



Egre Judit,
vezető szabványszakértő,
GS1 Magyarország Nonprofit Zrt.

**„CÉLUNK, HOGY AZ ÜZLETI ÉLET KÖZÖS
NYELVÉT MEGTEREMTSÜK”**

OLYAN KONSZENZUSRA KELL JUTNI, AHOL MINDENKI ELŐNYÖKET TUD REALIZÁLNI

Mi vezet egy fiatal lányt a vonalkódok világába? Egre Judit fiatal kora ellenére már most komoly szakmai háttérrel rendelkezik az azonosítástechnika és a szabványmenedzsment területén, idén pedig elnyerte Az Év Fiatal SCM Tehetsége Díjat is.

■ **Hogy lesz valakiből azonosítás-technikával foglalkozó szakember?**

Gazdálkodás és menedzsment alapszakot végeztem az egyetemen, ahol többek között logisztikát is tanultunk, ami nagyon felkeltette az érdeklődésemet. Tetszett, hogy analitikus gondolkodást, rendszerszemléletet és strukturáltságot követel ez a terület, a gyakorlatok során pedig az is kiderült, hogy bár ez egy teljesen logikus terület, ugyanakkor nagyon izgalmas és változatos. Mesterképzés alatt duális rendszerben tanultam, ami azt jelentette, hogy hétfő-kedd-szerda az egyetemen voltam, viszont a szabadnapokon a GS1 Magyarországnál dolgoztam, így lettem szabványszakértő. Akkor még nem láttam át teljesen, hogy miről szól ez a terület, de nagyon érdekes volt, hogy hogyan lehet adatokat digitalizálni emberi beavatkozás, gépelés nélkül.

■ **Az emberi beavatkozás nélküli digitalizációra mondana pár példát?**

Elég tág fogalom valóban. Mi a vonalkódokra és RFID technológiára specializálódunk, viszont nem megoldás szolgáltatók vagyunk, hanem szabványrendszert értékesítünk, tehát szellemi tulajdon.

Ahhoz, hogy a digitalizáció jelentőségét megértsük, érdemes visszamenni időben pár évtizedet. 50 évvel ezelőtt még a régi címkézés módszer volt a gyakorlat a boltokban, tehát a pénztáros minden tétel árát egyesével begépelte. Emiatt sokszor hosszú sorok alakultak ki, és megszületett az igény, hogy gyorsítani, digitalizálni kellene ezt a folyamatot.

Ekkor kezdték fejleszteni azt a vonalkód technológiát, amit ma ismerünk. Szükség volt fizikai, IT berendezésre, szkennerre, valamilyen szoftverre, ami feldolgozza ezt az információt, illetve ekkor még a vonalkód fogalma sem létezett, azt is ki kellett találni. Ez a rendszer nem működött volna, ha minden üzletben, minden országban más a szabvány, hiszen a globális kereskedelemnek, globális ellátási láncoknak az az egyik legnagyobb előnye, hogy mindenki ugyanazt a szabványrendszert használja. A mi szabványrendszerünk innen indult. Ahogy mondani szoktuk, célunk, hogy az üzleti élet közös nyelvét megteremtjük. Ma már szinte minden vonalkód a mi szabványunk szerint kerül fel a kiskereskedelembe értékesített termékekre.



■ **És hogyan került át a vonalkód rendszere a termékekről a logisztika világába?**

A partnerek rájöttek, hogyha a végponton, tehát az értékesítési pontokban ennyire hatékonyan alkalmazható az egységes vonalkód, akkor miért ne használnák a logisztikában is, hiszen ott sokkal nagyobb volumenek mozognak. Logisztikai szinten ráadásul már nem csak a termék és az azonosító szám szerepel egy raklapon, hanem fontos például a lejárat és a LOT szám is, hogy nyomon követhető legyen a termék. Ez utóbbi kiemelkedően fontos szempont, hiszen sajnos megtörténik, hogy valamilyen termék például veszélyes emberi fogyasztásra, ezért vissza kell hívni. Üzleti szempontból az adott cégnek nem

mindegy, hogy az egész heti gyártását kell visszahívni, vagy meg tudja mondani, hogy az egyik alapanyaggal volt a probléma, amit csak a keddi gyártást érintette, és ezért elegendő egy szűkebb kört visszahívni.

