</sup> Dr. Eszes István: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011, p.102.

### *II. 1. 2. A B2B e-piacterek alaptípusai*

Az elektronikus piactérnek több típusa létezik. Megkülönböztethetünk vertikális és horizontális piactereket, amely jelenti az egy iparágban működő és az iparágfüggetlen piactereket. Viszont osztályozhatjuk eladó, vevő, vagy közvetítő szerint is a B2B e-kereskedelmet. „A piactér az e-kereskedelem legfontosabb helyszíne, ahol az eladásra kínált áru megjelenik, a vevők és az eladók megtalálják egymást, a szerződéseket megkötik, a tranzakciókat lebonyolítják.”<sup>6</sup> A piactérnek két alaptípusa létezik: netpiactér, illetve az iparági magánhálózatok.<sup>7</sup>

### *II. 1. 3. Magán iparági hálózatok*

A B2B kereskedelemben magán iparági hálózatokkal találkozhatunk túlnyomóan. A nagyvállalatok B2B kiadásai nagy részét magánhálózatok kialakítására fordítják. Mivel fontos a vállalat számára a jobb és gyorsabb kapcsolat a vevőkkel, a hatékonyabb működés, folyamat és a vállalat folyamatai, tevékenységei is ellenőrizhetőek ezáltal. A vállalat kiterjeszti a hatókörét a partnereik felé, ezáltal próbálja a beszállítókat, ügyfeleket, vásárlókat magához vonzani. Így végig tudja követni a szállításokat, valamint információcserére is van lehetőség.<sup>8</sup>

A Creaton SEE Kft. esetében iparági magánhálózatokról beszélhetünk, mivel sokkal kevesebb felet, stratégiai partnervállalatokat kapcsol össze, amelyek így nagyon hatékonyan tudnak együttműködni az ellátási lánc kialakítása és működtetése során. Ez a hálózat kapcsolatalapú, a „sokan eggyel” és a „sokan kevesekkel” típusú viszonyokat támogatja. Ezen iparág magánhálózatoknak több változatuk létezik, s ezek alkotják a B2B e-kereskedelem nagyobbik részét. Forgalmuk hozzávetőlegesen tízszer nagyobb a netpiacterekénél.<sup>9</sup> A későbbiekben bemutatott Creaweb online rendeléskezelő felület is ezen elveken alapszik, egy zárt rendszerben zajlik például, az árajánlatok készítése, megrendelések kivitelezése, ajánlatkérések megtekintése, referenciatetők regisztrálása. Ezért tartom fontosnak a B2B rendszer ismertetését az olvasóval.

---

<sup>6</sup> Dr. Eszes István: A B2B e-piacterek előnyei és alaptípusai In: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011, p. 109

<sup>7</sup> Dr. Eszes István: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011, p.109.

<sup>8</sup> Dr. Eszes István: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011. p.116.

<sup>9</sup> Dr. Eszes István: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011. p.116.



## **II. 2. ERP rendszerek**

*„A legkorszerűbb, átfogó integrált vállalatirányítási rendszerek egész világon elterjedt elnevezése az ERP rendszer, amely az angol Enterprise Resource Planning (vállalati erőforrás tervezés) szavak kezdőbetűiből alkotott betűszó.”<sup>10</sup> Az integrálás itt azt jelenti, hogy összefogja a szervezeti egységeket és műveleteket egyetlen adatbázisba.*

A globalizáció, a rohamos technológiai fejlődés és az új kínálkozó piaci lehetőségek miatt egy sokkal erősebb piaci verseny alakult ki. A versenyképesség növelése elengedhetetlen és megfelelő informatikai háttér, vagyis ERP rendszerek kialakítása nélkül nem valósítható meg.

Az 1960-as, '70-es években a különféle vállalati számításokat MRP I. (Material Requirements Planning) rendszerekkel oldották meg, ezek a rendszerek raktározás menedzselésre voltak jók, de nem vették figyelembe a vállalat más területeit.

1980-as évekre alakultak ki az MRP II. rendszerek, amelyeket már integrált rendszernek is tekinthetünk, a program a gyártási folyamatokhoz szükséges számításokat is elvégezte. Az MRP rendszerek több funkcióval bővültek, egyre több vállalati folyamat integrálódott. Az 1990-es évekre kialakult egy teljes integrált megoldás, az ERP rendszer.<sup>11</sup>

Az ERP rendszerek előnyökhöz juttatják a vállalatot, azáltal, hogy nyomon követhetőek a változások, és a vállalat folyamatai is. Az információ hatékony és gyorsabb áramlását, továbbá az adatok megosztását is segíti. A vezetői döntésekben is fontos szerepet játszik, mivel megalapozottabbak a döntések, azáltal, hogy különböző modellezéseket tud készíteni a rendszer, illetve eltérő döntési elemzéseket. Az adatok többszöri bevitelét megszünteti, mivel az egyes alrendszerek között szoros kapcsolat van.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Heteyi József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p.30.

<sup>11</sup>FEJÉR Tamás: Az ERP rendszerek kialakulása és tartalma. [online]. Letöltés időpontja: 2018.04.29. Hozzáférés (URL):

[https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007\\_d8\\_1111\\_1113\\_vallalkozasi\\_info\\_scorm/az\\_erp\\_rendszerek\\_kialakulasa\\_es\\_tartalma\\_AxNohb5f5s79gy49.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d8_1111_1113_vallalkozasi_info_scorm/az_erp_rendszerek_kialakulasa_es_tartalma_AxNohb5f5s79gy49.html)

<sup>12</sup> Heteyi József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p.27.

Napjainkra az integrált vállalatirányítást támogató rendszerek a sikeres vállalatvezetés fontos eszközévé váltak, illetve a vállalkozás munkájának eredményesebbé tételéért felelősek.<sup>13</sup>

*„Az integrált vállalkozásirányítási szoftverek (ERP) feladata a cégek működtetésével kapcsolatos-például a gyártás vagy szolgáltatás, a szállítás és a raktárkészlet-nyilvántartás során keletkező, egyebek közt a tervezéshez, a költségszámításhoz és a pénzügyi folyamatok menedzseléséhez szükséges- adatok egységes rendszerbe gyűjtése.”<sup>14</sup>*

### II. 2. 1. Az SAP ERP rendszer

*„Az SAP a világ legnagyobb ügyviteli szoftvercége, amelyet a németországi SAP AG cég fejleszt 1972 óta. Rendszerei elterjedtségét jól jelzi, hogy a világ minden második üzleti folyamat ilyen rendszert érint.”<sup>15</sup>*

Az első SAP rendszerük az R/2-es szoftvermegoldás volt. Az SAP további leányvállalatokat alapít. 1992-ben megjelenik az SAP R/3 rendszer, amely a szoftver jelentős térhódításának köszönhető *„Egy integrált és nyílt rendszer és már grafikus felhasználói felületeket kezel. R/3 általános jellemzői közé tartozik:*

- *a rugalmas struktúra*
- *valós idejű feldolgozás*
- *vállalati integrált megoldások*
- *gyors bevezetés*
- *nyílt rendszerek*
- *felhasználóbarát megoldások*
- *valós idejű adatok*
- *könnyen kezelhető üzleti folyamatok*
- *egy más mellett futó üzleti folyamatok”<sup>16</sup>*

---

<sup>13</sup> Heteyi József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p.28.

<sup>14</sup> NÉMETH András: ERP- alapok [elektronikus dokumentum]. Letöltés időpontja: 2018.04.15.

Megjelent: HVG 2015.10.24. 43. sz., p. 50. Hozzáférés (URL):

file:///C:/Users/Hp/Downloads/EPR%20alapot.%20HVG,%202015.10.24.,%2043.%20sz.,%20p.%2050.pdf

<sup>15</sup> Heteyi József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p. 585.

<sup>16</sup> Fazekas Róbert: Az SAP vállalatirányítási rendszer működése egy nagyvállalatnál [elektronikus dokumentum]. Szakdolgozat. Debrecen: Debreceni Egyetem Informatikai Kar, 2010.Letöltés időpontja: 2018.04.16. Hozzáférés (URL):

[https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf\\_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTlWU0FQJTIwaW50ZWdyJWZJWExbHQIMjB2JWZJWExbGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQIYzMIYTFzaSUyMHJlbnRzemVyJTlwbSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZJWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVY90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==](https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTlWU0FQJTIwaW50ZWdyJWZJWExbHQIMjB2JWZJWExbGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQIYzMIYTFzaSUyMHJlbnRzemVyJTlwbSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZJWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVY90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==)



folyamatok támogatása az integrációs funkcióin alapul: ellenőrzés, anyagmenedzsment, értékesítés, termelési tervezés, minőség, karbantartás, emberi erőforrások.<sup>20</sup>

Az ERP rendszerek versenyelőnyhöz, a vevőközpontúság nagyobb eléréséhez, vezetői döntések meghozatalához, továbbá az emberi erőforrás kihasználtság javulásához nélkülözhetetlenek.<sup>21</sup>

### **II. 3. B2B kereskedelmi rendszer az SAP vállalatirányítási rendszerhez**

Az SAP B2B megoldása magába foglalja a partnereket, forgalmazókat, nagykereskedőket, viszonteladókat. A rendszernek számos előnye van, például könnyen használható a felület; a rendeléseket biztonságos környezetben kezelhetik, módosíthatják a partnerek; továbbá számlázásokért, árak karbantartásáért felelős.<sup>22</sup>

*„Főbb funkciói a bejelentkezés kezelés, rendelések leválogatása, megrendelések listájának megjelenítése, rendelés állapotának megjelenítése, rendelés részletes megjelenítése, rendelés módosítása, új rendelés összeállítása, ütemezett szállítás, kiszállítások listázása, rendelés feladása lokális fájl feltöltésével.”<sup>23</sup>*

Az EDI rendszerek képezték az alapját. Az EDI rendszerek olyan kommunikációs technológiává váltak, amely a gyors információ áramlást, valamint a gazdasági folyamatokhoz szükséges adatok azonnali átvitelét segíti.

---

<sup>20</sup> BÁNYAI Ágota: How to support purchasing with ERP systems as integrator of novel logistic tools? [elektronikus dokumentum]. Megjelent: Advanced logistic systems: theory and practice, 2013 (Vol. 7) No. 1. p. 11. Letöltés időpontja: 2018.04.16. Hozzáférés (URL): [http://www.matarka.hu/koz/ISSN\\_1789-2198/vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng/ISSN\\_1789-2198\\_vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng\\_007-012.pdf](http://www.matarka.hu/koz/ISSN_1789-2198/vol_7_no_1_2013_eng/ISSN_1789-2198_vol_7_no_1_2013_eng_007-012.pdf)

<sup>21</sup> Fazekas Róbert: Az SAP vállalatirányítási rendszer működése egy nagyvállalatnál [elektronikus dokumentum]. Szakdolgozat. Debrecen: Debreceni Egyetem Informatikai Kar, 2010. Letöltés időpontja: 2018.04.18. Hozzáférés (URL): [https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf\\_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTlwU0FQJTIwaW50ZWdyJWZmZjJWExbHQMjB2JWZmZjWExbGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQlYzMIYTFzSUyMHJlbnRzemVyJTlwSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZmZjWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVYV90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==](https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTlwU0FQJTIwaW50ZWdyJWZmZjJWExbHQMjB2JWZmZjWExbGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQlYzMIYTFzSUyMHJlbnRzemVyJTlwSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZmZjWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVYV90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==)

<sup>22</sup> Hetyei József: Vezetői Döntéstámogató és elektronikus üzleti megoldások Magyarországon. Budapest: ComputerBooks Kiadó Kft., 2001. p.142-144.

<sup>23</sup> Hetyei József: Vezetői Döntéstámogató és elektronikus üzleti megoldások Magyarországon. Budapest: ComputerBooks Kiadó Kft., 2001. p.142-144.

### III. CÉGBEMUTATÁS

#### III. 1. Creaton South-East Europe Kft.

A szakmai gyakorlatomat a felsőoktatási szakképzésben a Creaton SEE Kft.-nél töltöttem. „A Creaton több mint 130 éves hagyománnyal rendelkező kerámia tetőcserép gyártó, amelynek a nemzetközi Etex csoport részeként a környezetbarát szálcement sík- és hullámpala, valamint a minőségi beton tetőfedő anyagok gyártásában is több évtizedes a tapasztalata”<sup>24</sup>. „1884-ben létrejött cserépgyár, melyet Alois Berchtold alapított meg Wertingenben, Bajorországban. Akkori viszonyokhoz képest modern téglagyárnak számított. 1992-ben a Josef Berchtold GmbH és Ernst Ott GmbH & Co. KG az évtizedekre visszanyúló együttműködést követően 1992.01.01-vel összeolvadás révén megalapítják a CREATON Berchtold & Ott vállalatot. 2004-ben a magyarországi Lenti városban nyitják meg a CREATON első külföldi üzemét. Ezzel a befektetéssel jobban kiszolgálhatóvá, illetve elérhetővé válnak a kelet-európai piacok. A 2005-ben üzembe helyezett I. sz. gyáregységgel, amelyben évente kerek 20 millió "KLASSIK" és "AMBIENTE" hódfarkú, valamint "HORTOBÁGY", "RÓNA" hornyolt tetőcserepet készítenek, kezdetét vette a magyar CREATON sikertörténete. Lentiben alapították meg az első külföldi CREATON-telephelyet egy kitűnő nyersanyag-lelőhelyre alapozva - amely egy központi helyet foglal el Magyarország, Ausztria, Szlovénia és Horvátország fontos piacai számára. 2008 tavaszán a második, ultramodern gyártóhelyet is üzembe helyezték. A II. sz. üzemben évente kb. 22,4 millió „BALANCE” és „RAPIDO” sajtolt tetőcserepet gyártanak.



3. ábra: Creaton South-East Europe Kft. Lenti székhelyű gyára

Magyarországon nemcsak a Lenti gyár által készített cserepeket értékesítik, hanem a Németországban és Lengyelországban gyártott kerámia cserepeket is. A termékpalettához tartoznak továbbá a Belgiumban gyártott Eternit Hullám-és Síkpala, Eternit Cedral Homlokzatburkolati termékek és az Equitone nevű Szálcement Homlokzatburkolati elemek is.”<sup>25</sup>

<sup>24</sup>Letöltés időpontja: 2018. 04. 18. Hozzáférés (URL): <https://www.creaton.hu/hu-hu/creaton>

<sup>25</sup>Toplak Tícia: Creaweb-Online Rendeléskezelő felület, mint kommunikációs eszköz.[elektronikus dokumentum]. Záródolgozat. Zalaegerszeg: BGE GKZ, 2016. PDF fájl

#### IV. CREAWEB- ONLINE RENDELÉSKEZELŐ FELÜLET

A Creaweb a Creaton SEE Kft. online rendeléskezelő oldala, a NeoSoft Kft. fejlesztette ki. Alkalmazottak, üzleti partnerek számára kialakított, zárt felhasználói körű portál. A rendszer bevezetésének célja a Creaton-nal kapcsolatos adatok egy helyen való elérésének biztosítása, az információ továbbításának egyszerűsítése, az együttműködés megkönnyítése.

Több nyelven is elérhető az oldal, az admin felület csak angol és magyar nyelven működik, a felhasználói oldal viszont már magyar, angol, horvát, szlovák, szlovén, román, bosnyák, szerb és cseh nyelven is elérhető, attól függően, melyik ország értékesítési piacát célozza meg. Szakdolgozatomban a magyar nyelvű portált szeretném bemutatni. A Creaton tetőcserepek értékesítésében fontos szerepet játszik ezen oldal. Az egész folyamatot felgyorsítja, könnyebbé, nyomon követhetővé teszi.

A magyar Creawebnek van egy, a felhasználóknak (kereskedőknek, tetőfedőknek, szaktanácsadóknak) kialakított oldala. Ez a [www.creaweb.hu](http://www.creaweb.hu) linken érhető el, ami közvetlenül összekapcsolódik a másik, az admin oldallal ([cp.creaweb.hu](http://cp.creaweb.hu)). Ezen oldal a belső kollégák számára készült, innen történik az adatok szerkesztése, az oldal karbantartása, informatikai beállítások kezelése. A felhasználók a felhasználói oldalhoz és a Creatonos kollégák az admin oldalhoz rendelkeznek e-mail címmel és jelszóval, mindenki más-más jogosultsággal. A szaktanácsadók mind a felhasználói, mind az admin oldalra beléphetnek. A hálózat zártsága miatt egy hozzáférés-korlátozás történik a belépés során.

4. ábra: Creaweb felhasználói oldalon való bejelentkezés

A felhasználói oldalon egy megrendeléshez vagy árajánlathoz szükséges termékeket, kiegészítőket a felhasználó egyszerűen össze tudja gyűjteni. A feltöltött katalógus segítségével ki kell választani először a termékcsoporthoz (pl.: Alacsony hajlásszögű tetőcserepek: Balance) és azon belül az alapcserep színét (pl.: Balance natúrvörös). A kívánt mennyiség megadása után vagy kedvezmény, vagy fix ár adható. Amennyiben a felhasználó kedvezményt írt be, a rendszer a feltüntetett nettó listaárból automatikusan kiszámolja a kedvezményes árat. Ha a felhasználó fix árat adott meg, akkor az egyben a kedvezményes ár is lesz. Előfordulhat olyan eset, amikor a felhasználó mind kedvezményt, mind fix árat beír az adott termékhez, ilyenkor a rendszer figyelmezteti a felhasználót, hogy csak a fix ár lesz a kalkuláció alapja. A rendszer további előnye, hogy a felhasználó által beírt mennyiséget egy pop-up ablak megjelenése



5. ábra: Creaweb admin oldalon való bejelentkezés

után felkerekíti a legkisebb rendelhető mennyiségre.

