



ELECTROCONAT

O COMPANIE ÎN PLINĂ CREȘTERE ALEGE SOLUȚIILE SAP PENTRU STRUCTURAREA PROCESELOR

“Am avut experiența unor implementări SAP în perioada când lucram pentru o companie multinațională. Acum, ca antreprenor, SAP îmi oferă o oglindă a afacerii în care văd în orice moment cum merge compania.”

Florin Secula, director operațiuni, Electroconat



PE SCURT

Compania

- Nume: ELECTROCONAT S.A.
- Locație: Deva / Timișoara
- Industria: Comerț-Distribuție
- Produse și servicii: Echipamente electrice
- Website: www.electroconat.ro

Provocări și Oportunități

- În urma dezvoltării operațiunilor, ca volum și ca număr de centre de lucru, soluția informatică anterioară a devenit în scurt timp depășită și nu mai prezenta încredere
- Planul de afaceri prevede creșterea cu 50% a numărului de depozite până la sfârșitul anului

Obiective

- Integrarea a trei departamente din punct de vedere al fluxurilor informaționale
- Definirea și dozarea exactă a autorizațiilor mai multor tipuri de utilizatori, în funcție de competențe
- Funcționarea în regim online prin care datele introduse într-un punct sunt actualizate în întreg sistemul

Soluții SAP și Servicii

- SAP Business All-in-One, implementare și instruire pentru utilizatorii finali

Aspectele Implementării

- În mai puțin de patru luni s-a făcut migrarea la noul sistem, cea mai solicitantă perioadă fiind cea în care ambele sisteme au fost utilizate în paralel. S-a făcut astfel verificarea la nivel de cifre a acurateții procedurilor.

De ce SAP

- Acționarul majoritar avea experiența SAP din perioada în care a lucrat pentru o companie multinațională și își dorea aceeași rigoare a operațiunilor pe care o oferă aplicația și pentru propria companie, acuratețe pe care sistemul existent sau alte sisteme de pe piață nu o puteau oferi.

Beneficii

- Situația stocurilor și a comenzilor este centralizată și actualizată în orice moment
- Există o consistență a informațiilor pe tot parcursul proceselor, de la ofertare până la facturare
- Reducerile de costuri datorate standardizării proceselor pe baza celor mai bune practici din industrie ajung anual la 100.000 de euro

Partener de implementare

- LASTING System

Infrastructura Existentă

- Nu se folosea un sistem ERP centralizat și cu adevărat integrat

- Bază de date: Microsoft SQL Server

- Hardware: Servere Intel

- Sistem de operare: Microsoft



ELECTROCONAT

SAP - O SOLUȚIE MATURĂ ȘI STABILĂ ADAPTATĂ COMPANIILOR MEDII DIN ROMÂNIA

Boom-ul imobiliar din România este accentuat în partea de vest a țării de numeroasele dezvoltări industriale, cu precădere în industria auto.

Existând o creștere susținută a numărului de proiecte imobiliare aflate în execuție, companiile furnizoare de materiale și produse electrice au înregistrat succese colaterale.

Electroconat, una dintre aceste companii, vinde în regim wholesale 20.000 de articole din gama instalațiilor termice, sanitare, instalații electrice, unelte pentru construcții și materiale pentru amenajări interioare.

În 2007, firma înființată acum șapte ani în Deva, a deschis un nou depozit în Timișoara ajungând la patru în total și încheind exercițiul financiar cu o cifră de afaceri de 8 milioane de euro. Comparativ cu anul anterior, creșterea a fost una de trei cifre.

“Față de producătorii direcți pe care-i reprezentăm, suntem o afacere de nișă, dar, dacă ne comparăm cu alte companii de distribuție, suntem fără îndoială între primele din această regiune a țării”, spune Florin Secula, director de operațiuni al Electroconat.

Firma din Deva concurează de fapt cu ambele tipuri de companii, operând cu discount-uri de volum, stocuri consistente și prețuri, în multe dintre cazuri, foarte apropiate celor oferite de producători.

“Pe măsură ce ne-am dezvoltat, sistemul informatic pe care-l foloseam nu mai făcea față. Trebuia să trimitem date de la un depozit la altul prin email și se făceau plăți către celelalte puncte de lucru care nu apăreau în sistemul informatic. Aveam nevoie de un sistem online în care datele să fie actualizate automat”, enumeră Florin Secula câteva dintre motivele care l-au determinat să caute o soluție de tip ERP modernă.

“Având experiența primelor șapte luni de utilizare SAP pot spune că mă aștept la reduceri anuale de costuri de 100.000 de euro”

Florin Secula, director operațiuni, Electroconat

Într-o situație similară, dar de pe o poziție diferită, se află LASTING System - o companie care a pornit în 1995 cu distribuția de echipamente IT hardware și care s-a extins pe segmentul serviciilor software începând cu anul 2000.

Inițial, producător al unei soluții ERP proprii, LASTING System a trecut prin alte două etape în care a fost partenerul a două companii de software de afaceri, pentru a ajunge, în final, să colaboreze cu compania germană SAP.

Implementarea de la Electroconat, s-a desfășurat în parametrii contractului, iar

durata proiectului a fost de aproximativ patru luni.

“Avem în acest moment mai multi consultanți SAP cu experiență, fiecare având și experiență practică de business în companiile unde au lucrat anterior și ca utilizatori ai SAP”, explică Ronald Wagmann, director soluții IT al LASTING System.

