

ESETTANULMÁNY · REXFILM KFT.

# Nem pusztán a régi rendszert kellett lecserélni. A növekedést kellett utolérni.

> Microsoft Dynamics NAV 2017-ről Microsoft Dynamics 365 Business Centralra – egy broadcast rendszerintegrátor útja

Loginform

Loginform

> **Egy 37 éves vállalat életében ritkán történik egyik napról a másikra olyan változás, amely miatt a korábban bevált működési modell hirtelen használhatatlanná válik. Sokkal gyakoribb, hogy a szervezet fokozatosan növi ki azokat a folyamatokat, amelyek éveken át megfelelően szolgálták. A Rexfilm Kft.-nél is ez történt.**

A hazai broadcast szektor egyik meghatározó rendszerintegrátora 2009 óta használ Microsoft Dynamics NAV vállalatirányítási rendszert. A Microsoft Dynamics 2017 azonban 2026-ra nemcsak technológiai életciklusának végéhez közeledett: közben maga a Rexfilm is jelentősen megváltozott. Nőtt a forgalom, az ügyletek száma és komplexitása, miközben a rendszerintegráció, az eszközértékesítés, a szerviz és a támogatási szolgáltatások egyre összetettebb ügyviteli hátteret igényeltek.

A Business Centralra történő átállás ezért több volt informatikai verzióváltásnál. Lehetőséget teremtett arra, hogy a Rexfilm újragondolja saját működését, automatizálja a rutinfeladatok egy részét, és létrehozza annak technológiai alapját, hogy a következő években még magasabb szinten használhassa fel a vállalatban keletkező adatokat.

A projektről **Illés Anikót, a Rexfilm Kft. gazdasági igazgatóját** kérdeztük.



# Vezetői áttekintő

| | |
|---|---|
| ÜGYFÉL | Rexfilm Kft. |
| IPARÁG | broadcast rendszerintegráció, eszközértékesítés, rendszertámogatási és egyéb mérnöki szolgáltatások |
| VÁLLALATMÉRET | közel 30 fő, évi 4,5–5 milliárd forintos forgalom |
| KIINDULÓ RENDSZER | Microsoft Dynamics 2017 |
| ÚJ RENDSZER | Microsoft Dynamics 365 Business Central, felhőalapú környezetben |
| ÉLES ÁTÁLLÁS | 2026 április |
| EGYÜTTMŰKÖDÉS | 17 éve dolgozik együtt a Loginform és a Rexfilm |

FŐ KIHÍVÁS

a Microsoft Dynamics NAV 2017 támogatásának közelgő megszűnése mellett a vállalat növekedésével egyre komplexebbé váló folyamatok, jelentős adminisztráció és nagyszámú nyitott ügylet kezelése

PROJEKTCÉL

a korábbi, jól működő folyamatok biztonságos továbbvitele, pénzügyi automatizáció, a manuális adatrögzítés csökkentése és egy jövőbeni magasabb szintű riporting megalapozása

MEGOLDÁS

Business Central-migráció, egyedi folyamatok és fejlesztések átültetése, pénzügyi automatizációk, szervizfolyamatok újragondolása, sorozatszám- és RMA-kezelés fejlesztése

EDDIGI EREDMÉNY

egyszerűbb és kevesebb adatrögzítés, banki és NAV Online Számla-adatok automatizált kezelése, az elhatárolások magasabb szintű támogatása, kevesebb duplikált adminisztráció, valamint **egy adminisztratív munkatárs munkájának megfelelő kapacitásmegtakarítás**

KÖVETKEZŐ LÉPÉS

automatizált rendelési és ügyletstátusz-riportok, további kényelmi funkciók, magasabb szintű riporting és az AI-ban rejlő lehetőségek kiaknázása

# „Minden ügyletünk bizonyos tekintetben egyedi”

> **Kezdjük magával a Rexfilmmel. Milyen vállalati működést kell kiszolgálnia egy ERP-rendszernek Önöknél?**

A Rexfilm közel 30 fős, strukturálisan stabil középvállalat, évente közel 4,5–5 milliárd forintos forgalommal. Működésünk három fő pillére épül:

Professzionális broadcast és egyéb tartalomgyártáshoz szükséges eszközöket értékesítünk, komplex technológiai rendszereket tervezünk és valósítunk meg, továbbá a rendszerek teljes életciklusát lefedő mérnöki szolgáltatásokat nyújtunk, amelyek a rendszertervezéstől, a javítási és karbantartási feladatokon át a műszaki és operatív támogatásig minden tevékenységet magában foglalnak.