Az admin oldal, a diszponenseknek (vevőszolgálati munkatárs) is nagy segítségére van, mert egy leadott megrendelés az admin oldalra, illetve az elszámoló

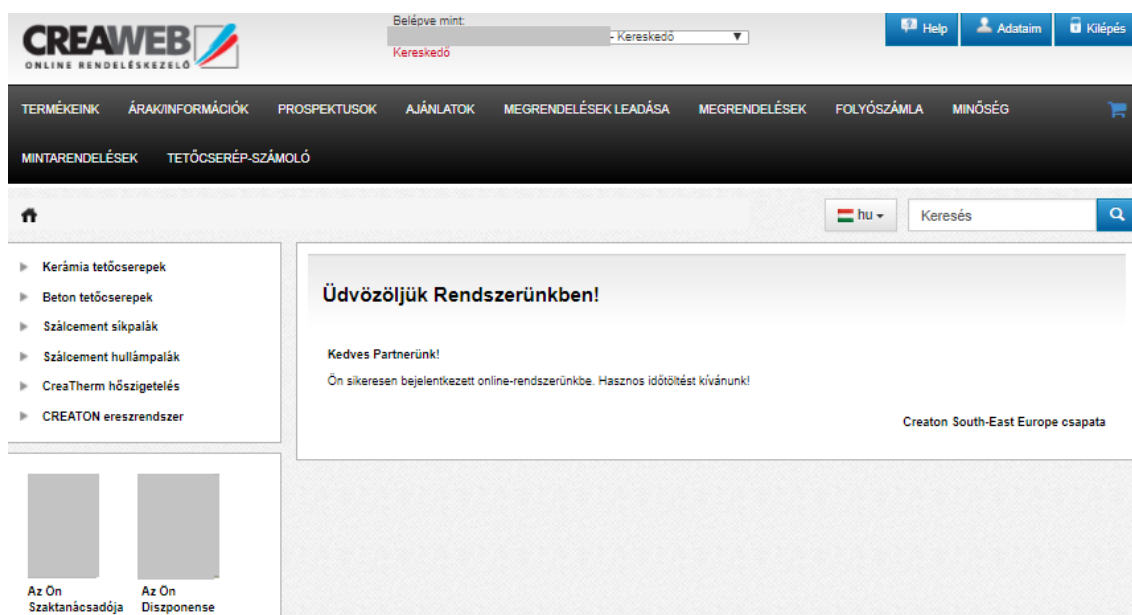
rendszerbe, az SAP-be is automatikusan betöltődik. Miután az illetékes diszponens ellenőrizte az admin oldalon, hogy a jogosult szaktanácsadó (egy bizonyos limit fölött a kereskedelmi vezető is) jóváhagyta-e a megrendelést, elkezdődhet a szállítással kapcsolatos teendők intézése. „Az SAP B2B megoldása újraértelmezi a beszerzési folyamatot egy integrált, egyszerű modellé, automatizálja azokat a kritikus pontokat a beszerzési folyamatban, amik a vevők és a szállítók között történnek. Növeli a vállalatok hatékonyságát azáltal, hogy rövidíti a beszerzési átfutási időt, csökkenti a beszerzési költségeket.”<sup>26</sup>A két rendszer összekapcsolása óriási segítség a kollégáknak, mivel a megrendeléseket nem kell manuálisan rögzíteni, amivel időt takaríthatnak meg és a hibalehetőség is kevesebb. Véleményem szerint, a Creaton SEE Kft. ezen megoldása által gördülékenyebb az értékesítés és kiszállítás.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> [http://elib.kkf.hu/okt\\_publ/szf\\_11\\_05.pdf](http://elib.kkf.hu/okt_publ/szf_11_05.pdf) Letöltés időpontja: 2016.04.25. 11:05

<sup>27</sup> Toplak Tícia: Creaweb-Online Rendeléskezelő felület, mint kommunikációs eszköz.[elektronikus dokumentum]. Záródolgozat. Zalaegerszeg: BGE GKZ, 2016. PDF fájl

## V. KERESKEDŐI OLDAL

A Creaweb felhasználói felületére, a [www.creaweb.hu](http://www.creaweb.hu) oldalon léphet be a kereskedő, tetőfedő vagy a szaktanácsadó. Ezáltal 3 szempontból lehet megvizsgálni az oldalt. Mivel az oldal 90%-át tetőfedők és kereskedők használják, így úgy gondolom, hogy e 2 oldal bemutatásával egy teljes képet nyújtok a felhasználói oldalról. A kereskedői oldal ismertetésével kezdem a bemutatást. A fiók nyitófelületének a jobb felső sarkán segítséget lehet kérni, ki lehet lépni és a regisztrált felhasználó az adatait tudja szerkeszteni. Alapadatait tudja változtatni, mint például jelszó, név, cím, telefonszám. Továbbá az ajánlatkészítéshez szükséges beállításokat tudja elvégezni, valamint, ha a felhasználó megrendelése során rendszeresen visszatérnek ugyanazok a szállítási/átvevői adatok, készíthetők belőlük átvevői profilok. Ez a beállítás is gyorsabbá teszi az árajánlat készítési vagy megrendelési folyamatot. A Creaweb nyitóoldalán ezeket a menüpontokat láthatja a kereskedő: Termékeink, árak/információk, prospektusok, ajánlatok, megrendelések leadása, megrendelések, folyószámla, minőség, mintarendelések, tetőcserép-számoló.



6. ábra: Creaweb felületén kereskedői nyitóoldal




## V. 1. Termékeink

A Termékeink menüpontnál az oldal bal felében a prospektusban szereplő Creaton tetőcserepek, Eternit Hullám- és Síkpalák, Eternit Cedral homlokzat burkolati termékek láthatóak, itt lehet az árajánlatokat elkészíteni, kiválasztva a kívánt terméket. A kereskedők árajánlatot és megrendelést is készíthetnek. Ahhoz, hogy árajánlatot tudjon készíteni bejelentkezés után a „Váltás ajánlat módba” gombra kell kattintani. (A tetőfedő viszont csak árajánlatot tud készíteni, ki tudja választani, például a Balance alapcserepet, de csak egy opció közül választhat.) Például a képen látható Alacsony hajlásszögű tetőcserepeken belül a Balance alapcserep natúrvörösből szeretne árajánlatot készíteni a kereskedő, akkor csak kiválasztja, és megjelennek a

[Megrendelés leadása](#) | [Váltás ajánlat módba](#) »

7. ábra: Nézet váltása

**Balance alapcserep natúrvörös**



Név	Balance alapcserep natúrvörös
Termék kód	62883
Szín	natúrvörös
Nettó lista ár	
Db / raklap	192
Minimális m <sup>2</sup> igény	8,4
Legkisebb rendelési egység	1/3 raklap

8. ábra: Termék megjelenítése, adatai az ajánlatkészítésnél

Balance termékcsaládnak az alapcserepei színenként. Kiválasztva a kívánt cserepet, alatta a kiegészítőket és a részleteket azonnal megtalálja. A kiegészítőknél minden Balance termékcsaládnak tartozó kiegészítőt összegyűjt a rendszer. A részletekben minden jellemző megjelenik a cseréről. Például a termékkód, nettó lista ár, db/raklap, legkisebb rendelési egység, termék képek, referencia képek, textúra képek.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Toplak Tícia: Creaweb-Online Rendeléskezelő felület, mint kommunikációs eszköz.[elektronikus dokumentum]. Záródolgozat. Zalaegerszeg: BGE GKZ, 2016. PDF fájl

## V. 2. Árajánlat készítése

Az „Árajánlat készítése” oldalon egyértelműen látható, hogy pontosan hova kell beírni az adatokat, egy táblázatban jelenik meg. A képen látható táblázatba beírható a mennyiség, a kedvezmény százalékos formában, ebből a rendszer kiszámolja az árat. Ha a megrendelő kiegészítőket szeretne, ugyanezzel a módszerrel kitölti. A kereskedők ajánlatot is tudnak készíteni, tehát az „Ajánlat” módban megjelenik a beszerzési ár és az ajánlat. Az ajánlat készítésének több lépése van, az első a kiválasztott termékek. Látható a nettó árrés illetve a nettó profit, ez az ajánlatra természetesen nem kerül rá. Ha minden rendben van a „Tovább” gombbal lehet a következő oldalra lépni. Ha új Fix árat, vagy kedvezményt adnánk meg, az „Újra számolás gombbal” a rendszer gyorsan újraszámolja az adatokat.

### Ajánlat készítés

1) Kiválasztott termékek

Kérjük ellenőrizze a kiválasztott termékeket! Amennyiben módosítani kíván a rendelési listán, most még megteheti.

Termékek	Menny.	Nettó lista ár	Beszerzés			Ajánlat				
			Kedv.%	Fix ár	Kedv. ár	Nettó ár	Ajánlati kedv. %	Ajánlati fix ár	Ajánlati ár	Ajánlati nettó ár
Balance alaposzerép natúrörvös	1024		0	240	240 Ft	245 760 Ft	260	260 Ft	266 240 Ft	✘
			Nettó ár	ÁFA összege (27%)	Bruttó ár	Nettó ár	ÁFA összege (27%)	Bruttó ár		
			245 760 Ft	66 355 Ft	312 115 Ft	266 240 Ft	71 885 Ft	338 125 Ft		

Nettó árrés: 7.69%      Nettó profit: 20 480 Ft

**A fenti érték csupán tájékoztató összeg.** A megrendelés végleges - daruzási díjjal, skontóval, egyéb kedvezményekkel, felárakkal módosított - összegét a munkatársunk által küldendő megrendelés visszaigazolásán találja.

[További termékek választása](#)      [Újra számolás](#)      [Tovább](#)

### 9. ábra: Árajánlat készítése

A „További termékek választása” gomb segítségével bővíthetjük ajánlatunk termékkörét.

A második lépés az ajánlat részletei, az ajánlat további adatait lehet itt megadni: vevő adatai, a projekt neve, daruzási és szállítási adatok, megjegyzés. A képen látható, hogy milyen szempontok alapján lehet kitölteni.

A „Tovább” gombra kattintva megjelenik az ajánlatunk előnézeti képe. (Lásd: 2. számú melléklet) Ha mindent rendben találunk, menthetjük ajánlatunkat az „Ajánlat mentése” gombbal. Ezáltal el is készül az árajánlat.

Ajánlatunkat, ha elmentettük, az „Eddigi ajánlatok” gomb megnyomásával vagy a főmenüből az „AJÁNLATOK” menüpontra kattintva egy listában hívhatjuk elő, illetve itt megnézhetjük az összes eddig elkészített ajánlatunkat. Az ajánlatot letölthetjük PDF-ben vagy Excelben, módosíthatjuk, illetve megtekinthetjük az előnézeti képét.

Az ajánlat státusza/állapota 4 fajta lehet: Nyitott, Megnyert, Veszített vagy Projekt felfüggesztve.

Az Állapot szűrővel megjeleníthetjük csak azon ajánlatainkat, amelyek állapota pl. Nyitott. Ha az ajánlat összegére kattintunk, automatikusan megjelenik azon ajánlathoz tartozó árres mértéke és a profit is. Az ajánlat címe oszlopnál láthatjuk azon ajánlatokat, amelyeket átadtak részünkre, “Beérkezett” jelöléssel. Ha az ajánlat nevére kattintunk, látható ki és mikor küldte az ajánlatot. Az ajánlatokkal végezhető művelet egy ikon alatt lett összegyűjtve. Az alábbi listában látható az összes eddig elkészített ajánlat.

The screenshot shows the 'Ajánlat készítés' (Offer Creation) interface. The main heading is '2) Ajánlat részletei'. It contains several form sections: 'Vevő adatai' (Buyer Data) with input fields for 'Név', 'Telefon', 'E-mail cím', 'Irányítószám', 'Telefonszám', and 'Ulica, házszám'; 'Projekt' (Project) with a 'Projekt' input field; 'Daruzás/Szállítási díj - Raktár' (Storage/Shipping Fee - Warehouse) with a 'Raktár darabszám' input field, a 'Raktár (választás)' dropdown menu, and checkboxes for 'Daruzás díj', 'Szállítási díj (háztól csatornái 10 mKmq. saját csatornái a raktár alatt)', and 'Szálló autó díja (BOP/raakap)'; and 'Megjegyzés' (Remarks) with a text input area.

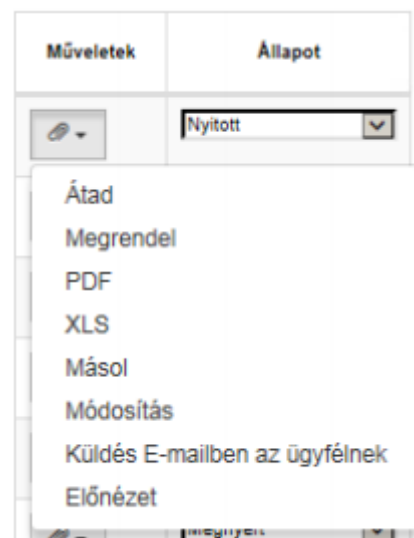
10. ábra: Ajánlat készítése- Ajánlat részletei

## Eddigi ajánlatok

Állapot							
-							
Q <input type="text"/>							
10 <input type="text"/>							
#	Ajánlat címe	Projekt	Létrehozás dátuma	Ajánlat összege	Műveletek	Állapot	
4074	M Attila		2016.05.04. 08:29:20	762 385 Ft		Nyitott	<input type="text"/>
3498	Gipsz Jakab		2016.03.07. 14:43:00	2 106 695 Ft		Nyitott	<input type="text"/>
444	Sz Árpád		2014.12.08. 09:16:47	563 474 Ft		Megnyert	<input type="text"/>

11. ábra: Eddigi ajánlatok

- Az „Átad” gombbal tudjuk ajánlatunkat átadni másnak, ilyenkor az ajánlatból egy másolat készül, amely az adott ügyfélhez önálló ajánlatként kerül átadásra. Azaz, ha később módosítunk rajta az csak nálunk módosul.
- A „Megrendel” gombbal az ajánlatot betölthetjük minden adatával megrendelésre, ilyenkor a megrendelési folyamatot végig kell kattintani.
- A „PDF” gombra kattintva az ajánlatot PDF formátumban lehet letölteni, az „XLS” gombra kattintva pedig EXCEL formátumban tölthető le az ajánlatunk.
- A “Módosítás” gombbal az ajánlatunkat módosíthatjuk.
- Az “Előnézet” gombbal megnézhetjük ajánlatunkat.
- A “Küldés E-mailben az ügyfélnek” gombbal ajánlatunkat kiküldhetjük csatolt PDF formátumban egy űrlap segítségével, az ügyfelünk email címére.



12. ábra: Eddigi ajánlatokban műveletek

### V. 3. Megrendelések leadása

A megrendelés leadása is úgy zajlik, mint az árajánlatok készítése, de a beszerzési ár oszlop nem szerepel a táblázatban. Ugyanúgy kiválasztjuk a terméket és leadjuk a megrendelést. Ezt követően megjelennek a kiválasztott termékek adatai. A kiszámolt nettó és bruttó értékek tájékoztató adatok, s nem tekinthetőek a megrendelés visszaigazolásnak. A megrendelés visszaigazolást az illetékes munkatárs küldi e-mailben vagy faxon. Amennyiben az adatok helyesek, illetve további változtatási igény nem merül fel megjelenik a következő oldal, ahol ki kell tölteni a szállítási adatokat, vagyis a szállítás módját, az átvevő adatait, a szállítási címet, határidőt. Amennyiben az adatok rendben vannak, úgy a megrendelés elküldhető. A megrendelés elküldése az illetékes munkatárs részére megtörténik, másrészt a felhasználó email címére a megrendelés adatai elküldésre kerülnek. A Creawebben megrendelési limit sem mennyiségre, sem értékre vonatkozóan nincs rögzítve. A megkapott adatok alapján megtörténik a megrendelés feldolgozása, ezt követően az illetékes munkatárs megrendelés visszaigazolást küld.

**Korábbi megrendelések áttekintése**

Állapot:

#	Rendelés kiáll. dátuma	Átvevő	Nettó érték	
▶ 186154	2018.03.26. 15:03:39			<a href="#">Részletek</a>
▶ 186028	2018.03.20. 12:04:21			<a href="#">Részletek</a>
▶ 185803	2018.03.08. 14:06:03			<a href="#">Részletek</a>

13. ábra: Korábbi megrendelések áttekintése

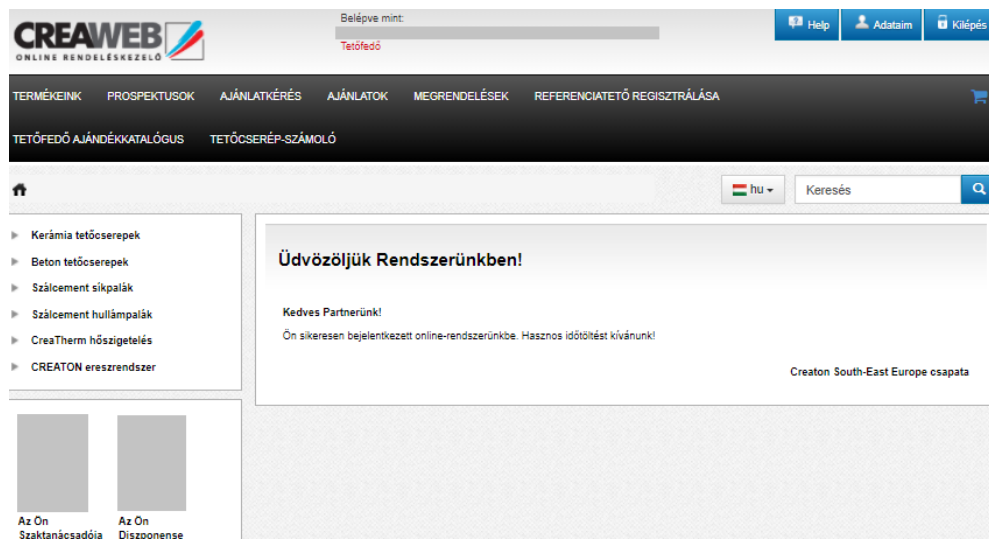
A megrendeléseket úgy szintén áttekintheti a kereskedő egy adott menüpont alatt. Ezen menüpontban valamennyi nyitott, illetve részben szállított rendelés látható. Az adatokat az ügyviteli rendszerből 10 percenkénti frissítéssel jelenítik meg. A menüpontra kattintva látható valamennyi, nem lezárt rendelés. Az áttekintésben látható a megrendelés azonosítója, megrendelés dátuma, átvevő (szállítási cím) neve, a megrendelés visszaigazoláson szereplő nettó érték és a rendelés állapota (nem vagy részben szállított).

