

Spirit
of success

Informatikai kommunikációs technikák a beszállító iparban



2008.05.30



Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

A FLUID-WIN projekt

- Nyertes projekt az EU 6. Kutatás fejlesztési és demonstrációs keretprogramjában
- Prioritás: Információs Társadalom Technológiák (IST)
- Megvalósítás: 11 fős nemzetközi konzorcium, 8 ország lefedésével, német koordinációval
- Futamidő: 37 hónap
- Projekt méret: 3,7 millió EUR, EU finanszírozás: 1,9 millió EUR



2008.05.30

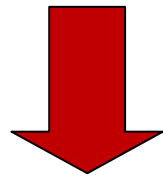
Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

Célkitűzés

- **Innovatív** az ellátási folyamatban együttműködő vállalatok számára egy egységes **internet alapú** kommunikációs felület létrehozása
- **Hálózati szereplők:** gyártók (OEM), beszállítók, logisztikai szolgáltatók, bankok és faktorházak
- **Új együttműködési modell** létrehozása, mely hatékonyan támogatja és egyszerűsíti az ellátási láncban a gyártók és beszállítók, valamint a logisztikai és finanszírozási folyamatokba bevont szereplőkkel a mindennapi üzleti kommunikációt.

Vállalati együttműködések

- Határon átnyúló együttműködések a gyártásban → vállalati hálózatok
- Elvárások: magas minőség - alacsonyabb ár-rugalmasság
- Szigorú alkalmassági követelmények a beszállítókkal szemben
- Az igénybevett szolgáltatások minősége meghatározza a teljesítés minőségét
- Egyre hosszabb fizetési átfutási idők