A vállalatirányítási rendszer gyakorlatilag végigkíséri a napi működésünket: az értékesítést, a projekteket, a készlet- és sorozatszám-kezelést, a pénzügyet, a könyvelést, az adatszolgáltatásokat, illetve a tulajdonosi és menedzsment riportálást is.

A működésünk egyik sajátossága, hogy beruházási piacon dolgozunk. Itt nincsenek klasszikus értelemben vett tömegtermékek: egy nagyobb rendszerintegrációs ügyletnél, de a napi értékesítési területen is, szinte minden paraméter egyedi. Más folyamatokat kíván egy több hónapon át futó komplex beruházás, mást a napi eszközértékesítés, és megint mást egy support- vagy karbantartási szerződés. Ezt a sokféleséget az ügyviteli rendszernek is kezelnie kell.



# Két irányból érkezett el a váltás ideje

## Mi indította el a Microsoft Dynamics NAV 2017-ről Business Centralra történő átállást?

A váltásnak külső és belső oka is volt. A Microsoft Dynamics NAV 2017 támogatása a végéhez közeledett, ami a folyamatosan változó magyar jogszabályi környezetben komoly kockázatot jelent. Emellett az IT-infrastruktúra is egyértelműen a felhőalapú, előfizetéses működés felé halad. Az office IT területén már korábban elindultunk ebbe az irányba, és azt is látjuk, hogy a gyártók fejlesztési kapacitása egyre inkább a felhőalapú megoldásokra koncentrálódik.

A belső ok talán még érdekesebb. A Rexfilm az elmúlt években jelentős fejlődésen ment keresztül. Nőtt az ügyletek volumene és komplexitása, ezért bizonyos, korábban jól működő folyamatok napi üzemeltetése egyre nagyobb terhelést jelentett.

Egyszerre nagyon sok nyitott ügyletünk van, rengeteg adattal. Ha ezek státuszát, mérföldköveit és a kapcsolódó feladatokat szigetszerű rendszerekkel, Excel-táblákkal és manuális egyeztetésekkel próbáljuk követni, egy ponton túl ez már nem skálázható.

Nem azt mondanám tehát, hogy egyik napról a másikra sürgőssé vált a váltás, inkább elérkezett az ideje.

A REXFILM SZÁMOKBAN

**37 év**
a vállalat működése

**~30 fő**
strukturálisan stabil középvállalat

**4,5–5 Mrd**
forint éves forgalom

**17 év**
együttműködés a Loginformmal

# Miért éppen Business Central?

### Felmerült, hogy a Microsoft rendszerén kívül keressenek más megoldást?

Nem igazán volt realitása. Egy vállalatirányítási rendszer kiválasztása hosszú távú stratégiai döntés, komoly egyszeri ráfordítással. A Navisionnel alapvetően jó tapasztalataink voltak: a középvállalati környezetben megfelelően rugalmas, jól paraméterezhető és fejleszthető rendszernek bizonyult.

Nálunk ez kulcskérdés. Vannak standard folyamataink, ugyanakkor szinte minden ügyletünk hordoz valamilyen egyediséget.

Legalább ennyire fontos volt a megszerzett tudás megőrzése is. Nemcsak mi ismerjük régóta a rendszert, hanem a Loginform is nagyon jól ismeri a Rexfilmet. Egy teljesen új ERP és egy új partner esetében ennek a közös tudásnak a felépítését lényegében nulláról kellett volna kezdeni. Ez időt, pénzt és további kockázatot jelentett volna.

## A folytonosság ezért számunkra racionálisabb választás volt.



# Nem „big bang”: először működjön biztonságosan

## Milyen elvárásokkal indították el a projektet?

Már az elején egyértelmű volt, hogy nem akarunk mindent egyszerre megvalósítani. Az első fázis célja az volt, hogy az új Business Central legalább azon a szinten támogassa a napi működést, mint korábban a Microsoft Dynamics 2017, miközben a pénzügyi területen már létrehozzuk a legfontosabb automatizációkat.

A második lépcsőbe kerülnek azok a kényelmi és hatékonysági funkciók, amelyek nélkül lehet dolgozni, de amelyek hosszabb távon jelentősen javítják a működést. Ilyen például az ügylet- és rendelésstátuszok magasabb szintű riportálása.

Biztos vagyok abban, hogy következik egy harmadik, organikus szakasz is. Amikor az új rendszerrel már hosszabb ideje dolgozunk, akkor kezdjük igazán megismerni azokat a fejlesztési lehetőségeket, amelyeket a projekt indulásakor még nem feltétlenül láttunk. A napi munka során lépésről lépésre bukkannak majd fel azok a finomhangolási és továbblépési pontok, amelyek a tervezőasztal mellett még fel sem merülhettek.