Az előbbieken bemutatott megrendelések és árajánlatok elkészítésénél jól látható, hogy egyszerűbb és áttekinthetőbb a dokumentumok létrehozása. Az elkészítés folyamata is leegyszerűsödik és az utána lévő kezelhetőség is. A Creaweb adatbázisából könnyen lekérhetőek az adott termékek, ezért nem kell külön felvinni a rendszerbe. Továbbá az adott dokumentum külalakját sem kell szerkeszteni, hisz a rendszer előállítja.

## VI. TETŐFEDŐI OLDAL

### VI. 1. Ki lehet regisztrált tetőfedő?

A Creatonnál egy Együttműködési Megállapodás megkötésével válhat Creaweb felhasználóvá a tetőfedő. Ezen megállapodás kibővítése, a Creaton Jótető Programja, amely különböző jogosultságokat, előnyöket jelent. A Jótető Együttműködési Megállapodásban: „A Creaton biztosítja a Szakkivitelező részére a [www.creaton.hu](http://www.creaton.hu) oldalon történő megjelenést egyedi webes oldal formájában. A Működtető ezen túlmenően vállalja, hogy a Szakkivitelezőt az Internet különböző fórumain térítésmentesen népszerűsíti a működési területének 30 km-es körzetében. Egyes kötelezettségek, amelyek a megállapodásban találhatóak: „A szakkivitelezőnek a Creaton cserepet kell ajánlania a vevőnek. 72 órán belül reagálnia kell e-mail illetve, mobil alkalmazás útján történő megkeresésekre. Folyamatosan képezniük kell magukat, a Creaton által szervezett képzéseken évente kötelező a részvétel.” (Lásd: 3-6. számú melléklet). Ahogy a megállapodás létrejön, az illetékes munkatárs aktiválja a tetőfedő felhasználói fiókját. Minden szakkivitelező egy ideiglenes jelszót kap és a megadott e-mail címével tud belépni a rendszerbe.



14. ábra: Creaweb felületén tetőfedői nyitóoldal

A Creaweb tetőfedői oldal egyértelműen a tetőfedők számára készült. A fent említett Tetőfedő Együttműködési Megállapodást megkötő tetőfedők léphetnek be a tetőfedői oldalra. A tetőfedő bemutatkozó oldal „Szerkeszt” menüpontjában testre szabhatja személyes oldalát. Az adatok megadása után, a bemutatkozás mezőbe leírja

mindazt, amit fontosnak tart elmondani Magáról, Cégéről. Amennyiben bizonyos hónapokra nem tud munkát vállalni, úgy megjelölheti ezeket a hónapokat.

A tetőfedői oldalon is megtalálhatóak a Termékeink, a Prospektusok, az Ajánlatok, a Megrendelések menüpontok. Ezen a felületen az Ajánlatkérés, a Referenciatető regisztrálása, a Tetőfedő ajándékkatalógus menüpontok láthatóak még.

## VI. 2. Ajánlatkérés

Magánnevők megkereséseit láthatja ebben a menüpontban a tetőfedő. A fejléc megnevezéseire kattintva sorba tudja rendezni az ajánlatkéréseket. Emellett a „szűrés” és a „keresés” funkciókkal tudja szűkíteni a megjelenített ajánlatokat. A „Státusz”-ra kattintva tudja az ajánlatkérés aktuális állapotát beállítani. Itt látható az ajánlatkérő neve, a létrehozás dátuma, az ajánlat státusza. A megkötött megállapodás értelmében az „új” ajánlatkéréseket legfeljebb 72 órán belül (3 munkanap) fel kell dolgoznia. A „Részletek”-re kattintva a Státuszt, a felmérés dátumát és elfogadott ajánlat esetén a választott terméket kell megjelölni. A lap alján új megkeresés esetén az „Ajánlatot készíték”-re kattintva azonnal lehetősége van elkészíteni ajánlatát. Mivel az adatok szűrhetőek, gyorsabban megtalálhatóak, csoportosíthatóak az ajánlatok, ezzel is könnyebbé téve a tetőfedők munkáját. Véleményem szerint, ilyen „kisebb” beállítások, lehetőségek által hatékonyabb, gyorsabb munka érhető el.

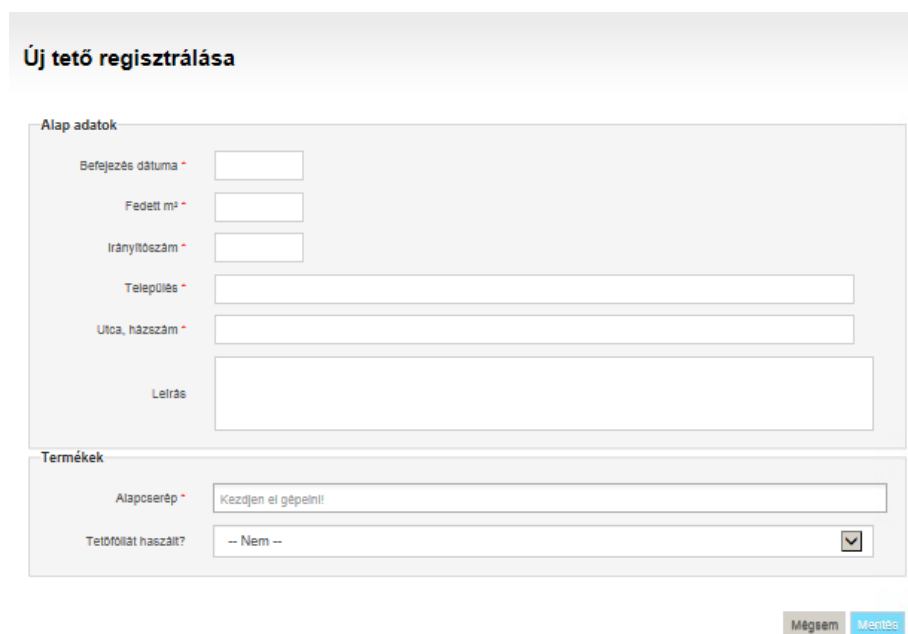
#	Név	Létrehozás dátuma	Felmérés dátuma	Státusz	
458	Kiraly-Inoze Levente	2016-04-12	-	Új	Részletek

15. ábra: Ajánlatkérés

## VI. 3. Pontgyűjtés a Creaweben

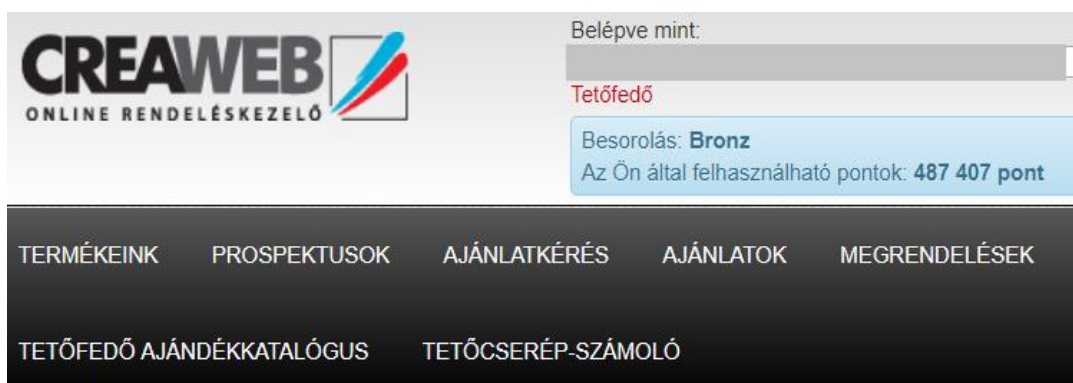
### VI. 3. 1. Pontszámítás

A tetőfedő a referencia munkáit tudja feltölteni, az elvégzett munkáit viheti fel a rendszerbe. Minden regisztrált referencia növeli a pontjainak a számát, ezáltal javítja a



17. ábra: Referenciatetők regisztrálása

Creaton-os besorolását. Ez a Creaton prémium program, amelynek az a lényege, hogy a tetőfedők az általuk készített épületek Creaton cserepekkal fedett tetőfelülete alapján külön prémiumban részesülnek. Ezeket a munkákat kell feltölteniük a rendszerbe. Az indulástól, illetve az elért összfelület alapján a tetőfedők Bronz, Ezüst vagy Arany fokozatot érhetnek el, ez alapján történik a prémium összegének a kiszámítása. Az elért összeg alapján a tetőfedő választhat, hogy a prémiumát -maximum az elért összeg 50%-áig- pénzben kívánja felhasználni vagy a Creaton katalógusban feltüntetett eszközök közül választva csökkenti prémium számláját. A pontszám/besorolás megjelenik a



16. ábra: Pontszám megjelenése



Creaweben A pontszámítást követően lehetséges az ajándéktárgyak megrendelése. A rendszer figyeli a készpénzben való kifizetése határát.











### VI. 3. 2. Tetőfedő ajándékkatalógus

Ezen menüpontban a tetőfedő megrendelheti az ajándéktárgyat, kiválaszthatja pontjaihoz mérten, hogy milyen tetőfedő ajándékot szeretne, és ahogy kiválasztotta, megrendelte, a cég munkatársai kiküldik részére.

	#	Név	Ár (pont)	Mennyiség	
	150429	Rakiaptartó bak tetőre (Würth)	34 800	<input type="text"/>	
	150248	Sajtolt cserép törő fogó (Freund)	7 500	<input type="text"/>	
	150280	Sarokcsiszoló (1100 W) (125 mm) (Makita)	24 100	<input type="text"/>	
	150281	Sarokcsiszoló (125 mm) (Würth)	31 500	<input type="text"/>	

18. ábra: Tetőfedő ajándékkatalógus

Az adminisztrációs felületen, a leadott megrendeléseket különböző szempontok alapján rangsorolhatjuk, mint például, időpont, név, ár, állapot (új, feldolgozva, kézbesítve, részben kézbesítve). Ezáltal szűrni is tudjuk az adatokat, könnyebb a keresés.

#	Időpont	Név	Ár	Állapot		
394	2018.03.19. 17:48:11	<input type="text"/>	130 400	Új	 Részletek	
393	2018.03.16. 09:45:26	<input type="text"/>	161 598	Kézbesítve	 Részletek	
392	2018.03.14. 22:48:27	<input type="text"/>	94 900	Kézbesítve	 Részletek	
391	2018.03.14. 10:02:42	<input type="text"/>	125 200	Új	 Részletek	
390	2018.03.11. 15:55:37	<input type="text"/>	92 900	Kézbesítve	 Részletek	




19. ábra: Leadott megrendelések megjelenése az adminisztrációs oldalon

## VI. 4. Prospektusok

2017-ben a Creaton SEE Kft. szerződést kötött az issuu.com nevű oldallal. Az oldal lényege, hogy akárki feltöltheti a dokumentumát az oldalra és online lapozgatós katalógusként jeleníti meg. Természetesen ennek pénzügyi vonzatai vannak. A Creaton munkatársai feltöltötték a szükséges dokumentumokat az oldalra és az érdeklődők meg tudják nézni a katalógust.

Ennek számos előnye van, hiszen nem kell nyomtatott formában megjeleníteni, ezáltal környezetbarát megoldást érhetünk el, továbbá egy felhasználóbarát felületen jelenik meg a katalógus.

A Creaweb.hu és a Creaton.hu felületen egyaránt elérhetőek. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy az Issuu felület mobil applikáció formájában is megjelenik, ezáltal nem szükséges számítógép/laptop a megtekintéséhez. Ez a fejlesztés is hozzájárul az átalakuló társadalom, felgyorsult világ igényeihez. Az online katalógusnak köszönhetően sokkal több érdeklődő hozzáfér, gyorsabb és hatékonyabb a szakmai kommunikáció.

Letöltések		Méret		
	2018_nagyarlista_A4_magyar_pdf	11.55 MB	Letöltés	Megnéz
	CREATON IMAGE Prospektus 2017.pdf	14.16 MB	Letöltés	Megnéz
	CREATON Szín Prospektus 2017.pdf	22.01 MB	Letöltés	Megnéz

21. ábra: Prospektusok megjelenése



20. ábra: Creaton Image prospektus megjelenése az issuu.com felületen

## VII. SAP ÉS CREAWEB KAPCSOLATA

### VII. 1. Vevők létrehozása

Ha a szaktanácsadó egy új vevővel veszi fel a kapcsolatot, akkor az adataival kitölti az e célra létrehozott adatlapot. Ezt az adatlapot (Lásd: 7. számú melléklet) a pénzügyes kollégáknak adják át, ez alapján felrögzítik az adatokat az SAP-ban. Ezen a nyomtatványon az alapadatok: vevő neve, levelezési címe, székhelye, szállítási címe, elérhetőségei; a fizetési/szállítási adatok: vevő közösségi adószáma, számlavezető bank megnevezése, fizetési kondíciók, szállítási kondíciók és a kapcsolattartó adatai: kapcsolattartó neve, elérhetőségei, valamint szaktanácsadó is szerepel. Miután a pénzügyes kolléga megkapta az adatlapot, akkor az SAP-ban a vevő létrehozása funkciót használják.

Kitöltik az értékesítési területet, amely behatárolja, hogy hazai, export vagy belső értékesítéshez hozzuk létre a vevőt. A következő oldalon az általános adatokat viszik fel (Lásd: 8. számú melléklet). Fontos az adatok pontos felvitele, mivel a későbbiekben kiállítódott szállítólevelekre, számlákra a rendszer innét emeli át az adatokat.

Az irányítószámnak nagy

szerepe van, mivel ez alapján sorolja be a vevőket a szaktanácsadókhöz. Ez azért is lényeges, mert nyomon követhető, hogy mekkora forgalmat bonyolít le a szaktanácsadó adott hónap vagy adott év végén. Ez akár egy jutalék rendszer alapja is lehet. Miután az irányítószám mezőt kitöltötték, a rendszer automatikusan behozza a vevőkörzetet és a szaktanácsadót hozzákapcsolja.

#### létrehozás vevő: kezdő kép

Számlacsoport	Vevő (Eusap)
Vevő	
Vállalat	1800 CREATON South-East Europe
<b>Értékesítési terület</b>	
Értékesítési szerv.	1803 Creaton CHK export
Érték.csatorna	20 hazai értékesítés
Termékcsoport	00 Globális értékesítés
Minden értékesítési ter..	
Vevő értékesítési területei...	
<b>Minta</b>	
Vevő	
Vállalat	
Értékesítési szerv.	
Érték.csatorna	
Termékcsoport	

22. ábra: Vevő létrehozása

A következő fülön az adószámnak is szerepe van, mert ez alapján be tudja sorolni ÁFA szempontjából a vevőket. Ez nagy segítséget nyújt az összesítő jelentés (A60), valamint a 65-ös, az ÁFA bevallás mellékletei M-es lapok kitöltésében. (Lásd: 9. számú melléklet)

A **fizetési** forgalom fülön a vevő bankszámla számát tudjuk rögzíteni, amely a későbbiekben az elektronikus utaláshoz nyújt segítséget (Lásd: 10. számú melléklet). A jóváíró számlák valamint bónuszok utalásakor a rendszer automatikusan legenerál egy fájlt figyelembe véve a nyitott számlákat és azok fizetési határidejét. Ezt a fájlt át tudjuk emelni az internet alapú banki programba.

A **marketing** fülön beállítható a vevőosztály, amely különbséget tesz tetőfedő, kereskedő, építész, kivitelező, stb. osztályok között. Viszont a Creaweben nem ezen osztályozás szerint jelenik meg, külön állítják be a diszponens munkatársak. Véleményem szerint, ezt a funkciót fejleszteni lehetne, hogy ne kelljen még egyszer beállítani az osztályozást. Ezzel időt takaríthatunk meg és produktívabb a munkavégzés. (Lásd: 11. számú melléklet)

Az **eladás** fülön (Lásd: 12. számú melléklet) jelenik meg az a vevőkörzet, amelyet a rendszer az irányítószám alapján generált. Valamint a számlázás kívánt pénznemét kell beállítani. A számla Incoterms sorába különböző szállítási feltételeket állíthatunk be.

*„Az Incoterms: az ICC (Nemzetközi Kereskedelmi Kamara) az évek során a fuvarparitás szabályozására kialakult számos szerződéses kikötéseket összegyűjtötte, értelmezte, és ajánlás jelleggel közzé tette. Alkalmazása a szerződésben a felek kötelezettségeire nézve számos kérdés megválaszolását könnyíti meg. Jelentősége, hogy szabályozza az eladók (áru megfelelő leszállítása) és vevők (vételár megfizetése) egymással szembeni kötelezettségeit. Meghatározza, hogy az eladó hol, mely ponton kell teljesítenie, azaz a teljesítés helyét (jogilag mikor mondható ki a leszállítás.) Továbbá megosztja az áru elveszésének vagy megsérülésének a kockázatát a felek közt.*

*Az INCOTERMS: klauzulája (megnevezett rendeltetési hely mindegyiknél):*

- *EXW: Ex works, gyárból*
- *FCA: Free carrier / bérmentve fuvarozónak átadva*
- *FAS: Free alongside ship / bérmentve a hajó oldalához*
- *FOB: Free on board / bérmentve hajófedélzetre*
- *CFR: Cost and Freight / költség és fuvardíj*

- *CIF: Cost, insurance, freight / költség, biztosítás, fuvardíj*
- *CPT: Carriage paid to / fuvardíj fizetve*
- *CIP: Carriage and insurance paid to / viteldíj és biztosítás fizetve*
- *DAF: Delivered at frontier / határra szállítva*
- *DES: Delivered ex ship / leszállítva hajón*
- *DEQ: Delivered ex quay / leszállítva rakparton*
- *DDU: Delivered duty unpaid / leszállítva vámfizetés nélkül*
- *DDP: Delivered duty paid / leszállítva vámfizetéssel”<sup>29</sup>*

Ezen kategóriák közül választ a pénzügyes kolléga, általában a CPT, DAF és EXW szállítási feltételeket használják.

