



Una Solución cualificada mySAP™ All-in-One

Seidor Pinturas



DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE SEIDOR PINTURAS

PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

Podemos resumir las necesidades del sector en lo que refiere a los Sistemas de Información, en los siguientes puntos:

- Necesidad de solución para entrada de pedidos desde el punto de venta integrada en el sistema.
- Falta de automatismo en la mayoría de los circuitos.
- Falta de integración del área logística con la financiera. Necesidad de integración de la gestión de cobros en el punto de venta en el circuito logístico-financiero.
- 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 PINTURAS

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

- En Seidor Pinturas y adhesivos los profesionales del sector encontrarán respuestas a todas sus necesidades. Esta solución sectorial resuelve los problemas de producción, logística, y financiera sobre una de las plataformas más sólidas del mercado mySAP Business Suite.
- Seidor Pinturas y adhesivos resuelve las múltiples necesidades del sector, agilizándolas al máximo, la producción y envasado, gestión de lotes, materiales con sustancias activas, impresión de etiquetas para los distintos envases, conexión de SAP con las máquinas de producción de colores, a partir de la receta de control que tan solo existe en el módulo de PI.



CARACTERÍSTICA	BENEFICIOS
Integración	<ul style="list-style-type: none">▪ Seidor Pinturas, resuelve el problema de integración logística y financiera sobre una de las plataformas más sólidas del mercado mySAP Business Suite
Rapidez y flexibilidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Esta solución sectorial permite conseguir la mayor rapidez y flexibilidad dentro del proceso productivo de la empresa, integrando la planta con el propio sistema.
Compromiso y experiencia	<ul style="list-style-type: none">▪ Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP, como en el sector Químico y la Industria de Procesos, hace de Seidor Pinturas una gran solución para las empresas del sector.
Escalabilidad y flexibilidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Mejora continua de la solución, fruto de la demanda del sector, así como de la colaboración con nuestros clientes.

PROCESOS Y APLICACIONES

Seidor Pinturas es la solución del Grupo Seidor en entorno mySAP, para las empresas del sector de pinturas y adhesivos.

Nuestra solución incluye los siguientes módulos de SAP:

- FI (Finanzas).
- CO (Controlling)
- AM (Activos Fijos)
- SD (Ventas y Distribución)
- MM (Gestión de materiales y compras)
- PP (Producción)
- 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: Proveedores nacionales, internacionales y comunitarios.
- Registros INFO de Compras: El registro Info contiene información concisa sobre un proveedor y un material, condiciones de precio, plazos de entregas y denominación del material para el proveedor (código y texto).
- Unidades de medida y redondeo: Un mismo material podrá tener varias unidades de medida, unidad de compra, unidad de venta, unidad de almacenaje, unidad de precio.
- Pedidos de Compra: Se utiliza la funcionalidad de conversión de las Solicitudes de Pedido generadas por el MRP en Pedido. Cada Pedido podrá tener más de una Solicitud de Pedido asignada al mismo Proveedor, con el que se realizará el Pedido.
- Pedidos de Compra
- Gestión de Stocks
- MRP basado en punto de pedido o bien consumos

Departamento comercial

- Organizaciones de ventas
- Canales de distribución
- Oficina de ventas
- Portes: Introducción manual o automática.
- Ofertas: Pueden crearse ofertas que servirán de referencia para la posterior creación de pedidos.

- Pedidos de Venta: La mercancía sale del centro siendo propiedad del distribuidor.
- Condiciones de precio: Los PVP se pueden calcular de distintas formas
 - Tarifa de ventas determinada por la empresa
 - Manualmente o cargarse mediante ficheros de texto
- Devoluciones
- Gestión del transporte: Se introduce en los documentos de transporte, todos los albaranes que conforman una ruta a transportista.
- Gestión de gastos de transporte
 - Liquidación del transporte en base al tiempo en que se tarda en transportar cada uno de los albaranes.
 - Transportista externo: Existirá una tarifa de tiempos que servirá como base para verificar las facturas.
 - Transportista Interno: Documentos de transporte que sirven para el cálculo de los costes de transporte.
- Pool de facturación
- Rappels
- Gestión de las comisiones
- Gestión de Créditos automáticas
- Sistema info de Ventas: Permite analizar multitud de ratios. Todos estos ratios desglosados por características: cliente, representante de ventas, oficina de ventas, agrupaciones de productos, etc.

Producción por proceso

- Recetas de Planificación
 - Sus características se han definido de acuerdo con los estándares internacionales del European Batch Forum (EBF), del Norms Working Committee for Measuring and Control Techniques in the Chemical Industry (NAMUR) así como de acuerdo con el estándar S88 de la Instrument Society of America (ISA).
- Coordinación de procesos: El nivel de producción puede controlarse de la forma siguiente:
 - Manualmente por el operador de procesos.
 - Automatizado por el sistema de control de procesos.
 - Parcialmente automatizado: Se llevan a cabo tanto manualmente mediante un operador de procesos como automáticamente mediante un sistema de control de procesos.
- Gestión de Lotes: La gestión de lote se podría utilizar para:
 - Trazabilidad de los lotes consumidos y producidos
 - Búsqueda de lotes automática en la orden de producción para algunos componentes críticos
 - Selección de lotes según la lógica FEFO (First Expiring First Out)

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.