

Polon Alfa România optimizează stocurile și accelerează livrările cu SAP Business One

După câțiva ani de experiență cu un sistem ERP local, Polon-Alfa România a decis implementarea SAP Business One. Obiectivul proiectului: trasabilitate completă asupra operațiunilor comerciale și crearea unei baze de dezvoltare pe termen lung. Motive pentru alegerea SAP Business One: funcționalitățile numeroase, amprenta internațională a soluției, dar și nivelul bun de localizare și asistență oferit de partenerul System Innovation România.

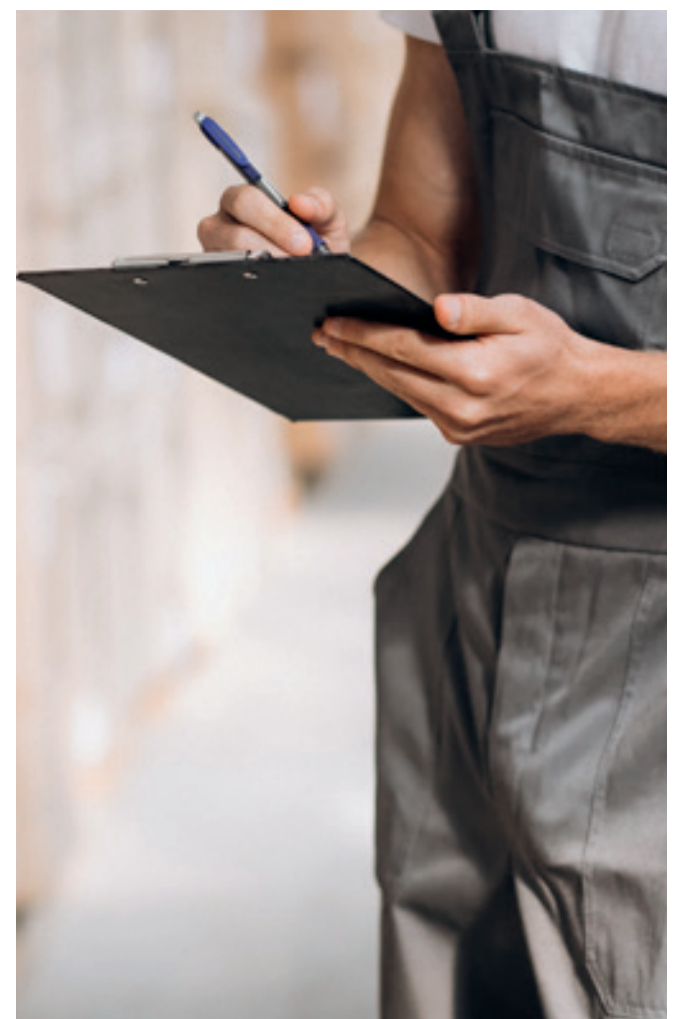
Polon-Alfa este unul dintre cei mai mari producători de sisteme pentru detectare și alarmare la incendiu, din Europa Centrală și de Est. Originară din Polonia, compania a fost înființată în 1960, iar în ultimii 15 ani s-a extins atât în Europa cât și în Orientul Mijlociu și America Latină. Polon-Alfa produce o gamă diversificată de echipamente și accesorii pentru sisteme de detecție a incendiilor, dedicate cu precădere facilităților de tip industrial, de la clădiri de birouri și aeroporturi până la monumente istorice și centre de date. Începând cu anul 2018 compania a operat o serie de modificări semnificative la nivelul unităților de producție, cu investiții majore în tehnologie, software și resurse umane, ceea ce a dus la o creștere a producției de peste patru ori. În România, compania este prezentă încă din 2011 (initial sub denumirea de Astal Security Technologies) și derulează un business indirect prin intermediul unei rețele de peste 500 de parteneri, integratori autorizați.

Polon-Alfa România acoperă întregul ciclu: distribuție, suport, mentenanță, training etc și operează două depozite naționale, cu sute de mii de produse rulate

anual. Compania are patru sucursale (Cluj Napoca, Bucuresti, Iași, Timișoara), 20 de angajați, iar în 2018 a depășit 4 milioane euro cifra de afaceri.