A **partnerszerepek** fülön a szaktanácsadót, értékesítési vezetőt, kapcsolattartót a rendszer generálja az irányítószám alapján. A megrendelő, számlafogadó, fizető és árufogadó maga a létrehozott vevő, de lehetőség van arra, hogy például, egy beszerzési csoportnál a számlafogadó, valamint a fizető a csoport legyen. (Lásd: 13. számú melléklet)

A **fizetési forgalom** alpont alatt a fizetési feltétel állítható be, amely a Creaweben a megrendelések fizetési határidejénél látható. A rendszer az SAP-ból „átemeli” a Creaweb felületére, így a Creaweb felületével dolgozó munkatársaknak már nem kell beállítani. Ezzel a funkcióval is hatékonyabb és gyorsabb munkát érhetünk el.

24. ábra: Fizetési feltétel beállítása SAP-ban

**Folyószámla egyenleg**

Állapot: -

Számla sorsszám	Kiállítás dátuma	Fizetési határidő	Megnevezés	Összeg	Pénznem	Állapot
4317003321	2017.12.06. 00:00:00	2017.12.06. 00:00:00	fiz eltérés 3017010144(7611751)	-3 556	HUF	Lejárt
<b>Összesen:</b>				<b>-3 556</b>	<b>HUF</b>	

23. ábra: Creaweben megjelenő fizetési határidő

<sup>29</sup> Letöltés időpontja: 2018.04.08. Hozzáférés (URL): <http://www.külker.hu/wp-content/uploads/2013/03/Fuvarparit%C3%A1s.doc>

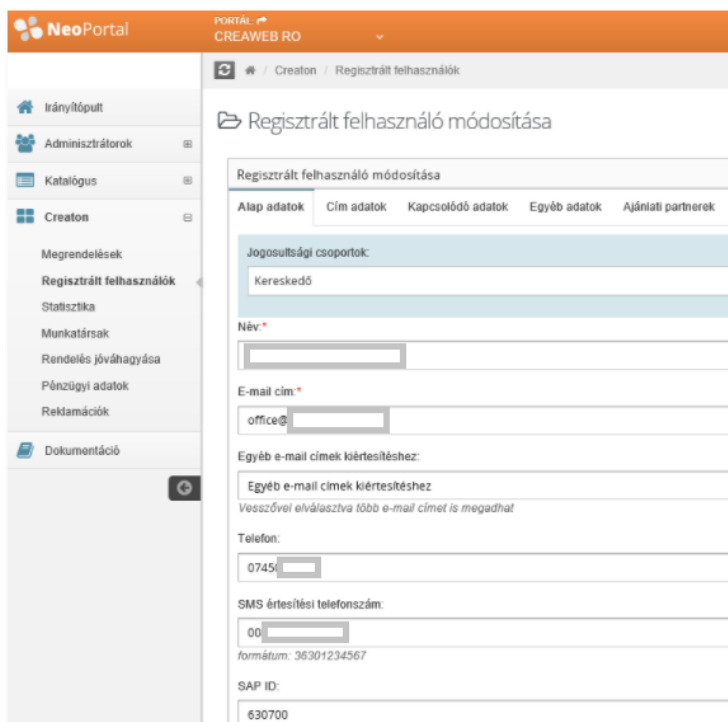
## VII. 2. Az SAP és a Creaweb kapcsolódási pontja: Az EDI rendszer

Az adatok, amelyeket a pénzügyes munkatársak az SAP-ban rögzítettek, a Creaweben megtalálhatóak. A Regisztrált Felhasználók fülön a felhasználók módosítása funkcióval meg tudjuk nézni, hogy az SAP-ban mi lett dokumentálva.

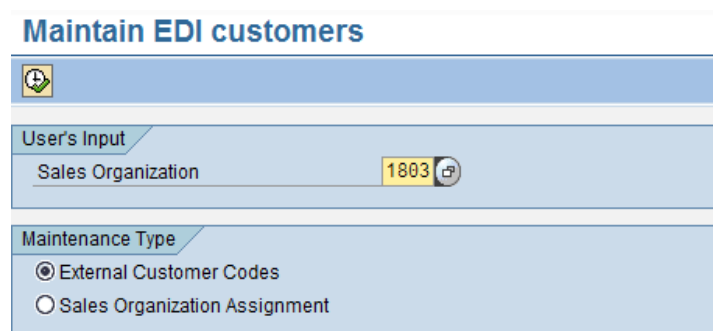
Az SAP-ba felvitt adat az EDI rendszer segítségével vezetődik át az Creaweb felületére, ha az illetékes szaktanácsadó jóváhagyta a rendelést.

„Az EDI rendszer elektronikus adatcsere iparági szabványok együttesét takaró fogalom, mely lehetővé teszi az üzleti dokumentumok elektronikus cseréjét és a vállalatok közötti, folyamat-orientált együttműködést.” Kezdetben az EDI rendszerek a dokumentumok automatizálására fókuszáltak. A beszerzők az EDI segítségével küldték el a dokumentumokat partnereiknek. Ezáltal felgyorsult a szállítási folyamat

és nem kellett postai úton küldeni a papírokat. Tehát az egyik fontos tulajdona az, hogy felváltotta a papír alapú munkát, valamint a dokumentumok továbbítását automatizálta.”<sup>30</sup>



25. ábra: Regisztrált felhasználó módosítása



26. ábra: EDI kapcsolat beállítása SAP-ban

<sup>30</sup>Letöltés időpontja: 2018. 04. 30.Hozzáférés (URL): <http://tudasbazis.kulcs-soft.hu/kulcsugyvitel/265/mi-az-edi-rendszer>

Továbbá ezen a fülön láthatóak a Creaweb tagjai, amelyek táblázatban szerepelnek. Látható, hogy milyen jogosultsági csoportba tartozik, tetőfedő esetén a besorolási kategóriáját (arany, ezüst, bronz), a pontjait. Valamint látható a státusza, amely lehet aktív, inaktív.

118350			Tetőfedő	Ezüst	632 450	0	821569	✓	✓	✓
118321			Tetőfedő	Ezüst	615 580	0	821601	✓	✓	✓
118232			Tetőfedő	-	575 380	0	821469	✓	✓	✓
118309			Tetőfedő	Ezüst	521 462	0	821421	✓	✓	✓

27. ábra: Regisztrált felhasználók adminisztrációs oldalon történő megjelenése

A Regisztrált felhasználók statisztikájánál összegyűjtve látható, hogy hányszor lépett be az adott felhasználó; az eddigi összes leadott rendelésének a száma; és ezeknek a rendeléseknek az összértéke. Ezeket az adatokat minden szempontból sorba lehet rendezni, ahogy szeretnénk. Így rangsorolható, hogy mely cégek értékesítenek a legtöbbet.

SAP ID	E-mail cím	Belépés	Rendelések száma	Rendelések összértéke
135182		872	781	
135268		1962	1306	
135141		1677	764	

28. ábra: Regisztrált felhasználók statisztikája

Az EDI rendszer fontos szerepet játszik az adatok átvitelében, hiszen egy beállítással az SAP-ba felrögzített adatok bekerülnek a Creaweb rendszerébe. Ez a funkció a kereskedők, tetőfedők adataira vonatkozik. A megrendelések vihetők át az EDI segítségével, a többi adatot külön fel kell vinni az SAP-ba. Javasoltam e funkció fejlesztését, viszont az alap probléma a külön adatbázis miatt vetődik fel, ezért az első lépés az adatbázisok összevonása lenne.

## VIII. KÉRDŐÍV ELEMZÉSE

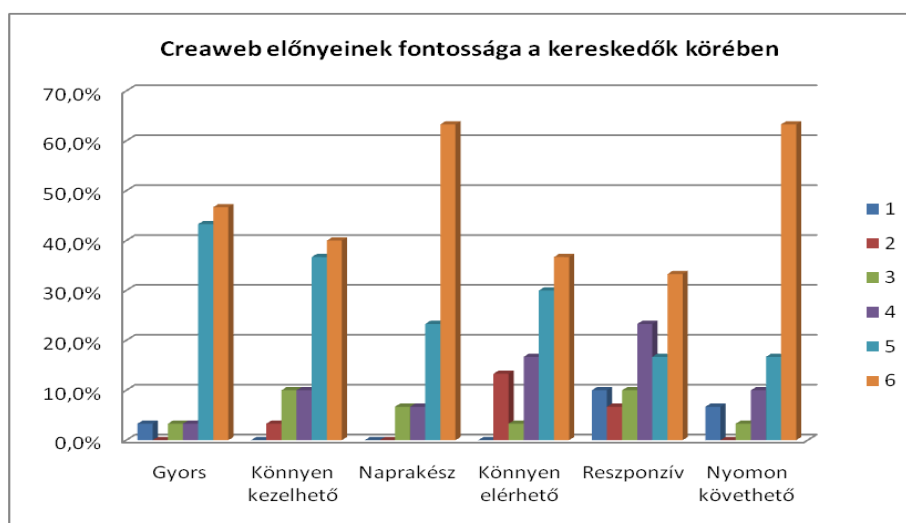
„A korábbi záródolgozatomhoz kapcsolódóan primer adatgyűjtési módszert alkalmaztam, egy saját kérdőívet készítettem, melyet a Creaton SEE Kft. magyar kereskedői és tetőfedői körében küldtem ki, mivel az Online Rendeléskezelő felületnek is a magyar oldalát ismertettem, elemeztem. A kérdőívek értékelését követően igazolni tudtam állításaimat és átfogó képet kaptam a vizsgált témáról. A kérdésekre adott válaszok alapján igazoltam, hogy a Creaweb fontos a kereskedők és a tetőfedők számára. Megtudtam, hogy nagyban megkönnyíti munkájukat az oldal létezése. Szerettem volna megtudni, hogy milyen változtatások lennének fontosak a számukra, miben lehetne fejleszteni az oldalt. Ezelőtt a Creaton még nem készített ilyesfajta megkérdezést, ezért úgy gondoltam, hogy ez hasznára válhat a cégnek.

A Creaton SEE Kft. magyar tetőfedői és kereskedői az ország minden területén megtalálhatóak régióként elosztva. A kérdőívet 18 tetőfedő szakember és 30 kereskedő töltötte ki. A következtetéseimet ezek alapján vontam le. A legtöbb kérdés ugyanaz mindkettő csoportnál, ezért párhuzamosan jobban lehetett elemezni, továbbá össze is hasonlítottam. A kérdőív első része az életkorukra és a nemükre vonatkozott. A válaszokból megállapítható, hogy átlagosan 42-43 év körüliek. A kereskedők körében 12 nő és 18 férfi töltötte ki a kérdőívet, míg a tetőfedők körében 2 nő és 16 férfi válaszolt a kérdésekre.

A kérdőív első kérdése arra vonatkozott, hogy melyik megyében dolgoznak. A legtöbb választ mind a két esetben Budapest adta. A válaszadó kereskedők közül Veszprém, Heves, Baranya és Borsod-Abaúj-Zemplén megyében vannak a legtöbben. Míg a másik csoportnál Békés, Pest és Zala megyében dolgoznak a legtöbben.



### VIII. 1. A Creaweb előnyei



29. ábra: Saját készítésű ábra: Creaweb előnyeinek fontossága a kereskedők körében

A harmadik kérdésben értékelni kellett 1-6-ig terjedő skálán, hogy mennyire fontos egy-egy előny számukra. Ebben az esetben az 1 jelentette azokat az előnyöket, amelyek nem fontosak, a 6 pedig, azt, amelyik nagyon fontos előny számukra. A 27. számú ábrán láthatóak a kereskedők számára fontos előnyök. Az első pont a gyorsaságra vonatkozott, a válaszokból egyértelműen kiderül, hogy nagyon lényeges szempont számukra a gyorsaság. Mind a 2 csoport 90%-ának ez elengedhetetlen.

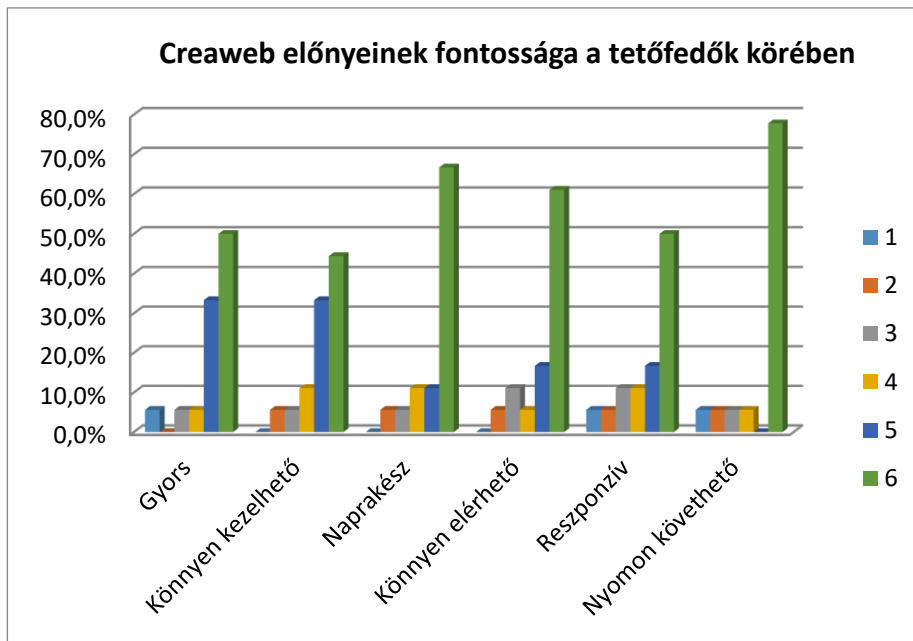
A következő pontban a *könnyen kezelhetőséget* kellett értékelni. Ha számszerűsíteni szeretnénk az adatokat, a kereskedők 40%-a 6-ra, 36,7%-a 5-re, 10-10%-a 4-re és 3-ra, 3,3%-a 2-re értékelte ezt az állítást, viszont senki sem adott 1-es értékelést. Ez a két pont is az állításaimat igazolja, hogy nagy előnye a Creawebnek a gyorsaság és az egyszerű, érthető portál elrendezése. A következő pontnál is ugyanúgy látható az összesített eredményekben, hogy a naprakészség is meghatározó a kereskedők és tetőfedők körében. A kereskedők számára kicsivel fontosabb, hogy minden adat a valósághoz hűen, napról napra frissítve legyen.

A negyedik pontban az árlisták, prospektusok elérhetőségére kérdeztem rá. A kereskedők szavazatainak aránya megoszlik, de még így is 80%-uknak sokat számít, hogy könnyen hozzáférhetnek a dokumentumokhoz.

A soron következő pont az volt, hogy több fajta elektronikai eszközön is működik a Creaweb. Valószínűsíthető, hogy a kérdésre válaszolók idősebb korosztálya az 1-es, 2-es, 3-as pontokat jelölték meg, míg a fiatalabb korosztály a 3-as fölötti pontokat. Így is a

kitöltők több mint 70%-a alapvetőnek tartja, hogy mind lapon, számítógépen, mind okostelefonon, tableten tudja használni a szoftvert.

Az utolsó pontnál a leadott megrendelések és elküldött árajánlatok nyomon követhetőségének lényegessége érdekelt. Mint minden pontnál, itt is nélkülözhetetlen a jól átlátható, érthető, ellenőrizhető munka. Az alábbi diagram szemlélteti a tetőfedők körében adott válaszokat.



30. ábra: Saját készítésű ábra: Creaweb előnyeinek fontossága a tetőfedők körében

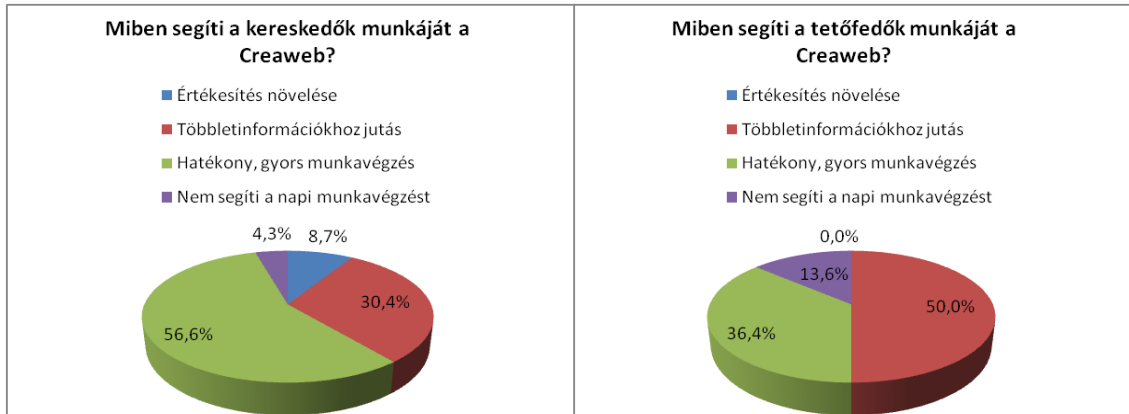
## VIII. 2. A Creaweb használatának gyakorisága

A 4. kérdésre adott válaszok eltérőek a két csoport között, mivel a megadott válaszok sem egyformák. A feladat az volt, hogy sorrendbe kellett állítani a leggyakrabban használt funkciókat a legritkábban használtig. Először a tetőfedők válaszait elemzem. Számukra az első és legfontosabb funkció a referenciatetők regisztrálása. A következő a tetőfedő pontgyűjtő rendszer keretében lévő termékek megrendelése, aztán a prospektusok/árlisták elérése, letöltése; a legritkábban használt funkció pedig az árajánlat készítése. Azt gondolom, hogy a tetőfedők számára azért fontos a referenciatetők regisztrálása, mert, amint feltöltik a referencia munkákat, automatikusan pontokat kapnak érte és ezek a pontok beválthatóak tetőfedő ajándékokra, egyértelműen hasznot jelent számukra.

A kereskedőknél a legtöbbször használt pont a rendelések nyomon követése, utána az árajánlat készítése, végső soron a prospektusok /árlisták elérése, letöltése.