A BEVEZETÉS LÉPCSŐI

1 Lezárult

### Biztonságos indulás

Legalább a korábbi szintű támogatás a napi működéshez, és a legfontosabb pénzügyi automatizációk.

2

### Kényelem és hatékonyság

Hosszabb távon a működést javító funkciók, például az ügylet- és rendelésstátuszok riportálása.

3

### Organikus továbblépés

A napi munka során felbukkanó finomhangolási és fejlesztési lehetőségek.

# Húszezer cikktől az egyedi szervizfolyamatokig

## Mi bizonyult a migráció egyik legösszetettebb részének?

Már önmagában az adatmennyiség is komoly feladatot jelentett. 2018-ban körülbelül négyezres cikktörzzsel indultunk, 2026-ra pedig nagyjából húszezer cikk szerepelt a rendszerben. Ezek között sok olyan eszköz van, amely egyedi projekthez kötődött, és esetleg csak egyszer fordult elő. Az adattisztítás, és az adatok újrakategorizálása nagyon jelentős munka volt.

Emellett az volt a cél, hogy a korábbi rendszerben már működő Rexfilm-specifikus megoldásokat is továbbvigyük.

Nem mindent lehetett azonban egyszerűen egy az egyben átemelni. Jó példa erre a szerviztevékenység. A korábbi szervizfolyamatokat a Business Centralban részben más logika szerint, a kereskedelmi modulon belül kellett leképezni, miközben meg kellett őrizni több speciális működési igényt is.

Az átállás ugyanakkor alkalmat adott arra is, hogy a teljes vállalati működést átvilágítsuk. A jól működő alaplogikán öncélúan nem akartunk változtatni, de ahol egyszerűsíteni vagy hatékonyabbá lehetett tenni egy részfolyamatot, ott megtettük.

A CIKKTÖRZS NÖVEKEDÉSE

2018
**~4 000**
cikk

→

2026
**~20 000**
cikk

Az adattisztítás és az újrakategorizálás a migráció egyik legjelentősebb feladata volt.

# Az éles indulás előtt minden projekt besűrűsödik

### Mitől tartottak leginkább az átállás előtt?

Elsősorban az időtényezőtől. Aki vett már részt nagyobb szoftverbevezetésben, tudja, hogy az éles indulás előtti időszak a leggondosabb előkészítő munka ellenére is feszítetté válik. Nálunk is egyszerre jelentkezett feladatként a fejlesztések tesztelése, az adattisztítás és adatmigráció, a jogosultságok beállítása és a felhasználók felkészítése, mindez az évzárás és a napi feladatok mellett.

Éppen ezért folyamatosan priorizáltunk: mi az, aminek feltétlenül készen kell lennie ahhoz, hogy biztonságosan elinduljunk, és mi az, amit át lehet tenni a következő szakaszba.

Ez szerintem az egyik legfontosabb tanulsága a hasonló projekteknek. Nem lehet és nem érdemes mindent egyszerre, száz százalékra megoldani.

# Az első hónapokban nem a szoftver a legnépszerűbb kolléga

### Hogyan fogadták a felhasználók az új rendszert?

Minden bevezetésnek van egy tanulási görbéje. Az éles indulás időszakában egy megváltozott környezetben kell ugyanazt a napi fordulatszámot hozni, mint korábban, miközben új rutinokat kell kialakítani. Ez természetesen plusz terhelést jelent.

Ugyanakkor fontos volt, hogy ne csak alkalmazkodást kérjünk a felhasználóktól, hanem kézzelfogható javulást is adjunk számukra. Több olyan folyamatot sikerült egyszerűsíteni, amely korábban például dupla adatrögzítéssel járt.

Az indulást követő finomhangolás és hibajavítás nagyjából két-három hónapot vett igénybe, az első projektfázist pedig augusztus végén zártuk. A rendszer fogadtatása összességében pozitív.

# Egy teljes adminisztratív munkakörnyi kapacitás szabadult fel

## Hol érzik jelenleg a legnagyobb előrelépést?

Egyértelműen a pénzügyi és számviteli területen. A banki adatok kezelése, a NAV Online Számla-adatok beolvasása vagy az elhatárolások kezelése olyan napi rutinfeladatok, ahol nagyon sokat tud jelenteni az automatizáció.

A célunk az volt, hogy bizonyos adatrögzítési feladatokat egy végrehajtói szintre tudjuk egyszerűsíteni, és ne magasan képzett pénzügyi szakemberek kapacitását kössük le olyan tevékenységekkel, amelyek megfelelő rendszerrel egyszerűen elvégezhetők.