Divizia de servicii IT a LASTING System a realizat o analiză preliminară a

modului în care procedurile operaționale curente ar putea fi reflectate natural, într-o interfață software SAP și a propus companiei soluția SAP Business All-in-One.

“Electroconat avea nevoie de un sistem care să țină pasul cu planurile lor de dezvoltare, ce prevedeau deschiderea de noi puncte de lucru”, declară Wagmann.

Pe lângă aceasta, sistemul folosit anterior nu făcea față cerințelor companiei și nu mai prezenta încredere. Urmărirea comenzilor de la clienți și cele către furnizori se făcea greoi, iar vechea aplicație prezenta riscul de a genera erori, nefiind un sistem centralizat în timp real.



“Pe măsură ce ne-am dezvoltat, sistemul informatic pe care-l foloseam nu mai făcea față. Trebuia să trimitem date de la un depozit la altul prin email și se făceau plăți către celelalte puncte de lucru care nu apăreau. Aveam nevoie de un sistem online în care datele să fie actualizate automat”

Florin Secula, director operațiuni, Electroconat

Soluția SAP Business All-in-One a fost preferată de compania din Deva datorită configurației robuste, prin care pot fi administrate centralizat vânzările celor 50 de categorii de produse aflate în ofertă, dar suficient de flexibilă pentru a se potrivi dezvoltării

Obiectivul principal a fost integrarea la nivel de sistem informatic a mai multor departamente: managementul materialelor, cel care gestionează stocurile celor patru depozite Electroconat, departamentul de vânzări și cel

Interfața SAP prin care lucrează acum jumătate din cei 50 de angajați ai Electroconat permite acest detaliu administrativ.

Renunțarea la procese redundante și la proceduri anevoioase a adus reduceri substanțiale de costuri care îi fac pe acționarii Electroconat să vadă în implementarea SAP Business All-in-One o investiție strategică.

“SAP îți unește departamentele între ele, de la partea de ofertare a clienților la vânzarea efectivă, îți face un flux al documentelor, e liantul între departamente”

Florin Secula, director operațiuni, Electroconat

dinamice a companiei.

“Practic știam ce cumpăr și asta doreau și angajații, așa că nu a fost un șoc pentru nimeni trecerea la SAP”, spune Florin Secula.

Anterior carierei antreprenoriale la Electroconat, Secula a fost implicat direct în alte implementări SAP, ca angajat al unei companii multinaționale.

“Cred că dacă ar mai trebui să implementez încă o dată SAP în companie, procesul nu ar dura mai mult de o lună, având experiența mai multor proiecte”, continuă directorul de operațiuni al Electroconat.

Concret, procesul a fost coordonat de consultanții LASTING System și de patru utilizatori cheie din partea Electroconat, directori de departamente, supervizați de Florin Secula.

financiar.

“SAP îți unește departamentele între ele, de la partea de ofertare a clienților la vânzarea efectivă, îți face un flux al documentelor, e liantul între departamente”, este de părere Florin Secula.

Modulele speciale destinate activității de distribuție au ajutat compania să-și alinieze procesele la nivelul celor mai bune practici din această industrie, permițând în același timp personalizarea în funcție de cerințele specifice locale.

De exemplu, sistemul a fost creat astfel încât procesul de ofertare și vânzare să se facă pe criterii ierarhice. Comenzile peste o anumită valoare sunt gestionate exclusiv de angajații investiți cu această competență.

“Având experiența primelor șapte luni de la implementarea SAP, pot spune acum că mă aștept la reduceri anuale de costuri de 100.000 de euro”, spune Florin Secula. “Dar poate cel mai important avantaj este că SAP îmi oferă o oglindă a afacerii, în care pot vedea în orice moment cum merge compania”.

Compania este astfel și mai bine poziționată în raport cu concurența. Având ca principală sursă a veniturilor vânzările de cabluri și de aparatură electrică de mică și joasă tensiune, Electroconat păstrează, cel puțin pentru moment, avantajul de a fi printre puținele companii din segment, în regiunea de vest a țării, care au o imagine în timp real a afacerii și un control real asupra costurilor.

“Electroconat avea nevoie de un sistem care să țină pasul cu planurile lor de dezvoltare, ce prevedeau deschiderea de noi puncte de lucru”, Ronald Wagnmann, director soluții IT, LASTING System

Prin scalabilitate și flexibilitate, atribute standard ale aplicațiilor SAP, compania este pregătită pentru creșterea organică viitoare.

Până la sfârșitul anului este planificată deschiderea a încă două depozite, ce vor mări numărul de puncte de lucru ale Electroconat la șase.

Dezvoltarea se va putea face fără probleme cu configurația informatică de acum, spun reprezentanții companiei.

Compania își va consolida astfel poziția de lider regional, fiind cea mai mare rețea de magazine specializate pe vânzarea instalațiilor electrice.

Cel mai probabil, Electroconat va colabora și pe viitor cu LASTING System pentru implementarea unor module SAP suplimentare. Acționarii companiei au în vedere componentele pentru gestiunea departamentului de resurse umane.

SAP ROMÂNIA

Str. Tipografilor Nr. 11-15

Clădirea A1 /LA, Etajul 2

Sector 1 București

Telefon: + 40 31 225 28 00

Fax: + 40 31 228 59 09

Email: info.romania@sap.com

50 2008/05

©2007 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.