### VIII. 3. Miben segíti a munkájukat a Creaweb?

A következő kérdés arra vonatkozott, hogy miben segíti a munkájukat a Creaweb. A kereskedők úgy gondolják, hogy a hatékony, gyors munkavégzés jelenti a legnagyobb segítséget számukra. A tetőfedők számára a legfontosabb segítség a többletinformációkhoz jutás. A hatékony, gyors munkavégzés mind a két csoport számára fontos szerepet játszik. A válaszadók közül 5-en voltak, akik szerint nem segíti a napi munkavégzést. Tehát a többség számára fontos a Creaweb, munkájukat megkönnyíti.

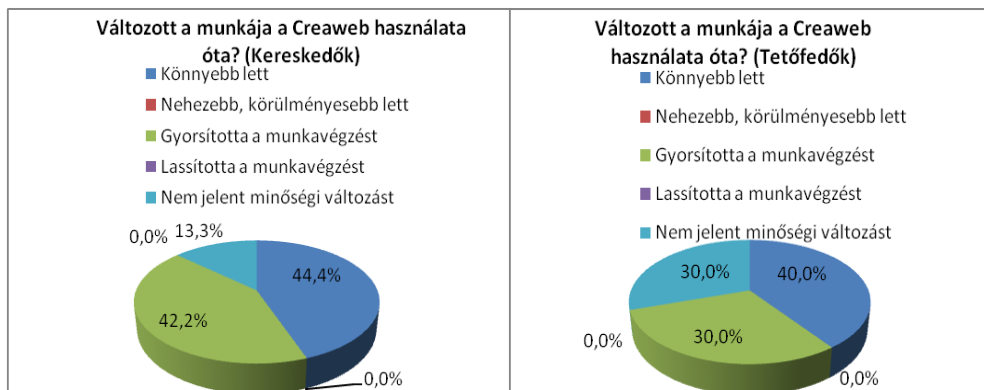


31. ábra: Saját készítésű ábra: Tetőfedők és kereskedők munkájának segítése

### VIII. 4. Változott a munkája a Creaweb használata óta?

A kereskedők 86,8%-a pozitív visszajelzést adott, mivel 44,4%-ának könnyebb lett a munkája a Creaweb használatával, 42,2%-ának pedig gyorsította a munkáját. 13,3%-ának nem jelent minőségi változást, de senkinek sem nehezítette, lassította a munkáját a Creaweb.

A tetőfedők körében adott válaszok is hasonlóak. A csoport 70%-a pozitívan értékelt, 40%-ának megkönnyítette, 30%-ának meggyorsította a munkáját. 30%-ának



32. ábra: Saját készítésű ábra: Kereskedők és tetőfedők által végzett munka minőségének változása a Creaweb óta

nem jelent minőségi változást. E kérdéssel is igazolható, hogy a megkérdezettek többségének nagy segítség a Creaweb, általa hatékonyabb, gyorsabb a munkavégzés.

A következő kérdés a segítségnyújtásról szól. Ha problémájuk, gondjuk akad a rendszerrel, kire számíthatnak, kire támaszkodnak? Mindkettő csoportnál a Creaton munkatársa áll rendelkezésükre. A kereskedők 80%-a, a tetőfedők 94,4%-a választotta a Creaton munkatársát. A kereskedők közül még 2-2 ember jelölte meg a felhasználói kézikönyvből, vagy Sűgóból való keresést.

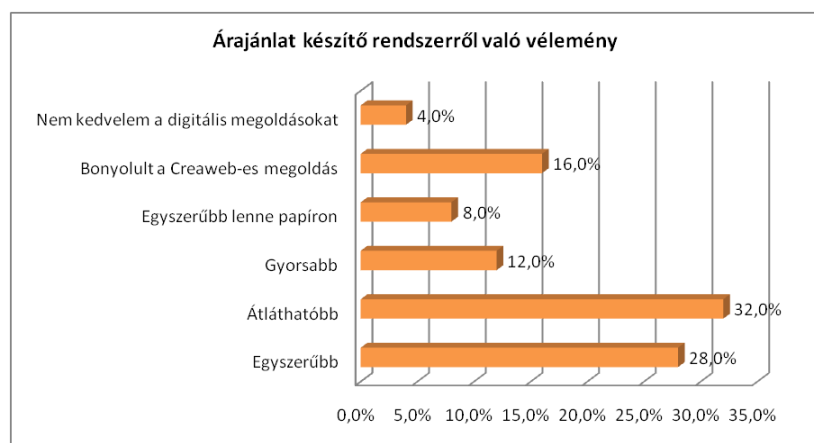
Egy kifejtős kérdést is szerettem volna a kérdőívbe tenni, ahol gondolataikat, ötleteiket, problémájukat oszthatják meg. Úgy gondolom, ez segíti a Creaweb szerkesztőit is az oldal fejlesztésében. Az adminokkal megbeszéltük a javaslatokat, miben lehetne változtatni. A tetőfedők javaslataival kezdtem. A 18 válaszadó tetőfedő közül 7 ember nem válaszolt a kérdésre. 4 ember volt az, akinek teljesen megfelel így a Creaweb, nem szeretnék semmit sem fejleszteni. Az egyik válaszadó szerint gyorsabb is lehetne. A Creaweb gyorsabb már nem lehet, hibátlan internet működése mellett kifogástalan a gyorsasága, ezért a rossz internetkapcsolat lehet az oka a lassúságnak. Van olyan, aki az árlistát hiányolja a rendszerből. A „Katalógus” menüpontban az összes termék szerepel, így ez árlistaként is szerepel. A pontgyűjtőben lévő termékek változtatását szeretné egy ember, véleményem szerint a pontgyűjtő rendszerben nagyon sok termék megtalálható, ami a tetőfedők számára szükséges, így esetleg egy fajta termékből több típust, márkát fel lehetne vinni a rendszerbe. A következő válasz, minden termék minőségi megfelelőségi nyilatkozatának elérhetőségére utal. A beregisztrált kereskedőknek elérhető a nyilatkozat, de a tetőfedőknek nem, mivel a kereskedőktől vásárol a végfelhasználó. Az utolsó válasz a saját adatainak szerkesztésére vonatkozik, a megkérdezett személy szeretné, ha könnyebben elérhető és látható lehetne ez a menüpont. Az adminok megfontolják ezt a kérést, az oldal jobb felső sarkában található átlátszó gomb az „Adataim” menüpont. Javasoltam egy színesebb változatát, például narancssárgát, így jól látható.

A kereskedők véleményei között is találtunk megvalósítható és használható javaslatokat. Ezen csoportban is voltak, akik kihagyták ezt a kérdést és szintén voltak, akik teljesen elégedettek a Creaweb webáruházzal. Az egyik javaslat, amit kiemelnék, hogy a gyár aktuális készletei láthatóak legyenek. Felvetődött már korábban is ez a kérdés az adminok között, de nem kivitelezhető, ugyanis túl nagy mennyiségű adatról lenne szó, kb. 230 alapcserép, 4000 kiegészítő- ez olyan szinten leterhelné az oldalt, hogy elvesztené

funkcióját, gyorsaságát. A kereskedők számára az SAP-ből megküldött igazolás a mérvadó. A következő kérés a prospektusok szisztéma szerinti mappákba való rendezése. Ez a kérés már fejlesztés alatt van, szeretnék megvalósítani. További javaslat, a kiegészítő termékek elrendezése átláthatóbb lehetne. Erre két megoldást javasolnak az adminok, az egyik a Ctrl+F billentyűkombinációval való keresés, ha beírja a keresett szót, egyből megtalálja a felhasználó. A másik megoldás, a Creaweb adminisztrátorai tervezik, hogy ugyanazt a sorrendet állítják be az oldalon, mint a katalógusban, már elkészült ez a lista, csak fel kell tölteni. Van olyan ember, aki telefonon nem tudja nagyítani az oldalt. Leteszteltük e funkciót és működik a nagyítás, így lehetséges, hogy a telefon nem tud nagyítani.

A tetőfedők plusz 3 kérdéssel találkozhattak, az első kérdés az volt, hogy mit gondolnak a referenciatetők regisztrálásának lehetőségéről. A válaszadók 36,7%-ának tetszik, mert egyszerűbb megoldás; 26,7%-ának azért tetszik, mert átláthatóbb, 30%-ának, mert gyorsabb. A válaszadók között volt 1 ember, akinek bonyolult a Creaweb-es megoldás és 1 ember, aki nem szereti a digitális eszközöket.

A következő kérdés arra vonatkozott, hogy mi a véleményük a Creawebról, mint árajánlat készítő rendszerről. A tetőfedők 72%-ának tetszik, mert egyszerűbb, átláthatóbb és



33. ábra: Saját készítésű ábra: Az árajánlat készítő rendszerről a tetőfedők véleménye

gyorsabb. 8%-ának egyszerűbb lenne papíron; 16%-ának bonyolult a Creawebes megoldás és 1 ember nem kedveli a digitális megoldásokat.”<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Toplak Tícia: Creaweb-Online Rendeléskezelő felület, mint kommunikációs eszköz.[elektronikus dokumentum]. Záródolgozat. Zalaegerszeg: BGE GKZ, 2016. PDF fájl

## IX. INTERJÚ ELEMZÉSE

*„Az interjúban a megkérdezettek szubjektív véleménye és saját értelmezése jelenik meg. E módszer kötetlenebb és közvetlenebb személyközi kapcsolatokat igényel. Ez a módszer rugalmas és lehetővé teszi a részletkérdések feltárását, azonban rendkívül munkaigényes.”<sup>32</sup>*

A feltevéseket magam készítettem, azok elvetésének, vagy elfogadásának bizonyítására. Primer kutatási módszert választottam. Az elsődleges kutatási módszerek közül a megkérdezést tartottam megfelelőnek.

Az interjú alanyok választásakor olyan személyeket kerestem, akik tapasztaltak az SAP rendszerrel kapcsolatban. Átlátják az egész folyamatot, több éve a vállalat munkatársai. Az első megkérdezett 29, a második 48 és a harmadik 33 éves.

A személyes interjút választottam, amit a Creaton SEE Kft. pénzügyi osztályán dolgozó pénzügyes kollégákkal készítettem. Az interjú során a megkérdezettek teljes titoktartást kértek, így nevük és személyük anonimitását dolgozatomban megőriztem. A megkérdezést külön-külön készítettem, hiszen a személyes interjút választottam. A fókuszcsoporthoz helyett, azért tartottam jobbnak a személyes megkérdezést, mivel a csoportos beszélgetésnél a válaszadók hajlamosak elterelni egymás figyelmét, a dominánsabb személyek elnyomják a visszafogottabbak jellemeket, vagy befolyásolják egymást. Az elbeszélgetés személyes formában történt, nyitottak voltak a témával kapcsolatban.

Az interjú 7 kérdés megválaszolását foglalta magába. A célom az volt a személyes interjúkkal, hogy információkat szerezzek a kérdőíves megkérdezésben szereplő vevők (kereskedők, tetőfedők) mellett a belső kollégák, vagyis a pénzügyi osztályon dolgozók véleményéről. Célzottan olyan kérdéseket tettem fel, amelyek a munkájukkal, valamint az SAP, mint ERP rendszer előnyeivel, esetleges hátrányaival kapcsolatos.

Az interjúkkal az SAP rendszer fontosságát, az információáramlás gyorsaságát, az adatok könnyen kezelhetőségét szeretném igazolni, vagy cáfolni.

---

<sup>32</sup> SINKA Ágnes Szakdolgozat Letöltés időpontja: 2018. 04. 16. [http://miau.gau.hu/miau/163/sa\\_v4.pdf](http://miau.gau.hu/miau/163/sa_v4.pdf)

*Kérem, mutassa be magát néhány mondatban! Mikor került a céghez?*

A megkérdezett személyek közül mindenki több éve dolgozik a vállalatnál, van olyan, aki 2 éve és van olyan dolgozó is, aki már több mint 10 éve.

*Mi a véleménye az SAP-ról? Néhány mondatban foglalja össze!*

Az *első számú megkérdezett* könnyen tanulható rendszerként jellemezte, előzőleg nem volt tapasztalata benne, de elégedett és szereti használni a programot. Viszont SAP oktatást nagyon hasznosnak tartana, hiszen lehet, hogy léteznek olyan funkciók, amelyekről nem szerzett még tudomást, de segítené a munkáját.

A *második számú dolgozó*, úgy gondolja, hogy nagyon sokrétű a rendszer. A készletnyilvántartástól a számlázáson át a vezetői könyvelésig mindenre alkalmazható. Elmondta, hogy ők csak pár modult használnak, valamint a társosztályok is. Mindenkinek van egyfajta jogosultsága, amely meghatározza, hogy melyekhez fér hozzá.

A *harmadik számú megkérdezett* is több, mint 6 éve dolgozik a cégnél, előzőleg a BGE GKZ pénzügy és számvitel alapképzési szakon tanult, más tapasztalata nem volt SAP-val kapcsolatban. Viszont úgy véli, hogy gyorsan tanulható a rendszer, de a megfelelő oktatása hiányát említette szintén.

*Véleménye szerint felhasználóbarát felületről beszélünk?*

Egységesen úgy gondolják, hogy felhasználóbarát a program, hiszen többször is említették, hogy könnyen elsajátítható, még ha előtte nem is volt tapasztalatuk vele.

*A különböző modulok hogyan kapcsolódnak össze?*

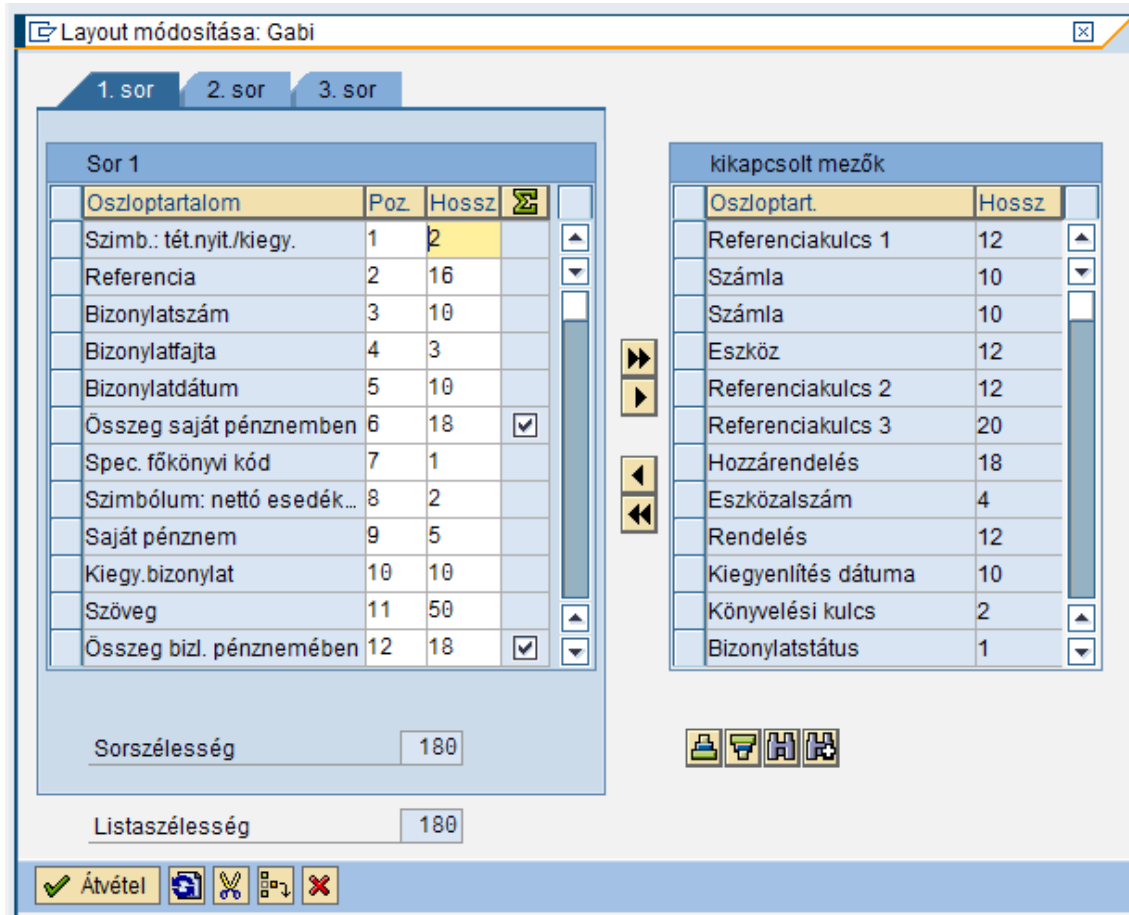
A modulok általában a 01 létrehozás, 02 módosítás és 03 megtekintést engednek. A beszerzett termékek cikkszámra vannak bevételezve, amely a későbbi könyvelésnél és a készletnyilvántartásnál is jelentkezik.

*Miben segíti az SAP az Ön munkáját?*

A számlázás automatikus és a kimenő számlák könyvelése is. Ezzel sok időt megtakarítanak, hiszen nem kell külön-külön számlázni a kiszállításokat. Ez a funkció is megkönnyíti munkájukat. Egyeztetéshez listákat lehet lekérni több kritériumnak megfelelően. A listáknál be lehet állítani a tartalmat, vagy esetleg ki lehet venni, amire éppen nincs szükség. A bekönyvelt tételekről különféle listákat lehet lehúzni, amelyek segítik az összesítő nyilatkozat elkészítését (A 60). Van olyan lista, amelyet át tudnak emelni az ÁFA bevallás M lapjaira.

Milyen változtatások lennének fontosak az Ön számára?

A második megkérdezett a kérdésre ezt válaszolta: „Jelenleg az áfa törvényváltozás miatt dolgoznak egy fejlesztésen, amely automatikusan küldi az adatokat a NAV felé. Ez remélhetően megkönnyíti az ÁFA bevallás elkészítését is.”



34. ábra: Layout módosítása

Kettő megkérdezett, e kérdésre is az oktatás lehetőségét említette meg. Úgy látom, hogy ez lenne a legfontosabb számukra, ahhoz, hogy elégedett és felkészültebb dolgozó váljon belőlük, ez az oktatás további motivációt is adna számukra, hiszen olyan funkciókat tanulhatnak meg, amellyel eredményesebb és gyorsabb munka érhető el.

Beszéljen, kérem, az EDI kapcsolat lehetőségéről!