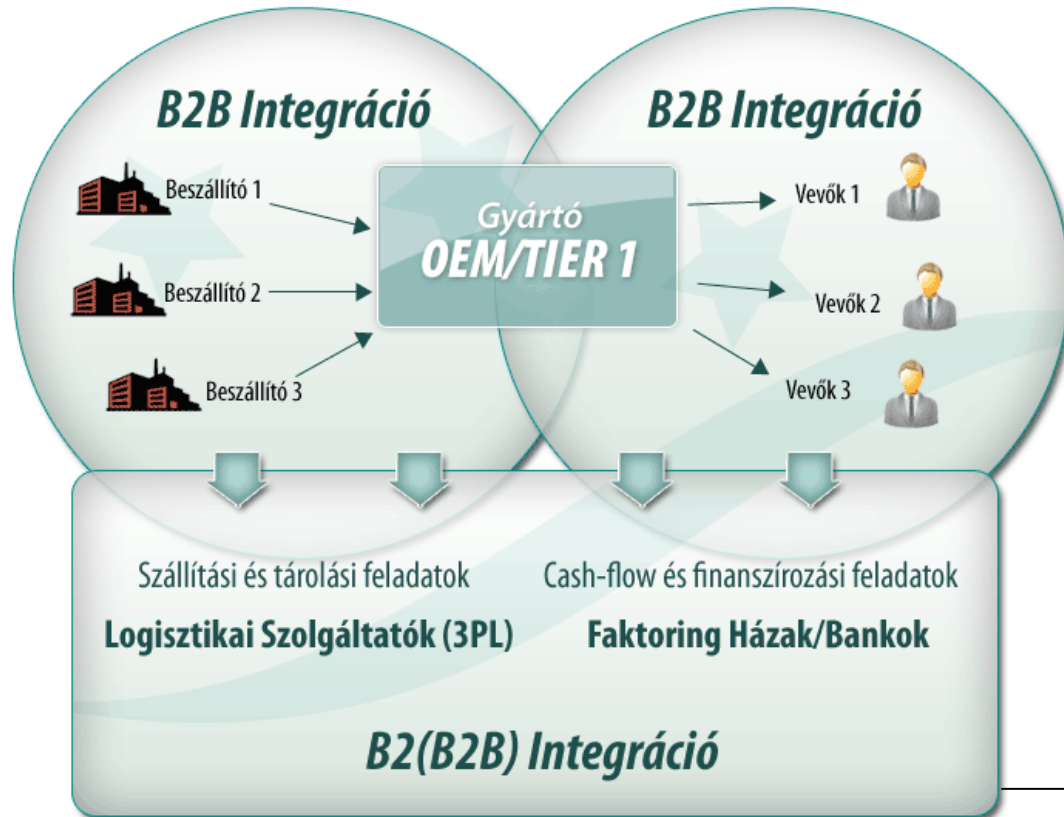


Logisztikai és finanszírozási kihívások

Jellemző menedzsment problémák

- Vállalat számára nem transzparens a kapcsolatrendszer
- Nyomonkövethetetlen az információáramlás
- Változások kezelése nem zárt rendszerben történik
- Egyre több külső szolgáltató (outsourcing)
- Teljesítmények értékelése összetett, időigényes
- Jellemzően faxon, telefonon történik a kommunikáció- drága és nehezen visszakereshető
- Sok a manuális adatrögzítés, ellenőrzés
- EDIFACT alapú adatcsere túl drága, beszállítói/szolgáltatói oldalon nincs megfelelő IT háttér
- Nyelvi, időzónabeli, vagy kulturális különbségek kezelése nehézkes

