

COMARCH



Обмін даними та управління  
документами Comarch  
**ДОВІДНИК**

## Шукаєте спосіб оптимізувати свої процеси обміну даними та управління документами?

Дізнайтеся, як різні популярні бренди розширили свої бізнес-зв'язки за допомогою хмарних технологій Comarch для ефективного обміну даними та управління документами.

Завдяки нашому комплексному набору товарів і послуг, наступні компанії мають миттєвий і безпечний доступ до найважливішої інформації для їхнього бізнесу в будь-який час – **але це ще не все!**

Ось чому.

## ЗМІСТ

|                            |           |
|----------------------------|-----------|
| ПРО COMARCH                | 4         |
| <b>ПРОДУКТИ</b>            |           |
| EDI                        | 12        |
| ЕЛЕКТРОННІ РАХУНКИ-ФАКТУРИ | 13        |
| MDM                        | 14        |
| ОНЛАЙН-ДИСТРИБУЦІЯ         | 15        |
| <b>РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ</b>  | <b>16</b> |
| <b>FMCG</b>                | <b>26</b> |
| <b>ІНШЕ</b>                | <b>50</b> |



## ПРО COMARCH

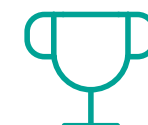
Протягом останніх 27 років, Comarch є світовим постачальником передових, програмно заданих технологій, які допомагають компаніям з усіх галузей оптимізувати їхні ключові бізнес-процеси. Широке портфоліо компанії включає системи та сервіси для ефективного обміну даними й документами, зокрема Electronic Data Interchange, MasterDataManagement, Online Distribution та e-Invoicing. Кожен з продуктів повністю відповідає останнім місцевим нормативним актам і дозволяє підприємствам покращити свої показники в бізнесі, отримати конкурентну перевагу та зменшити експлуатаційні витрати.

1991 Виникнення Comarch  
Рік заснування  
1993 Публічна торгівля на Варшавській фондовій біржі  
1999

### ВИЗНАННЯ З БОКУ

Gartner, Forrester Research, IDC

та інших



ДОЧІРНІХ КОМПАНІЙ

57



6500 ПРАЦІВНИКІВ

Північна Америка Європа Середня Азія Африка Латинська Америка Австралія

ГЛОБАЛЬНА ПРИСУТНІСТЬ

ТИСЯЧІ УСПІШНО ЗАВЕРШЕНИХ ПРОЕКТІВ НА 6 100

Континентах У приблизно

Країнах



93%



доходів від продажів власного програмного забезпечення та продуктів

### ДОДАТКОВІ ПЕРЕВАГИ

Comarch – фірма з розроблення програмного забезпечення, яка продає власні програмні продукти великим корпораціям і надає імплементацію та керовані послуги



Загальна вартість акцій Comarch на фондовій біржі

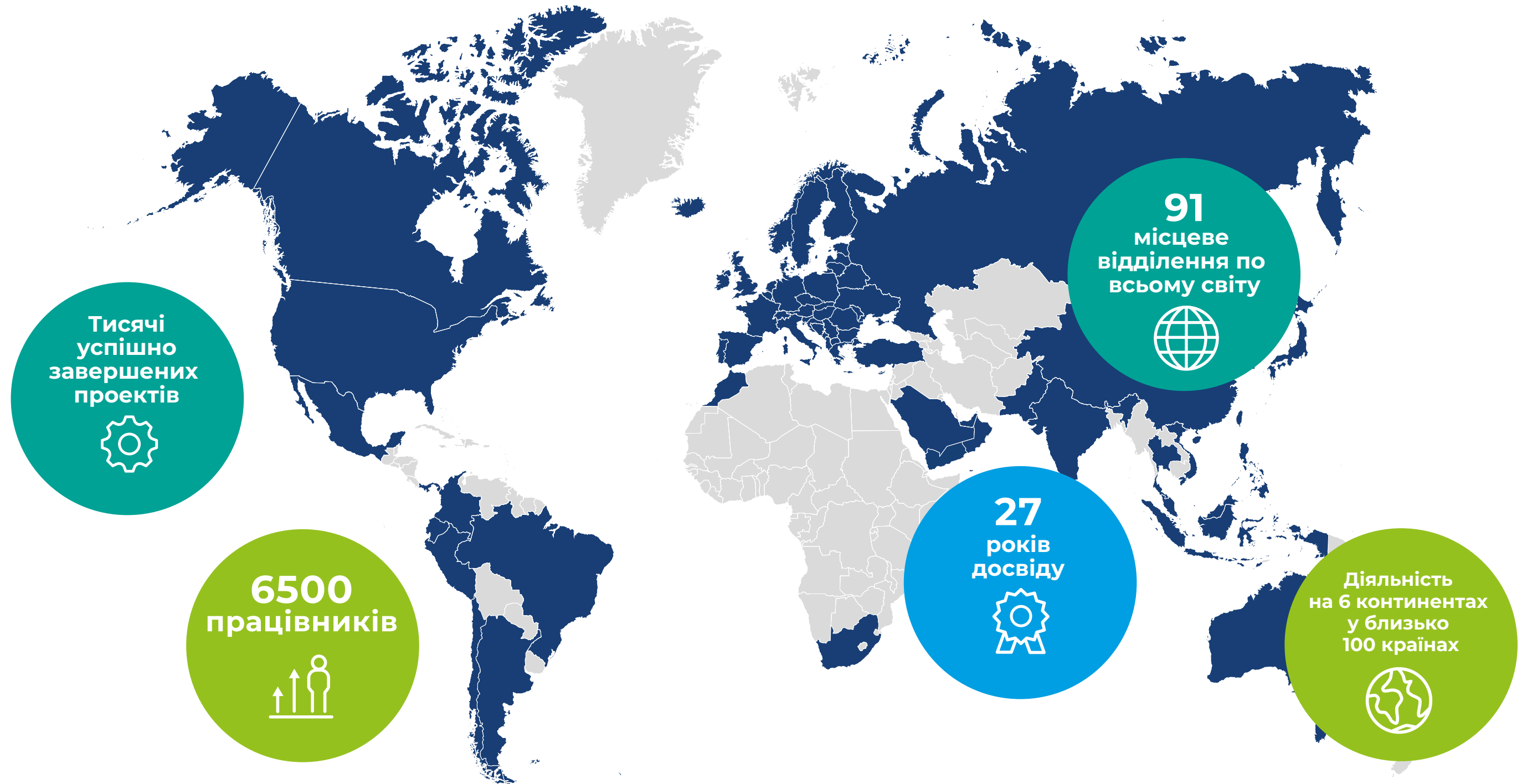
USD 400 млн

ГОЛОВНИЙ ШТАБ

КРАКІВ, ПОЛЬЩА







# СОМАРЧ – КЛІЄНТИ, ПРОЕКТИ, КОМПАНІЇ, ЦЕНТРИ ДАНИХ ПО ВСЬОМУ СВІТУ

57

ФІЛІЙ

91

ВІДДІЛЕННЯ

У

67

МІСТАХ

У

34

КРАЇНАХ

НА

6

КОНТИНЕНТАХ

## ЄВРОПА

- 1 Польща  
Білосток, Бельско-Бяла, Ченстохова, Гданськ, Глівіце, Катовіце, Кельце  
Краківський штаб, Люблін, Лодзь, Ополе, Плоцьк, Познань, Жешув,  
Тарнув, Торунь, Варшава, Влоцлавек, Вроцлав
- 2 Австрія  
Інсбрук, Відень
- 3 Бельгія  
Брюссель
- 4 Фінляндія  
Еспоо
- 5 Франція  
Монбонно, Сен-Мартен, Лілль
- 6 Німеччина  
Берлін, Бремен, Дрезден, Дюссельдорф,  
Гамбург, Ганновер, Мюнхен, Мюнстер
- 7 Італія  
Мілан, Рим
- 8 Люксембург  
Люксембург
- 9 Росія  
Москва
- 10 Іспанія  
Мадрид
- 11 Швеція  
Стокгольм
- 12 Швейцарія  
Арбон, Цуг
- 13 Нідерланди  
Роттердам
- 14 Велика Британія  
Лондон
- 15 Україна  
Київ, Львів

## ПІВНІЧНА АМЕРИКА

- 25 Мексика  
Мехіко
- 26 Канада  
Сент-Джон, Монреаль,  
Торонто
- 27 США  
Атланта, Нью-Йорк, Роузмонт,  
Чикаго, Коламбус, Тайрон

## ПІВДЕННА АМЕРИКА

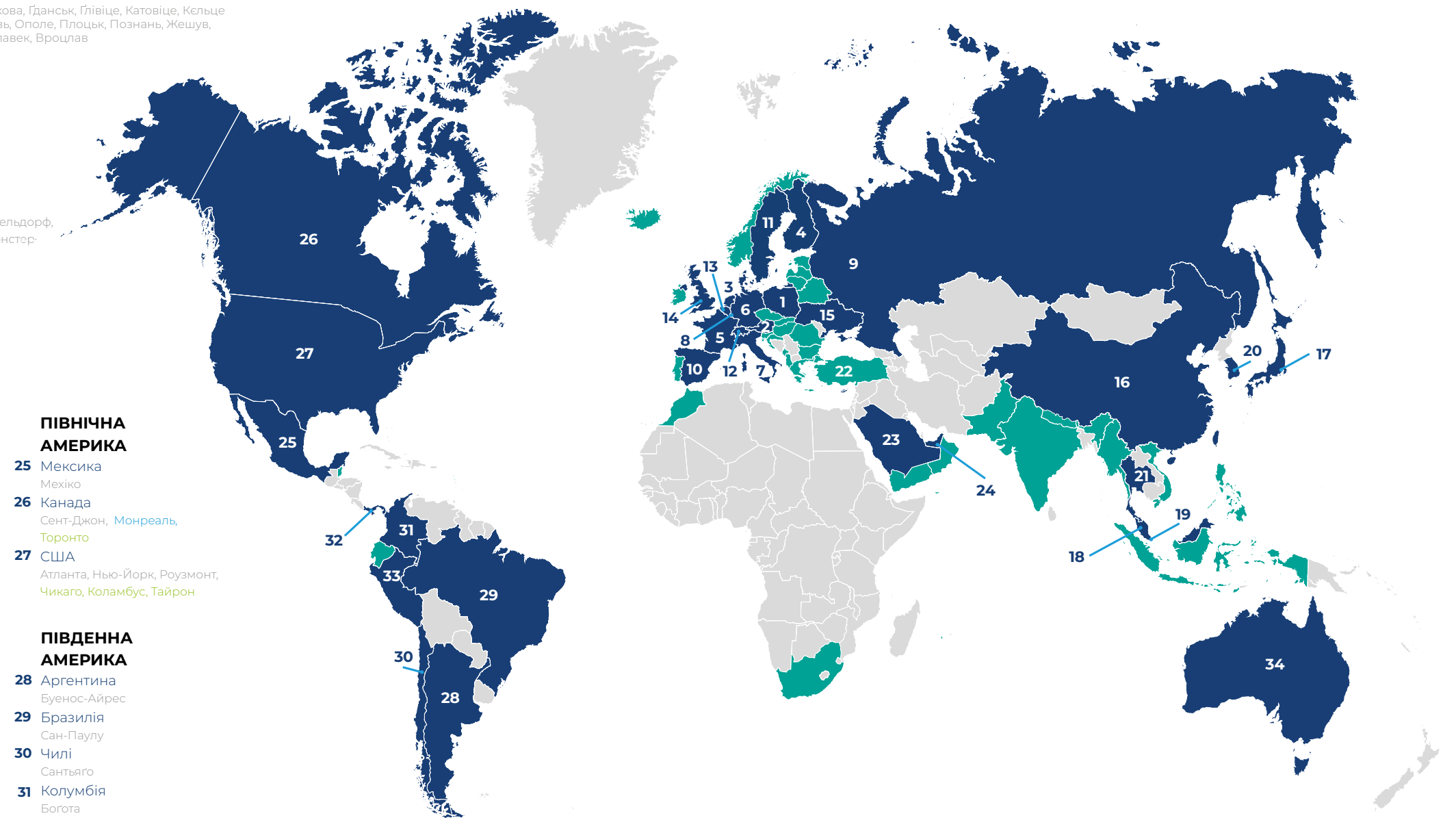
- 28 Аргентина  
Буенос-Айрес
- 29 Бразилія  
Сан-Паулу
- 30 Чилі  
Сантьяго
- 31 Колумбія  
Богота
- 32 Панама  
Панама
- 33 Перу  
Ліма

## АВСТРАЛІЯ

- 34 Австралія  
Сідней, Мельбурн

## БЛИЗЬКИЙ СХІД

- 23 Саудівська Аравія  
Ер-Ріяд
- 24 Об'єднані Арабські Емірати  
Дубай



Філії, клієнти, проекти  
по всьому світу

Клієнти та проекти

• центр даних  
• лише центр даних



## ЩО ТАКЕ ЕЛЕКТРОННЕ ВИСТАВЛЕННЯ РАХУНКІВ COMARCH?



*Перехід на цифрові технології означає робити речі більш практичними, послідовними та динамічними*

**Електронне виставлення рахунків Comarch** – це потужний та всеосяжний продукт, який одночасно впорядковує та автоматизує всі ваші процеси виставлення рахунків КЗ/ДЗ, щоб забезпечити **надійний та високоефективний обмін документами з усіма вашими діловими партнерами та клієнтами**. Створений для вирішення викликів цифрової трансформації, що триває, він **повністю відповідає останнім правовим нормам і сучасним стандартам передачі даних**.

Він був розроблений для автоматичної перевірки та конвертації кожного рахунку-фактури, який ви надсилаєте чи отримуєте – незалежно від розміру та технічної зрілості вашої компанії.

У поєднанні з повним набором практичних, технічно вдосконалених функціональних можливостей, таких як

- Самостійний білінг
- електронний архів
- електронний підпис

– а також нашого досвіду у проведенні найскладніших операцій B2B та B2C – Електронне виставлення рахунків Comarch гарантує **вищу якість даних і нижчі експлуатаційні витрати**.

## ЩО ТАКЕ COMARCH E-INVOICING CLOUD (ХМАРНЕ ЕЛЕКТРОННЕ ВИСТАВЛЕННЯ РАХУНКІВ)?

У глобальному діловому середовищі Comarch пропонує Comarch e-Invoicing Cloud, який дозволяє запуснути сервіс за кілька кліків. Простий процес реєстрації, оплата картками та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс гарантує відповідність законодавчо встановленому процесу електронного виставлення рахунків, адаптованого до конкретних вимог країни.

Наприклад, компанії, які співпрацюють з державними органами Німеччини та зобов'язані надсилати електронні рахунки-фактури з листопада 2020 року, зможуть створювати та надсилати документи у форматі X-Rechnung.



## ЩО ТАКЕ ЕЛЕКТРОННИЙ ОБМІН ДАНИМИ COMARCH?

*Ваше зближення з вашими партнерами для підвищення продуктивності бізнесу*

Маючи понад **27 років досвіду** в наданні передових систем і сервісів для автоматизації бізнесу, IT-інженери Comarch та бізнес-спеціалісти взяли на себе завдання створити передове рішення для електронного обміну даними.

Результатом є Comarch EDI – **хмарна B2B** платформа, що забезпечує динамічний та надійний обмін даними між вами та вашими торговими партнерами. Розроблений, щоб допомогти вашій компанії суттєво покращити ефективність бізнесу, наш продукт повністю відповідає останнім світовим стандартам і нормам.

Дозволяючи надсилати та отримувати десятки електронних типів повідомлень, перетворених у безліч різних форматів, платформа часто була визнана надзвичайно практичним і **високоефективним IT-продуктом**.

Його можна легко інтегрувати з вашими внутрішніми IT-системами, або використовувати як рішення Web-EDI. Незалежно від форми, яку ви використовуєте, він зробить простішим весь торговий цикл – від розміщення замовлення, через відправлення, до фактичної оплати.

Крім того, завдяки імплементації

- блокчейну,
- можливості відстеження,
- технології машинного навчання,

Comarch EDI гарантує, що ваші процеси ланцюга постачання будуть завжди ідеально оптимізовані для досягнення кращих результатів у бізнесі.







## ЩО ТАКЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ДАНИМИ COMARCH?

*Надання підприємствам, що оперують даними, реальної конкурентної переваги*

Що більше ми знаємо про важливість ефективного обміну даними для зростання бізнесу, то більше ми усвідомлюємо, що мова йде про **якість та прозорість даних, щодо яких здійснюється обмін.**

Щоб допомогти вам синхронізувати дані про ваш товар з усіма торговими партнерами, ми надаємо Comarch Master Data Management (Управління основними даними від Comarch) – **хмарний, сертифікований GDSN пул даних,** що дозволяє:

- **організовувати,**
- **перевіряти,**
- **керувати,**
- **підтримувати актуальну для бізнесу інформацію з легкістю.**

Надаючи кожній уповноваженій стороні миттєвий доступ до спільної бази даних, він гарантує оновлення в режимі реального часу – надаючи вам та вашим партнерам можливість **відстежувати всі критичні зміни в реєстрі товарів у міру їх виникнення.**

Наш продукт не лише усуває хаотичне електронне або паперове листування – що часто спричиняє подвійне введення даних або людські помилки – але також може бути інтегрований із внутрішніми системами основних даних для покращення потоку даних. Як наслідок, Comarch MDM дозволяє вам **оптимізувати свої ділові операції і досягти кращих результатів у найкоротші терміни.**



## ЩО ТАКЕ COMARCH ONLINE DISTRIBUTION?

*Підтримка всіх виробників шляхом забезпечення найкоротшого часу виходу на ринок*

Часто трапляється, що виробник не має чіткого доступу до цінної інформації, зібраної оптовиками та дистриб'юторами, з якими він співпрацює. Це здебільшого через певні технологічні обмеження – компанія потребує вдосконалені IT-інструменти для ефективного оброблення та проведення аналізу даних своїх партнерів.