A 7. kérdésem az EDI kapcsolat lehetőségéről szólt. A 3 kolléga közül mindenki elmondta, hogy az SAP-ban és a Creaweben külön adatbázis létezik, mivel az SAP adatbázisa jóval nagyobb, ez az összes saját és testvérgyár által valaha gyártott terméket tartalmazza. Azokat is, amelyek esetleg már kifutottak vagy névben ugyan megegyezik, de valamilyen paraméterében megváltozott, ilyenkor ez új terméknek számít. A Creaweb



adatbázisa jóval kisebb, csak az adott évben az adott országokban értékesíteni kívánt terméket tartalmazza, legyen akár saját gyártás, vagy valamelyik testvérvállalat által gyártott termék.

A Creawebes adatbázisba csak a vevő számára hasznos információk kerülnek fel (megnevezés az adott nyelven, ára az adott pénznemben, csomagolási egység, súly, stb.). Viszont Creawebes megrendelés esetén a két adatbázis között van egy kapocs, az SAP-s cikkszám, aminek a segítségével át tudják emelni a rendeléseket SAP-ba egy EDI-os rendszer segítségével.

## **X. ÖSSZEGZÉS, KÖVETKEZTETÉS ÉS JAVASLATOK**

A szakdolgozatom célja volt, hogy bemutassam mennyire fontos az ERP, valamint az SAP rendszer egy vállalatnál, milyen előnyei vannak a cégnél és hogyan segíti a vállalaton belüli munkát. További célom az volt, hogy a B2B e-kereskedelmen belül egy online webáruházat, a Creawebet bemutassam. Ismertettem az oldal felépítését, a megrendelés leadás és árajánlat készítés lehetőségeit az online felületen.

A Creaweb és az SAP kapcsolódási pontját is bemutattam, hogy miben segíti a pénzügyesek és diszponensek munkáját és az eladási folyamatokat.

Az általam felállított hipotézisek bizonyítást nyertek a kérdőív kiértékelése és az interjúk megkérdezés alapján. A kérdőíves kutatásomhoz kapcsolódó hipotézis a következő volt: A Creaweb megkönnyíti a tetőfedők és a kereskedők munkáját. Ezen állításomat alátámasztja a primer kutatásomban megkérdezettek válaszai. A Creaweb előnyei kérdésnél jól látható, hogy fontos számukra a gyorsaság, a könnyen kezelhetőség, a naprakészség, a nyomon követhetőség, valamint a könnyen elérhető dokumentumok is. A kereskedőknél egyértelműen a hatékony és gyors munkavégzésben segíti a Creaweb a munkájukat. A tetőfedőknél a többletinformációkhoz jutás is fontos szempont volt. Látható, hogy a rendelések nyomon követése és az árajánlat készítése nagyon fontos számukra. Sokkal egyszerűbb, átláthatóbb a kitöltő rendszer. A legtöbb válaszadó elégedett a jelenlegi felülettel, nem változtatnának rajta. Néhányan írtak ötleteket és javaslatokat, amelyeket átbeszéltünk a munkatársakkal.

Az interjúk megkérdezés során is igazoltam az állításomat. Mely úgy szólt, hogy: a Creaweb és az SAP kapcsolata a belső kollégák, pénzügyesek számára fontos a munkavégzés során. Az SAP, mint integrációs rendszer segíti a pénzügyes kollégák munkáját. A megkérdezettek válaszaiból látható, hogy az SAP könnyen tanulható, felhasználóbarát rendszer, akkor is, ha előzőleg nem volt tapasztalatuk benne. Nagymértékben támogatja, felgyorsítja, automatizálja, valamint elősegíti a munkavégzést. Ellenben további oktatásokat igényelnek, azért, hogy különböző funkciókat megtanuljanak, amelyek még jobban segítenék munkájukat.

Az EDI kapcsolat lehetőségével, amely a Creaweb és az SAP között zajlik, át tudják emelni a rendeléseket a Creawebról az SAP-ba. Ez a funkció nagyon hasznos, mivel időt megtakarítva és a folyamatot felgyorsítva az információ pillanatok alatt az SAP rendszerébe kerül, ahol az illetékes kollégák dolgozhatnak is vele.

A válaszadóktól megtudtam, hogy a Creaweben és az SAP-ban külön adatbázis van, ezért megfontolandó, hogy a Creawebhez és az SAP-hoz egy közös adatbázist hozzanak létre, így, az esetleges változtatásokat csak egyszer kell felvinni a rendszerbe. Ezáltal effektívebb, hatékonyabb tevékenység érhető el.

További javaslatként említeném, hogy a tetőfedő, kereskedő elnevezést, csoportosítást külön kell beállítani az SAP-ban és a Creaweben is. Lehetne erre egy megoldás, funkció, ha az SAP-ban beállítjuk, akkor a Creaweben már ne kelljen.

Összegezve a leírtakat, a Creaweb online rendeléskezelő felület kiválóan működik, a kereskedők és tetőfedők számára elengedhetetlen a gyors és produktív munka kivitelezéséhez. Jól láthatóak a felületen a B2B rendszer előnyei, hogy melyek azok a funkciók, amelyekkel versenyelőnyt szerezhet a vállalat. Pozitív visszajelzéseket kaptam, de fejlesztési lehetőséget is felfedeztem a rendeléskezelő oldalon, melyeket a Creaweb adminisztrációs munkatársaival megbeszéltem és javaslatokat tettem az újításokkal kapcsolatban. A további fejlesztéseket, korszerűsítéseket tervezik és megfontolják az ajánlataimat.

Az interjú megkérdezés során többször elhangzott, hogy további oktatásra lenne szüksége a pénzügyes kollégáknak, ezért a kérést továbbítottam a pénzügyi vezetőnek. Javaslatomat meghallgatta és a jövőben lehetőségük lesz SAP-val kapcsolatos oktatáson részt venni, ezáltal fejleszthető, bővíthető tudásuk. Véleményem szerint, a kérdőív és az interjú elkészítésével, kielemezésével újabb előterjesztéseket, tanácsokat és elképzeléseket kaptak a Creaweb szerkesztői és a pénzügyi osztályon dolgozó személyek is.

## XI. IRODALOMJEGYZÉK

**BÁNYAI** Ágota: How to support purchasing with ERP systems as integrator of novel logistic tools? [elektronikus dokumentum]. Megjelent: Advanced logistic systems: theory and practice, 2013 (Vol. 7) No. 1. p. 11. Letöltés időpontja: 2018.04.16. Hozzáférés (URL): [http://www.matarka.hu/koz/ISSN\\_1789-2198/vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng/ISSN\\_1789-2198\\_vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng\\_007-012.pdf](http://www.matarka.hu/koz/ISSN_1789-2198/vol_7_no_1_2013_eng/ISSN_1789-2198_vol_7_no_1_2013_eng_007-012.pdf)

**CREATON** történelem: Letöltés időpontja: 2018. 04. 18. Hozzáférés (URL): <https://www.creaton.hu/hu-hu/creaton>

**DR. ESZES** István: Digitális gazdaság Az e-kereskedelem marketinges szemmel 2011, p.101-116.

**EDI** rendszer: Letöltés időpontja: 2018. 04. 30. Hozzáférés (URL): <http://tudasbazis.kulcs-soft.hu/kulcsugyvitel/265/mi-az-edi-rendszer>

**ELEKTRONIKUS** kereskedelem- Internet, mint értékesítési csatorna. E-gazdaság. Letöltés időpontja: 2018. 04. 18. Hozzáférés (URL): [https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0011\\_web\\_marketing/lecke2\\_lap4.scorml](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0011_web_marketing/lecke2_lap4.scorml)

**ESZES** István- Bányai Edit: Az elektronikus üzlet és kereskedelem résztvevői és tendenciái. In: Online Marketing. Műszaki Könyvkiadó, 2002. p. 105-111.

**FAZEKAS** Róbert: Az SAP vállalatirányítási rendszer működése egy nagyvállalatnál [elektronikus dokumentum]. Szakdolgozat. Debrecen: Debreceni Egyetem Informatikai Kar, 2010. Letöltés időpontja: 2018.04.16. Hozzáférés (URL): [https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf\\_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTIwU0FQJTIwaW50ZWdyJWMzJWEybHQIMjB2JWMzJWEybGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQIYzMIYTFzaSUyMHJlbnRzemVyJTIwbSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZJWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVY90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==](https://dea.lib.unideb.hu/dea/static/pdf_viewer/pdf.js/web/viewer.html?f=MTAxMTQyL0F6JTIwU0FQJTIwaW50ZWdyJWMzJWEybHQIMjB2JWMzJWEybGxhbGF0aXIIYzMIYTFueSVjMyVhZHQIYzMIYTFzaSUyMHJlbnRzemVyJTIwbSVjNSViMWslYzMIYjZkZWZJWE5c2UIMjBIZ3klMjBuYVY90aXRrb3NpdG90dC5wZGY/c2VxdWVuY2U9MSZpc0FsbG93ZWQ9eQ==)

**FEJÉR** Tamás: Az ERP rendszerek kialakulása és tartalma. [online]. Letöltés időpontja: 2018.04.29. Hozzáférés (URL): [https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007\\_d8\\_1111\\_1113\\_vallalkozasi\\_info\\_scorm/az\\_erp\\_rendszerek\\_kialakulasa\\_es\\_tartalma\\_AxNohb5f5s79gy49.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d8_1111_1113_vallalkozasi_info_scorm/az_erp_rendszerek_kialakulasa_es_tartalma_AxNohb5f5s79gy49.html)

**FUVARPARITÁS:** Letöltés időpontja: 2018.04.08. Hozzáférés (URL): <http://www.kulker.hu/wp-content/uploads/2013/03/Fuvarparit%C3%A1s.doc>

**HETYEI** József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p. 28-30.

**HETYEI** József: ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. 2. kiad. új rendszerekkel. Budapest: ComputerBooks Kiadói Kft., 2009. p. 585.

**HETYEI** József: Vezetői Döntéstámogató és elektronikus üzleti megoldások Magyarországon. Budapest: ComputerBooks Kiadó Kft., 2001. p.142-144.

**NÉMETH** András: ERP- alapok [elektronikus dokumentum]. Letöltés időpontja: 2018.04.15. Megjelent: HVG 2015.10.24. 43. sz., p. 50. Hozzáférés (URL): file:///C:/Users/Hp/Downloads/EPR%20alapok.%20HVG,%202015.10.24.,%2043.%20sz.,%20p.%2050.pdf

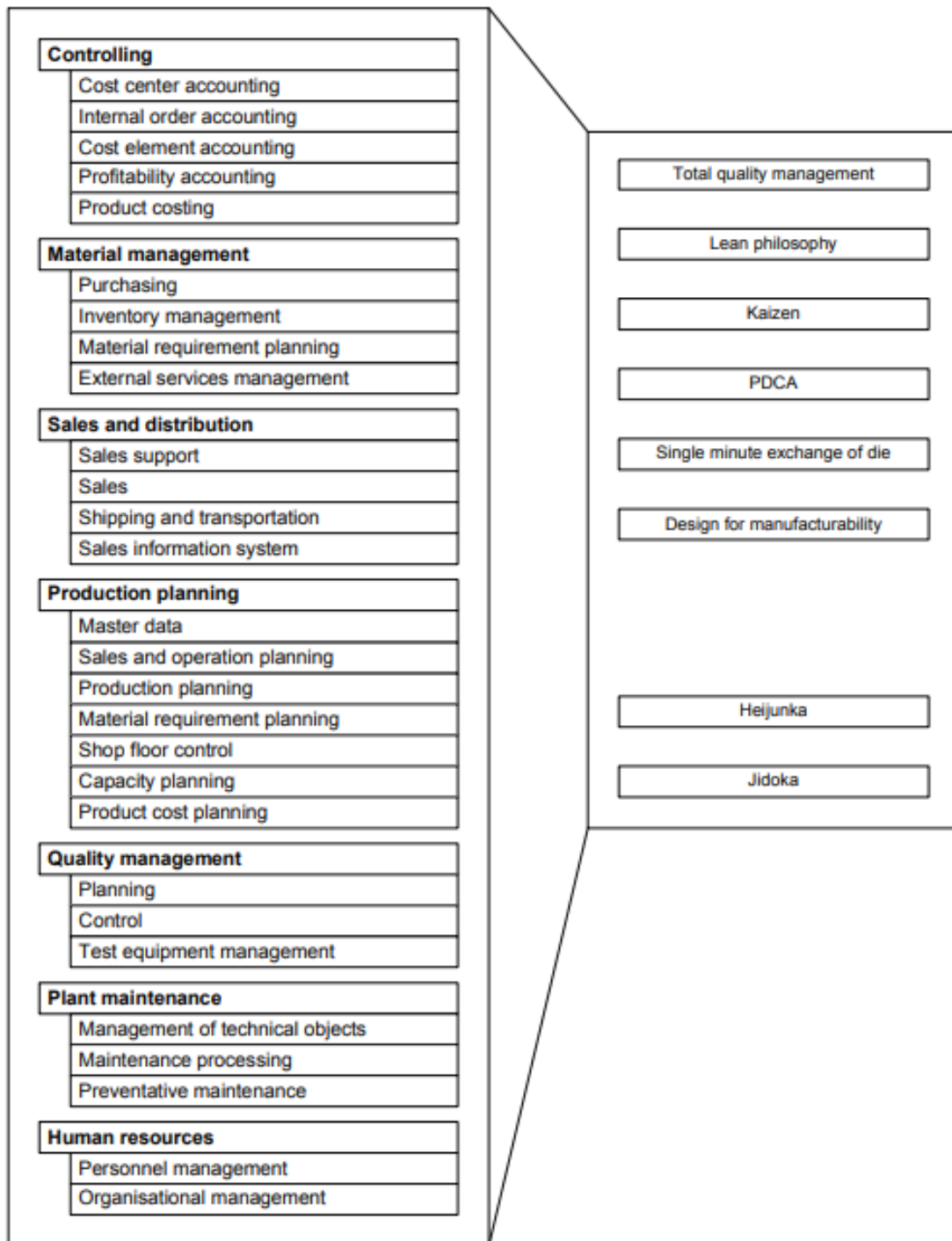
**SINKA** Ágnes Szakdolgozat Letöltés időpontja: 2018. 04. 16.  
[http://miau.gau.hu/miau/163/sa\\_v4.pdf](http://miau.gau.hu/miau/163/sa_v4.pdf)

**TOPLAK** Tícia: Creaweb-Online Rendeléskezelő felület, mint kommunikációs eszköz.[elektronikus dokumentum]. Záródolgozat. Zalaegerszeg: BGE GKZ, 2016. PDF fájl

## **XII. MELLÉKLETEK LISTÁJA**

- 1. számú melléklet:** A vállalati erőforrás-tervezési rendszerek és az SAP közötti kapcsolat
- 2. számú melléklet:** Árajánlat előnézeti képe
- 3. számú melléklet:** Együttműködési Megállapodás
- 4. számú melléklet:** Együttműködési Megállapodás
- 5. számú melléklet:** Együttműködési Megállapodás
- 6. számú melléklet:** Együttműködési Megállapodás
- 7. számú melléklet:** Vevői adatlap
- 8. számú melléklet:** Általános adatok felvitele SAP-ban
- 9. számú melléklet:** Vezérlési adatok felvitele SAP-ban
- 10. számú melléklet:** Fizetési forgalmi adatok felvitele SAP-ban
- 11. számú melléklet:** Marketing adatok felvitele SAP-ban
- 12. számú melléklet:** Eladási adatok SAP-ban
- 13. számú melléklet:** Partnerszerepek fül SAP-ban
- 14. számú melléklet:** Kérdőív


### XIII. MELLÉKLETEK<sup>33</sup>



*1. melléklet: A vállalati erőforrás-tervezési rendszerek és az SAP közötti kapcsolat*

<sup>33</sup> BÁNYAI Ágota: How to support purchasing with ERP systems as integrator of novel logistic tools? [elektronikus dokumentum]. Megjelent: Advanced logistic systems: theory and practice, 2013 (Vol. 7) No. 1. p. 11. Letöltés időpontja: 2018.04.16. Hozzáférés (URL): [http://www.matarka.hu/koz/ISSN\\_1789-2198/vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng/ISSN\\_1789-2198\\_vol\\_7\\_no\\_1\\_2013\\_eng\\_007-012.pdf](http://www.matarka.hu/koz/ISSN_1789-2198/vol_7_no_1_2013_eng/ISSN_1789-2198_vol_7_no_1_2013_eng_007-012.pdf)

**Árajánlat**



---

**Vevő adatai:** **Creaton South-East Europe Kft**

Név: Teszt Név Cím: 8960 Lenti Cserépgyár u. 1.  
 Telefon: 0630/123-45-67 Telefon: 92-551-550  
 E-mail cím: teszt@teszt.hu Fax: 92-551-559  
 Cím: 8960 Lenti, Cserépgyár utca 1. Honlap: www.creaton.hu  
E-mail: info@creaton.hu

**Projekt: Projekt nevét itt kell megadni**

**Kerámia alapcserep és kiegészítők**


	Mennyiség	Nettó lista ár	Kedv. ár	Nettó ár	Bruttó ár
Balance alapcserep natúrövös	1024	260 Ft	260 Ft	266 240 Ft	338 125 Ft
		Nettó ár	ÁFA összege (27%)	Bruttó ár	
<b>Ajánlat összege:</b>		<b>266 240 Ft</b>	<b>71 885 Ft</b>	<b>338 125 Ft</b>	

**Daruzási/Szállítási díj - Raklap**

	Mennyiség	Egys. ár	Nettó ár	Bruttó ár
Szállítási felár (húzott cserépnél 10 raklap, sajtoló cserépnél 6 raklap alatt)	1	10 000 Ft	10 000 Ft	12 700 Ft
Raklap darabszám	6	2 800 Ft	16 800 Ft	21 336 Ft

Raklap jóváírás visszaszállítás esetén: 2100 Ft/db + ÁFA

**Megjegyzés:**  
Ajánlatra írt megjegyzés szövege.



*2. melléklet: Árajánlat előnézeti képe*



## EGYÜTTMŰKÖDÉSI MEGÁLLAPODÁS (CREATON JÓTETŐ TETŐFEDŐ AJÁNLÓ PROGRAM)

amely létrejött egyrészről a  
**CREATON South-East Europe Kft.**  
Székhely: 8960 Lenti, Cserépgyár u. 1.  
Adószám: 12766680-2-20  
Cégjegyzékszám: 20-09-066613,  
mint a Creaton Tetőfedő Ajánló program működtetője (a továbbiakban Creaton),

résrészről

Név:

Cégnév:

Székhely:

Cégjegyzékszám:

Adószám:

mint a Creaton termékekkel dolgozó kivitelező (a továbbiakban Szakkivitelező)  
között az alulírott napon és helyen.