■ **Idehaza kizárólagosan a GS1 Magyarország foglalkozik vonalkódok generálásával és a hozzá kapcsolódó szolgáltatásokkal?**

A GS1 szabványos azonosítószámok és vonalkódok tekintetében igen. Brüsszelben van egy központi szervezetünk, és ezen kívül 116 országban vagyunk jelen, de nem vagyunk területileg felosztva. A különbség csak annyi, hogy mi magyar nyelven nyújtunk szolgáltatást, így ki is alakult, hogy a magyar partnerek hozzánk jönnek. Az

alapértékek minden országban egyeznek, a hozzáadott értékű szolgáltatás típusaiban vannak különbségek. A globális szolgáltatás legnagyobb előnye, hogy a világ bármelyik részén ugyanazt mondjuk el, ha valaki egy kérdéssel fordul hozzánk. Szintén fontos, hogy a fejlesztésekbe bevonjuk a piaci szereplőket, úgynevezett nemzetközi munkacsoportok keretében. Ezáltal ez egy felhasználók által irányított fejlődés, ahol nem csak a gyártók érdekeit képviseljük.

■ Mely szektorok adják a legtöbb partnert?

A retail mellett kiemelném a logisztikát, illetve az egészségügyet. Nem is gondolná az ember, de például az egészségügyben az elmúlt 4-5 évben dinamikus változások mentek végbe a vényköteles gyógyszerek követhetősége érdekében és hamisítás ellen. Ha megnézzük az ember egy vényköteles gyógyszerét, azon szerepel egy kétdimenziós kód, ami GS1 DataMatrix szabvány szerint lett generálva, és abban már a termékazonosító számon kívül lejárati dátum, széria szám, illetve LOT szám is található, így lesz egyedi minden egyes darab, és ez támogatja a nyomonkövetést is. A logisztikában például a logisztikai címkék egységesítése és a különböző elektronikus üzenetek használata segíti a szektor dinamikus fejlődését.

■ Említette a hozzáadott értékű szolgáltatásokat. Az a projekt, amit az Év Fialat SCM Tehetsége Díjra nyújtott be, az is egy ilyen hozzáadott értékű fejlesztés. Elmesélne ennek a lényegét?

Mindig is nyomon követtem az MLBKT keretében belül a történéseket, mert ez egy nagyon szuper szakmai közösség, és nagyon jó kezdeményezésekkel. Az Év Fialat SCM Tehetsége Díj egy újdonsült felhívás volt, idén adták át először. Követelmény volt az önálló projekt véghezvitele, valamilyen vezetői feladatkör és a 30 év alatti életkor. A projekt, amivel neveztem, egy GS1 Flow szolgáltatásnak a kialakítása volt. Autodidakta módon kezdtünk el megtanulni és tesztelni egy szimulációs célra beszerzett szoftvert. Az alapok elsajátítása után pedig 2 pilot projekt megvalósítása volt a cél, amit sikerült is elindítani 2022-ben.

A második (és a pályázatban benyújtott) projekt egy Webjátékbolt volt, ahol a ko-

rábbi fejlesztések tapasztalati úton alakultak, de már elérték egy olyan méretet, hogy át szeretnék volna nézni a folyamataikat. A cél az volt, hogy kevesebb teher és nyomás mellett tudják a munkavállalók végezni a folyamataikat. A nagy kihívást az jelentette, hogy vannak intenzív időszakok, amit ugyanúgy teljesíteni kell, erre kellett megoldást találnunk.

■ Hogy néz ki a szimulációs szoftver használata a gyakorlatban?