A változás kézzelfogható eredményt hozott: **az új rendszerrel egy adminisztratív munkatárs munkájának megfelelő kapacitást tudtunk megtakarítani.**

Ez nemcsak költség- vagy időmegtakarítás. A pénzügyi csapat tehermentesítését és a vállalat munkaerőpiaci kitettségének csökkentését is jelenti. A felszabaduló szakmai kapacitást pedig magasabb hozzáadott értékű feladatokra lehet fordítani.

**1 fő**

felszabadult kapacitás

**Egy adminisztratív munkatárs munkájának megfelelő kapacitásmegtakarítás a pénzügyi és számviteli területen**

- Banki adatok kezelése
- NAV Online Számla-adatok
- Elhatárolások

# A következő nagy ugrás: ne az ember keresse az adatot

## Vezetői szempontból is érzékelhető már a változás?

Ezen a területen még előttünk van a következő nagy lépés. A korábbi riportjaink rendelkezésre állnak, tehát ezen a téren nem veszítettünk funkcionalitást. A magasabb szintű riporting és az automatizált státuszkövetés azonban a következő fázis feladata.

Nagyon sok információnk van a rendszerben, amelyek jelenleg különböző modulokban találhatók meg. A cél az, hogy például az eladási és beszerzési rendelések, nyitott ügyletek és mérföldkövek státusza egyre kevesebb manuális utánkövetéssel legyen áttekinthető.

Hosszabb távon ebben az AI is komoly lehetőséget teremthet. Ha a rendszer különböző pontjain meglévő adatokat strukturáltan és gyorsan lehet lekérdezni, az rengeteg manuális munkát válthat ki.

KÖVETKEZŐ LÉPÉSEK

- → Automatizált rendelési és ügyletstátusz-riportok
- → Magasabb szintű riporting
- → További kényelmi funkciók
- → Az AI-ban rejlő lehetőségek kiaknázása

# „A 17 éves kapcsolat a projekt egyik fontos pillére volt”

### Milyen szerepe volt mindebben a Loginformnak?

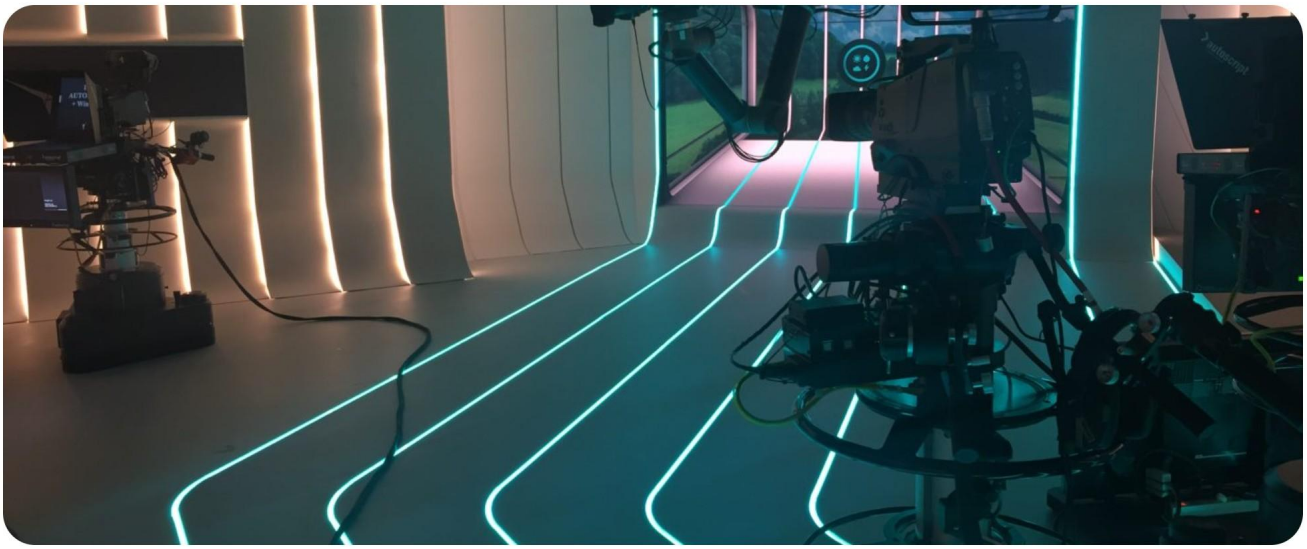
A Loginformmal 17 éve dolgozunk együtt. Az első rendszerünket még nem ők vezették be, de később auditálták és rendbe tették, és azóta nagyon szoros szakmai kapcsolat alakult ki közöttünk.