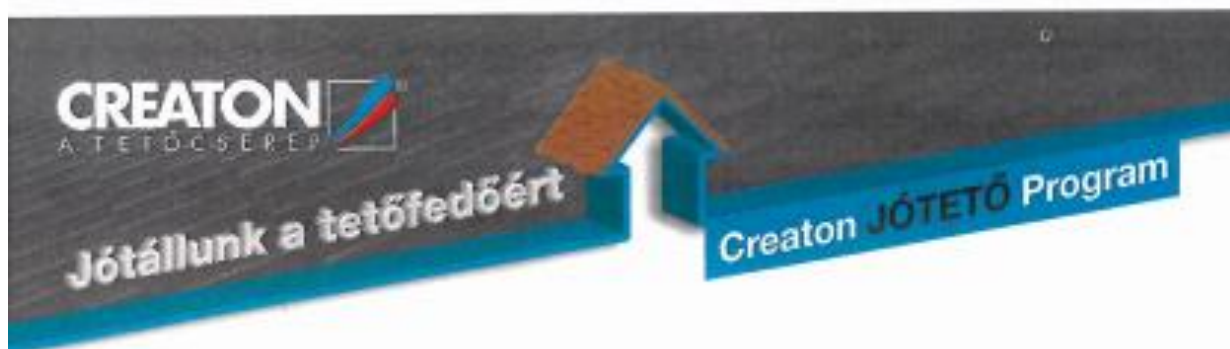
### I. Az együttműködés módja

A Creaton Jótető program új, korábban Magyarországon tetőfedők számára még nem nyújtott szolgáltatást jelent:

*Creaton biztosítja a Szakkivitelező részére a [www.creaton.hu](http://www.creaton.hu) oldalon történő megjelenést egyedi webes oldal formájában. A Működtető ezen túlmenően vállalja, hogy a Szakkivitelezőt az Internet különböző fórumain térítésmentesen népszerűsíti a működési területének 30 km-es körzetében.*

Creaton kijelenti, hogy fentiek képezik az alapját a Creaton Jótető Programban való részvétellel. Creaton megjeleníti a Szakkivitelezőt az internetes Creaton Jótető Programban, így lehetőséget biztosítva arra, hogy a rendszert látogató potenciális megrendelők által a Szakkivitelezők megbízásokhoz jussanak. A Szakkivitelező ennek fejében eleget tesz az együttműködési megállapodásban meghatározott feltételeknek.

an etex company



## II. A Creaton Jótétő Program célja, előnyök

A program célja az alapvetően a Creaton termékeivel dolgozó, a Creaton szakoktatásain résztvevő, szakmálag elismert szakkivitelezőket megjeleníteni egy, az építkező, lakásfelújító lakosság által nagy számban látogatott rendszerben. Ezáltal megteremteni annak lehetőségét, hogy a rendszerben szereplő szakkivitelezőknek megbízásokat biztosítson, az építkezőnek pedig olyan szakembert, aki az ő elvárásainak megfelelően végzi el az építési feladatot, amely mögött a Creaton egyrészt mint szervező, másrészt mint garanciavállaló – termékre és kivitelezésre egyaránt – jelenik meg.

## III. A Szakkivitelező jogai és kötelezettségei a programban való részvétel során

- Vállalja, hogy a Rendszeren keresztül érkezett megkeresések során a Creaton termékeit ajánlja. Amennyiben a Creaton termékek alkalmazása nem lehetséges, úgy egyeztet a Creaton szaktanácsadóval az okokról,
- Szakkivitelező kijelenti, hogy a Creaton versenytársainak termékeit sem közvetlenül sem közvetve (pl. munkaruha) nem reklámozza a Creaton Jótétő Programon keresztül látókörébe került tetők esetében,
- Vállalja, hogy az e-mail illetve mobil alkalmazás útján érkező megkereséseket 72 órán belül telefonon feldolgozza,
- Tudomásul veszi, hogy a Creaton átvállalja a Szakkivitelező kivitelezésre vonatkozó kötelezően nyújtandó 5 éves időtartamra szóló jótállási kötelezettségét. Az esetlegesen felmerülő jótállási és szavatossági igényeknek a Szakkivitelező eleget tesz. Vita esetén Creaton jogosult a munkát más Szakkivitelezővel elvégeztetni, s a költséget a hibás kivitelezést végző Szakkivitelezőre áthárítani. A Felek a kivitelezési szabályok tekintetében a Tetőszerkezetekre, a Tetőfedésekre valamint a Kiegészítő Szerkezetekre vonatkozó szabályokat, valamint, amennyiben ezek nem rendelkeznek a műszaki megoldásról úgy az Épületszigetelők, Tetőfedők és Bádogosok Magyarországi Szövetsége által kiadott Cserépfedések tervezési és kivitelezési szabályai c. könyvben foglaltakat tartják mérvadónak,
- Az építési követelményeknek megfelelő termékeket épít be. Amennyiben minőségileg kifogásolható termék beépítése történt meg, úgy az ebből eredő kárt a Szakkivitelező megtéríti a jótállási kötelezettséget átvállaló Creaton részére,
- Folyamatosan képzzi magát szakmálag, a Creaton által szervezett képzéseken évente részt vesz,

an etex company

CREATON South-East Europe Kft. - H-8960 Lenti Cseregyépr u. 1. - Tel: 0036-90-991-992 - Fax: 0036-90-553-559 - www.creaton.hu - info@creaton.hu  
Jelentkező: 17766600-3-20 kizárólagos adószám: HU12705680 - Cégjegyzékszám: 20-08-066613 - Ügyvezető igazgató: Tóth Bálint

### 4. melléklet: Együttműködési megállapodás tetőfedők részére

- A Creaton által üzemeltetett Creaweb elektronikus felületen a saját adatait (elérhetőségek, referenciák), folyamatosan karbantartja, illetve az egyes megkereséseket folyamatosan aktualizálja (megkeresés státusza, kiválasztott termék adatai),
- Az egyes megbízásokhoz kapcsolódó dokumentációs kötelezettségét teljesíti (pl. átadás-átvételi jegyzőkönyv, jótállási jegy),
- Amennyiben a programban való részvételét időszakosan szünetelteti (pl. betegség, szabadság, meglévő megbízások száma miatt) úgy inaktívvá tételét valamint újraaktiválását 24 órán belül elvégzi, s erről tájékoztatja a Creaton szaktanácsadóját,
- Hozzájárul, hogy a Creaton üzemeltetésében lévő rendszerben adatai megjelenjenek,
- Szakkivitelező jogosult alvállalkozó bevonására, azonban mindennemű felelősség a kivitelezés minőségével, illetve jelen szabályzatban és azok mellékleteiben foglaltak betartásával kapcsolatban őt terheli,
- Szakkivitelező vállalja az Etikai kódexben foglaltak betartását, amely jelen megállapodás mellékletét képezi.

A fentiek be nem tartása a Creaton Jótető Programból való kizárását vonja maga után. A részvétel törlését a Szakkivitelező is kezdeményezheti, amennyiben erről az Üzemeltetőt írásban értesíti.

#### IV. Creaton, mint Működtető jogai és kötelezettségei

- Creaton vállalja, hogy a fenti elvárásoknak megfelelő Szakkivitelezőket az általa üzemeltetett rendszerben ingyenesen „Creaton ajánlott tetőfedő”-ként megjeleníti,
- Creaton vállalja, hogy a Szakkivitelezőt székhelyének/állandó lakhelyének 30 km-es körzetében az Internet különböző fórumain térítésmentesen népszerűsíti,
- Creaton vállalja, hogy a megkeresések nyomkövetésére valamint a saját adatok karbantartására a Creaweb rendszert működteti,
- Creaton vállalja, hogy a Szakkivitelezőket az előző évben fedett tetőfelület illetve ezalapján a tetőfedő besorolása (arany/ezüst/bronz) szerint rangsorolja,
- A rendszerben szereplő Szakkivitelezők számára folyamatosan szakmai képzéseket biztosít,
- A Creaton kampányai során folyamatosan népszerűsíti a Rendszert annak érdekében, hogy annak minél több látogatója legyen,

- A Creaton termékeire vállalt 50 év garancia mellett 5 éves időtartamra jótállást vállal a kivitelezésre is a programban résztvevő tetőkre vonatkozóan abban az esetben, ha annak kivitelezését szintén a programban résztvevő Szakkivitelező végzi,
- Creaton jelen programot saját döntésével leállíthatja, amellyel szemben Szakkivitelezőnek kártérítési követelése nem állhat fenn,
- Creaton a jelen program keretein belül megvalósult tetőkről, illetve az egyes Szakkivitelezők által elvégzett munkákról harmadik személy részére információt nem szolgáltat.

**V.** Minden, a jelen szerződésből, az egyes leihívásos rendelkezésekből, és az esetleges mellékügyletekből a Felek és jogutódai közötti jogviszonyra a magyar jog vonatkozik. Elsődlegesen a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény rendelkezései az irányadók.

**VI.** Jelen megállapodás Magyarország területén megvalósult tető építés/felújítás esetén érvényes.

**VII.** A jelen szerződés, és a hozzá tartozó mellékletek keretein belül tett nyilatkozatok és tájékoztatás, valamint a jelen szerződés, illetve a hozzá tartozó mellékletek módosítása és kiegészítése kizárólag írásos formában hatályosak. A módosítások és kiegészítések csak írásban, mindkét fél által aláírva, dátummal és folyamatos számozással ellátva érvényesek.

**VIII.** Bármely, fentiekben nem szabályozott kérdésekben Felek közös megegyezéses rendezésre törekednek. Amennyiben a szerződő Felek közötti vita békés úton már nem rendezhető, úgy a vita eldöntésére a Lenti Járásbíróság, ha az eljárás törvényszék hatáskörébe tartozik, akkor a Zalaegerszegi Törvényszék az illetékes.

**IX.** Amennyiben a jelen szerződés, vagy mellékleteinek egyes rendelkezései érvénytelenek, vagy azzá válnak, a szerződés egyéb részének érvényessége érintetlen marad.

**X.** Az érvénytelen szerződési rendelkezéseket a Felek olyan szabályozással pótolják, amelyek gazdasági érdekükhöz és céljukhoz a legközelebb állnak. Ugyanez érvényes azokra az esetekre, amikor jelen szerződés egyes kérdésekről nem, vagy nem megfelelően rendelkezik.

Lenti

CREATON South-East Europe Kft.

Szakkivitelező

an etex company

CREATON South-East Europe Kft. – H-8060 Lenti Csankgyár u. 1. – Tel: 0636-92-551-552 – Fax: 0636-92-551-549 – www.creaton.hu – info@creaton.hu  
Adószám: 12785588-2-20 Adószám: HU12785588 – Cégjegyzékszám: 20-06-044613 – Ügyvezető igazgató: Tóth Bálint  
BANK IBAN: HU33 1170 3016 0717 0801 9000 9000 (HUF) – BANK IBAN: HU71 1170 3016 0717 0801 9000 9000 (EUR) – SWIFT: IMZKUH33

**6. melléklet: Együttműködési megállapodás tetőfedők részére**

Alapadatok / Basic data	
Vevő neve / Company name:	Levelezési címe / Address:
Székhely / Headquarter:	
Szállítási cím/ Shipping address:	
Elérhetőségei / Availability:	Tel.:
	Fax:
	E-mail:
Beszerzési szervezeti tagság esetén a számlafogadó/fizető adatai In case of a Purchasing group company please fill in the data of the company which is obliged to pay the invoices.	Név / Name:
	Számlázási cím / Invoicing address:

Fizetési/szállítási adatok / Payment-/Delivery data	
Vevő közösségi adószáma / EU Tax number.:	IBAN kód/ IBAN-Code:
	SWIFT kód/ SWIFT-Code:
Számlavezető bank megnevezése / Name of Bank	Bank számlaszám / Account nr.
Fizetési kondíciók / Payment conditions:	Pénznem / Currency:
	Átutalás / Transfer :
	Inkasszó / Incasso:
	előre fizetés / cash in advance:
	Egyéb / Other:
Hitellimit igény/elfogadás / creditlimit inquiry/acceptance:	
Szállítási kondíciók / Delivery conditions:	

Kapcsolattartás / Contact data	
Kapcsolattartó neve / Name of contact person:	
Elérhetőségei / Availability:	Tel.:
	Fax:
	Mobil:
	E-mail:
Szaktanácsadó / Sales representative:	
Dokumentumok nyelvezete (visszaigazolás, szállítólevél, áruátvételi bizonylat, rakodási értesítő, számla) Language of documents (order confirmation, delivery note, proof of delivery, loading notification, invoice)	
Kérjük válasszon az alábbi nyelvek közül / Please choose from the following communication languages	
<b>CZ DE EN HR HU RO SI SK</b>	

7. melléklet: Vevői adatlap

Cím	Vezérlési adatok	Fizetési forgalom	Marketing	Lerakodóhelyek	Tárgyalópartner
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Nyomt.kép</span> <span></span> </div>					
<b>Név</b>					
Megszólítás	<input type="text"/>				
Név	<input type="text"/>				
<b>Keresőfogalmak</b>					
Keresési fogalom 1/2	<input type="text"/>				
<b>Házzszám</b>					
Utca/házzszám	<input type="text"/>				
Irányítószám/helység	<input type="text"/>				
Ország	<input checked="" type="checkbox"/>	Régió	<input type="text"/>		
Transzportzóna	<input type="text" value="ZZZZZZZZ"/>				
<b>Postafiók címe</b>					
Postafiók	<input type="text"/>				
Irányítószám	<input type="text"/>				
Cég irányítószáma	<input type="text"/>				
<b>Kommunikáció</b>					
Nyelv	<input type="text" value="Magyar"/>				
Telefon	<input type="text"/>	Mellék	<input type="text"/>		

8. melléklet: Általános adatok felvitele SAP-ban

Cím	Vezérlési adatok	Fizetési forgalom	Marketing	Lerakodóhelyek	Tárgyalópartner
<b>Számlavezérlés</b>					
Szállító	<input type="text"/>				
Partnerársaság	<input type="text"/>				
Jogosultság	<input type="text"/>				
Konszernkulcs	<input type="text"/>				
<b>Referenciaadatok / terület</b>					
Lokációs szám 1	<input type="text"/>		Lokációs szám 2	<input type="text"/>	
Ágazat	<input type="text"/>				
Transzportzóna	<input type="text" value="ZZZZZZZZ"/> Dummy Zone				
<b>Adóinformációk</b>					
1. adószám	<input type="text"/>		Adószám típusa	<input type="text"/>	
2. adószám	<input type="text"/>		Adónem	<input type="text"/>	
3. adószám	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/> Kiegyl.adó <input type="checkbox"/> Term. személy <input type="checkbox"/> Forgalmi adó		
Hivatalos cím	<input type="text"/>				
County kód	<input type="text"/>		ÁFA-azonos.	<input type="text"/>	
Város kód	<input type="text"/>		Adószékhely	<input type="text"/>	
Adótörv.: ICMS	<input type="text"/>		SubTrib csoport	<input type="text"/>	
Adótörvény: IPI	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/> ICMS-mentes <input type="checkbox"/> IPI-mentes		
CFOP-kategória	<input type="text"/>				
5. adószám	<input type="text"/>				
Adókatagóriák...					

9. melléklet: Vezérlési adatok felvitele SAP-ban

Cím Vezérlési adatok **Fizetési forgalom** Marketing Lerakodóhelyek Tárgyalópartner

Bankkapcsolatok

Orsz	Bankkulcs	Bankszámla	Szlatulajd.	Ell	I	IBAN ért.

Bankadatok.. Fizetőkártyák IBAN

**Fizetési forgalom**  
 Eltérő fiz/fiz.fogad   
 AHCS-jelentéskulcs   
 Utasításkulcs

**Eltérő fizetők a bizonylatban**  
 Egyéni adatok  
 Adatok/referencia  
Megengedett fizető...

**10. melléklet:** Fizetési forgalmi adatok felvitele SAP-ban

Cím Vezérlési adatok **Fizetési forgalom** Marketing Lerakodóhelyek Tárgyalópartner

Osztályozás

Vevőosztály  Kereskedő Regionális piac

Ágazat   
 1. ágazatkód

Mutatószámok

Éves forgalom   Évb.   
 Dolgozók  Évb.   
 Gazd.év-vált.

Akvízió

Ügyletforma

**11. melléklet:** Marketing adatok felvitele SAP-ban

Eladás Kiszállítás Számla Partnerszerepek

**Rendelés**

Vevőkörzet RA02

Ért. iroda

Üzletkötőcsop.

