

**NAGYERDEI
STADION**



MSE KLASZTER KFT.

ESETTANULMÁNY

Consulo Kft.

4183 Kaba, Meteorit út 5.

+36 30 958 0221 ▪ +36 30 239 92 92

info@consulo.hu ▪ www.consulo.hu

■ CONSULO

I. Kezdetek

2014. május elsején megnyitotta kapuit a debreceni Nagyerdei Stadion, ahol a teljes jegyértékesítés és a komplex Stadionkártya-rendszer Microsoft Dynamics NAV rendszerben valósult meg. A bevezetési folyamat nem hagyományos módon zajlott, hiszen nem egy meglévő vállalat meglévő problémáit kellett megoldani, hanem egy újonnan induló, multifunkcionális létesítmény majdani feladatait, problémáit, nehézségeit kellett előre felismerni úgy, hogy a 2014. májusára tervezett átadás és nyitás, valamint az első, várhatóan nagy érdeklődésre számot tartó mérkőzések zökkenőmentesek legyenek. Az elsődleges cél az volt, hogy az országban elsőként egy olyan komplex informatikai rendszer kerüljön bevezetésre, amely lehetővé teszi a vásárlók és vendégek magas színvonalú, gyors kiszolgálását, összehangolva a sportrendezvényekre vonatkozó törvényi előírásokkal.

II. A bevezetés lépései

1. Milyen követelmények voltak a rendszerrel kapcsolatban?

A megvalósítandó rendszernek komplexen kell kiszolgáltatnia a Nagyerdei Stadion üzleti és rendezvényszervezői folyamatait, melyeknek legfontosabb célterületei: pénztárban és interneten történő jegy- és bérletértékesítés, a szurkolói élmény mobil alkalmazásokkal való emelése, a beléptetés, ill. a készpénz nélküli vásárlás a stadion rendezvényeire.

2. Melyek azok a funkciók, amiket a bevezetésre kerülő rendszertől mindenképp elvártak?

Az volt az elképzelés, hogy egy olyan modern, egységes, komplex rendszert alakítsunk ki a Nagyerdei Stadionban, amely alkalmas arra, hogy egyetlen eszköz, egy elektronikus kártya segítségével különböző részlegek igényeit szolgálja ki, természetesen ezek közül is kiemelve a vásárlói, látogatói, szurkolói igényeket. Így ez a kártya a kapocs a kereskedelem, a jegyértékesítés, a beléptetés, az MLSZ, a rendezvényszervezők, a város, a klub és a vendégek, szurkolók között.

3. Mi alapján választották a Microsoft Dynamics NAV integrált vállalatirányítási rendszert?

A megfelelő rendszer kiválasztása során volt néhány alapfeltétel, amelynek meg kellett felelni:

- Minimum 5 évig kell magas rendelkezésre állással kiszolgáltatnia a tulajdonosi, bérlői és üzemeltetői igényeket.
- Meg kell felelnie a kapcsolódó szolgáltatások és szervezetek műszaki elvárásainak.
- Megelégedéssel kell szolgáltatnia a rendezvények látogatóit a szurkolóktól a VIP vendégekig.
- Meg kell felelnie napjaink és a következő 5 év alkalmazott technológiájának, különösen figyelembe véve a mobil kommunikáció és alkalmazási trendeket.
- Átláthatóság, rendszerezettség, objektív mérhetőség.



4. Mi alapján döntöttek a Consulo Kft. mellett?

Az általuk bemutatott szakmai anyag mindenben megfelelt az elvárásainknak, hiszen egy olyan kidolgozott anyagot mutattak be, amely bizonyította azt, hogy szakmai felkészültségük alapján képesek a rendszer megvalósítására, mindezt úgy, hogy vállalják a megvalósítást a rendelkezésre álló szűk határidővel.

5. Mit tapasztaltak a bevezetés során, melyek voltak a fő lépések?

Extra gyors és pontos megvalósítás volt. A Consulo Kft-t 2013. decemberében bíztuk meg a feladattal, és a 2014. májusi stadionavató ünnepségen a rendszer teljes funkcionalitással működött, hiszen már értékesítettük az aktuális szezon hátralévő két mérkőzésére a belépőjegyeket, melyek egyébként rekordgyorsasággal keltek el, így azonnal tesztelhattük, hogy hogyan szerepel a rendszer teltházas rendezvények estén.