A Webjátékbolt esetében a kiküldött csomagszámokra vonatkozóan növekvő tendencia volt megfigyelhető az elmúlt években, a darabszám 2023-ban meghaladta a 200.000 db-ot. A cég továbbra is kis- és családi vállalkozásnak számít, 2021-ben 16 munkavállaló dolgozott a cégnél. A vevői igény kiszolgálása indokolta, hogy a cég 2021-ben átköltözött egy új raktárba, ahol a vezetők tapasztalati úton alakították ki a folyamatokat. A projekt a cég megismerésével, a probléma feltárásával és egy néhány órás helyszíni bejárással, közös beszélgetéssel kezdődött. Ezek alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy az elemzés célja elsősorban a már megismert raktár és folyamatok felmérése és esetleges fejlesztése, kifejezetten a teljesítmény feltérképezésére fókuszálva. A fő cél elsősorban a hatékonyságnövelés.

A bejárást követően felrajzoltuk az iGrafx szoftverbe BPMN módszertan alapján a jelenlegi folyamatot. Nagyon érdekes volt a projekt ezen szakasza, mivel megerősítést nyert, hogy az előkészítés fázis során mennyi nyitott kérdésünk maradt. Elsősorban a vállalat és a folyamatok működésének megértése a meghatározó. Ezt követően tudtuk feltenni a megfelelő, célzott kérdéseket ahhoz, hogy fel tudjunk rajzolni egy jelen állapotot. A látogatásunk során kiderült, hogy a szűk keresztmetszet és a fejleszthető folyamatrészek a komissiózás tevékenységeihez kötődnek. Tehát mivel a raktáron belül a termékek elhelyezése tapasztalati úton alakult, a mindennapok során feleslegesen sokat sétálnak a dolgozók. Leszimuláltuk a folyamatot, ABC elemzést végeztünk és arra jöttünk rá, hogy ha a gyorsan forgó termékeket egymás mellé, a csomagolóállomáshoz közel helyeznénk el, azzal jelentősen optimalizálni lehetne a folyamatokat. A szimuláció eredményeként általános időszakban

17%-kal csökkent a komissiózás, karácsonykor, a kiemelt időszakban pedig 21%-kal lehet gyorsabb a folyamat.

■ Tehát ezeknek a hozzáadott értékű szolgáltatásoknak gyakorlati, mérhető haszna van

Igen. Az a lényeg, hogy nagyon sokszor az apró változtatások jelentősen támogatják a folyamat gördülékenységét, ezáltal hatékonyabban tud működni az adott cég. Ez pedig sok esetben költség- és erőforrás megtakarítással járhat, attól függően, hogy melyik cég mire helyezi a hangsúlyt. Azt vettük észre, hogy sokszor az a fejlesztések korlátja, hogy nem tudjuk elképzelni, milyen lesz a jövőbeni megváltoztatott folyamat, mekkora pénzügyi, erőforrásbeli befektetést igényel, és mi lesz a hozadéka. Egy ilyen szoftveres szimuláció nagyban segíti azt, hogy ezeket a hozadékokat el lehessen képzelni, vizualizálva lássuk a változtatás hatásait. Az optimalizálás első lépése az, hogy megértsük, hogyan működik a jelenlegi folyamat. Nyilván egy külső szem teljesen másképp látja a folyamatokat, mint a benne szereplők, pedig fontos, hogy rendszerszemléletben gondolkodjunk, lássuk és megértsük a miérteket. Ezt a folyamatot modellezzük le szoftveresen, és tesszük érthetővé a szimulációval.

■ Ezek azok az újítások, amikért megéri csinálni? Mi a legizgalmasabb a szakmájában?

Szeretem, hogy mindig vannak szakmai újdonságok, amikkel még nem találkoztam, és hogy ezek gyakorlati problémák, hiszen abból lehet a legtöbbet tanulni. Sokszor kihívás megérteni és lemenedzselni, hogy mit szeretne a partner és mi a valós probléma a kérés mögött, de pont ez adja az izgalmat, színes részt. Ami igazán megfogott a logisztikában, az az, hogy a logisztika sokkal több, mint hogy a csomag eljuttatásról beszélünk, hanem van egy nagyon komplex háttér annak, ahogy hozzánk kerül egy csomag. Mivel szeretem a gyakorlatorientált feladatokat, amikor ténylegesen segíthetünk az ügyfélnek, így élvezem, hogy minden nap más kihívást tartogat. Tudni kell jól kérdezni, hogy a leghatékonyabb megoldásokkal segíthessük az ügyfeleinket.

Taraszovics Ágnes