Vevőcsoport

ABC-osztály

Pénznem HUF Magyar forint

Kerek kikapcsolása

Termék attribútumai

Rend. valósz. 100 %

Jogos.csoport

Szla vevőnél

Menny.egys.csop

Árfolyam típusa

**Árképzés/statisztika**

Árcsoport

Vevőséma

Árlista

V. stat.csoport 1 Eusap Default

**Bizományos ügylet**

Releváns bizományos ügyletre

**Vevőhierarchia**

Hierarchiatípus

Főlérendelt vevő

Érvény. kezdete 2018.03.26 Érv. vége 9999.12.31

12. melléklet: Eladási adatok SAP-ban

Eladás Kiszállítás Számla Partnerszerepek

**Partnerszerepek**

PSz	Partnerszerep	Szám	Név	Partner megnevezése	D...
MR	<input type="checkbox"/> rendelő	BELSŐ	bbb		<input type="checkbox"/>
BP	Számlafogadó	BELSŐ	bbb		<input type="checkbox"/>
PY	Fizető	BELSŐ	bbb		<input type="checkbox"/>
SH	Árufogadó	BELSŐ	bbb		<input type="checkbox"/>
YB	Szaktanácsadó	537132	VOICU IONUT MARIUS		<input type="checkbox"/>
YC	Értékesítési vezető	1034142	Manuel Buturuga		<input type="checkbox"/>
YZ	Kapcsolattartó	537122	DRAGNE ALEXANDRU		<input type="checkbox"/>

13. melléklet: Partnerszerepek fül SAP-ban



## 14. melléklet: Kérdőív

### ""Mondja el véleményét a CREAWEB-ről! Kereskedői felmérés diplomamunkához"" kérdőív

A kitöltők statisztikai adatai:

A válaszadók létszáma:	30
Férfi	18
Nő	12
Életkori átlag	42.2 év

Az eredmények összefoglalása

#### 1. Kérem, adja meg, hogy melyik megyében dolgozik Ön!

Budapest	6	20%
Bács-Kiskun megye	1	3.3%
Baranya megye	3	10%
Békés megye	1	3.3%
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	3	10%
Csongrád megye	0	0%
Fejér megye	1	3.3%
Győr-Moson-Sopron megye	0	0%
Hajdú-Bihar megye	0	0%
Heves megye	2	6.7%
Jász-Nagykun-Szolnok megye	0	0%
Komárom-Esztergom megye	0	0%
Nógrád megye	1	3.3%
Pest megye	1	3.3%
Somogy megye	1	3.3%
Szabolcs-Szatmár-Bereg megye	1	3.3%
Tolna megye	1	3.3%
Vas megye	2	6.7%
Veszprém megye	4	13.3%
Zala megye	2	6.7%
Összes válasz	30	

#### 2. Milyen eszközön használja leggyakrabban a CREAWEB Online Rendeléskezelő szoftvert?

Asztali számítógép	25	83.3%
Laptop	3	10%
Tablet	2	6.7%
Okostelefon	0	0%
Összes válasz	30	

#### 3. Milyen előnyei vannak a CREAWEB Online Rendeléskezelő felületének? Értékelje 1-6-ig terjedő skálán. 1-számomra nem fontos előny; 6- számomra nagyon fontos előny

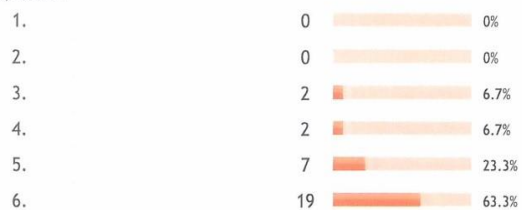
Gyors		
1.	1	3.3%
2.	0	0%
3.	1	3.3%



Könnyen kezelhető



Naprakész



Könnyen elérhetőek, letölthetőek az árlisták, prospektusok



Több fajta elektronikai eszközön is működik (Reszponzív)



Nyomon követhetőek a leadott megrendelések, elküldött árajánlatok



4. Mire használja leggyakrabban Ön a CREAWEB-et?  
 Állítsa sorrendbe aszerint, hogy melyik funkciót használja a leggyakrabban!  
 (1- leggyakoribb; 3- legritkább)

Helyezés Pontok

Rendelések nyomonkövetése	1	41
Árajánlat készítésre	2	64
Prospektusok/ Árlisták elérésére, letöltésére	3	75

A helyezés a válaszlehetőség rangsorban betöltött helyét mutatja. A legmagasabb helyezesű válaszlehetőséget értékelték a kitöltők a legmagasabbra. A pontok azt mutatják, hogy ezt a lehetőséget hányan választották. A legfontosabb válaszlehetőség kapta a legkevesebb pontot; a legkevésbé fontos válaszlehetőség a legtöbb pontot.

#### 5. Milyen gyakorisággal használja Ön az oldalt átlagosan?

Naponta egyszer	2		6.7%
Naponta többször	7		23.3%
Hetente egyszer	7		23.3%
Hetente többször	11		36.7%
Havonta egyszer	1		3.3%
Havonta többször	2		6.7%
Összes válasz	30		

#### 6. Milyen változtatások lennének fontosak az Ön számára? Köszönjük, hogy javaslatait megosztja velünk!

- 1) 2222
- 2) 222
- 3) ...
- 4) -
- 5) x
- 6) .
- 7) A
- 8) Megfelelő!
- 9) A creaweb az egyik legjobb online rendeléskövető rendszer. Hibátlanul működik. Esetleg ha még láthatnám a gyár aktuális készleteit. De ez nem annyira fontos.
- 10) Jöhetne arról mail-en információ, hogy fölkerült valami prospektus vagy árlista.

A prospektusok valami szisztéma szerint mappákban lennének például.

A már nem érvényes árak, árjegyzékek átkerülnének egy már nem érvényes mappába.

- 11) Komolyabb változtatásnak nem érzem szükségességét.
- 12) Kiegészítő termékek elrendezése lehetne egy picivel átláthatóbb
- 13) -
- 14) Jelenlegi állapotában csak 1 fejlesztést javasolnák.

A megrendelt termékek mennyi raklapon lesznek elhelyezve?

- 15) A rendelések teljeskörű követése. A creaweb által generált visszaigazolás száma nem egyezik meg a az SAP rendszerben lévő számmal. Emiatt ha valamit keres az ember, mindig ki kell nyitni az összes megrendelést. Nincs a megrendelés modulon szűrő, keresés funkció. Nem lehet elérni az adott megrendeléshez tartozó szállítólevélszámokat...stb.
- 16) x
- 17) Az árajánlatok, amiket a gyártó feltesz, nehezen található meg.
- 18) jól használható sok információval rendelkezik!
- 19) Rakatnorma feltüntetése, legalább informális szinten.

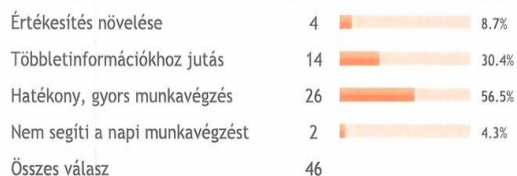
Fotó minden termékről.

Vajmi Ágíról egy vidám kép:)

- 20) Megrendeléskor nem látom azonnal a rendelés értékét.
- 21) Automatikus raklapok számolása a kiegészítőkre vonatkozóan! Egyéb: nincs
- 22) .
- 23) Telefonon, tableten nem lehet nagyítani.
- 24) 1
- 25) Nem javasolok változtatást.
- 26) Szállítás tervezésével, szervezésével kapcsolatos információ.

- 27) .  
 28) Infografikus megjelenések, napi riportok e-mailben.  
 29) Árajánlatadásnál ne kelljen újra begépelni, ha több színre kérnek ajánlatot.  
 30) Folyószámla naprakészebb legyen. Esetleg képek lehetnének az anyagoknál.

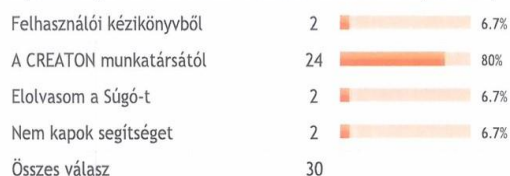
**7. Miben segíti a CREAWEB az Ön munkáját? (több válasz lehetséges)**



**8. Változott a munkája a CREAWEB használata óta? (több válasz lehetséges)**



**9. Ha problémája van a CREAWEB rendszer használatával, kitől kap segítséget?**



**Magyarázat:** Az „Összes válasz” az adott kérdésekre adott válaszokat összesítve mutatja. Százalékos bontásban ábrázoltuk, hogy a kitöltők milyen arányban jelölték be az egyes válaszlehetőségeket.

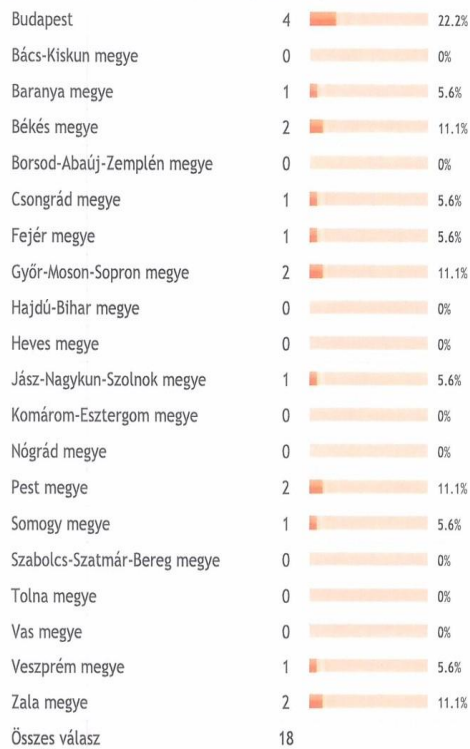
## ""Mondja el véleményét a CREAWEB-ről! Felmérés Szakemberek körében"" kérdőív

A kitöltők statisztikai adatai:

A válaszadók létszáma:	18
Férfi	16
Nő	2
Életkori átlag	42.7 év

Az eredmények összefoglalása

### 1. Kérem, adja meg, hogy melyik megyében dolgozik Ön!



### 2. Milyen eszközön használja leggyakrabban a CREAWEB Online Rendeléskezelő szoftvert?



### 3. Milyen előnyei vannak a CREAWEB Online Rendeléskezelő felületének? Értékelje 1-6-ig terjedő skálán, 1-számomra nem fontos előny; 6- számomra nagyon fontos előny





Könnyen kezelhető



Naprakész



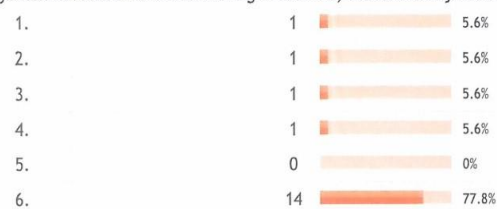
Könnyen elérhetőek, letölthetőek az ártlisták, prospektusok



Több fajta elektronikai eszközön is működik (Reszponzív)



Nyomon követhetőek a leadott megrendelések, elküldött árajánlatok



4. Mire használja leggyakrabban Ön a CREAWEB-et?



Állítsa sorrendbe aszerint, hogy melyik funkciót használja a leggyakrabban !  
(1- leggyakoribb; 4- legritkább)

	Helyezés	Pontok
Referenciatetők regisztrálására	1	39

Tetőfedő Pontgyűjtő rendszer keretében lévő termékek megrendelésére	2	42
Prospektusok/ Árlisták elérésére, letöltésére	3	48
Árajánlat készítésre	4	51

A helyezés a válaszlehetőség rangsorban betöltött helyét mutatja. A legmagasabb helyezesű válaszlehetőséget értékelték a kitöltők a legmagasabbra. A pontok azt mutatják, hogy ezt a lehetőséget hányan választották. A legfontosabb válaszlehetőség kapta a legkevesebb pontot; a legkevésbé fontos válaszlehetőség a legtöbb pontot.

#### 5. Milyen gyakorisággal használja Ön az oldalt átlagosan?

Naponta egyszer	1		5.6%
Naponta többször	1		5.6%
Hetente egyszer	5		27.8%
Hetente többször	4		22.2%
Havonta egyszer	4		22.2%
Havonta többször	3		16.7%
Összes válasz	18		




#### 6. Milyen változtatások lennének fontosak az Ön számára? Köszönjük, hogy javaslatait megosztja velünk!

- 1) Ii
- 2) A folyószámla menüpont inkasszálas esetén gyorsabb frissítés.
- 3) Nincs különösebb észrevételem.
- 4) Nekem így megfelelő
- 5) .
- 6) 3 lépcsős rendszerképzés
- 7) Árlista hiánya
- 8) Gyorsabb is lehetne
- 9) nincs
- 10) A pontgyűjtő nem napra kész, és a pontgyűjtőben található termékek változtatása
- 11) Nekem így megfelel ahogy van.
- 12) q5tzq54
- 13) Semmire nagyon jó így
- 14) Mondjuk ha elérhető lenne minden termék minőségi megfelelőségi nyilatkozata az nem lenne rossz!
- 15) Nincs
- 16) Nem tudom értékelni.
- 17) 0
- 18) A saját adataim megtekintése és szerkesztése lehetne kicsit könnyebben elérhető és látható.

#### 7. Miben segíti a CREAWEB az Ön munkáját? (több válasz lehetséges)

Értékesítés növelése	0		0%
Többlatinformációkhoz jutás	11		50%
Hatékony, gyors munkavégzés	8		36.4%
Nem segíti a napi munkavégzést	3		13.6%
Összes válasz	22		

#### 8. Változott a munkája a CREAWEB használata óta? (több válasz lehetséges)

Könnyebb lett	8		40%
Nehezebb, körülményesebb lett	0		0%
Gyorsította a munkavégzést	6		30%

Lassította a munkavégzést	0		0%
Nem jelent minőségi változást	6		30%
Összes válasz	20		






9. Mit gondol a referenciatetők regisztrálásának lehetőségéről? (több válasz lehetséges)

Tetszik, mert egyszerűbb megoldás	11		36.7%
Tetszik, mert átláthatóbb megoldás	8		26.7%
Tetszik, mert gyorsabb megoldás	9		30%
Számomra egyszerűbb lenne papíron	0		0%
Bonyolultnak tartom ezt a CREAWEB-es megoldást	1		3.3%
Nem kedvelem a digitális eszközöket	1		3.3%
Összes válasz	30		

10. Mi a véleménye a CREAWEB árajánlat készítő rendszerről? (több válasz lehetséges)

Tetszik, mert egyszerűbb megoldás	7		28%
Tetszik, mert átláthatóbb megoldás	8		32%
Tetszik, mert gyorsabb megoldás	3		12%
Egyszerűbb lenne papíron	2		8%
Bonyolult a CREAWEB-es megoldás	4		16%
Nem kedvelem a digitális megoldásokat	1		4%
Összes válasz	25		

11. Mi a véleménye a tetőfedő pontgyűjtő keretein belüli termékek rendelési menetéről a CREAWEB-en keresztül? (több válasz lehetséges)

Egyszerűbb	10		34.5%
Átláthatóbb	8		27.6%
Gyorsabb	8		27.6%
Számomra egyszerűbb lenne papíron	0		0%
Bonyolult a CREAWEB-es megoldás	2		6.9%
Nem kedvelem a digitális megoldásokat	1		3.4%
Összes válasz	29		

12. Ha problémája van a CREAWEB rendszer használatával, kítől kap segítséget?

Felhasználói kézikönyvből	0		0%
A CREATON munkatársától	17		94.4%
Eloivasom a Sűgő-t	0		0%



Nem kapok segítséget	1		5.6%
Összes válasz	18		

Magyarázat: Az „Összes válasz” az adott kérdésekre adott válaszokat összesítve mutatja. Százalékos bontásban ábráztuk, hogy a kitöltők milyen arányban jelölték be az egyes válaszlehetőségeket.

## SZERZŐI NYILATKOZAT

Alulírott, Toplak Tícia büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Zalaegerszeg, 2018. 05. 15.

Toplak Tícia s.k.  
hallgató aláírása

## ÖSSZEFOGLALÁS

Creaweb-Online Rendeléskezelő felület és az SAP, mint ERP rendszer kapcsolata

---

szakdolgozat címe

Toplak Tícia  
nappali/rövidített, alapképzés/Gazdálkodási és menedzsment szak/  
Szolgáltatásmenedzsment szakirány

---

Hallgató neve  
tagozat/csoport/szak/szakirány

Szakdolgozatom témája a Creaton South-East Europe Kft. online B2B rendszerével, a Creawebbel, illetve, vállalatirányítási rendszerrel, az SAP-val kapcsolatos. Ezen programok kapcsolódási pontjait mutatom be dolgozatomban, hogy milyen szerepet játszanak a vállalaton belüli kommunikációban és az eladási folyamatokban. Az SAP, mint ERP rendszer és a Creaweb közötti kapcsolódás milyen hatással van a belső kollégák munkájára, illetve a Creaweb online felülete miben segíti a Creaton SEE Kft. kereskedőinek és tetőfedőinek a munkáját.

Dolgozatomban a B2B rendszer és az ERP rendszerekhez kapcsolódó fogalmak, ismeretek körülmények után megvizsgáltam a Creaton SEE Kft.-nél ezen rendszerek sajátosságait. A dolgozatom célja, hogy bizonyítsam e csatornák, felületek fontosságát, előnyeiket a cégnél, hogy mennyiben könnyíti meg az adatok áramlását, megrendelések, árajánlatok elkészítésén át a belső kollégák hatékonyabb munkájának támogatásáig.

A Creaton SEE Kft. egy Lenti székhelyű cserépgyár, itt töltöttem gyakorlatomat a felsőoktatási szakképzésben. Témaválasztásom is a korábbi záródolgozatomra épül, amelyben a Creawebbel, mint online rendeléskezelő felülettel ismerkedtem meg. Szakmai gyakorlatom során betekintést nyertem a Creaweb használatába. Ezen rendszer

egészét mutattam be és ezáltal a szakdolgozatomban mélyebb betekintést nyújtok a Creaweb és az SAP jelentőségére a vállalatnál.

Hipotézisem, melyet igazoltam, hogy a Creaweb, mint online rendeléskezelő felület segíti a kereskedők és tetőfedők munkáját. Gyorsabb és hatékonyabb munkavégzést céloz meg egy zárt rendszerben. Valamint az SAP és a Creaweb kapcsolódási pontjai, eredményesebbé és produktívabbá teszik a belső kollégák munkáját. A választott témát aktuálisnak találom, mivel a mai felgyorsult világban egyre fontosabb az adatok, információk áramlásának gyorsaságát segítő rendszerek kialakítása egy vállalatnál.

A szakdolgozatom következtetése egy kérdőíves megkérdezés alapján kielemezett összefoglalás, amivel az állításaimat szeretném igazolni vagy cáfolni. E megkérdezéssel a hipotézisemet igazoltam a tetőfedők, kereskedők körében. A másik állításom, melyet igazolni szeretnék, hogy a Creaweb és az SAP kapcsolata a belső kollégák, pénzügyesek számára lényeges, jelentőségteljes a munkavégzés során. Ez a vállalatirányítási rendszer segíti, felgyorsítja munkájukat. Ezt a hipotézist egy megkérdezés, személyes interjú készítésével bizonyítottam.