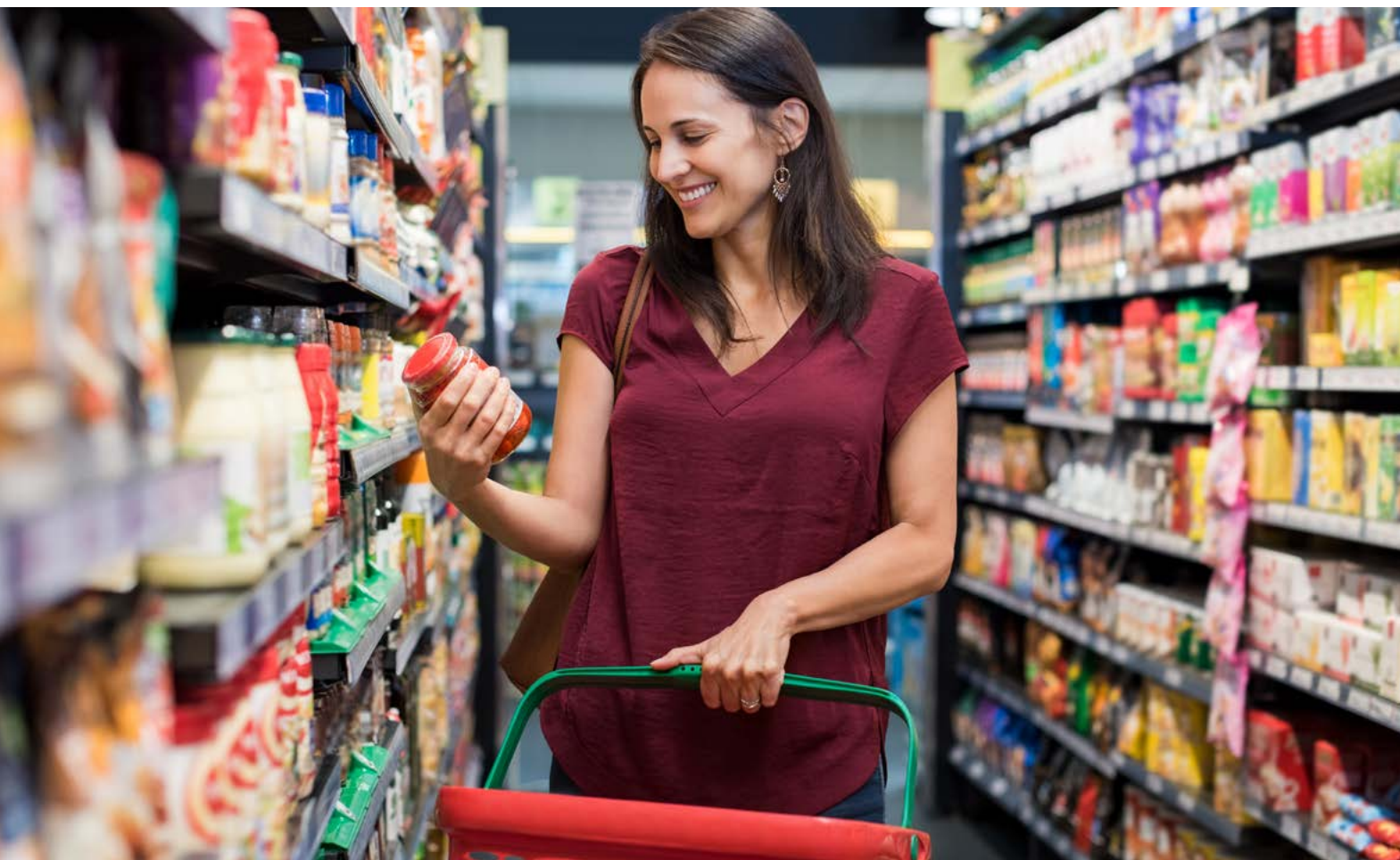
Ось чому ми пропонуємо Comarch Online Distribution – сучасну платформу звітності та комунікації для ефективного управління цілою дистрибуційною мережею. Надаючи можливість виробникам приймати кращі бізнес-рішення, що базуються на фактичній поведінці ринку, вона автоматично створює детальні звіти про запаси та продажі, використовуючи дані, зібрані із систем продажу ваших дистриб'юторів. Вся інформація, що надається у формі електронних повідомлень, надсилається до центральної

бази даних, де вона:

- **наноситься на мапу,**
- **гармонізується,**
- **перевіряється сертифікованими консультантами Comarch**

для досягнення найкращих результатів.

Інтеграція нашої системи з ERP-рішеннями ваших партнерів дасть вам миттєвий доступ до широкої бази даних, яка оновлюється в режимі реального часу. Результат? Вам ніколи не бракуватиме важливої інформації для бізнесу і Ви завжди матимете значно більший шанс отримати реальні конкурентні переваги.





## COMARCH EDI У METRO DIGITAL

### METRO DIGITAL СИСТЕМИ

Metro Digital надає IT-послуги для METRO AG (зокрема, METRO/MAKRO Cash & Carry). METRO AG – одна з найбільших та найважливіших міжнародних роздрібних та оптових компаній.

У компанії працює понад 150 000 членів персоналу та реалізується приблизно на 37140 млн. євро та EBIT 1106 млн. євро. Компанія представлена в 35 країнах.

**METRO** digital

*Ми контактуємо з багатьма постачальниками і щодня видаємо сотні замовлень. Ось чому безперервність та ефективність обміну документами з постачальниками настільки важливі, особливо коли вони стосуються замовлень, які реалізуються протягом декількох годин того самого дня. Тут немає місця для помилок чи непорозумінь. Comarch EDI значно покращив діловий зв'язок Metro AG з постачальниками. Більш того, це також дозволяє швидко приймати рішення та відповідати на них в умовах постійно мінливого ділового середовища.*

**ГАБРІЕЛЕ ТІММ,**  
Співробітник з управління постачальниками,  
METRO-NOM



## РІШЕННЯ

Проект EDI в METRO охоплював дві сфери:

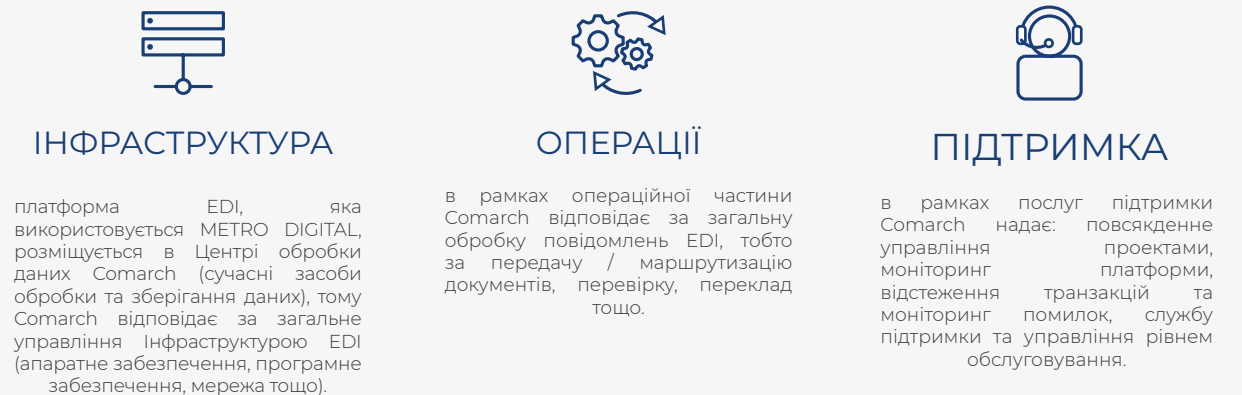
1. Міграція послуг EDI від колишнього провайдера до мережі Comarch EDI
2. Постійні керовані послуги EDI для METRO DIGITAL.

МІГРАЦІЙНА ЧАСТИНА ПРОЕКТУ МОЖЕ ХАРАКТЕРИЗУВАТИСЯ ЗА НАСТУПНИМИ ПОКАЗНИКАМИ:

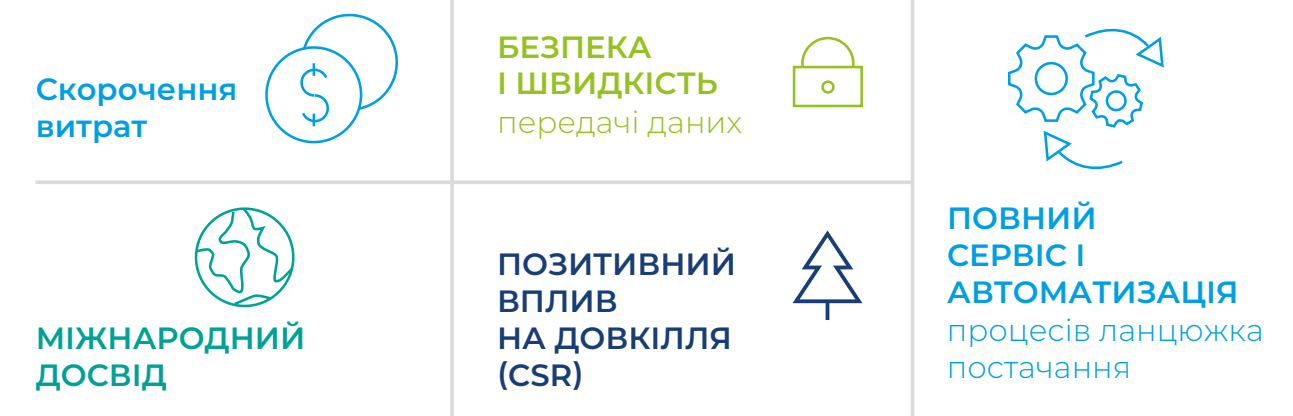


Стадія переміщення була успішно виконана через рік після початку проекту. З цього моменту інфраструктурою METRO EDI для 24 країн та 35 ліній продажів керує команда Comarch.

НАСТУПНІ ОПЕРАЦІЇ, ЯКІ НАДАЄ COMARCH METRO DIGITAL:



## ПЕРЕВАГИ





## COMARCH EDI CARREFOUR POLAND



### CARREFOUR POLAND

Carrefour Poland є частиною Carrefour Group – французької мережі супермаркетів та європейського лідера в секторі роздрібної торгівлі. Перший у Польщі гіпермаркет Carrefour відкрився в Лодзі в листопаді 1997 року. На сьогодні Carrefour має близько 900 магазинів у Польщі, розташованих по всій країні.

### ЧОМУ EDI?

Обмін діловою інформацією та документами у паперовій формі між торговою мережею та її постачальниками тягнуть за собою

великі витрати на обробку великої кількості ділової інформації та помилок, які виникають, наприклад, через «людський фактор» обробки документів. У зв'язку із зазначеним вище, впровадження технології електронного обміну даними (EDI) стало логічною відповіддю на виклик покращення ділового спілкування Carrefour з постачальниками.

EDI - це швидкий, надійний і, в першу чергу, безпечний спосіб обміну інформацією між діловими партнерами. У 2005 році Carrefour Poland та Comarch почали спільну роботу над пілотним проектом, що стосується масової комунікації EDI.

## РІШЕННЯ

Офіційний проект реалізації розпочався у 2007 році. На початку Carrefour надсилав електронні замовлення своїм постачальникам. Ще один етап проекту EDI передбачав запровадження електронних рахунків-фактур та коригування рахунків-фактур. Завдяки впровадженню цих типів електронних документів, враховуючи те, що постачальники використовували додаткові інструменти для безпечного зберігання електронних рахунків, Carrefour і його партнери змогли відмовитися від обміну паперовими документами та значно скоротити всі пов'язані з цим витрати.

Comarch також забезпечує конвертацію даних у формати, які використовуються постачальниками, та з їхніх форматів у формати Carrefour, а також правові та ділові перевірки даних. Крім того, Comarch проводить навчання

партнерів, щодо управління проектами та надає Службу підтримки Comarch для всіх постачальників Carrefour.

Архівний модуль Електронного виставлення рахунків Comarch відповідає вимогам Директиви ЄС про електронне виставлення рахунків (щодо випуску, надсилання та зберігання електронних рахунків-фактур).

Поки впроваджувалися електронні рахунки-фактури, компанія почала надсилати документи про підтвердження доставки (RECADV) через платформу Comarch.

Для Carrefour Poland також були розроблені спеціальні рішення, метою яких було впорядкування зв'язку та обробки даних:

## ПЕРЕВАГИ

Спільні зобов'язання Carrefour Poland та Comarch під час реалізації проекту дали плоди у вигляді понад 1000 постачальників щодо обміну замовленнями та електронними рахунками-фактурами. Більшість з них вирішили повністю відмовитися від паперових накладних. Зараз мережа обмінюється тисячами електронних документів зі своїми постачальниками. Додатково до «основних» електронних документів, таких як замовлення та рахунки-фактури, постачальники можуть також передавати електронні підтвердження доставки через Carrefour.

Впровадження системи EDI принесло наступні переваги:

### ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ



пов'язаних з управлінням паперовими документами (заповнення, друк, надсилання, зберігання тощо)



### ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА архівування документів

### МОНІТОРИНГ НАДІСЛАНИХ ДОКУМЕНТІВ

і можлива швидка відповідь залежно від ситуації



### МЕНШЕ ПОМИЛКОВИХ ДОКУМЕНТІВ

які раніше оброблялися вручну



### ОПТИМІЗОВАНІ ЛОГІСТИЧНІ ПРОЦЕСИ



### АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ





## ОБМІН ЕЛЕКТРОННИМИ ДОКУМЕНТАМИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ



### REWE GROUP

Група REWE, компанія з кооперативною структурою, є одним з найбільших концернів, який працює в секторах торгівлі та продажів у Німеччині та у всій Європі. Група, заснована в 1927 році, налічує майже 350 000 співробітників і має 15 000 супермаркетів у 20 європейських країнах. У Німеччині, де Група REWE має близько 255 000 співробітників та близько 10 000 супермаркетів, комерційна мережа отримала дохід у розмірі 41,7 млрд євро у 2017 році.

Його канали збуту включають торгові точки під назвою REWE, REWE CENTER, REWE CITY та BILLA, мережу продуктових дисконтних магазинів під назвою PENNY, а також магазини для ремонту та будівництва фірм Toom та B1 Discount Baumarkt. Концерн також охоплює «зелені» супермаркети TEMMA, Інтернет-магазини, такі як REWE Lieferservice, мережу ресторанів «Oh Angie!», Інтернет-магазини, такі як REWE Lieferservice (продаж продуктів), Zoogoal (продаж товарів для домашніх тварин), Weinfrounde та Kölner Weinkeller (продаж вина).

Туристичний сектор мережі представлений DER Touristik Group, до складу якої входять туроператори, такі як ITS, Jahn Reisen та Travelix, а також Dertour, Meier's Weltreisen, ADAC Reisen, Kuoni, Helvetic Tours, Apollo та Exim Tours, оператор бізнес-подорожей FCM Travel Solutions та понад 2400 турагентів (серед них DER Reisebüro, DERPART та Kuoni), готелі Ili, Club Calimera, Cooeo та PrimaSol та онлайн-туроператор clevertours.com.

*Comarch EDI дозволяє покращити комунікацію з діловими партнерами, а також автоматизувати процеси замовлень. Це дозволяє REWE Group економити час та скорочувати зусилля, одночасно гарантуючи високий рівень безпеки в бізнес-процесах.*

**ДАРІУШ БЕРНАЦКІ,**  
Керівник відділу розвитку бізнесу

## РІШЕННЯ

Група REWE прийняла рішення про впровадження Comarch Web-EDI у серпні 2014 р. При виборі Comarch в якості партнера по стратегії EDI у мережі, група REWE дотримувалась думки компанії GSI. GSI (Global Standards One) є глобальною організацією, відповідальною за створення світових стандартів для вдосконалення ланцюга

додаткових переваг. Comarch впроваджує ці процеси у групі REWE та її дочірніх компаніях відповідно до німецьких вимог та стандартів GSI. Крім того, Comarch пропонує всім партнерам, які беруть участь у проекті, послідовну програму Web-EDI, сертифіковану GSI для обробки процесів закупівель та сповіщень про відправлення.