Situația inițială

Dacă la înființare, compania putea gestiona activitatea economică cu o aplicație simplă de contabilitate, în următorii ani a trecut la utilizarea unui sistem ERP. Până în 2017, acest sistem ERP dezvoltat local a oferit ajutorul necesar, însă pe măsură ce activitatea a crescut era evidentă incapacitatea susținerii unei afaceri cu 4 sucursale, doua depozite și peste 500 de parteneri de afaceri. În 2017 Polon Alfa avea un volum prea mare de activitate la nivel de procese, clienți, livrări și facturi care sa poată fi gestionat cu un sistem ERP simplu. Managementul Polon-Alfa a



înțeles rapid nevoia unei schimbări de sistem și a început căutarea unei soluții mai performante. Una dintre cerințe era ca acest sistem să aibă acoperire internațională pentru a putea fi implementat și în alte locații dacă proiectul din România își arata beneficiile și valoarea adăugată. De asemenea, compania căuta un furnizor cu planuri de dezvoltare pe termen lung și capacități extinse de integrare cu alți

Provocări și Oportunități

- Trasabilitatea operațiunilor comerciale: de la ofertare la plată
- Volum ridicat al stocurilor, număr mare de zile de stocare
- Gestionarea lunară a peste 1000 de comenzi
- Raportări periodice către autorități și sediul central
- Sustinerea dezvoltării pe termen lung

+500 parteneri

4 sucursale

+1000 de comenzi gestionate lunar

+4 milioane Euro cifra de afaceri

„SAP Business One ne-a adus o trasabilitate completă asupra actului comercial, iar viteza de lucru și agilitatea sunt mult mai mari.”

furnizori de software. Procesul de selecție a avut loc la finalul anului 2017, a avut suport din partea grupului însă decizia a fost luată local.

„Căutam o soluție solidă, validată de piață, care să aibă capacitatea susținerii businessului din România pe întreg ciclul, de la ofertare la plată. Totodată, o cerință a grupului era să alegem o soluție internațională, care să poate fi replicată în alte filiale din regiune, cu ajutorul experienței acumulate în România.” afirmă **Florin Joacăbine, General Manager Polon-Alfa România.**

Criteria de alegere SAP Business One.

La finalul procesului de selecție, care a constat în discuții cu cei mai relevanți furnizori locali și analiza de funcționalități și referințe, Polon-Alfa a ales SAP Business One și System Innovation România ca partener de implementare. Elementele care au contat în luarea deciziei au fost: structura extinsă de module și numărul mare de funcționalități care acoperă nu doar procesele financiar-contabile ci și gestiunea depozitelor, relațiile cu clienții și partenerii, raportările intragrup etc.

De ce SAP Business One și System Innovation Romania

- Soluție solidă, validată local și internațional
- Planuri clare de dezvoltare și lansare a versiunilor viitoare
- Număr mare de module și add-on-uri, tehnologii de generație nouă (baze de date SAP HANA)
- Înțelegerea businessului de către partenerul System Innovation România
- Abordare proactivă centrată pe rezolvarea problemelor și optimizarea proceselor

„Am ales SAP Business One deoarece răspundea cerințelor de trasabilitate și susținere a proceselor comerciale dar și

pentru amprenta internațională. Este o soluție globală, bine localizată și adaptată legislației fiscale din România, cu funcționalități extinse, inclusiv CRM și multiple posibilități de extindere. SAP este un producător renumit, iar planurile de viitor pentru aceasta soluție sunt foarte transparente. În luarea deciziei au contat și recomandările unor parteneri de afaceri romani care folosesc același sistem. Totodată, System Innovation România ne-a demonstrat încă de la primele întâlniri că știu să asculte clientul și au capacitatea să înțeleagă particularitățile domeniului nostru de activitate,” consideră **Florin Joacăbine.**

Cerințele Polon-Alfa România s-au regăsit atât de bine în structura SAP Business One, încât după luarea deciziei de achiziție la finalul lunii februarie, în luna iunie sistemul era deja în exploatare. A fost implementată versiunea SAP Business One 9.3 cu următoarele module:

1. CRM/Oportunități
2. Aplicație mobilă pentru agenții de vânzare
3. Vânzări
4. Achiziții
5. Stocuri și gestiune
6. Raportare

„Implementarea a fost foarte fluidă și bazată pe metodologia SAP. System Innovation România ne-a dat răspunsuri prompte la orice solicitare iar echipa lor tehnică a operat toate adaptările necesare într-un ritm rapid,” mai afirmă reprezentantul Polon Alfa.

Rezultatele proiectului

Prin implementarea SAP Business One, Polon-Alfa România a reușit să-și atingă un obiectiv important: trasabilitatea completă a proceselor comerciale, de la ofertare până la livrare și plată. Toate operațiunile se derulează în SAP Business One: comenzi, ofertare, rezervare de stocuri, aprovizionare, livrare etc. Astfel conducerea companiei are o imagine clară atât la nivelul întregului proces cât și a fiecărei etape. Prin asociere cu funcționalități care permit gestionarea limitelor de credit, compania are un control foarte bun asupra vânzărilor și relațiilor cu partenerii. Anterior, informațiile erau fragmentate, iar compania nu avea vizibilitate asupra întregului flux de operațiuni comerciale.

