



Una Solución cualificada mySAP™ All-in-One

myMat@Seidor



DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE myMat@Seidor



Las empresas del sector de la construcción en general han sufrido una serie de cambios en estos últimos años. Cambios provocados por el continuo crecimiento y por la necesidad de adaptarse a una realidad cambiante y cada vez más exigente.

Es necesario, un software, que ofrezca a las empresas del sector una herramienta para poder competir con éxito, integrando todas las funcionalidades de la empresa, y aprovechando todas las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías.

PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

El sector de materiales de construcción demanda una única herramienta que integre los diferentes áreas de la empresa; que integre la funcionalidad de los múltiples softwares utilizados en los diferentes departamentos, e integre los datos que se gestionan de forma manual.

La necesidad de un sistema integrado y centralizado deriva en un importante déficit de información a nivel de gestión.

Todo ello conlleva una falta de control sobre los diversos departamentos de la empresa.

Concretamente, las necesidades más características a cubrir del sector son:

- Necesidad de codificaciones inteligentes y sistemas de búsquedas rápidas de materiales.
- Necesidad de solución para entrada de pedidos desde el punto de venta integrada en el sistema.
- La falta de información hace que la planificación automática de compras sea inviable.
- Falta de automatismo en la mayoría de los circuitos, sobre todo en los más específicos del sector.

- 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 información a nivel de gestión: Necesidad de un sistema integrado y centralizado. Necesidad de información on-line.
- Control del proceso de transporte y adecuación a la casuística del sector.
- Necesidad de control de stocks.
- Control de costes presupuestarios

BENEFICIOS QUE APORTA myMat@Seidor

En myMat@Seidor los profesionales del sector encontrarán respuestas a todas sus necesidades. Esta solución sectorial resuelve el problema de integración logística y financiera sobre una de las plataformas más sólidas del mercado mySAP Business Suite.

En esta solución sectorial se ofrecen herramientas de gran agilidad para **la gestión de grandes cantidades de materiales**, automatismos para cambios de tarifas e interfaces con los sistemas de los principales proveedores.

myMat@Seidor resuelve las múltiples necesidades del sector, agilizándolas al máximo, la **gestión de pedidos por encargo (material por catálogo)**, sería un ejemplo.

La solución incorpora un módulo de **gestión de caja integrado en el sistema** diseñado específicamente por profesionales del sector.

myMat@Seidor ha integrado la gestión de ventas mostrador en el sistema:

La mayoría de los puntos de venta de las empresas del sector son mostradores de atención directa al cliente. Ello precisa ante todo de una herramienta ágil en la confección de albaranes, facturas así como de verificaciones de stocks.

myMat@Seidor ofrece dicha herramienta, gestionando todo el proceso de atención al cliente desde el mismo punto de pedido, incluyendo la gestión de cobro.

Todo ello diseñado con la colaboración de profesionales del sector.

Nuestra experiencia en el sector y la robustez de SAP nos permite realizar la implantación en corto periodo de tiempo. Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP como en el área de materiales para la construcción hace de myMat@Seidor una gran solución para las empresas del sector.

PROCESOS Y APLICACIONES

Nuestra solución para empresas de materiales de construcción incluye, además de desarrollos propios para conseguir abarcar todo el ámbito funcional de las empresas del sector, los siguientes módulos de SAP, concretamente, las funcionalidades del sector cubiertas por myMat@Seidor, son:

AREA FI (FINANZAS)

- **Contabilidad general**
- **Gestión de clientes**
 - Datos maestros generales y propios de cada sociedad.
 - Integración con facturación.
 - Gestión de cobros e impagados.
 - Gestión de créditos/ Módulo de reclamaciones
- **Gestión de proveedores**
 - Integración con compras.
 - Amplias funcionalidades para gestión de pagos.
- **Gestión de Activos Fijos**
 - Datos maestros por cada elemento de inmovilizado.
 - Diferentes tipos de amortización para un activo: fiscal, analítica.
- **Tesorería**
 - Informe de posición de cuentas bancarias.
 - Informe de previsión con información de facturas y abonos de clientes y proveedores.
 - Extracto de cuenta electrónico para conciliación bancaria.

AREA ANALITICA (CO -CONTROLLING, EC-PCA -CENTROS DE BENEFICIO, CO-PA -CUENTA DE RESULTADOS)

- **Repartos automáticos y obtención de informes de contabilidad analítica y planificación.**
- **Gestión de control presupuestario.**
- **Obtención de cuentas de explotación analítica por secciones.**
- **Análisis de rentabilidad por producto, cliente..**

AREA DE COMPRAS

- Gestión completa de datos maestros de materiales y proveedores.
- Gestión de ofertas y pedidos.
- Flexibilidad en la modificación de tarifas de compra.
- La planificación se ejecuta de forma periódica y automática.
- Interfase de Pedidos de compra.
- Pedidos de traslado/ Pedidos a terceros/ Pedidos imputados
- Verificación de facturas de proveedor.
- Rappels de proveedor.

GESTIÓN DE STOCKS

- Recepción de mercancías/Salida de Mercancías
- Inventario, sistema de información de stocks y MRP.

AREA COMERCIAL (VENTAS Y DISTRIBUCIÓN)

- **Datos maestros**
 - Datos de clientes potenciales, clientes y esporádicos.
 - Existen 3 tipologías de cliente que hacen que el proceso de venta deba comportarse de una manera diferente: clientes contado, clientes contado factura y clientes de crédito.
 - Existen otras tipologías de clientes: Destinatario mercancía, receptor de factura, responsable de pago.
 - Condiciones de precios y descuentos en factura, fuera factura, promociones y bonificaciones en especie.
- **Documentos de venta**
- **Preparación de expediciones: con transporte /sin transporte.**
- **Facturación, devoluciones, cargos y abonos.**
- **Gestión del transporte.**

CARACTERÍSTICA	BENEFICIOS
Integración	▪ myMat@Seidor resuelve el problema de la integración logística y financiera sobre una de las plataformas más sólidas del mercado mySAP Business Suite.
Codificaciones inteligentes	▪ myMat@Seidor ofrece herramientas de gran agilidad para la gestión de grandes cantidades de materiales, automatismos para cambios de tarifas e interfaces con los sistemas de los principales proveedores.
Gestión de caja	▪ La solución incorpora un módulo de gestión de caja integrado en el sistema diseñado específicamente por profesionales del sector.
Gestión de ventas mostrador	▪ myMat@Seidor ha integrado la gestión de ventas mostrador en el sistema gestionando todo el proceso de atención al cliente desde el mismo punto de pedido, incluyendo la gestión de cobro.
Experiencia y Compromiso	▪ Nuestra experiencia en el sector y la robustez de SAP nos permite realizar la implantación en corto periodo de tiempo y hace de myMat@Seidor 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.

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.