## РІШЕННЯ

Comarch EDI пропонує постачальникам групи REWE такі переваги:



Швидкий і простий пошук документів



Функція PO-Flip для генерації накладних на доставку або рахунків-фактур для замовлень одним клацанням миші



Завантаження документів



Підготовка чернеток документів та перевірка статусу



Відповідність накладних на доставку з етикетками відправлення



Друк етикеток відправлення з певним макетом



Надсилання повідомлень електронною поштою про документи, які надходять



Можливість друку або завантаження документів у різних форматах, таких як PDF та CSV



Перевірка історії документів за останні 6 місяців



Відповідність індивідуальним вимогам, наприклад (встановлення фільтрів, визначення стовпців)

## ПЕРЕВАГИ

Основна увага на першому етапі проекту була зосереджена на створенні ефективних технічних засобів, які дозволять REWE Group надсилати замовлення постачальникам через додаток Web-EDI. На другому етапі проекту постачальники отримали можливість надсилати накладні на доставку Групі REWE.

Постачальники, які в межах процесу підключення, вирішать підключитися до Групи REWE через інтеграцію EDI, повинні мати можливість надсилати сповіщення про доставку, будуть авторизовані компанією Comarch під час процесу підключення як додаткова послуга.

За допомогою безкоштовного веб-порталу EDI «REDI» постачальники, працюючи з Групою

REWE, можуть скористатися численними перевагами використання перевіреного методу EDI. Станом на теперішній момент Web-EDI охоплює замовлення (EDI ORDERS) та повідомлення про відвантаження (EDI DESADV).

У 2014 році цей портал також дозволив малим та середнім постачальникам, а також постачальникам послуг використовувати електронну систему обміну та EDI-інфраструктуру мереж REWE та Penny. Постачальники, які надають свої основні дані через глобальну мережу синхронізації даних (GDSN), можуть досягти повного зв'язку з електронною системою обміну документами за допомогою класичного додатку або веб-інтерфейсу.





LEROY MERLIN



LEROY MERLIN

Компанія Leroy Merlin розпочала свою діяльність у Польщі в 1994 році, а в 1996 році відкрила свою першу торгову точку в П'ясечно біля Варшави. Зараз Leroy Merlin має понад 50 магазинів. Маючи торгові площі від 6000 до 18000 м2. Leroy Merlin є частиною GROUPE ADEO. У теперішній час дистриб'ютор посідає друге місце в Європі та четверте у світі у своїй галузі. GROUPE ADEO включає великі магазини для будівництва та ремонту (Leroy Merlin), малі та середні магазини (AKI, Bricocenter, Weldom), магазини-склади (Bricoman, Bricomart) та інші (DomPro, Zodio Kbane).

*Leroy Merlin рекомендує Comarch як постачальника рішень для впорядкування комунікації в процесах по всьому ланцюгу доставок. Comarch EDI виправдав наші очікування та покращив ефективність наших логістичних процесів, як планувалось. Від самого початку наші ділові стосунки зі спеціалістами Comarch були дуже хорошими. Завдяки їхньому професіоналізму рішення Comarch EDI були адаптовані до наших індивідуальних, функціональних - ділових чи технічних - потреб.*

**КАТАЖИНА КОВАЛЬСЬКА,**  
Директор з логістики Leroy Merlin Polska



РІШЕННЯ

Leroy Merlin використовує Comarch EDI для обміну замовленнями та рахунками-фактурами з постачальниками з 2006 року – мережа обмінюється близько 200 000 документами з групою, яка складається з 800 постачальників, щомісяця. Крім того, було прийнято рішення щодо Архівного модуля, який пропонує архівування рахунків-фактур згідно з відповідними законами. Ось чому було прийнято рішення про розробку функцій Comarch Web-EDI - веб-додатку, який постачальники використовують для створення та надсилання рахунків-фактур.

Менеджер проекту Comarch підготував посібник користувача для кожного постачальника, який бере участь у проекті. Більш того, консультанти зі Служби підтримки Comarch допомагають постачальникам вирішити всі проблеми. Крім того, модуль відстеження дозволяє Leroy Merlin відстежувати та перевіряти точність документів, якими компанія обмінюється зі своїми діловими партнерами. Поточний доступ до інформації скорочує час, необхідний для з'ясування неточних або втрачених документів.



Автоматична генерація - на основі отриманих замовлень сповіщень про відправлення (DESADV) - приміток відповідно до специфікації Leroy Merlin, включно із створенням одного підтвердження про відправлення для кількох замовлень.



Надсилання приміток щодо підтвердження про відправлення та перегляд поточної інформації щодо статусів обробки. Перевірка документів відповідно до вимог Leroy Merlin для зменшення кількості документів, які містять помилки.



Створення логістичних підрозділів спеціально для Leroy Merlin (наприклад, піддон, посилка, рулон), де SSCC вводиться автоматично/вручну, і є можливість для уточнення, які одиниці вищі (у випадку колективної етикетки).



Друк логістичної етикетки, яка відповідає шаблону, визначеному Leroy Merlin, безпосередньо з веб-додатку (без необхідності постійно встановлювати додатки на місці) за допомогою принтерів етикеток (наприклад, Zebra, Sato) та офісних принтерів.



Швидке та просте призначення ліній від замовлення на придбання до конкретних логістичних підрозділів та можливість зазначення кількості товару для «пакування». Крім того, є можливість пакування нефасованих товарів одним клацанням миші.

ПЕРЕВАГИ

Коротший час контролю першої доставки

**25**   
ХВИЛИН

Вища якість етикеток, вдосконалення у скануванні 

Рентабельність інвестицій на розвиток Функціоналу Comarch Web-EDI для постачальників

**4-6** місяців 

Жодного друку документів про відправлення - понад **1** тонну паперу збережено за 1 рік проекту 

Менше адміністративної роботи на

**15-35**   
хв/доставку

Швидше визначення розбіжностей 

# LA REDOUTE ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВІДСТЕЖУВАННЯ ЗАМОВЛЕНЬ У МОДЕЛІ ПРЯМИХ ПОСТАВОК

## LA REDOUTE

Компанія La Redoute, яка входить до групи Galeries Lafayette Group, спеціалізується на одязі та декоративних матеріалах. Це лідер електронної комерції у секторі дому та моди у Франції. Його міжнародна ділова діяльність будується на трьох основних елементах: дочірні компанії, веб-сайти та партнерські відносини. La Redoute.fr - найбільший торговий сайт для матеріалів для одягу та побутових інтер'єрів у Франції, який щомісяця відвідують в середньому дев'ять мільйонів користувачів. Маючи офіси в шести країнах (Велика Британія, Росія, Швейцарія, Бельгія, Португалія та Іспанія), La Redoute постійно прагне покращити свою конкурентоспроможність шляхом побудови ефективних партнерських відносин з дистриб'юторами з сильними позиціями на ринку у Китаї, Швеції, Греції, Румунії, Африці та Японії.

## ВИКЛИК

Як міжнародна компанія, яка збільшує кількість клієнтів та партнерів по всьому світу, La Redoute вимагає високої якості продукції та ефективного спілкування зі своїми клієнтами та постачальниками. **Попереднє рішення EDI вже не могло відповідати високим очікуванням**

*Протягом усього періоду проекту команди Comarch вислуховували наші вимоги та враховували обмеження, що впливають із специфіки нашого сектору. Вони також були дуже чутливі до наших очікувань, працюючи постійно з метою покращення сервісу, таким чином засвідчуючи сильне почуття відповідальності, яке ми дуже цінуємо*

**МАТЬЙО БЛЯМΠΑН,**  
Менеджер IT-проектів у La Redoute

**цієї компанії, яка зростає. Тому** La Redoute вжила заходів для **вдосконалення управління документами** з діловими партнерами та **полегшення моніторингу** процесів прямих перевезень у ланцюгу поставок. Впровадження індивідуального рішення EDI

стало частиною стратегії розвитку La Redoute, оскільки процес обміну документацією, який існує, спричиняв помилки та порушення, які заважали **відстежувати замовлення** для La Redoute та їхніх постачальників, що суттєво негативно впливало на якість обслуговування клієнтів та ділову активність. Тому були докладені зусилля **відстежувати виконання замовлень** ефективніше, від їх розміщення до відвантаження та виставлення рахунків,

## РІШЕННЯ

Проект, стартував на початку 2018 року, включає як технічне переміщення, так і підключення нових партнерів. Команда реалізації компанії Comarch тісно співпрацює з IT-відділом La Redoute, щоб визначити конкретні вимоги

забезпечуючи високу якість обслуговування клієнтів та ділової діяльності. Для управління всіма цими процесами було потрібно ефективне управління потоком даних. Компанія шукала міжнародного постачальника EDI, який міг би легко та швидко зв'язати всіх своїх ділових партнерів, включаючи постачальників товару та постачальників логістичних послуг. З цього почалася співпраця з компанією Comarch.

компанії. Компанія Comarch взяла на себе відповідальність за системну інтеграцію та надала широкий спектр послуг, включно з адаптацією та навчанням партнерів, розміщення додатків та роботу служби підтримки.

### Рішення EDI для партнерів La Redoute

Comarch впровадив два рішення, інтеграцію EDI та додаток Web-EDI, щоб покрити різні рівні технічного розвитку серед постачальників La Redoute.



**Інтеграція EDI Comarch** - це універсальне рішення EDI, яке інтегрується з системою постачальника або ERP для уникнення введення даних вручну.



**Comarch Web-EDI** - це інтуїтивно зрозумілий веб-додаток, який забезпечує електронний обмін даними у випадку якщо постачальник не може використовувати Інтеграцію EDI. Останнє рішення часто обирається меншими партнерами La Redoute

### Інструменти для La Redoute



La Redoute має миттєвий доступ до **порталу моніторингу в режимі реального часу**, який надає інформацію про статус документів. Компанія може перевірити, чи правильно оброблені документи платформою та доставлені партнерам.



**Модуль електронного архіву** буде налаштовуватися після запуску потоку рахунків-фактур. Ця програма відповідає вимогам директиви ЄС про електронне виставлення рахунків та забезпечує зберігання електронних рахунків відповідно до національних законодавчих вимог.

### Типи документів

Забезпечено конвертацію документів у та з форматів, які використовуються постачальниками. Після першого етапу проекту було впроваджено три типи документів: ORDER, ORDRSP, DESADV. Незабаром буде запущений E-Invoice (Електронне виставлення рахунків). Також варто зазначити, що La Redoute щомісяця обмінюється понад 80 000 документами через платформу.

## ПЕРЕВАГИ

Завдяки цьому централізованому рішення EDI, La Redoute тепер може легко контролювати та управляти своїми бізнес-процесами, що дозволяє компанії швидше реагувати на будь-які непередбачувані випадки. Більш того,

ефективний документообіг дозволяє покращити стосунки з клієнтами, постачальниками та іншими діловими партнерами. Крім того, це зменшує навантаження IT-відділу з точки зору обміну документами.



# ВПРОВАДЖЕННЯ ELECTRONIC DATA INTERCHANGE (ОБМІНУ ЕЛЕКТРОННИМИ ДАНИМИ) В UNILEVER

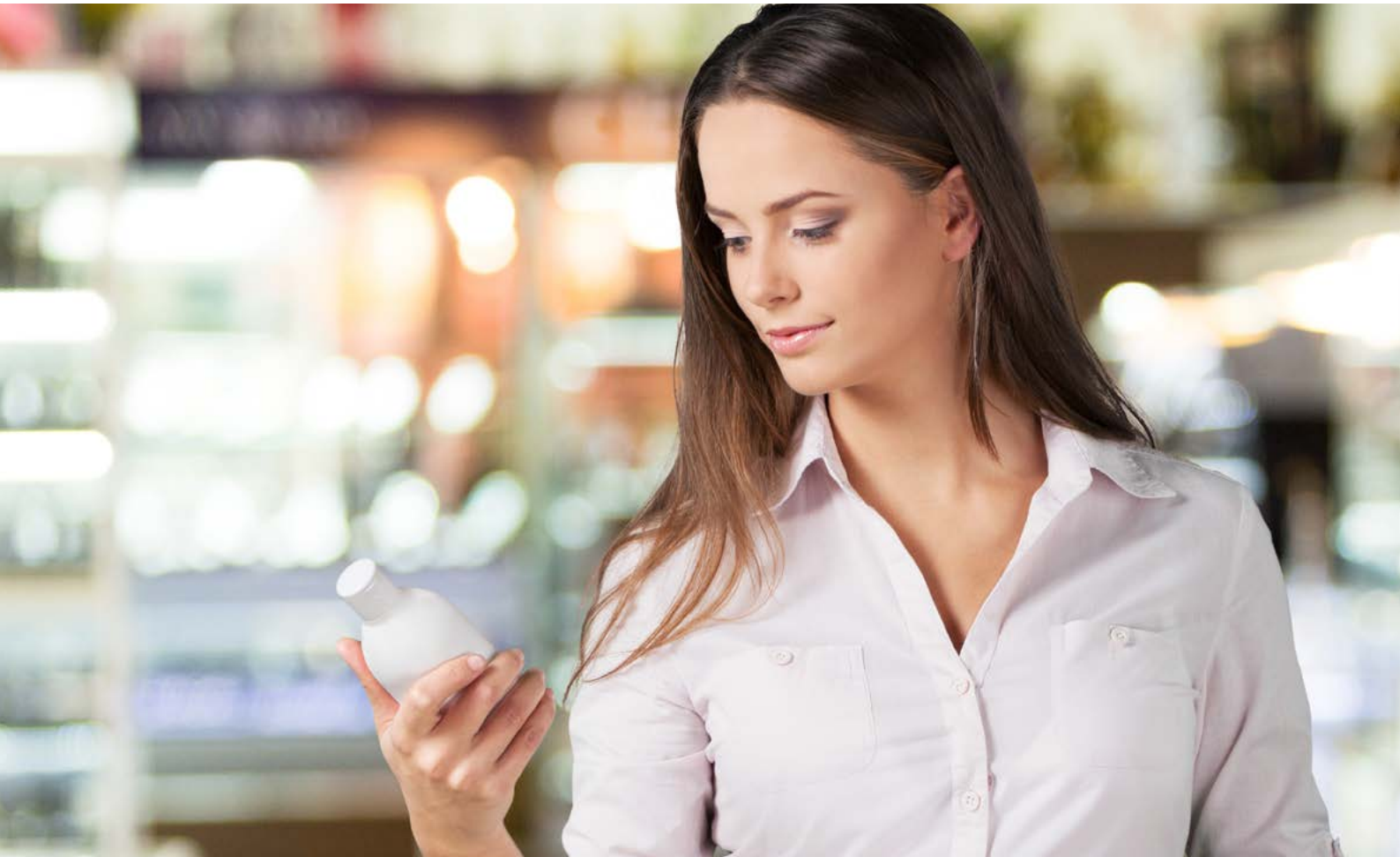


## UNILEVER

Unilever - британсько-нідерландська компанія, заснована у 1930 році. Численні товари продаються у 190 країнах світу. Багато її комерційних брендів є лідерами у світових або місцевих продажах або лідерами у своїй категорії. З 1991 року компанія працює на російському ринку, а в 1993 році дебютувала на українському ринку. Зараз тут працює 174 000 людей, у тому числі 7 000 у Росії.

*Впроваджуючи рішення EDI, ми можемо реалізувати понад 80% замовлень в електронній формі, що дозволяє збільшити продажі без найму додаткового персоналу. Можливість надсилання таких документів, як ORDRSP, DESADV, INVOIC та електронної рахунка-фактури за допомогою цифрового підпису, покращила якість наших послуг. Впровадження електронного документообігу між нашою компанією та логістичними операторами значно покращило наші операції за рахунок синхронізації ключових даних, скорочення завдань, які виконуються вручну, підвищення точності замовлень, скорочення часу, необхідного для розробки та передачі документів.*

**А. ГУЖВІН,**  
Менеджер з імплементації, Unilever



## РІШЕННЯ

Unilever - одна з перших компаній, яка вирішила використовувати електронні документи для полегшення співпраці з торговими мережами. Компанія використовує різноманітні типи документів, такі як ORDER, ORDRSP, DESADV, INVOIC, INSDS, OSTRPT, RECADV та PRODAT. Уперше в Росії вона також запровадила електронну рахунок-фактуру, яка відповідає вимогам російського законодавства.

З 2007 року в Росії та з 2009 року в Україні Unilever співпрацює з Comarch з метою організації електронного документообігу між компанією та торговими мережами. Компанія приєдналася до платформи Comarch EDI через протокол зв'язку AS2, використовуючи оптимальну систему для її формату документів. Додатково до інтегрованого з'єднання, співробітники Unilever щодня використовують Comarch EDI WEB для роботи з електронними документами.

Наступним кроком нашої співпраці було впровадження рішення, що покращує процес управління замовленнями у дистриб'юторів. Вона була безпосередньо інтегрована в існуючу систему ERP, що дозволило багатьом компаніям-партнерам швидко отримувати інформацію про асортимент та ціни Unilever і згодом робити замовлення. Всі ці функції здійснюються через спеціальний веб-портал. Реалізовано такі типи документів, як ORDRSP, ORDER, Price List, Material Master.

Переконавшись у перевагах технології EDI, яка дозволила оптимізувати процес підготовки документів та вдосконалити роботу в окремих підрозділах компанії, Unilever вирішила автоматизувати обмін інформацією зі своїми логістичними операторами. Головною метою проекту було скоротити час, необхідний для підготовки документів вручну, підвищити точність та покращити роботу на складах.