Beneficii și Rezultatele proiectului

- Trasabilitate operațională completă
- Optimizarea stocurilor prin implementarea unor algoritmi de aprovizionare
- Raportare rapidă și simplificată,
- Mobilitatea extinsă pentru echipa de vânzări printr-o aplicație CRM dedicată
- Eliminarea erorilor la procesarea comenzilor
- Reducerea timpului mediu de încasare a facturilor





Câștiguri generate de utilizarea SAP Business One

- **Accelerarea proceselor de afaceri și creșterea agilității prin centralizarea și consolidarea tuturor informațiilor și livrarea rapidă de rapoarte.**

„SAP Business One ne-a adus o trasabilitate completă asupra actului comercial. Cunoaștem permanent situația reală, ofertele deschise și evoluția proiectelor, sincronizăm automat comenzile cu stocurile, avem control asupra nivelului operațional și ne putem ocupa în liniște de strategie și dezvoltarea afacerii”, afirmă Florin Joacăbine.

- **Simplificarea raportării și eliminarea a doua zile de munca pentru consolidarea datelor.** SAP Business One a schimbat considerabil modul de prelucrare, analiză și prezentare a informațiilor. Rapoartele pe date curente sau istorice sunt disponibile prin doar câteva click-uri la nivel de secunde indiferent de complexitate. Cu ajutorul Crystal Reports, managementul are la dispoziție în timp real zeci de rapoarte manageriale, de la istoric de vânzări pe zone, clienți, agenți sau produse până la marje de profit pe cele mai diverse criterii, eficiență, stocuri tampon etc. Colectarea și consolidarea datelor necesare raportării către grup, care anterior necesitau două zile de muncă, sunt acum realizate prin câteva click-uri.

- **Creșterea vitezei de ofertare prin acces în timp real la detalii despre produse, stocuri, termene de livrare etc.** Totodată, compania are o trasabilitate completă asupra proceselor comerciale prin acces la istoricul relației cu fiecare client într-un mod transparent și securizat.

- **Eliminarea erorilor în procesarea comenzilor și corelarea acestora cu informațiile logistice.** Compania livrează cca 500 de comenzi lunar, care includ în medie opt produse. Anterior operațiunile de validare/verificare se făceau pe telefon și apăreau erori în comunicarea corectă a datelor. Cu SAP Business One numărul de comenzi greșite a fost redus la minim.

- **Optimizarea stocurilor.** Sistemul include algoritmi de calcul pentru stocuri, cu volume tampon și comenzi automate de reprovizionare, pentru eliminarea imposibilității de a onora o comandă din cauza lipsei stocurilor. Algoritmii din sistem analizează multipli indicatori, inclusiv timpii de producție, transportul etc, iar procesul este ajustat permanent. Astfel, Polon Alfa reușește păstrarea unui stoc optim, care să permită livrări în cel mai scurt timp, dar cu blocarea unor valori minime la nivelul stocurilor.

- **Reducerea timpului mediu de încasarea facturilor prin implementarea unei politici mai ferme de stabilire a limitelor de credit pentru fiecare client și comandă.** Polon Alfa a definit în SAP Business One un sistem de aprobare a limitelor de credit,

care permite managerilor să valideze în timp real solicitările atipice, ceea ce a oferit atât control cât și flexibilitate în politicile comerciale.

- **Creșterea gradului de mobilitate a echipei comerciale.** Agenții de vânzări ai Polon Alfa au la dispoziție o aplicație mobilă care permite accesarea informațiilor despre clienți direct de pe teren, ceea ce îmbunătățește capacitatea de negociere și ofertare.

„Cu SAP Business One viteza de lucru și agilitatea sunt mult mai mari. Am avut o colaborare deschisă și eficientă cu System Innovation Romania. Am întâlnit oameni atenți la explicații, care au înțeles businessul nostru și care nu au venit să ne vândă un produs ci ca să construim împreună o soluție câștigătoare. Anterior aveam o lanternă și căutam informații ascunse, acum am aprins lumina și vedem atât detaliile cât și imaginea de ansamblu” consideră Florin Joacăbine, General Manager Polon-Alfa România.

+40 21 313 5 339

System Innovation Romania
www.sysinconsult.ro