



Una Solución cualificada mySAP™ All-in-One

Seidor Cafés



DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE SEIDOR CAFÉS



PROBLEMÁTICA DEL SECTOR CAFETERO

Las necesidades más características a cubrir del sector son:

- Necesidad de una **venta por reposición** optimizada e **integrada** con TPV.
 - Control de stocks en las **furgonetas de los autoventas**
 - Planificación **óptima** de rutas
 - Control de cobros
 - Control de créditos a clientes
- Necesidad de gestionar **compras a futuro** (problemática en el sector del café) de **asegurar un precio para futuras entregas de café**.
- Falta de automatismo en la mayoría de los circuitos.
- Cálculo de la **rentabilidad** de los contratos según la **inversión realizada** (máquinas en préstamo u otras compras necesarias).
- **Falta de seguimiento** del cumplimiento de los **compromisos adquiridos** por el cliente en los contratos.
- Falta de **seguimiento de las máquinas** (números de serie) dejadas en depósito a los clientes.
- Falta de **integración** del área logística con la financiera.
- Falta de **fiabilidad de los datos** o parte de ellos obtenidos debido a su gestión manual en gran parte de empresas.
- Falta de **información a nivel de gestión**: Necesidad de un **sistema integrado y centralizado**.

BENEFICIOS QUE APORTA SEIDOR CAFÉS

La solución mySAP All-in-One, Seidor Cafés, aporta los siguientes beneficios:

- SEIDOR CAFÉS resuelve las múltiples necesidades del sector agilizándolas al máximo.
- La gestión de pedidos por autoventa se ha optimizado para reducir los tiempos de traspaso y gestión de la información.
- Un sistema de planificación de rutas que permite optimizar las visitas a los clientes teniendo en cuenta su situación geográfica, la temporalidad y la frecuencia de visitas con el consiguiente ahorro de costes.
- Una herramienta de uso fácil para el cálculo de la rentabilidad de las inversiones en los contratos con los clientes y un efectivo seguimiento posterior de dicha inversión.
- SEIDOR CAFÉS soluciona la gestión de compras a futuro mediante compromisos de compra al proveedor de café de origen con fechas de entrega y condiciones de precio predefinidas, de esta forma se asegura la compra de café a un precio fijado ya que este fluctúa constantemente. Generalmente debido a que el origen del producto es extracomunitario, se prevé el pago de los gastos de aduana y de transporte.
- Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP como en el sector de empresas productoras y distribuidoras de café hace de SEIDOR CAFÉS una gran solución para las empresas del sector.

CARACTERÍSTICA	BENEFICIOS
Integración	▪ Seidor Cafés, resuelve el problema de integración logística y financiera sobre una de las plataformas más sólidas del mercado mySAP Business Suite
Rapidez y flexibilidad	▪ Esta solución sectorial permite conseguir la mayor rapidez y flexibilidad dentro del proceso productivo de la empresa, la gestión comercial así como el servicio de atención al cliente.
Compromiso y experiencia	▪ Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP, como en el sector del café, hace de Seidor Cafés una gran solución para las empresas del sector.
Escalabilidad y flexibilidad	▪ Mejora continua de la solución, fruto de la demanda del sector, así como de la colaboración con nuestros clientes.

PROCESOS Y APLICACIONES

Seidor Cafés es la solución del Grupo Seidor en entorno mySAP, para las empresas del sector café (distribuidoras/productoras)

Nuestra solución incluye los siguientes módulos de SAP:

- FI (Finanzas).
- CO (Controlling)
- SD (Ventas y Distribución)
- MM (Gestión de materiales y compras)
- PP (Producción)
- SM (Service Management): Gestión del servicio técnico
- Así como desarrollos propios para conseguir abarcar todo el ámbito funcional de las empresas del sector.

Departamento Financiero

- Contabilidad general
- Gestión de clientes
- Gestión de proveedores
- Gestión de Activos Fijos
- Tesorería
- Contabilidad analítica

Departamento de Compras

- Maestro de Materiales
- Maestro de Proveedores
- Planes de Entrega: Compromiso de compra al proveedor de café verde con fechas de entrega y condiciones de precio predefinidas. Forma de asegurar la compra de café verde a un precio fijado ya que este fluctúa constantemente.
- Pedidos de Compra
- Gestión de Stocks
- Traslados y trasposos: Las furgonetas de los autoventas y del técnico de mantenimiento serán creados como almacenes en SAP

Departamento comercial

- Datos maestros de clientes
- Gestión de representantes de ventas
- Pedidos de Venta: En SEIDOR CAFÉS se han diseñado las siguientes clases de pedido de ventas según la problemática del sector
 - Pedido de autoventas pago aplazado
 - Pedidos de autoventa pago al contado
 - Pedido central
 - Pedidos de mostrador
- Gestión de contratos a clientes: Se realiza el cálculo del rendimiento de la inversión teniendo en cuenta que el cliente se compromete a consumir X kilos en X tiempo y que la empresa suministradora de café cede (en préstamo) maquinaria de café (máquinas de café, depuradoras de agua y molinillos de

café) y/o otro tipo de maquinaria, artículos publicitarios y/o rappels. Si se decide que la inversión es rentable para la empresa, automáticamente se generará:

- Liquidación de procesos de autoventa
 - Liquidación de albaranes de cada TPV para la comprobación de los albaranes físicos con los generados en el SAP mediante la interficie con los TPV.
 - Liquidación de facturas: Listado de facturas que debe llevarse cada autoventa para una ruta determinada.
 - Liquidación de cobros: Comprobación de que los asientos generados en SAP por autoventa coinciden con lo entregado.
- Gestión de visitas de autoventas
SEIDOR CAFÉS ofrece los siguientes campos en los datos maestros del cliente :
 - La ruta asignada
 - Orden de visita dentro de la ruta
 - La frecuencia de visita (semanal/quincenal/mensual)
 - El calendario (temporada) ÷ afecta al plan de ventas y a la programación de la ruta
 - El horario de visita
- Planificación de las rutas
Se obtiene de forma automática la planificación para las semanas contenidas en el periodo solicitado a partir de los datos maestros indicados anteriormente:

Producción

- Lista de materiales
- Hojas de ruta
- Puestos de trabajo: En el caso de SEIDOR CAFÉS los puestos de trabajo son las máquinas tostadoras de café y las envasadoras
- Planificación de la producción:
 - A) Previsión de ventas
 - B) MRP y MPS: SEIDOR CAFÉS ofrece un sistema que calcula qué productos acabados y semielaborados deben fabricarse en qué momento y en qué cantidades, para poder proporcionar las cantidades necesarias en las fechas necesarias.

Service Management (Servicio de atención al cliente)

- Mantenimiento Correctivo:
 - Avisos de avería
Una vez se ha visitado al cliente para solucionar una avería debemos reportar lo realizado:
 - A) Orden de servicio (Correctivo): Crear una orden de servicio para cada aviso de avería.
 - B) Notificación/Cálculo de costes reales: Se deben reportar los tiempos de trabajo gastados + los consumibles y/o recambios utilizados en la reparación.

SEIDOR

Seidor es un grupo de empresas de capital español dedicado a ofrecer soluciones integrales en el ámbito de las tecnologías de la información dentro del nuevo entorno digital. Cuenta con **más de 800 profesionales** altamente cualificados que dan respuesta a las diferentes problemáticas y requerimientos de sus clientes, de todos los tamaños y sectores, repartidos por todo el territorio nacional.

En la actualidad Seidor dispone de **oficinas propias en: A Coruña, Barcelona, Bilbao, Granada, Madrid, Sevilla, Valencia, Vic y Zaragoza**, con lo que la cobertura geográfica a nivel nacional está asegurada.

En el año 2005, comenzó su expansión internacional, abriendo una oficina en **Santiago de Chile** (siendo ese mismo año galardonado como mejor VAR en el país). En julio de 2006, inauguró una oficina en **París (Francia)** y, en Septiembre de 2006, firmó un acuerdo con BDO Consulting en virtud del cual adquirió el 60% de su capital. A partir de ese momento, comenzó a operar en la región latinoamericana (**Buenos Aires (Argentina)** y **México (México)**) a través de una nueva compañía que surgió tras la operación, **Crystalis Consulting**, bajo la imagen de marca del Grupo español.

Desde la creación del canal de venta indirecta de SAP en el año 1997, Seidor ha jugado un papel determinante en el mismo. Prueba de ello es que en la actualidad cuenta con más de 300 clientes en este ámbito y ha recibido **numerosos reconocimientos**: Mejor equipo de ventas mundial (2003), Mejor Partner Mundial de SAP(2003/2004), Mejor VAR de SAP en España durante siete años seguidos y Mejor Partner Nacional de SAP Business One (2004/2005).

Cabe destacar, además, que Seidor es **socio fundador de United VARs** (asociación integrada por los VAR´s líderes a nivel mundial), ocupando el tercer puesto del ranking internacionalmente (2005).

Gracias a la confianza depositada por todos y cada uno de nuestros clientes, Seidor dispone de una amplia experiencia en multitud de sectores y ha apostado firmemente por la **iniciativa SAP All-in-one**.



Grupo Seidor
Gran Vía, 641 5ª
C. P.: 08010 Barcelona
Tel.: 93 304 32 22
Fax: 93 317 68 18
e-mail: marketing@seidor.es
www.seidor.es

SOLUCIONES SAP PARA PYMES: mySAP™ All-in-One

La experiencia adquirida por SAP a lo largo de **30 años** ofreciendo soluciones integrales de negocio a empresas en multitud de sectores, ha sido concentrada y convertida en un modelo de referencia que da respuesta a las inquietudes de las pequeñas y medianas empresas del mercado español. Así, para satisfacer la demanda de soluciones de vanguardia en gestión empresarial para las PYMES, SAP tiene en marcha su estrategia de negocio de Canal, adecuando la cobertura y los costes de sus soluciones a la dimensión y estructuras de este tipo de empresas.

En la actualidad, SAP ha lanzado una nueva iniciativa para la PYME: **mySAP All-in-One**. Se trata de **soluciones preconfiguradas por nuestros Partners** para hacer frente a las necesidades de su sector y que pueden, simultáneamente ser personalizadas para adaptarse a su organización.

Las soluciones **mySAP All-in-One** tienen un **rápido proceso de implementación**, ya que son soluciones preconfiguradas de precio cerrado, **costes predecibles** que suponen un ahorro en tiempo y costes, y son **escalables**, con lo que su empresa invierte en una solución que crecerá con su negocio.

Las **soluciones SAP para la PYME** han sido diseñadas para **crear beneficios en entornos empresariales de cualquier dimensión**. La posibilidad de parametrizar sus módulos funcionales permite adaptar su arquitectura a la estructura de cualquier empresa.

En definitiva, **SAP es consciente de las necesidades que tienen las empresas medianas y pequeñas españolas y, también, está absolutamente alineada y comprometida con éstas**. De esta forma y desde hace cinco años, SAP se ha convertido en un modelo de referencia en el mercado de soluciones de gestión para PYMES. Así, SAP se ha orientado, organizado y formado - tanto a sí misma como a sus Partners -, con el único objetivo de satisfacer las necesidades del mercado más exigente actualmente: La pequeña y mediana empresa española.