## ПЕРЕВАГИ

**ОБМЕЖЕННЯ ЧАСУ**  
для підготовки документів



**ШВИДКА І ТОЧНА ПЕРЕДАЧА**  
ділової інформації



**ОПТИМІЗАЦІЯ**  
всього логістичного процесу та ефективного управління інвентаризацією



**ЗВІЛЬНЕННЯ РЕСУРСІВ**  
для виконання інших завдань



**ЗМЕНШЕННЯ КІЬКОСТІ**  
незавершених поставок, які виникають через затримку в отриманні інформації



**ЗНАЧНЕ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ**  
пов'язаних з передачею та зберіганням паперових документів



Переконавшись у перевагах технології EDI, яка дозволила оптимізувати процес підготовки документів та вдосконалення роботи у певних філіях компанії, Unilever вирішила автоматизувати обмін інформацією

з логістичними операторами. Основна мета проекту полягала у скороченні часу, необхідного для підготовки документів, підвищення точності та покращення роботи на складах.

## ВПРОВАДЖЕННЯ РІШЕННЯ COMARCH EDI ДЛЯ BOLSIUS



### КОРПОРАТИВНИЙ ПРОФІЛЬ BOLSIUS

Компанія Bolsius спеціалізується на виробництві свічок будь-якої форми та розміру. Багата історія призвела до того, що компанія стала найбільшим у Європі виробником свічок. Виробництво розпочалося у 1870 р., оскільки орієнтація на спеціалізацію, якість та постійний розвиток асортименту продукції протягом багатьох років завжди дозволяла компанії Bolsius відповідати переважним ринковим тенденціям. Зараз сімейний бізнес експортує свої свічки у понад 50 країн світу та налічує понад 1000 працівників.

Завдяки діловій діяльності Bolsius, яка постійно розвивається, паперових документів стало занадто багато, щоб їх можна було обробляти.

До 2011 року процеси замовлення та доставки у Bolsius йшли традиційними каналами (електронною поштою, факсом та у паперовій формі). З метою підвищення прозорості внутрішніх процесів та оптимізації співпраці з постачальниками компанія прагнула здійснювати центральний контроль за всіма організаційними процесами.

*У межах нашої багаторічної співпраці з Comarch ми вже зв'язалися з багатьма клієнтами за допомогою EDI, і їхня кількість все ще зростає. Адекватна та приємна співпраця дозволяє ефективно завершити процес впровадження нових зв'язків. EDI значним чином сприяв набагато ефективнішій обробці нашого великого потоку замовлень. Коли нам потрібно було швидке і бажано стандартне рішення для італійських вимог SDI, Comarch був логічним партнером для цього. Наш позитивний досвід також сприяв нашому вибору рішення Comarch SFA. Ми сподіваємось, що це ще більше підвищить нашу ефективність у сфері польових продажів.*

**МІСІС ЕСТЕР ВЕРКЬОЕЙЛЕН,**  
Менеджер функціональних додатків  
Bolsius International BV

### ВИКЛИКИ



Створення великої кількості відображень даних



Забезпечення відповідності документів до законодавства у країнах партнерів Bolsius



Центральне управління рішенням EDI для багатьох країн

### ПЕРЕВАГИ



Відповідність **національним нормативним актам по всьому світу**

**Прискорення процесів**



**Менше офісної роботи**



**Посилення** власної позиції Bolsius всередині ланцюга поставок

Менше бюрократії і нижчі **адміністративні витрати**



### РЕЗУЛЬТАТ ПРОЕКТУ

- Рішення Comarch EDI дозволяє компанії Bolsius обмінюватися централізовано з головного офісу в Нідерландах приблизно зі 130 постачальниками, замовниками та логістичними партнерами країн, серед яких Чехія, Німеччина, Велика Британія, Італія, Польща, Словаччина, Швеція та Нідерланди.
- Comarch EDI забезпечує безперебійний обмін:
  - Рахунками-фактурами
  - Підтвердженнями про відправлення
  - Замовленнями
  - Даними про товар
  - Інструкціями щодо відправлення
  - Отриманням підтверджень
- Близько 70 відображень даних забезпечують правильний переклад внутрішніх форматів Bolsius у форматі партнерів, і навпаки
- Подання рахунків клієнтам в Італії через SDI
- Безпроблемна інтеграція з SDI в Італії
- Архівування документів EDI в архіві EDI Comarch
- Comarch EDI Tracker дозволяє Bolsius контролювати обмін документами
- Спеціальна обробка документів
- Інтеграція EDI з JD Edwards
- Дуже хороша співпраця між проектними командами Bolsius та Comarch суттєво вплинула на успіх проекту.

З січня 2021 року компанія Bolsius впроваджує інше рішення Comarch, а саме заявку торгового персоналу (SFA) для своїх працівників у Польщі, регіоні Бенілюксу та Німеччині. За необхідності проект може бути продовжений далі.





## ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ОБМІНУ ДАНИМИ COMARCH

### DANONE

Danone - провідна світова харчова компанія, побудована на таких напрямках діяльності: основні молочні та рослинні продукти, води та напої та спеціалізоване харчування. Маючи продукцію, присутню приблизно на 130 ринках, сегменти Danone у 2019 році забезпечили спільний збут на приблизно 25,3 млрд. євро. Портфоліо бренду Danone включає міжнародні бренди (Activia, Actimel, Alpro, Danette, Danonino, Danio, Evian, Volvic та Nutrilon/Aptamil, Nutricia) та місцевих брендів (Aqua, Blédina, Cow & Gate, Bonafont, Horizon Organic, Mizone, Oikos, Простоквашино, Silk та Vega).

### ВИКЛИКИ

Як світовий лідер у галузі FMCG (товарів повсякденного попиту), Danone співпрацює з безліччю різних постачальників, партнерів та клієнтів. Багатьом з них потрібно було обмінюватися даними в електронному вигляді за допомогою єдиної надійної системи. Danone також хотів усунути паперову документацію, щоб покращити управління даними та

*За допомогою платформи Comarch EDI ми задовольнили потреби нашого бізнесу та клієнтів у вдосконаленні відносин шляхом спрощення обміну даними. Такі функції, як виставлення рахунків-фактур та управління замовленнями, були оптимізовані, а наш бізнес помітив економію коштів та часу*

**ПАВЕЛ ЧЕСАК**  
МЕНЕДЖЕР БІЗНЕС-СИСТЕМИ DANONE  
ЦЕНТРАЛЬНА ЄВРОПА І СКАНДИНАВІЯ

заощадити витрати та час. Крмпанія Danone прийняла рішення використовувати платформу електронного обміну даними Comarch не лише тому, що компанія була задоволена іншими інструментами Comarch, а й тому, що Comarch - це міжнародний постачальник, який дозволяє гармонізувати EDI у багатьох країнах.



## РІШЕННЯ

Для задоволення потреб Danone була підготовлена та впроваджена платформа електронного обміну даними у чотирьох країнах, в яких працює компанія:

- У Швеції
- У Норвегії
- У Фінляндії
- У Данії



Компанія вирішила впровадити три модулі EDI



Comarch EDI



Comarch EDI Tracking



Comarch EDI Archive

Вони були на додачу до Comarch WEB-EDI, який надає доступ до платформи з рівня мобільних додатків. Потреби як компанії Danone, так і її ділових партнерів були пов'язані з повним циклом виконання замовлення/обробкою рахунків, тому компанія була зацікавлена у розгортанні чотирьох типів повідомлень EDI:



Замовлення



Підтвердження замовлення



Підтвердження  
про відправлення



Рахунок-фактура

Для впровадження цього рішення було задіяно декілька рівнів. Спочатку було досліджено всі потреби та проаналізовано всі вимоги компанії Danone та її партнерів. Після цього був підписаний контракт та розпочато процес впровадження. На цьому етапі перевірялася правильність усіх впроваджених комунікацій (потоків EDI), що призвело до успішної реалізації платформи. В процесі впровадження компанія Danone здобула багато нових партнерів, які також були підключені через систему. Нарешті, у 2018 році були внесені додаткові зміни для налаштування платформи відповідно до декількох нових вимог від Danone.

## ПЕРЕВАГИ

- Покриття зв'язку з більш ніж 16 клієнтами з північних країн
- Менше адміністративної роботи
- Менші витрати на управління даними
- Покращилися стосунки з діловими партнерами
- Відповідність EDI міжнародним стандартам
- Гнучкість у відображенні даних/документів





## ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИКЛАДУ З PADANIA – ВИКОРИСТАННЯ MDM



### ПРО PADANIA ALIMENTI

Padania Alimenti - провідний італійський виробник молока та молочних продуктів, зокрема молочних вершків та свіжого мікрофільтрованого молока. Створена в 1952 році, компанія твердо підтримувала основні цінності, що забезпечували її зростання від самого початку, що робить її однією з основних

італійських молочних компаній. Ці цінності включають використання високоякісної сировини, постійно оновлювані системи та виробниче середовище, а також особливу увагу до ланцюга створення вартості, підтримуючи тісний зв'язок із землею та місцевим джерелом продуктів.



### РІШЕННЯ

Щоб задовольнити потреби Padania, Comarch підготував портал, за допомогою якого вони могли легко передавати всі свої нові дані про товари різним роздрібним торговцям, з якими вони працюють на всій території Італії:

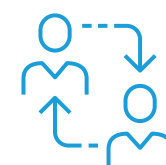
- Впровадження моделі джерела даних
- Ефективніше використання обміну даними для всіх продуктів Padania
- Інтеграція з пулом даних GDSN та зовнішніми моделями даних
- Автоматична перевірка даних

### ВИКЛИКИ

У минулому компанія Padania Alimenti використовувала ручну обробку даних, щоб передавати свої дані про товари клієнтам. З новими продуктами в каталозі та інтенсивною ручною роботою виникла необхідність запровадити систему управління основними даними, яка полегшує визначення сховища інформації, щоб пропонувати 360-градусний огляд даних про товари, включаючи особисті, цифрові та медіа, і в той же час дозволяє розподіляти дані в усій компанії та по всьому ланцюжку поставок простим та ефективним способом.

Крім того, компанії Padania потрібно було за короткий час адаптувати повну технологічну еволюцію систем обміну даними, щоб задовольнити запити своїх клієнтів у роздрібному секторі. Іншим вирішальним моментом було запровадження та розробка системи, яка виходить за рамки стандартної моделі даних GS1 GDSN, а також включення атрибутів, унікальних для цього сектору та особливих для замовника, з метою забезпечення автоматичного включення всіх даних про товар. Таким чином, Padania шукала надійного постачальника програмного забезпечення для управління основними даними, який може швидко та структуровано задовольнити та покрити ці потреби.

### ПЕРЕВАГИ



Прийняття Comarch MDM дозволило Padania спростити і значно покращити комунікацію зі своїми бізнес-партнерами та уникнути дублювання даних або будь-яких помилок ручної обробки.



Система дозволяє їм використовувати різні методи введення даних та завантаження носіїв, щоб запропонувати їм варіанти, серед яких користувачі можуть вибирати.



Padania може легко призначати ролі користувачів, і ці користувачі можуть створювати ієрархію торгових позицій виходячи з ролі власної компанії і потреби у продукті. Це сприяло скороченню витрат та зменшенню часу на опрацювання.



Оскільки Padania повинна була покривати атрибути та потреби поза моделлю GS1 GDSN, Comarch, як піонер управління основними даними, персоналізував платформу та атрибути для задоволення потреб клієнта. Це ще більше покращило їхні внутрішні процеси та сприяло збагаченню даних.



## COMARCH EDI ДЛЯ PADANIA ALIMENTI: ШВИДКИЙ ТА ЕФЕКТИВНИЙ ОБМІН ДОКУМЕНТАМИ З КЛІЄНТАМИ



### PADANIA ALIMENTI

PADANIA Alimenti - провідний італійський виробник молока та молочних продуктів, зокрема молочних вершків та свіжого мікрофільтрованого молока. Створена в 1952 році, компанія від самого початку твердо підтримувала основні цінності, що забезпечували її зростання. Це – використання високоякісної сировини, постійно оновлювані системи та виробниче середовище, а також особлива увага до ланцюга створення вартості.

*Comarch довів своє технологічне лідерство в електронному обміні даними, надавши рішення (Comarch EDI), яке здатне забезпечити швидке управління вантажами в секторі молочних продуктів.*

**СІЛЬВІО ПАНЕТТА,**  
Директор з продажів, Comarch Italia

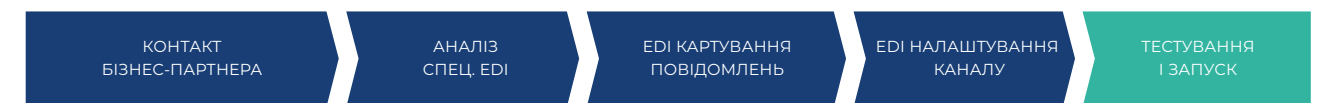
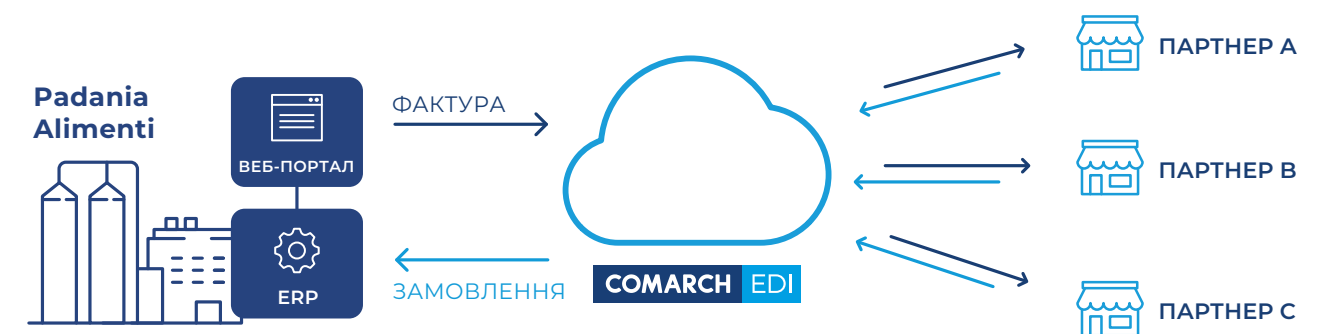


### РІШЕННЯ

Padania Alimenti замінила існуюче рішення EDI, в якому брали участь два різні гравці в передачі інформації діловим партнерам (системний інтегратор та VAN EDI), на Comarch EDI - всеосяжну, хмарну платформу, що

керується виключно Comarch, що забезпечує конкретні переваги з точки зору ефективності та надійності передачі даних замовникам (роздрібним продавцям) Padania Alimenti.

### ПОСЛІДОВНІСТЬ EDI



### ПЕРЕВАГИ



**Більш ефективно**  
і **плавне** управління  
процесами EDI



**Економить час**  
і **ресурси** та **зменшує**  
частоту помилок



**Керує документами EDI**  
через різні канали  
і в різних форматах  
(завантаження файлів  
та веб-портал)



**Швидка і надійна**  
передача даних до  
всіх ділових партнерів



## УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ EDI НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ КОНДИТЕРСЬКОМУ РИНКУ З COMARCH EDI



### BALCONI

Balconi – S.p.A. - Industria Dolciaria – провідний виробник кондитерських виробів, що спеціалізується на виробництві закусок, тортів, булочок, вафельних виробів та печива. Balconi була заснована як сімейна організація в Мілані в 1953 році з однією метою: створювати високоякісні, смачні та прості продукти, виготовлені з корисних інгредієнтів. Спеціалізуючись на бісквітному торті, Balconi з традиційної кухні перетворився на міжнародного виробника кондитерських виробів, який виробляє в Італії, але продає у більш ніж 80 країнах світу.

Ціль компанії Balconi залишилася незмінною: «смак походить від якості». Завжди висуваючи якість і натуральність на перший план, Balconi використовує тільки якісні інгредієнти без генетично модифікованих продуктів, консервантів або штучних барвників. Balconi ретельно перевіряє всі інгредієнти, напівфабрикати та

готову продукцію, а також виробниче середовище. Вона підтримує сертифікації BRC, IFS, ISO 9001:2015, Kosher, UTZ-MB, RSPO-MB та Bio на національному та міжнародному рівнях, доводячи увагу до якості та орієнтованість на людей.

*Ми пишаємося цим технологічним партнерством з провідною компанією в кондитерській галузі в Італії та Європі. Comarch EDI підтримує Balconi у підвищенні її конкурентоспроможності на міжнародному рівні, оцифровуючи та автоматизуючи обмін інформацією та документами зі своїми діловими партнерами.*

**СІЛЬВІО ПАНЕТТА,**  
Директор з продажів, Comarch Italia

### РІШЕННЯ

Швидка комерційна діяльність у кондитерській сфері змусила скласти дуже щільний графік для розробки та впровадження рішення. У будь-якому випадку, віддана та кваліфікована команда експертів Comarch змогла розпочати проект в належний час, забезпечуючи безперервність постачання продукції всім діловим партнерам. Comarch EDI дозволяє Balconi керувати складним обміном

повідомленнями EDI (ORDERS, DESADV, INVOIC, APERAK) з партнерами в Італії та переважно в Європі. Рішення було адаптовано до потреб клієнта, щоб забезпечити інтеграцію з існуючою системою управління. Насправді Comarch EDI спрощує управління всіма конкретними форматами EDI, необхідними різним діловим партнерам, передаючи та перекладаючи їх безпосередньо в систему управління клієнта.