6. Voltak-e olyan problémák, amelyek a bevezetés során merültek fel? Hogyan sikerült ezeket megoldani?

Az egyik legnehezebb feladat a projekt koordinálása volt a megrendelő, a kivitelező, az üzemeltetők és a DVSC között. Amit még fontos volt szem előtt tartani, az a szoros határidő, hiszen mindössze néhány hónap állt a rendelkezésre a rendszer tervezésére, megvalósítására, kivitelezésére és tesztelésére. Az idő előrehaladtával voltak újabb felmerülő igények, de úgy gondolom, hogy a Consulo Kft. részéről megkaptuk azt a megfelelő figyelmet, türelmet és szakmaiságot, ami ahhoz kellett, hogy a felmerülő nehézségeket meg tudjuk oldani.



7. Miként valósult meg a jegyértékesítés?

A Nagyerdei Stadion jegyértékesítése a helyszíni és kihelyezett jegyértékesítési pontokon túl mobil alkalmazáson és webes felületen keresztül is elérhető, teljesen kiszolgálva ezzel napjaink igényeit és kihasználva a modern technológia által elérhető előnyüket. Szurkolóink egyedi, számukra kialakított oldalon kezelhetik bérleteiket, a rendezvényekre szóló jegyeiket, virtuális pénztárcájukat, megtekinthetik tranzakcióikat.

III. Későbbi fejlesztések

1. MLSZ szurkolói kártya és jegyértékesítés integráció

A nyitást követő időszakban és azóta is felmerülnek új igények, ami teljesen természetes, hiszen az elképzelések mindig akkor tudnak igazán formát ölteni, ha már eltelt egy kis idő, és sikerül kitalálni a rendszer által nyújtott lehetőségeket. Ilyen igény volt a sporttörvény következtében bevezetésre kerülő szurkolói kártya, melynek változásait a Nagyerdei Stadion

esetében is követni kellett, valamint az MLSZ jegyértékesítő rendszerének összekapcsolása a Nagyerdei Stadion jegyértékesítésével. **Hogyan valósult ez meg?**

A rendszerrel kapcsolatos alapvető elvárás volt az MLSZ külső rendezvényszervezőkkel történő automatikus adatcsere. Első időszakban export-import funkciókkal valósítottuk meg, később on-line kapcsolat került kialakításra, így a Nagyerdei Stadion ülőhelyeit közvetlenül az MLSZ jegyértékesítő rendszerén keresztül is rugalmasan lehet értékesíteni.

2. DVSC Shop

Az elmúlt időszakban a Nagyerdei Stadion több részlegén is bevezetésre a került a Microsoft Dynamics NAV. Az újonnan nyílt DVSC Shop kiskereskedelmi értékesítése is ezen a rendszeren keresztül történik. **Itt mik voltak az elvárások?**

Elsősorban a készletkezeléshez, kimutatások készítéséhez szeretnénk volna használni, oly módon, hogy a már meglévő funkciókat felhasználjuk a kiskereskedelmi értékesítés során. Mivel a Nagyerdei Stadion beléptető-rendszere és készpénzmentes fizetése kifejezetten a Stadionkártya használatára épült, egyértelmű volt, hogy az induló DVSC Shop-ban is alkalmazni szeretnénk, így olyan egyedi, intelligens funkciók kerültek fejlesztésre, melyek segítségével az akciók, kedvezmények könnyen és gyorsan beállíthatók, és a rendszer automatikusan vizsgálja a vásárlótípusokat, így a megfelelő kedvezményekkel megy végig a vásárlás. Így akár időszakos, akár egyedi, akár termékspecifikus kedvezmények is könnyedén létrehozhatók.

IV. Tapasztalatok

A rendszert már közel 2 éve használják, ez idő alatt milyen tapasztalataik voltak?

2014 óta használjuk a Microsoft Dynamics NAV rendszert, és úgy gondolom, hogy tökéletesen ellátja azokat a funkciókat, amelyekre egy ilyen volumenű létesítménynek szüksége van, hiszen azon túl, hogy a rendezvény-létrehozás és a rendezvényekre történő jegyértékesítés Dynamics NAV-ban történik, a teljes stadionkártya-rendszerünk megvalósulhatott a segítségével, és mindez tökéletesen szinkronban tartható a beléptető rendszerrel, valamint online jegyértékesítési felületünkkel. A kimutatások, jelentések segítségével komplex képet kaphatunk a pénzügyekről is.

Áttekintés:

Cégnév: Nagyerdei Stadion/MSE Klaszter Kft.

Bevezetés éve: 2014

Szoftver-verzió: Microsoft Dynamics NAV 2013 R2

Bevezető partner: Consulo Kft.