Ennek egy ERP-átállás során óriási jelentősége van. Ismerik a Rexfilm működését, értik a folyamatainkat és az egyedi igényeinket, nem kell minden üzleti helyzetnél az alapoktól elmagyarázni ezeket.

Ráadásul a Loginform olyan vállalati méretben és környezetben dolgozik, ahol a rugalmasság nagyon fontos. Ez a stabil tudásbázis és a kialakult együttműködés komoly hozzáadott értéket jelentett az átállás során.

Amikor a projekt az éles indulás előtti kritikus szakaszba ért, különösen fontossá vált ez a partnerség. A Loginform extra fejlesztői és konzultációs kapacitást allokált annak érdekében, hogy a csúszások ellenére végig tudjuk vinni az átállást.

> **Azt gondolom, hogy ilyen sűrű időszakban ezt a projektet azért tudtuk határidőre megoldani, mert már jól ismertük egymást.**



# Mit tanácsolna azoknak, akik még NAV-ot használnak?

> **Mit mondana annak a vállalatnak, amely jelenleg még a Dynamics NAV vagy a Navision egy régebbi változatával dolgozik, és fontolgatja a Business Centralra történő átállást?**

Azt, hogy megfelelően fel kell rá készülni. Nemcsak pénzt, hanem időt és belső emberi erőforrást is allokálni kell a projektre. Nagyon fontos egy olyan projektcsapat, amelynek tagjai ténylegesen ismerik a vállalat folyamatait, és lehetőleg a korábbi rendszerben is kulcsfelhasználók voltak.

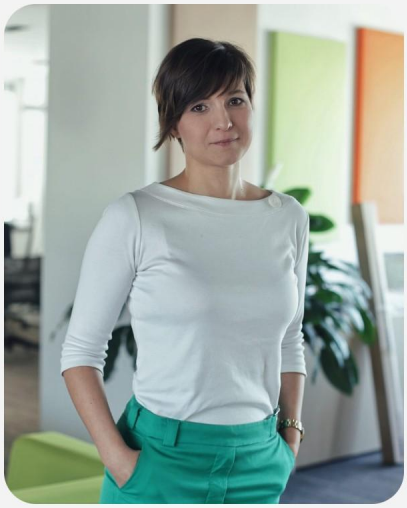
Érdemes időt fordítani a Business Central megismerésére is. Nem biztos, hogy minden korábbi workflow-t változatlanul kell átvinni. Először azt kell megérteni, mit tud a rendszer standard módon, és ehhez képest érdemes újragondolni a saját működést.

És talán a legfontosabb: legyen világos cél és prioritási sorrend. Mi az, ami kritikus az induláshoz, és mi az, ami kényelmi funkcióként ráér később?

> **A többlépcsős bevezetés szerintem lényegesen biztonságosabb megközelítés, mint az összes fejlesztés egyidejű megvalósítása.**



# Ügyfélajánlás



*„A Loginformmal kialakított 17 éves együttműködés a projekt egyik fontos alapja volt. Mélyen ismerik a Rexfilm működését, folyamatait és egyedi igényeit, ami egy ilyen összetett átállásnál komoly hozzáadott értéket jelent. A kritikus éles indulási időszakban extra fejlesztői és konzultációs kapacitással támogatták a projektet. Számunkra ez mutatta meg igazán, mennyit ér egy olyan ERP-partner, amely nemcsak a rendszert, hanem az ügyfél üzleti folyamatait is készségszinten ismeri."*

**Illés Anikó**
gazdasági igazgató
Rexfilm Kft.

# Az átállás véget ért.
# Az átalakulás nem.

A Rexfilm Business Central-projektjének első fázisa lezárult, a történet azonban korántsem ért véget. A technológiai generációváltással létrejött egy olyan alap, amelyre a következő évek automatizációs és riportálási megoldásai, később pedig akár AI-alapú fejlesztései is építhetők. És miközben bizonyos előnyök – köztük **egy adminisztratív munkatárs munkájának megfelelő kapacitás felszabadítása** – már most kézzelfoghatók, a projekt valódi hozadékának egy része csak a következő fejlesztési fázisokban válik láthatóvá.

Illés Anikó ezért nem is egy egyszerű „sikeres rendszerbevezetésként" tekint vissza az elmúlt hónapokra:

> **„Szakmailag inspiráló és magas színvonalú projekt volt, amely a feszített tempó mellett is képes volt katalizálni a belső együttműködést, és a technológiai váltáson túl szemléletformáló hatással bírt."**

Loginform