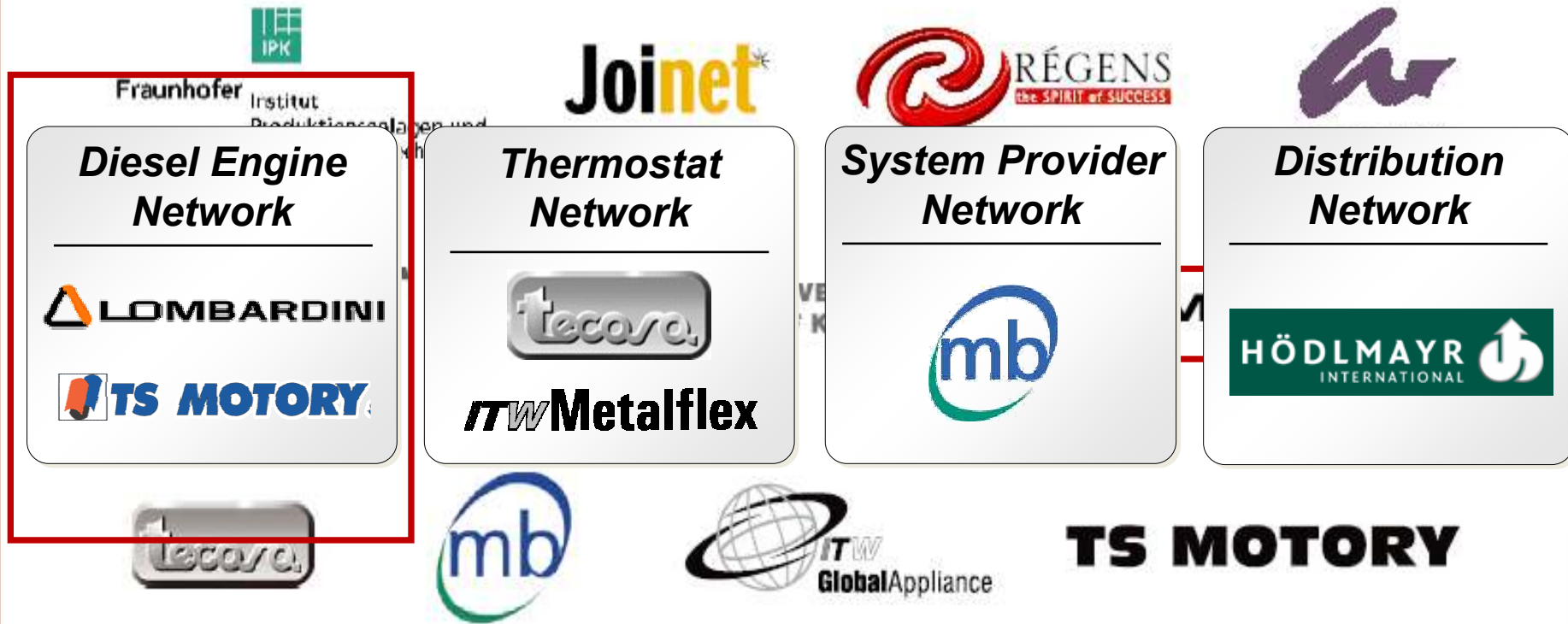
Kommunikáció a külső szolgáltatókkal



A projekt célja a külső szolgáltatók integrálása már meglévő gyártó - beszállító hálózatokhoz → web-alapú platformon

Esetpélda 3/1

Spirit
of success



2008.05.30



Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

Esetpélda 3/2



LOMBARDINI: Olasz motorgyártó



LOMBARDINI SK: Lombardini szlovák vállalata helyi beszállítók menedzselését végzi



TS MOTORY: Lombardini szlovák beszállítója



EMIL.RO: Olasz faktorcég



DONIVO: Szlovák logisztikai szolgáltató



CZ Logistics: Olasz logisztikai szolgáltató



2008.05.30

Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

Alkalmazás 3/3

Elektronikus Logisztikai Rendelés

A FLUID WIN biztosítja a **szállítási és raktári rendelések** elektronikus adatszerejét és változás követését a megrendelés teljes lebonyolítása során, annak leadásától a szállítás befejezéséig.

Dokumentummenedzsment

A Platform támogatja a **szállítási dokumentáció** elektronikus küldését, illetve a beszállító/gyártó valamint a logisztikai szolgáltató közötti **elektronikus számlázást**.

On-line készletinformáció

A FLUID WIN megbízható **készlet adatokat** szolgáltat a gyártók és beszállítók felé a logisztikai szolgáltatók raktárban tárolt készletekre vonatkozóan on-line formában.

Elektronikus számla

A Platform támogatja a szolgáltatói számlák előegyeztetését elektronikus információcsere formában, és a jóváhagyott teljesítésekre vonatkozó számla elektronikus küldését és fogadását.

On-line faktoring megbízás

A FLUID-WIN támogatja a **faktoring és számladiszkont jellegű megbízások** elektronikus küldését a faktorcég vagy bank felé. Biztosítja a megrendelések követését és a faktoring szerződés szabta keretek folyamatos monitorozását.

Státuszkövetés

A platform on-line információkat nyújt mind a logisztikai mind a pénzügyi szolgáltatások igénybevételére vonatkozó **megrendelések státuszáról**.

Teljesítménymenedzsment

Hatékony eszköz a szolgáltatók teljesítményének értékelésében, és támogatja a **KPI adatok publikálását és lekérdezését**.

2008.05.30



Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

Előnyök

Spirit
of success

➔ A FLUID-WIN elektronikus platformja innovatív eszköz a teljes ellátási lánc integrációjának megvalósítására

- Üzleti folyamatok és kapcsolatok fejlesztésének lehetősége
- Jelentős **költségmegtakarítás** az elektronikus adatcsere következtében
- Átláthatóság és nyomonkövethetőség a hálózatban
- Lerövidült folyamat átfutási idők, gyorsabb számlateljesítés
- **Megbízhatóbb és konzisztens** adatok a vállalati rendszerekben
- Áttekinthetőség, ellenőrzési lehetőség, **nagyobb vevői elégedettség**
- **Olcsó, gyors és megbízható internetes kommunikációs infrastruktúra**
- Adatbiztonsági kérdésekre korszerű technológiai és szabályozási válaszok

2008.05.30



Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető

További információk a projekttel kapcsolatban

www.fluid-win.de

www.regenseurope.com/collaboration/rtd_activities.html

Kapcsolat

Régens zRt.

reka.moksony@regenseurope.com

+3612053090



2008.05.30



Moksony Réka
Üzletfejlesztési üzletágvezető