#### COMARCH EDI МОЖЕ ВИКОНУВАТИ НАСТУПНІ ПРОЦЕСИ КОМПЛЕКСНО:



Перший контакт з бізнесом-партнером клієнта



Збір документації та технічних специфікацій EDI, необхідних для партнера



Тестування повідомлення EDI (ЗАМОВЛЕННЯ, DESADV, INVOIC, APERAK)



Запуск та постійний моніторинг



### ПРОЦЕСИ



**BALCONI**  
КОНДИТЕРСЬКА  
ПРОМИСЛОВІСТЬ

DESADV, INVOIC  
ORDERS, APERAK



**COMARCH EDI**



БІЗНЕС  
ПАРТНЕР А



БІЗНЕС  
ПАРТНЕР В



БІЗНЕС  
ПАРТНЕР С

Контакт з бізнес-партнером  
business partner

Специфікації EDI  
analysis

Повідомлення EDI  
mapping

Канал EDI  
set-up

Тестування  
і запуск





## COMARCH ONLINE DISTRIBUTION ТА COMARCH MOBILE SALES FORCE ДЛЯ COLGATE – PALMOLIVE



### COLGATE-PALMOLIVE

Colgate-Palmolive – це компанія із справді глобальним доступом, яка працює у понад 200 країнах. Багато її продуктів є торговими марками, відомими у всьому світі. Штаб-квартира компанії знаходиться в США, де Colgate - Palmolive Poland звітує про свою господарську діяльність. Для того, щоб полегшити цей процес і одночасно підвищити ефективність продажів, Colgate налагодив співпрацю з Comarch.

*Впровадження Мобільних продажів Comarch у Colgate-Palmolive Poland стало величезним кроком вперед щодо якості розміщених замовлень порівняно з тим, як це було зроблено до впровадження. Це дозволило нам комерційно «ізолювати» торгових представників зі складів, щоб наші представники могли надати клієнтам ширший спектр дистриб'юторів, продукцію та кращу пропозицію.*

ДАМІАН СКШИНЯЖ,  
Colgate-Palmolive Poland

### РІШЕННЯ

Comarch Mobile Sales Force та Проект Онлайн-дистрибуції Comarch в Colgate-Palmolive розпочато в 2007 р. З того часу імплементації були проведені у більш ніж 60 місцях, що належать майже 30 дистриб'юторам. Спеціальні звіти були створені для Colgate-Palmolive, щоб забезпечити максимальну оптимізацію згенерованих даних. Спочатку проект діяв на окремій базі даних, але в 2010 році вона була додана до загальної бази даних (Центральне сховище даних), яка включала дані з більшості проектів з використанням рішення Comarch

### ПЕРЕВАГИ

Можливість розміщувати замовлення торговими представниками на різних складах, а також робота на рівні запасів були головними факторами забезпечення успішної реалізації інтегрованих рішень Comarch в Colgate-Palmolive. З того часу попередні продавці Colgate-Palmolive не були прив'язані лише до одного конкретного постачальника і змогли вибирати найбільш привабливі пропозиції для клієнтів, а отже, сприяти зростанню продажів.

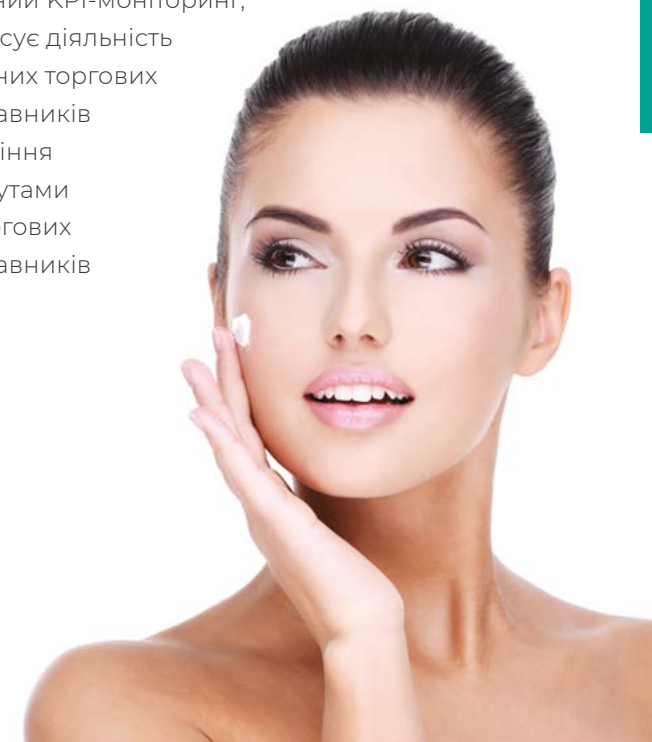
### ІНШІ ПЕРЕВАГИ, ВКАЗАНІ COLGATE-PALMOLIVE І ПОВ'ЯЗАНІ З ІМПЛЕМЕНТАЦІЄЮ COMARCH ONLINE DISTRIBUTION ТА COMARCH MOBILE SALES FORCE, ВКЛЮЧАЮТЬ

- Швидкий доступ до основних даних, необхідних торговим представникам (на складі, поза складом, цілі перепродажу, цілі якості та способі їх реалізації)
- Здатність реалізовувати цілі та конкуренцію на основі цілей розпродажу а також завдань моніторингу
- Автоматизоване отримання перевірених ринкових даних - перевірка бізнесу шляхом порівняння даних, що автоматично передаються через систему, із традиційними даними, такими як сукупні звіти
- Замовлення, згенеровані торговими представниками Colgate-Palmolive, надсилаються безпосередньо до

Online Distribution. Це значно прискорило декодування клієнтів та суттєво підвищило точність повідомлених даних. Того ж року комерційний відділ Colgate-Palmolive отримав доступ до звітів про продажі, звітів про запаси та інформації від Comarch Mobile Sales Force через службу підтримки Comarch Online Sales. Ці фактори забезпечують необмежений доступ до повідомлених даних та полегшують двосторонню комунікацію з цілою структурою продажів.

фінансових та бухгалтерських систем дистриб'юторів (замовлення не копіюються особами, що виписують рахунки, кредитний ліміт PSD „споживається” з першим замовленням в бухгалтерській системі дистриб'ютора)

- Доступ до точних, перевірених достовірних даних (продажі, запас) 24/7 за допомогою Онлайн-служби підтримки Comarch та доступ до неперевірених даних (кількість клієнтів, заплановані маршрути, досягнення цілей) за допомогою Comarch Mobile Sales Force
- Гнучкі зміни проектів, тобто продовження проекту з іншими дистриб'юторами, пов'язаними з розвитком бізнесу Colgate-Palmolive
- Постійний KPI-моніторинг, що описує діяльність мобільних торгових представників
- Управління маршрутами для торгових представників



## COMARCH EDI I COMARCH ONLINE DISTRIBUTION У CARLSBERG POLSKA



### CARLSBERG POLSKA

Carlsberg Group є четвертою за величиною пивоварною компанією у світі. У ній працює понад 42 000 людей у 50 країнах. Вона працює в Польщі з 2001 року, коли в результаті злиття пивоварних заводів у Бжесько, Щецині, Серпці та Вроцлаві було створено Carlsberg Okocim. Це був початок Carlsberg Polska.

Наразі Carlsberg Polska є третьою за величиною пивоварною компанією в Польщі. Її частка на ринку перевищує 20% і щороку виробляється понад 8 мільйонів гектолітрів пива. Протягом останніх п'яти років частка ринку Carlsberg Polska зросла з 12% до 20%. Пропозиція групи включає флагманський продукт, тобто сімейство пива Carlsberg, а також такі марки, як Okocim, Piast, Książ, Kasztelan, Harnaś, Karmi, Grimbergen та Somersby.

### ВИКЛИК

Carlsberg, як світовий лідер у виробництві пива, постійно підвищує виробничі та етичні стандарти; він також дбає про впровадження найбільш ефективних методів управління. Однією з головних проблем галузі є отримання доступу до актуальних та надійних даних щодо перепродажу продукції (місцевими дистриб'юторами) та складських запасів. Зіткнувшись з відсутністю інтегрованого технологічного рішення Carlsberg

*Незважаючи на складну ситуацію на ринку пива, нам вдається рости щороку, і це є результатом розумних інвестицій. Рішення про імплементацію Comarch EDI Network та Online Distribution, а також подальшу підтримку онлайн продажів безумовно включено в цю тенденцію. Завдяки впровадженню рішень такого типу ми можемо створити нову ринкову реальність і забезпечити наших ділових партнерів та споживачів кращою пропозицією*

**ЯКУБ КАЧИНСЬКИЙ,**  
Керівник відділу підтримки продажів у Carlsberg Polska

Polska не мала можливості змусити команди продажів відповідати за фактичний перепродаж. Більш того, "ефект хокейної ключки", тобто покупки, здійснені дистриб'юторами в кінці місяця лише для досягнення цілей продажів, також були проблемою. Крім того, оптимізація виробничих процесів у ситуації, коли була відсутня ефективна система, зіштовхувалася з суттєвими перешкодами.



## РІШЕННЯ

Для потреб Carlsberg Polska два продукти були реалізовані: **Comarch Online Distribution** і **Comarch Підтримка Онлайн-продажів**.

**Comarch Online Distribution** є комплексним сервісом зв'язку та інтеграції, що дозволяє автоматично щоденно повідомляти ключову інформацію (складські запаси, перепродаж) виробникам. Продукт інтегрований з фінансовими та бухгалтерськими системами та системами перепродажу виробників та дистриб'юторів.

Співпраця між Comarch та Carlsberg Polska розпочалась у 2006 році, коли була успішно проведена тестова інтеграція в систему одного

з дистриб'юторів. У 2007 році співпраця була розширена на інших дистриб'юторів по всій країні. Спочатку було впроваджено стандартне рішення, яке дозволяло завантажувати дані про перепродаж продукції Carlsberg Polska від дистриб'юторів. Функціональність цього модуля була розширена до "Загальної категорії", завдяки чому інформація щодо перепродажу продукції Carlsberg передається відповідно до загального продажу даної асортиментної групи (наприклад, кількість проданого бутильованого пива Carlsberg та продаж розлитого в пляшки пива). У 2013 році, з розвитком ринку та новими викликами, Carlsberg вирішив розширити співпрацю з Comarch до нового продукту.



**Comarch Підтримка Онлайн-продажів** є додатковим рішенням стосовно продукту, представленого раніше в Carlsberg Polska. Розширені функції порталу B2B (від бізнесу до бізнесу) забезпечують всебічну комунікацію, звітування та виконання - з боку ділових партнерів (дистриб'юторів, партнерських магазинів) - завдань, пов'язаних з мерчандайзингом та продажами. Підтримка продажів дозволяє Carlsberg Polska систематизувати, уточнити та впорядкувати співпрацю між торговими партнерами. Модуль звітування Fast Grid дозволяє проводити багатовимірний аналіз на основі блоків OLAP.

## ПЕРЕВАГИ

- Ефективніше планування виробництва та логістики: зменшення витрат
- Аналіз ефективності центральної та місцевої маркетингової діяльності
- Ефективне розміщення торгових представників (виходячи з фактичного потенціалу підрядників та фактичного перепродажу)
- Скорочення складського інвентарю дистриб'юторів та вивільнення коштів, пов'язаних з цим
- Зміна підходу до співпраці з дистриб'юторами, тобто розрахунки, засновані на перепродажі продукції в магазинах, а не на простому збільшенні складських запасів
- Рішення поставляється у зручній моделі SaaS
- Можливість визначення фактичного потенціалу покупки та продажу магазину та вимірювання ефективності співпраці (P&L)
- Можливість збору даних та їхнє подання до Системи бізнес-аналітики



## RED BULL АКТИВНО РОЗВИВАЄ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ, ВИКОРИСТОВУЮЧИ СУЧАСНУ COMARCH ONLINE DISTRIBUTION



### RED BULL (ПОЛЬЩА)

Red Bull - світовий лідер з виробництва та продажу енергетичних напоїв. Щорічно в понад 170 країнах світу продається понад 6 мільярдів банок Red Bull. У 2012 році Red Bull продав 5,2 мільярда банок, що на 12,8% більше, ніж у 2011 році. У 2012 році компанія вирішила налагодити співпрацю з COMARCH з метою запуску комплексної Онлайн-дистрибуції Comarch та Підтримки онлайн-продажів. Інтегрована система забезпечить регулярне звітування інформації про складські запаси та повторний продаж роздрібним клієнтам із мережі зовнішніх дистриб'юторів Red Bull. Система охоплює більше 160 місць (складські приміщення) та понад 50 дистриб'юторів.

*Ми шукали інструменти, які дозволять нам на деякий час створити конкурентну перевагу; інструменти, які допоможуть нам отримати інформацію, яка може перетворитись на більш ефективний бізнес для Red Bull та для наших бізнес-партнерів. Нашому вибору IT-рішення, яке гарантує інформацію щодо перепродажу від дистриб'юторів до роздрібного та поточного складського запасу, передував ретельний аналіз наших потреб, перед обличчям технічних можливостей, які пропонує ринок. Вибране нами рішення покликане збільшити нашу продуктивність і збільшити показники, досягнуті нашими бізнес-партнерами*

**ВОЙЦЕХ КОСМАЛЕВСЬКИЙ,**  
Директор з продажів, Red Bull Spółka z o.o.



## РІШЕННЯ

Comarch Online Distribution - це оптимальне рішення, яке масштабується до бізнес-потреб виробника, що дозволяє інтегрувати всі операційні системи дистриб'юторів в одну центральну платформу звітності. Завдяки комунікації та звітності, якими керує Comarch Online Sales Support і Online Distribution, забезпечується комплексне обслуговування всіх процесів, що відбуваються у відділі продажів компанії.

## ПЕРЕВАГИ



Робота торгових представників на основі

**АКТУАЛЬНОГО СКЛАДСЬКОГО ЗАПАСУ**

**КРАЩЕ**  
планування  
виробництва та  
покращена логістика



**ПОКРАЩЕНА**  
комунікація  
з дистриб'юторами



**УНИКНЕННЯ**  
помилки, пов'язаних  
з ручною обробкою  
документів



**ПОКРАЩЕНО**  
процеси  
грошового  
потoku



Головною перевагою впровадження Онлайн-дистрибуції Comarch та Системи підтримки Онлайн-продажів Comarch у Red Bull був запуск автоматичного та регулярного звітування інформації про ринок, що має вирішальне значення для Red Bull.

Мета проекту - отримати доступ до даних про повторний продаж та дані про складські запаси для продукції Red Bull з боку дистриб'юторів. Завдяки такій інформації та її інтеграції з системою SFA Red Bull, торгові представники Red Bull можуть генерувати замовлення, не побоюючись, що їх не оброблять через відсутність на складі. Завдяки підтримці Онлайн-продажів Comarch звітування відбувається автоматично і відбувається щодня, саме тому Red Bull має постійний спеціальний доступ до поточної інформації про ринок. Процеси узгодження та уникнення дублювання даних, що стосуються продуктів та підрядників, що використовуються у проекті, дозволяють усунути всі проблеми, що стосуються різноманітної номенклатури між Red Bull та його дистриб'юторами. Прямий доступ до інформації про повторний продаж передбачає проведення комплексних аналізів,

які ілюструють дистрибуцію продукції Red Bull у традиційному каналі збуту. На основі оновлених звітів про складські запаси дистриб'юторів Red Bull може ефективно управляти своїми логістичними та виробничими процесами, а також рівнями складських запасів. Звіти про повторний продаж також регулярно інформують виробника про результати маркетингових кампаній. Red Bull може побачити потенціал продажів своїх дистриб'юторів і, отже, визначити індивідуальні цільові плани максимізації розпродажу.

Інтеграція Comarch Online Distribution з мобільною системою, що використовується Red Bull, означає, що складські запаси дистриб'юторів можуть відображатися на мобільних пристроях. Розміщення інформації про розпродаж продукції, а також обробка замовлень через мобільну мережу надає Red Bull можливість перевірити рівень обробки замовлень. Завдяки Онлайн-дистрибуції Comarch, торгові представники можуть нести відповідальність за фактичні продажі в роздріб, а не за заявлені замовлення дистриб'юторам.



## ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ СКОРОЧЕННЯ ТРИВАЛОСТІ ПРОЦЕСІВ І ВИТРАТ

# FROSTA AG

### FROSTA AG

Акціонерне товариство Frosta AG є середнім німецьким представником найбільших європейських виробників та постачальників заморожених продуктів. Його основна увага приділяється риби, овочам та готовим стравам. У секторі заморожених продуктів FROSTA має частку ринку близько 25%, що робить її лідером на ринку заморожених готових страв у Німеччині. Додаткову інформацію можна знайти на веб-сайті <http://www.frosta-ag.com>.

### ВИКЛИК

З цих причин FROSTA прагнула до рівномірного інтегрування всіх постачальників до електронного обміну документами, щоб систематично уникати розбіжностей у засобах інформації в процесі обміну. Таким чином, це може покращити безпеку, ефективність та швидкість повного обміну документами, необхідного для виконання бізнес-процесів. Подальша електронна обробка рахунків-фактур також повинна була бути значно спрощена та прискорена шляхом передачі даних рахунків-фактур EDI та відповідних зображень даних рахунків-фактур (PDF-документи).

### РІШЕННЯ

У квітні 2014 року FROSTA вирішила впровадити Comarch EDI. Семінар, проведений з метою детального аналізу вимог FROSTA щодо передачі даних та індивідуального пристосування порталу Web-EDI до потреб постачальників, дозволив обом сторонам глибоко зрозуміти проблеми, що підлягають вирішенню, та Comarch EDI як продукт.

*Впровадивши Comarch EDI, ми тепер використовуємо систему, яка була гнучкою та доступною для оптимального підключення наших постачальників та яка оптимізує наш ланцюг поставок. Зокрема, меншим постачальникам надається можливість безпечно та легко обмінюватися з нами усіма необхідними документами через портал постачальників. Усі партнери отримують вигоду від значного підвищення гнучкості та безпеки.*

**РОБЕРТ БЛАЗІГ,**  
Керівник відділу інформаційних технологій у FROSTA

### РІШЕННЯ

Особливі вимоги FROSTA щодо рішення Comarch Web-EDI та Comarch EDI Integration були оцінені під час семінару та потім записані у документі функціональної специфікації. Виходячи з цієї функціональної специфікації, проект був реалізований у тісній співпраці з FROSTA і менш ніж менше шести місяців. Замовлення, здійснені FROSTA, передаються за допомогою каналу зв'язку в Comarch Clearing Center. Потім постачальники отримують ці

замовлення або через Comarch Web-EDI, або за допомогою прямої інтеграції EDI. Вхідні рахунки-фактури, в свою чергу, передаються через канал зв'язку до FROSTA. Для кожного рахунка-фактури передаються запис рахунку-фактури та файл PDF для поточної обробки вхідних рахунків FROSTA. Таким чином, рішення Comarch Web-EDI і Comarch EDI Integration легко вписуються в існуючі процеси FROSTA AG.



### ПЕРЕВАГИ

Comarch Web-EDI та Comarch EDI Integration централізовано працюють у Центрі обробки даних Comarch як рішення SaaS. У моделі SaaS (Програмне забезпечення як Сервіс) програмне забезпечення передається на сторонніх джерелах і доступ до нього здійснюється за допомогою хмари. Як результат, FROSTA не довелося інвестувати в спеціальне обладнання або програмне забезпечення. Comarch Web-EDI та Comarch EDI Integration дозволяють FROSTA електронно обмінюватися замовленнями та рахунками-фактурами зі своїми постачальниками, навіть якщо вони

не підтримують EDI. Завдяки прямій інтеграції в існуючу обробку вхідних рахунків-фактур можна скоротити витрати, а також тривалість процесів у FROSTA можуть бути зменшені. У майбутньому подальші постачальники будуть включені в електронну обробку рахунків-фактур або через Comarch Web-EDI, або за допомогою прямого підключення. Таким чином, ручні зусилля, необхідні FROSTA для обробки вхідних рахунків, будуть і надалі зменшуватися. Метою є зв'язати майже всіх постачальників за допомогою Comarch EDI.





ДОДАТКИ COMARCH  
B2B MOBILE  
SALES FORCE

DIAGEO

Diageo є виробником та дистриб'ютором деяких найбільш відомих у всьому світі брендів у категоріях міцного алкоголю, вина та пива. У його портфоліо входять: Johnnie Walker, Smirnoff, J&B, Baileys, Cuervo, Tanqueray, Captain Morgan, Crown Royal, вина Beaulieu Vineyard і Sterling Vineyards.

*Вибору рішення Comarch передував пілотний етап імплементації. Рішення, нарешті обране для нашої компанії, дозволить всебічну підтримку каналів збуту, а сама система буде підтримувати роботу торгових представників відповідно до стандартів роботи, що застосовуються у всіх компаніях групи Diageo*

РАФАЛ СТЕПЕН,  
Diageo Poland



Впровадження пілотного проекту та старт проекту в Польщі в 2010 році



Мобільний додаток для торгових представників, доступний на смартфонах і планшетах



Повністю налаштований додаток, який підтримує особливі вимоги Diageo



Нещодавно проект був розширений - у 10 європейських країн



DIAGEO

РІШЕННЯ

Для того, щоб швидко полегшити виконання 8 стандартних етапів, Comarch запропонував Систему мобільних продажів Comarch. Впровадження системи здійснювалась з використанням найефективнішого обладнання, доступного на ринку - оснащеного сенсорним екраном, що підтримує жести при використанні самого пристрою і додатків Comarch Mobile Sales Force. Під час проекту рішення було оновлено для смартфонів та планшетів, що працюють на системі Android.

Серія кількох аналітичних зустрічей команд імплементації Diageo та Comarch призвела до розробки остаточної функціональності проекту та обсягу звітування, присвяченого користувачам на кожному рівні організаційної структури. Під час впровадження консультанти Comarch працювали з торговими представниками на місцях, дізнаючись, як Comarch Mobile Sales Force обробляє фактичні умови роботи користувачів.

ПЕРЕВАГИ

Автоматична  
**ДОСТАВКА  
СТВОРЕНИХ  
ЗАМОВЛЕНЬ**  
та можливість їхнього скасування



Виконання  
**ЦІЛЕЙ  
КОМПАНІЇ**



Розширений функціонал  
**МЕРЧЕНДАЙЗИНГУ**



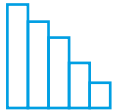
Контроль і  
**УПРАВЛІННЯ  
ВСІЄЮ  
МЕРЕЖЕЮ  
ПРОДАЖІВ**  
у Польщі



**УСУНЕННЯ  
ПОМИЛОК**  
та невідповідностей  
у звітності



**ЗНИЖЕННЯ  
ВАРТОСТІ**  
обслуговування  
клієнтів



**ОПТИМІЗАЦІЯ  
РОБОТИ**  
торгових агентів



**РОЗРАХУНОК  
МАРЖІ  
ТА НАЦІНКИ**  
на стадії розробки  
замовлення



**СКОРОЧЕННЯ  
ТРИВАЛОСТІ  
ВІЗИТУ**  
у пункті роздрібного  
продажу



Наразі Diageo застосовує рішення Comarch Mobile Sales Force у своїй організації продажу. Система дозволяє швидко реалізувати 8 стандартних кроків у повному обсязі та як визначено Diageo Poland, надсилаючи замовлення діловим партнерам Diageo Poland, виконуючи замовлення та всі інші завдання. Крім того, гнучка архітектура означає, що Diageo може бути впевненим, що навіть коли ринкові реалії змінюються і з'являються нові сфери бізнесу, Comarch Mobile Sales Force дозволить

виконання таких завдань. Оцінюючи Comarch Mobile Sales Force у такій торговій організації, як Diageo, слід пам'ятати, що система Comarch не існує у вакуумі і додатково підтримується іншими продуктами, що входять до сімейства Comarch EDI Network (наприклад, EDI Network, Online Distribution та Online Sales Support). Завдяки синергії, яка впливає з інтегрованих систем, що надаються Comarch, можна оптимізувати застосування системи ще більше.



## ПРОЕКТ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ДАНИМИ COMARCH (MDM): ОБМІН ДАНИМИ ПРО ПРОДУКТ

# KraftHeinz

### KRAFT HEINZ

Heinz – одна з найпопулярніших світових торгових марок, пов'язана з якістю та смаком, і присутня на ринку вже понад 150 років. З 1997 р. HJ Heinz Polska Sp. z o.o. належить американській групі Heinz, яка займається виробництвом томатних продуктів (кетчуп та концентрати) та овочів (гороху, квасолі та кукурудзи).

*Ми рекомендуємо рішення Comarch, включаючи Comarch MDM, як сучасні рішення, що відповідають очікуванням клієнтів.*

**СЛАВОМІР КОВАЛЬСЬКИЙ**  
КЕРІВНИК З ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ  
KRAFTHEINZ POLAND

**АНІТА ТОМАШЕВСЬКА**  
МОЛОДШИЙ КЛЮЧОВИЙ МЕНЕДЖЕР ПО РОБОТІ  
З КЛІЄНТАМИ KRAFTHEINZ POLAND

### ВИКЛИК

HJ Heinz Polska Sp. z o.o. співпрацює з Comarch у галузі обміну електронними даними (EDI) з 2003 р. З часом ця співпраця була розширена, щоб включити сервіс електронної архівації рахунків та моніторинг потоку електронних документів. У 2019 році HJ Heinz Polska вирішила зробити важливий крок до організації основних даних, шляхом запуску Додатку Comarch MDM. Раніше покупець і продавець передавали основні дані електронною поштою,

Excel або телефонними дзвінками. Однак із одержувачами, яким потрібно все більше і більше параметрів, що описують товари, ступінь складності в управлінні даними зростає. Звичайно, це породжувало багато помилок, що часто призводило до помилок у виставленні рахунків.

### РІШЕННЯ

Додаток Comarch MDM допомагає із системною перевіркою основних даних. Це дозволяє впроваджувати та генерувати картки продуктів та їхню публікацію відповідно до вимог власника та одержувача даних. Що важливо, Comarch MDM – це сертифікований каталог продукції, що працює в мережі GDSN. Таким чином, за допомогою Comarch MDM ви можете керувати даними про товар і обмінюватися цією інформацією з торговими партнерами в ланцюжку поставок по всьому світу.

HJ Heinz Polska Sp. z o.o. наразі планує надсилати товарні картки Carrefour Polska через додаток Comarch MDM та обмінюватися основними даними в більшому масштабі.





## COMARCH EDI У BP POLSKA



### BP POLSKA

BP є однією з найбільших світових енергетичних компаній, яка постачає транспортне паливо та енергію для опалення та освітлення. У компанії працює понад 74 000 людей у понад 70 країнах світу, у тому числі майже 4 000 співробітників у Польщі.

BP Polska розпочала свою діяльність у 1991 році, і з того часу стала лідером серед іноземних консорціумів нафтопродуктів у Польщі. З першою сервісною станцією, відкритою в 1995 році, компанія управляє 500 станціями по всій країні.

### РІШЕННЯ

Проект EDI був представлений BP в 2006 році. Платформа Comarch EDI була вдосконалена додатковими модулями для обробки документів із системи BP. Після ретельних випробувань із вибраним партнером була запущена система електронного обміну даними (EDI). У 2008 році разом із логістичними змінами в ланцюжку BP проект був реалізований із використанням стандартних модулів платформи Comarch EDI.

Для забезпечення ефективної співпраці між BP та діловими партнерами, а також контролю за SLA, створеного для торгових процесів, наступний етап проекту передбачав розробку Модуля відстеження Comarch. Відповідність типовому плану замовлень перевіряється за допомогою розкладу розміщення замовлень для кожної станції. Крім того, додаток забезпечує повний попередній перегляд переданих документів, що дозволяє користувачам точно перевірити, коли замовлення доставляються діловим партнерам. У 2009 році проект було розширено шляхом додавання нових типів документів: ASN (попереднє повідомлення про відправлення), CASN (підтвердження ASN) та DISRE (звіт про невідповідність). У 2014 р. середньомісячна кількість

документів, переданих за допомогою EDI, досягла бл. 60 000. Найближчим часом планується запустити електронне виставлення рахунків з підтримкою електронного архівування, а також запровадження електронних звітів про запаси (моніторинг запасів).

Комплексний та орієнтований на клієнта підхід Comarch у поєднанні з високоефективною співпрацею з BP призвів до швидкої реалізації процесів електронного обміну даними. Адаптуючи систему Comarch EDI до способу роботи станцій технічного обслуговування BP.

BP досягла помітних покращень у системі розміщення замовлень, і сама система може перевірятися на предмет можливих помилок.

### ПЕРЕВАГИ

Комплексний та орієнтований на замовника підхід Comarch у поєднанні з високоефективною співпрацею з BP призвели до швидкого впровадження процесів електронного обміну даними. Завдяки адаптації системи Comarch EDI до способу роботи станцій технічного обслуговування BP, BP досягла помітних покращень у системі розміщення замовлень, і сама система може перевірятися на предмет

можливих помилок. Впровадження рішення Comarch EDI та системи електронного обміну даними мали наступні переваги як для BP, так і для його партнерів:

#### ЗНИЖЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ВИТРАТ

пов'язаних з розподілом  
паперових документів



#### ПОВНИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВІДПРАВЛЕНИМИ ДОКУМЕНТАМИ

з моменту їхнього відправлення  
до моменту їхнього отримання  
діловим партнером



#### ПІДВИЩЕНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДОСТАВКИ

завдяки ефективному та точному  
обміну логістичною інформацією



#### КОНТРОЛЬ НЕВІДПОВІДНОСТІ

між замовленнями  
та доставками





## ВПРОВАДЖЕННЯ РІШЕННЯ COMARCH ECM ДЛЯ MERCER



### MERCER

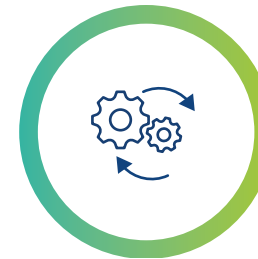
Mercer будує більш яскраве майбутнє, переосмислюючи світ праці, змінюючи результати виходу на пенсію та інвестицій, а також відкриваючи реальне здоров'я та добробут. Понад 25 000 співробітників Mercer базуються в 44 країнах, а фірма працює у понад 130 країнах. Mercer – це бізнес Марша і МакЛеннана, провідна фірма професійних послуг у світі у галузі ризиків, стратегій та людей, із 75 000 колег та річним доходом близько 17 мільярдів доларів

*Цифрові технології дозволили підвищити ефективність роботи та запропонувати клієнтам нову обіцянку щодо продуктивності. У Comarch ми знайшли надійного та гнучкого партнера, який розробив рішення, ідеально адаптоване до наших потреб. Comarch ECM сприяє повсякденній роботі наших колег та модернізує спілкування з бенефіціарами наших корпоративних клієнтів*

**ДЕНІЕЛ ДЖЕЛОННЕК**  
СПЕЦІАЛІСТ ВІДДІЛУ ПРОДУКЦІЇ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ  
У MERCER



### ВИКЛИКИ



Введення та інтеграція системи ECM до систем попередньої та кінцевої обробки даних



Прийняття змін до схем пенсійного адміністрування для наших клієнтів



Реалізація максимально повного оцифрування документів та автоматизація бізнес процесів

### ПЕРЕВАГИ



Рівномірне подання документів через заздалегідь визначений робочий процес та покращена можливість пошуку документів завдяки стандартизованим категоріям індексації



Система внутрішніх тикетів для відстеження запитів клієнтів та учасників



Вдосконалення взаємодії між командами та незалежність від місцезнаходження і стандартизації процесів

### РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ

В результаті впровадження рішень Comarch, Mercer отримує перевагу від

- Аутсорсингового, складного управління вихідною та вхідною кореспонденцією клієнтів
- Повністю безпаперових та частково автоматизованих процесів обробки вхідної та вихідної кореспонденції клієнтів

- Підключеної ECM до портального рішення Mercer та інших внутрішніх та зовнішніх систем
- Прискорення процесу
- Перевіреного архіву для всіх документів, що стосуються клієнтів
- Оптимізації та автоматизації комунікаційних процесів консультацій.
- Вищої якості обслуговування клієнтів
- Вищої якості даних



## ПЕРЕВАГИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ COMARCH MOBILE SALES FORCE

### PHILIPS

Philips – нідерландська компанія з міжнародним охопленням, в якій працює близько 80 000 людей у понад 100 країнах. Компанія є провідним постачальником медичних технологій. Її місія - покращити стан здоров'я шляхом комплексного догляду за пацієнтами, починаючи від сприяння здоровому способу життя, профілактики, діагностики, лікування та домашнього догляду. Philips використовує передові технології, клінічний аналіз та досвід своїх партнерів, щоб запропонувати комплексні рішення для галузі охорони здоров'я.

### ВИКЛИКИ

Philips використовувала корпоративне рішення SFA, яке було високо інтегрованим і залежало від їхньої системи ERP. Рішення мало свої обмеження, що призвело до його витіснення з IT-архітектури, з консолідацією

*Рішення Comarch SFA Mobile Sales Force App дозволяє просте та ефективно управління доступністю наших продуктів у всіх каналах продажу. Більш того, завдяки своїм функціоналам та можливості вирішення багатьох питань онлайн, це також сприяло оптимізації робочого часу наших торгових представників, що проявляється у зменшенні кількості прямих візитів до наших партнерів. Завдяки цьому ми можемо краще зрозуміти потреби наших кінцевих користувачів та адаптувати свої пропозиції до них.*

ЛУКАШ МЕТЕН  
ІТ-МЕНЕДЖЕР У PHILIPS POLSKA

екземпляра ERP, відкриваючи можливість впровадити інструмент, який би не відставав від ринкової ситуації та потреб відділів продажів та маркетингу компанії Philips.

# PHILIPS



### РІШЕННЯ

Впровадження Comarch Mobile Sales Force App у Philips здійснювалося поетапно. Перший ринок, який реалізував рішення, був польський ринок. Компанія обрала **Додаток Comarch Mobile Sales Force** на Android для планшетів. Серед найважливіших системних функціональних можливостей, які використовують торгові представники Philips, - **це звітність про наявність та дистрибуцію продукції компанії та здійснення маркетингових кампаній в окремих магазинах**. Дані збираються за допомогою спеціальних та налаштованих анкет, доступних у додатку. Звітування про результати можна отримати у бек-офісному додатку та на веб-порталі, де аналітики, співробітники відділу продажів та маркетингу мають постійне розуміння впровадження маркетингових

планів та можливість повідомляти про рівень дистрибуції своєї продукції. Успіх цього рішення в Польщі змусив Philips застосувати його в країнах Південно-Східної Європи (ПСЄ), включаючи **Румунію, Болгарію, Хорватію, Сербію, Боснію і Герцеговину, Північну Македонію, Чорногорію, Косово, Молдову та Словенію**. Водночас варто зазначити, що це не окреме впровадження, а розширення системи, що працює в Польщі, для включення інших країн та функцій, завдяки чому Philips має змогу звітувати та керувати системою спільно з одного місця, тоді як функціональна розробка та оновлення програми до найновіших версій виконуються одночасно як у Польщі, так і у вищезазначених країнах.

Рішення дозволяє ефективно керувати відділами продажів у Польщі та країнах Південно-Східної Європи. Компанія постійно:



Відстежує ключові параметри роботи торгових представників



Встановлює цілі та завдання для них



Аналізує ринкові дані

### ВИСНОВКИ ТА ПЕРЕВАГИ

- Одне робоче середовище для торгових представників на різних ринках
- Швидша перевірка встановлених умов співпраці з магазинами
- Поточна перевірка чисельного розподілу власної продукції
- Перевірка рекламної діяльності та рівня цін у магазині
- Синергія з рішенням Comarch Online Distribution для складання звітності про запаси та продажі - доступ торгових

- представників до товарообігу та наявності продукції у дистриб'юторів
- Менша вартість обслуговування клієнтів
- Скорочення часу відвідування для адміністративної діяльності - можливість зосередитись на створенні «бізнесу» під час візиту
- Контроль за виконанням цілей на кожному рівні організаційної структури



## ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ВИСТАВЛЕННЯ РАХУНКІВ COMARCH

### ГРУПА AGFA-GEVAERT

Група Agfa-Gevaert розробляє, виробляє та розповсюджує широкий ряд систем обробки зображень, робочих процесів та IT-рішень для поліграфічної галузі, сектору охорони здоров'я, а також для конкретних високотехнологічних галузей, таких як друкована електроніка та рішення з відновлюваної енергії.

Штаб-квартира знаходиться в Бельгії. Найбільші виробничі та дослідницькі центри розташовані в Бельгії, США, Канаді, Німеччині, Франції, Великій Британії, Австрії, Китаї та Бразилії. Agfa здійснює комерційну діяльність у всьому світі через організації, що повністю належать продавцям у більш ніж 40 країнах. У 2019 році дохід групи Agfa-Gevaert склав 2239 мільйонів євро.

### ВИКЛИКИ

Раніше запровадивши різні ERP-системи в кожному зі своїх підрозділів, Agfa-Gevaert стикалася з великим навантаженням; таким чином, було запропоновано знайти нові способи оптимізації своїх бізнес-процесів, забезпечення кращого обслуговування споживачів та зменшення експлуатаційних витрат.

Починаючи лише з одного з чотирьох бізнес-підрозділів, що працюють у межах двох європейських країн, Італії та Португалії (обидві впровадили свої правила електронного виставлення рахунків B2B та B2G за останні місяці), Agfa-Gevaert вирішила взяти участь у глобальній революції електронного виставлення рахунків, об'єднавши зусилля з Comarch.



*Проактивний та реактивний підхід групи з продажу та консалтингу відіграв важливу роль, висвітливши сильні сторони Comarch. Досвід роботи Comarch у міжнародній співпраці підтвердили їхні клієнти, переконавши Agfa в продукті та перевагах результатів та послуг, які Comarch може запропонувати.*

**ГАЙ БАЙЛЕМАНС**, Менеджер, Глобальні інтеграції електронних даних, Agfa-Gevaert

### РІШЕННЯ

Від самого початку головною вимогою AGFA було впровадження одного глобального стандарту електронного виставлення рахунків у різних бізнес-підрозділах з використанням гнучкої платформи електронного виставлення рахунків. Рішення повинно було задовольнити великий перелік вимог, однією з яких було забезпечення простого у користуванні порталу клієнтів для доставки рахунків-фактур.

Надаючи повністю інтегрований набір передових послуг електронного виставлення рахунків, Comarch допомагає AGFA надсилати, отримувати та архівувати свої рахунки найбільш економічно вигідним способом. Сам пакет був реалізований та інтегрований з трьома окремими системами SAP. На етапі впровадження Comarch переконався, що AGFA має інтуїтивний, надзвичайно практичний та гнучкий спосіб ідентифікувати різні підрозділи бізнесу (та відповідні їм країни) у системі.



Впровадження рішення електронного виставлення рахунків Comarch, яке дозволяє Agfa-Gevaert переробляти, впорядковувати та автоматизувати обробку фінансових документів



Глобальне впровадження Comarch AR Automation (Автоматизація ДЗ)



Архівация рахунків, що відповідає законодавству, в електронному сховищі



Виділений портал для клієнтів для поширення рахунків-фактур в B2B клієнтів



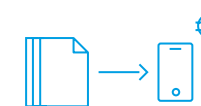
Інтеграція з кількома урядовими платформами для забезпечення електронного виставлення рахунків B2G



Інтеграція з 3 окремими системами SAP

### ПЕРЕВАГИ

#### Зниження витрат



завдяки переходу з паперової на цифрову документацію



1

Одна точка контакту для глобальної відповідності та сумісності



Кращий огляд отримання рахунків і статусу





## COMARCH EDI У HAMELIN

### HAMELIN

Група Hamelin вже понад 50 років є провідним постачальником на ринку канцелярських товарів як для професіоналів, так і для широкої громадськості (переважно студентів). Її світові бренди Oxford, Elba та Super Conqueror є одними з найсильніших на цьому ринку (у Франції та Європі).

З часу заснування в 1864 році компанія завжди прагнула залишатися сімейним бізнесом. У Групі, головний офіс якої знаходиться у місті Кан, працює понад 2200 людей у 12 країнах.

# HAMELIN

*Ми вибрали Comarch насамперед за гнучкість, яку ми спостерігали під час наших обмінів, та близькість: прямий контакт, відкриті та чесні стосунки, бажання зміцнити стосунки з метою розширення функціонального покриття, а не для стягнення високої ціни за найменші зміни. У технічному відношенні система дозволяє нам значно зменшити ризик регресу під час модифікацій та кращу своєчасність порівняно з поточною системою. У порівнянні з конкурентами, що потрапили до короткого списку, Comarch більше відповідав нашому підприємницькому духу та мав масштаби, що дозволяли Hamelin мати більший вплив на рішення. Фінальний аргумент, що переконав нас, стосується сталості: ми відвідали головний офіс Comarch у Польщі та виявили сильну присутність на майбутніх ринках, а також динамізм у командах, безсумнівно, завдяки особливостям, характерним для молоді, та різноманітності. Оскільки будь-яка якість несе ризик, ми запровадили засоби захисту від можливих слабких місць у методології та управлінні проектами.*

ERIC GRIENAY,  
Експерт з доменів у Hamelin

## РІШЕННЯ

Hamelin оголосила тендер у 2016 році з метою переосмислення архітектури своєї EDI платформи. Проект представляв великі бізнес виклики для Hamelin. Метою було перенести існуючу платформу до рішення Comarch EDI.

Міграція включала зв'язок 130 торгових партнерів, що зараз перебувають у EDI, із Hamelin Group, що представляє 500 відносин у 20 країнах для обсягу обміну 40 000 документів на місяць.

Проект планує додати 60 нових партнерів, що представляють 200 зв'язків.

Для вирішення цього виклику було обрано рішення Comarch EDI. Це відповідає всім очікуванням Hamelin Group шляхом:

- забезпечення потужної платформи EDI, здатної швидко та безпечно обробляти всі дані
- забезпечення міжнародного застосування

Для збільшення торгівлі на додачу до платформи EDI Comarch були впроваджені такі модулі:

- Модуль моніторингу документів у системі Comarch
- Електронне виставлення рахунків Comarch

Модуль моніторингу документів Comarch дозволяє Hamelin переглядати всі вхідні та вихідні потоки EDI. Інструмент відстеження має інтуїтивно зрозумілий та простий у використанні інтерфейс, який використовується як IT-відділом Hamelin, так і відділом обслуговування клієнтів.

Електронне виставлення рахунків Comarch дозволяє Hamelin дематеріалізувати рахунки-фактури та архівувати їх мінімум на 10 років. Цей модуль відповідає чинному місцевому та європейському законодавству та має сертифікат GSI Франція. Він також відповідає вимогам статті 289 bis Загального податкового кодексу.

## ПЕРЕВАГИ

### МОЖЛИВІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ

імплементції для підключення європейських партнерів, із дотриманням місцевих вимог



### МІЖНАРОДНИЙ ВІДДІЛ ОБСЛУГОВУВАННЯ

для контактів з торговими партнерами, підтримки та допомоги



### ЕФЕКТИВНА ПЛАТФОРМА

здатна обробляти всі дані швидко та надійно





## ВПРОВАДЖЕННЯ COMARCH AP AUTOMATION



### ПРО SSP

SSP – The Food Travel Experts – провідний оператор брендів продуктів харчування та напоїв: ресторанів, барів, кафе, фуд-кортів, лаунжів та роздрібних торгових точок у місцях подорожей: аеропортах, залізничних вокзалах та станціях технічного обслуговування на автомагістралях.

SSP має понад 60 років неперевершеного досвіду експлуатації, в компанії працює понад 30 000 людей у всьому світі, і вона щодня обслуговує мільйони споживачів, з оборотом близько 2 млрд. Євро.

### ВИКЛИК

- З розширенням ділової діяльності SSP Germany стало важко давати раду з потоком паперів. Внутрішні терміни виконання, такі як затвердження вхідних рахунків-фактур, просто займали надто багато часу. Крім того, усі локації проводили перевірки в нескордированому порядку, що призводило до зайвої роботи та збільшення попиту на ресурси
- Співпраця з перевагами для всіх ділових партнерів була ключовою фразою, пов'язаною з цим проектом. На додачу до центрального введення документів та автоматичного узгодження рахунків, SSP Germany також була зосереджена на вдосконаленні логістичного планування на рівні постачальника шляхом встановлення єдиної системи замовлення.



## РІШЕННЯ

Висока якість обслуговування, швидкість та гнучкість – це відмінні риси харчового бізнесу. SSP Germany – The Food Travel Experts, провідний оператор брендів продуктів харчування та напоїв у місцях подорожей, використання системи обміну даними та управління документами для підтримки внутрішніх процесів та комунікації з бізнес-партнерами. З Comarch EDI та Електронним виставленням рахунків, SSP використовує електронні канали комунікації для підтримки зв'язку з діловими партнерами набагато швидше та економніше, а також для оптимізації управління доставкою.

У майбутньому SSP має намір надавати електронні документи всім своїм партнерам. З 3000 постачальників Comarch включатиме партнерів, які становлять 80% від загального обсягу документів. З іншого боку, Електронне виставлення рахунків Comarch також буде встановлено для партнерів, які все ще надають SSP документи у паперовому або PDF-форматі. Провідний оператор брендів продуктів харчування та напоїв у місцях подорожей обрав Електронне виставлення рахунків Comarch для комунікації з діловими партнерами.

## ПЕРЕВАГИ



Після впровадження системи Електронного виставлення рахунків Comarch структура внутрішніх процесів SSP повністю змінилася. Від децентралізованої адміністрації відмовилися, а в Ешборні була запроваджена центральна організація. Що стосується вхідних рахунків, головний офіс SSP в Ешборні, Німеччина, є регулюючим підрозділом для всіх локацій та партнерів. Отже, всі рахунки-фактури – як електронні, так і паперові – обробляються в Ешборні.

Основою внутрішньої обробки є модуль BPM спільно з системою Електронного виставлення рахунків Comarch. Наприклад, паперові рахунки-фактури вводяться у вищезазначену систему робочих процесів після сканування (попереднього сканування) та після контролю повноти та правильності рахунків.

За допомогою браузера співробітники бухгалтерії можуть викликати та відповідно розробляти кожен окремий процес. Наприклад, вони можуть перевіряти завдання та робити посилання на замовлення. Робочий процес був адаптований до індивідуальних потреб компанії таким чином, що він інтегрує принципи представництва та процедури ескалації. Після завершення обробки формується електронний вихідний документ для наступної системи.

Крім того, для SSP було важливо мати систему, яка інформує про звіти, і яка може бути використана для вимірювання циклу виконання рахунків-фактур або, наприклад, може дозволити отримати розуміння всіх відкритих процесів та відсутніх підтверджень інвестиційних заявок.



## ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ВИСТАВЛЕННЯ РАХУНКІВ COMARCH



### TECHNICOLOR

Technicolor, світовий лідер технологій у секторі засобів масової інформації та розваг, знаходиться в авангарді цифрових інновацій. Діяльність Technicolor організована у три операційні сегменти, а саме: Технології, Розважальні послуги та Підключений дім. Technicolor вносить вклад до розвитку відеотехнологій та послуг протягом ста років. Зараз Technicolor посідає провідні позиції у всьому світі з розвитку технологій та постачання рішень для цифрового виробництва, постпродукції та дистрибуції і послуг для різноманітних творців контенту, операторів платного телебачення та постачальників мережевих послуг. Вирішуючи реальні проблеми та вирішуючи галузеві виклики у своєму діючому бізнесі, компанія гарантує створення відповідних інновацій.

*До впровадження рішення Comarch було витрачено багато часу та ручних зусиль на реєстрацію та обробку документів. Розподіл витрат та затвердження вимагали великої кількості електронної пошти, що ускладнювало відстеження та управління процесами та прогресом. Відсутність інтеграції з системою ERP означала, що дані із затверджених рахунків-фактур потрібно було реєструвати вручну, і це могло вплинути на їхню точність. Тепер, після проекту Comarch, ми оснащені комплексним рішенням, яке дозволяє нам обробляти наші документи оперативно та з надзвичайною гнучкістю. Як технологічна компанія, ми цінуємо справжніх IT-фахівців. Безумовно, ми рекомендуємо Comarch.*

ОЛІВ'Є ЛАБЕЛЬ,  
Technicolor

### РІШЕННЯ

Рішення для кредиторської заборгованості Comarch дозволяє Technicolor переробляти, впорядковувати та автоматичного поєднувати обробку фінансових документів. Це впровадження було пов'язано з уніфікацією процесу Глобальної кредиторської заборгованості, і тому роль Comarch полягала у тісному співробітництві з Technicolor для створення комплексного та гнучкого рішення. Щоб задовольнити потреби клієнта, Comarch застосував фірмовий продукт SaaS та надав послуги консультацій та розробки на етапі реалізації проекту.

**Рішення кредиторської заборгованості Comarch дозволяє або сприяє наступним процесам:**

- Збір вхідних рахунків-фактур з усіх каналів (папір, PDF, надіслані електронною поштою та EDI)
- Автоматизоване вилучення даних (OCR) та перевірка
- Процес розподілу витрат
- Перевірка та прийняття
- Архівування рахунків-фактур в електронному сховищі
- Двоспрямована, керована синхронізація даних із 6 системами планування ресурсів підприємства (ERP).

### КЛЮЧОВІ ФАКТИ

**100**  
років досвіду



**1 500**  
патентів  
надано (2015)



Більше ніж  
**40 000**  
ПАТЕНТІВ

**350**  
дослідників  
та експертів



**3,7** Груповий  
ДОХІД (2015):  
**МІЛЬЯРДІВ**

**17 000**  
співробітників у всьому світі



### ПЕРЕВАГИ

Після успішного впровадження, Technicolor досягнув найважливіших цілей, поставлених ще на початку проекту. Користувачі системи Comarch в Technicolor користуються різноманітними функціями, і на їхню думку, найважливішими з них є:

- Високий рівень автоматизації
- Гнучкість регулювання робочого процесу
- Можливості інтеграції
- Зручність застосування системи
- Функціонал єдиного входу
- Модель доставки (SaaS)

Система Comarch - це не тільки зручна та ефективна система для Technicolor та його

працівників (кінцевих споживачів), але вона також впливає на їхні результати у бізнесі. За словами Technicolor, співпраця з Comarch принесла велику низку переваг, серед яких:

- Покращення якості процесу
- Скорочення процесу затвердження рахунків-фактур
- Впорядковані процеси, що перевіряються
- Централізація всіх рахунків-фактур в одному місці
- Функціонал самообслуговування: всі користувачі Technicolor мають доступ до статусу своїх рахунків-фактур у системі Comarch
- Покращення відносин з постачальниками



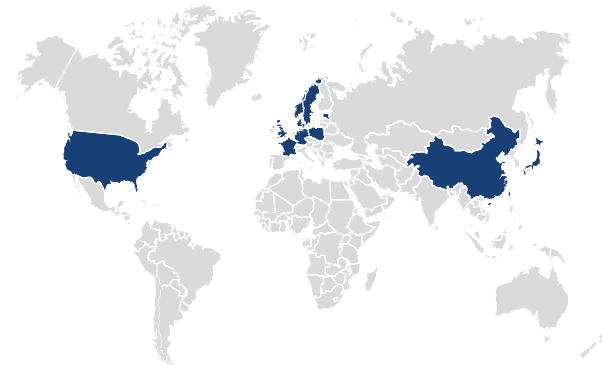


## ВПРОВАДЖЕННЯ COMARCH CUSTOMER CARE



### SAS

SAS - провідна авіакомпанія в Скандинавії. У 2016-2017 рр. 30 мільйонів пасажирів вирішили летіти з нею до 123 напрямків в Європі, Азії та США. Її членство в Star Alliance забезпечує клієнтів доступом до розгалуженої мережі з'єднань. Загалом авіакомпанія Star Alliance пропонує більше 18 400 відправлень щодня, обслуговуючи 1300 аеропортів пунктів призначення в 191 країні світу



### ВИКЛИК

SAS вирішила пришвидшити обробку відгуків клієнтів після поїздки, перенісши свої процеси на систему нового покоління. Для цього компанія звернулася до перевіреного партнера: Comarch.

*Наші клієнти заслуговують на найкращі послуги. Дуже важливо, щоб вони знали, що можуть розраховувати на нашу підтримку в будь-який час, а їхні питання та запити оброблялися в найкоротші терміни. Ось чому ми вирішили впровадити нову систему обслуговування клієнтів і зробили ставку на послуги Comarch*

КАРІНА ҐОРАНССОН,  
SAS



## РІШЕННЯ

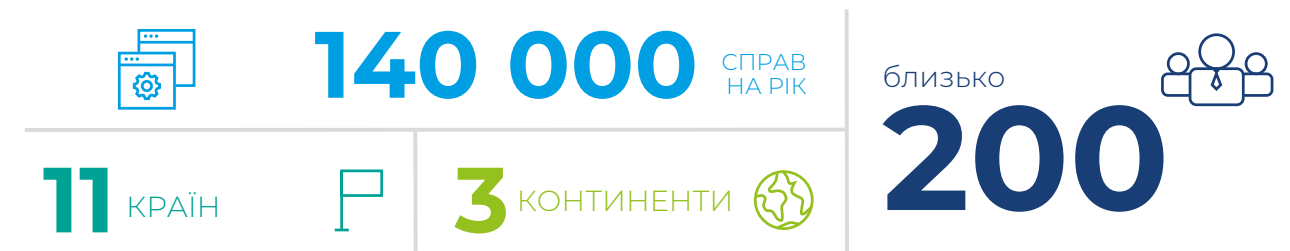
Comarch Customer Care з усіма його функціональними можливостями враховувало очікування і потреби SAS, а також особливості авіакомпанії. Впровадження рішення дозволило прискорити процес вирішення питань клієнтів та оптимізувати використання ресурсів, головним чином за допомогою автоматизації та інтеграції з іншими системами. Більша доступність команд обслуговування клієнтів, а також швидше і багатоканальне обслуговування клієнтів також сприяло збільшенню задоволеності споживачів. Рішення використовують майже 200 агентів SAS у всьому світі

### Comarch Customer Care забезпечує:

- **Управління справами** – індексація та категоризація, групування подібних справ, робочий процес вирішення питань,

прийняття рішень та підтримка процесу компенсації

- **Автоматизація** процесів вирішення питань клієнта
- **Оmnіканал** – управління питаннями, про які повідомляють клієнти, незалежно від форми спілкування, обраної ними (наприклад, електронна пошта, онлайн-форма, традиційний лист)
- **Єдина точка контакту** – вся інформація, необхідна в процесі вирішення питань клієнта, доступна на рівні єдиної системи
- **Автоматизована самообробка запитів** – деякі питання вирішуються автоматично завдяки вбудованому механізму правил
- **Звітність** – візуалізовані поточні процеси у конкретних звітах управління та панелі приладів користувачів
- **Листування** з клієнтом через різні канали



## ІНТЕГРАЦІЙ

На остаточну форму рішення вплинув досвід Comarch з іншими авіакомпаніями, що сприяло його ефективній інтеграції із зовнішніми системами. Найважливіші з них включали:

- **Amadeus** – система бронювань, квитків та управління бронюваннями
- **WorldTracer** – система управління багажем
- **Банківська система SEB** – відстеження банківських переказів та їх статусу
- **Exchange** – поштовий сервер, обробка вхідної і вихідної електронної пошти
- **Comarch CLM** – система управління лояльністю клієнтів
- система бухгалтерського обліку
- система управління польотом (статус рейсу, затримки)
- Сховище даних, архівування даних та доповнення індексів справ на основі архівних ресурсів
- база даних клієнтів



## ОЦИФРОВУЙТЕ ПРОЦЕСИ БІЛІНГУ З COMARCH E-INVOICING



### VOLOTEA

Volotea - одна з найбільш динамічних незалежних авіакомпаній в Європі, зі щороку зростаючим флотом, новими запропонованими маршрутами та місцями. З 2012 року Volotea перевезла понад 25 мільйонів пасажирів по всій Європі. У 2020 році авіакомпанія очікує від 8,5 до 9,0 мільйонів пасажирів.

Щоб забезпечити зростання, Volotea розпочала процес найму працівників для охоплення понад 200 робочих місць у Франції, Італії, Іспанії, Греції та Німеччині. У 2020 році у Volotea працюватиме 1500 співробітників.

*«Comarch - ідеальний IT-партнер для нас завдяки лідерству в галузі рішень з електронного виставлення рахунків та величезному світовому досвіду. Volotea швидко розширює свій бізнес у Європі, тому для нас дуже важливо дотримуватися норм, що діють в європейських країнах, в яких ми працюємо.»*

*Comarch зміг повністю підтримати нашу стратегію оцифрування рахунків, надаючи масштабоване рішення та гнучкий підхід».*

**ДЖЕММА ДЖАЙНЕР,**  
МЕНЕДЖЕР З ПОДАТКІВ У VOLOTEA

### ВИКЛИКИ

Volotea шукала технологічного партнера, який міг би підтримати її в оцифровці білінгових процесів на міжнародному рівні та відповідно до норм, що діють в європейських країнах, в яких компанія працює.

Зокрема, нагальність виникла з набрання чинності в січні 2019 року нового законодавства, що регулює електронне виставлення рахунків B2B для приватних осіб в Італії.

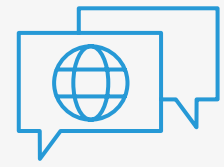
### ПЕРЕВАГИ



Міжнародна  
відповідність



Досвід в Італії в управлінні  
процесами електронного  
виставлення рахунків для сектору  
авіакомпаній



Підтримка місцевої мови  
в усіх країнах діяльності

### РІШЕННЯ



Електронне виставлення  
рахунків Comarch



Додаток Comarch Web-  
Tracking: моніторинг потоків  
обміну до Системи обміну



Comarch eArchive: архівація  
рахунків-фактур та швидкий  
і легкий доступ до  
архівованих рахунків-фактур



КОМПЛЕКСНІ  
ПОСЛУГИ ДЛЯ BIC



BIC

BIC Group, головний офіс якої знаходиться в Парижі, виробляє широкий асортимент канцелярських виробів, запальничок, бритв, рекламної продукції, тощо понад 60 років. Місія компанії – забезпечувати прості рішення для повсякденних потреб. BIC Group – це світовий лідер у виробництві кишенькових запальничок і по черзі займає першу та другу позиції у виробництві канцтоварів та бритв. Компанія BIC представлена у 160 країнах.

БІЗНЕС ЦІЛІ

У 2011 році BIC оголосила Запит на пропозицію (RFP) для перегляду архітектури їх EDI платформи. Компанія очікувала більш ефективне, безпечне та більш гнучке рішення, і мала бажання передати управління обміном EDI аутсорсингу. RFP також стосувалося запровадження міжнародного рішення EDI, яке можна підключити до всіх Європейських бізнес-партнерів BIC (клієнти, провайдери логістичних послуг ...).

Зміна платформи EDI була стратегічним проектом для компанії. Крім IT виміру, це стосувалось комерційних та логістичних аспектів.



*«Обравши Comarch EDI, ми зменшили витрати, стали більш гнучкими та отримали більшу операційну ефективність. Наша співпраця базується на злагодженій та прозорій комунікації між обома командами – Comarch і нашої, а також на їх повній доступності. В майбутньому ми плануємо більш активно розвивати нашу співпрацю».*

АНОУЧ ОСМАНДЖЯН  
ІТ ДИРЕКТОР, BIC, Європа

КЛЮЧОВІ ПЕРЕВАГИ  
COMARCH EDI

- Гарантія впровадження на міжнародному рівні (можливість підключення партнерів у межах Європи з дотриманням місцевих вимог)
- Міжнародна служба підтримки користувачів (для контактів з діловими партнерами, підтримки та допомоги)
- Ефективна платформа, здатна швидко та безпечно обробляти всі дані

РІШЕННЯ

Реалізація проходила в режимі “Великого вибуху” для всіх напрямків EDI та всіх партнерів. Таке рішення є проблематичним через велику кількість партнерів та залучені напрямки.

Щоб гарантувати успіх проекту, Comarch та команди BIC реалізували план міграції та ефективну комунікаційну стратегію, яка допомогла гарантувати стабільність щоденних операцій, не перериваючи обмін даними у перехідний період.

| ПЛАТФОРМА COMARCH EDI                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Підключення партнерів                                                                                                                                                                                                                                                                           | Перевірка Даних                                                                                                                                                                                                                                                | Безпечна передача даних                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| ERP інтеграція                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Перетворення та переклад                                                                                                                                                                                                                                       | Управління проектами та SLA                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Comarch EDI e-Invoicing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Comarch EDI Архів для зберігання документів</li><li>■ Відповідність до законодавства ЄС та локального законодавства</li><li>■ Сертифікація GS1 Франція та відповідність вимогам статті 289 Податкового кодексу</li></ul> | <b>Comarch EDI Tracking</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Візуалізація вхідних та вихідних даних</li><li>■ Зручний веб-інтерфейс</li><li>■ Доступ до відновлення текстових повідомлень</li><li>■ Синхронізація з системою ERP компанії BIC</li></ul> | <b>Comarch EDI e-Market</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ B2B e-commerce для дистриб'юторів BIC в Греції</li><li>■ Планування компанії</li><li>■ Каталоги товарів</li><li>■ Платформа для легких замовлень</li><li>■ Отримання замовлень у вигляді файлів EDI від малих клієнтів</li></ul> |

ПЕРЕВАГИ

**ІНТЕГРАЦІЯ З ВНУТРІШНІМИ СИСТЕМАМИ BIC**  
(ERP, інструменти для створення запитів)

**СЛУЖБА ПІДТРИМКИ**  
для допомоги в проектах доступна 13 мовами

**ОБМІН 15,000 ДОКУМЕНТІВ**  
щомісяця

**ВПРОВАДЖЕНО 8 ТИПІВ ДОКУМЕНТІВ**  
(ORDERS, INVOIC, DESADV, IFTSTA, ...)

Управління **РІЗНИМИ ФОРМАТАМИ ДОКУМЕНТІВ**  
(EDIFACT, TRADACOM, XML)

**ЕЛЕКТРОННІ РАХУНКИ**  
у Франції, Німеччині, Бельгії





## КОМПЛЕКСНИЙ EDI ПРОЕКТ З ВИСТАВЛЕННЯ РАХУНКІВ І ПЛАТФОРМОЮ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ПІДКЛЮЧЕННЯ

# STRABAG

### КЛІЄНТ

З доходом понад 15 млрд Євро STRABAG є однією з провідних європейських технологічних груп, яка надає будівельні послуги. Портфоліо компанії включає всі сфери будівельної галузі та охоплює весь ланцюжок будівництва.

#### Факти і цифри:

**Клієнт:** Strabag SE

**Вид діяльності:** Будівельна компанія

**Дохід:** 15.4 млрд Євро (2020)

**К-ть працівників:** 74 340 працівників (2020)

**Website:** www.strabag.com

### РІШЕННЯ

STRABAG доручила активному глобальному IT виробнику та постачальнику послуг Comarch впровадити рішення для електронного виставлення рахунків.

*«Компанія STRABAG обрала Comarch, тому що цей IT провайдер може спиратися на відмінну компетентність та великий досвід у різних галузях та країнах у сфері обміну даними та електронного виставлення рахунків. Використовувані продукти повністю адаптовані до наших потреб і дозволяють STRABAG задовольнити всі поточні та майбутні вимоги щодо обміну електронними рахунками-фактурами».*

КЕРІВНИК ПРОЕКТІВ КОМПАНІЇ STRABAG

### ЦІЛЬ

Компанія STRABAG повинна була створити умови, щоб пропонувати не тільки паперовий обмін рахунками-фактурами з діловими партнерами, а й передачу документів-рахунків електронною поштою та електронний обмін даними рахунків-фактур у структурованому та стандартизованому порядку в країнах Європейської групи. Одним із особливих викликів є впровадження відповідних національних норм щодо обміну рахунками-фактурами в окремих групах країн відповідно до законодавства.

Більш того, необхідно було врахувати той факт, що перехід на передачу рахунків-фактур клієнтам державного сектору у форматі запису даних, що відповідає стандарту ЄС, як того вимагає рівень B2G в ЄС, має бути вирішено оптимально - відповідно до вимог окремих країн-членів ЄС.

## ПРОЕКТ

STRABAG впровадив Comarch EDI та Comarch E-Invoicing для електронного обміну рахунками-фактурами. Comarch гарантує дотримання всіх законодавчих вимог у 17 країнах ЄС на рівнях B2B та B2G.

Основна увага приділялася обміну електронними рахунками-фактурами, включаючи створення відповідної технічної інфраструктури та організації. Щоб швидко збільшити обсяг електронних рахунків-фактур, першим кроком було впровадження рахунків-фактур у форматі PDF через електронну пошту.

Крім того, основна увага зосереджена на рахунках-фактурах B2G, оскільки існують законодавчі вимоги, яких необхідно дотримуватись. Після консультацій зі STRABAG щодо конкретних країн, Comarch дбає про своєчасну інтеграцію та впровадження відповідних форматів документів та каналів їх передачі. Як наступний крок у проекті, рахунки-фактури B2B також мають бути реалізовані як запис структурованих даних (EDI або XML). Даний функціонал буде застосований до кінця 2021 року, чітка мета - інтегрувати лише ділових партнерів з великою кількістю рахунків-фактур.

Комунікація між Comarch та STRABAG відбувається через SFTP сервер, наданий STRABAG. Обмін даними з системою STRABAG ERP здійснюється за допомогою стандартного внутрішнього інтерфейсу. Таким чином, існує центральний інтерфейс, який може передавати всі дані з різних форматів.

Відповідно до різноманітності ділових партнерів STRABAG, був обраний простий варіант „підключення”. Якщо умови, відповідно до веб-сайту для обміну даними з STRABAG, виконані процес PDF доступний для кожного бізнес-партнера B2B без будь-якої додаткової угоди.

Використовуючи платформу Comarch для самостійного підключення, бізнес-партнери B2B можуть інтегруватися в процес обміну даними, якщо вони виявлять бажання обмінюватись набором структурованих даних (EDI або XML). Тоді можна швидко та безперешкодно обмінюватись електронними даними через захищені канали зв'язку. Ця інтеграція має бути зручною та менш витратною для ділових партнерів та STRABAG.

## ПЕРЕВАГИ



Амбіційний план проекту дозволив розпочати процес електронного виставлення рахунків у регіоні DACH2 протягом 10 місяців після початку проекту. Чеська Республіка та Словаччина долучились в кінці 2020 року, і протягом 2021 року інші країни братимуть участь у обміні електронними даними STRABAG.



*„Це стало можливим завдяки структурованій та професійній співпраці з Comarch. Впровадження електронного обміну рахунками-фактурами з Comarch EDI пропонує численні переваги. Процеси, які раніше були паперовими, поступово оцифровуються. Сервіс E-invoicing використовується для вхідних та вихідних рахунків-фактур і повністю інтегрований в існуючу систему ERP компанії STRABAG.»*



*“Крім того, Comarch є сертифікованою точкою доступу PEPPOL і дозволяє STRABAG обмінюватися електронними рахунками-фактурами з державними установами відповідно до законодавства ЄС. Це забезпечує юридичну визначеність для обміну рахунками-фактурами в STRABAG », - керівник проекту в STRABAG.*



# COMARCH

## ПРО COMARCH

Протягом останніх 27 років Comarch є світовим постачальником прогресивних програмно-визначених технологій, які допомагають компаніям усіх галузей оптимізувати свої ключові бізнес-процеси. Широке портфоліо компанії включає системи та послуги для ефективного обміну даними та документами, такі як Електронний обмін даними, Управління основними даними, Онлайн-дистрибуція та платформа Електронного виставлення рахунків. Кожен з продуктів повністю відповідає останнім місцевим нормам і дозволяє підприємствам покращити свої ділові показники, отримати конкурентну перевагу та зменшити експлуатаційні витрати.

Авторське право © Comarch 2020. Всі права захищені.

[info@comarch.com](mailto:info@comarch.com)

|

[www.comarch.com](http://www.comarch.com)