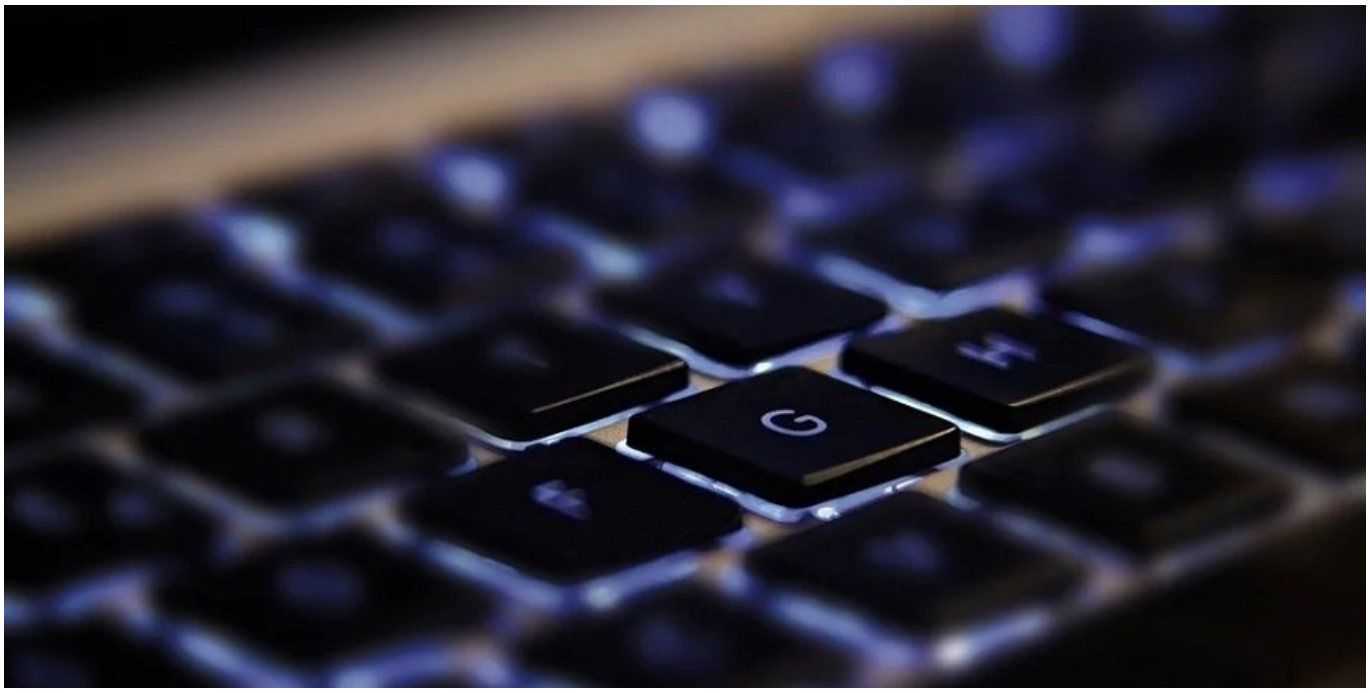
Branża automotive „traci” jeden etat na tradycyjną obsługę dokumentów

data aktualizacji: 2019.12.19



W uznawanej za jedną z najszybciej postępujących w stronę przyszłości branży automotive wciąż powszechnie wykorzystuje się tradycyjny, papierowy „układ” wymiany faktur i dokumentów handlowych. Mimo, iż cyfryzacja tego procesu pozwala na wymierne oszczędności finansowe, mniejsze zużycie środowiska naturalnego czy lepsze zarządzanie kapitałem ludzkim.

Ford Motor Company swoją przygodę z elektroniczną wymianą danych (EDI) rozpoczął już w latach 80-tych, choć oczywiście wówczas system ten był odległy od standardów znanych dzisiaj. Skoda Auto przy pomocy przeglądarkowej platformy EDI obsługuje kontakty handlowe z 250 partnerami. Pośród firm z tego segmentu wykorzystujących ten model wymiany dokumentów wskazać można także m.in. Nissana, Ducati, Michelin czy Boscha. A także firmę Roulunds Braking ApS – spółki należącej do koncernu MAT Holdings Inc, jednego z czołowych producentów komponentów układów hamulcowych, dostarczających swoje produkty m.in. koncernowi PSA, który niedawno zdecydował się na wdrożenie elektronicznej wymiany danych.

> – Jednym z czynników, które zadecydowały o cyfryzacji wymiany dokumentów z partnerami był kłopotliwy proces manualnego przetwarzania zamówień zakupu. Nie mają one ujednoliconego formatu i przychodzą do nas w różnej formie i w różnych objętościach. Nierzadko zdarza się, że mają one nawet 200 linijek tekstu, które pracownik musi ręcznie przenieść do systemu obsługującego zamówienia. Łatwo wywnioskować, że znacznie wydłuża to czas ich realizacji. Nietrudno wówczas o pomyłki w trakcie wprowadzania takiego zamówienia – tłumaczy Jolanta Grzywaczewska, menadżer działu obsługi klienta i transportu w Roulunds Braking ApS, spółce, do której należy marka FOMAR. - Implementacja EDI umożliwia pełną automatyzację tego

procesu, pozwalając na oszczędności czasu pracy i unikanie pomyłek – dodaje Jolanta Grzywaczewska.

1,5 etatu „do odzyskania”

Z wyliczeń, jakich dokonała polska jednostka Roulunds Braking ApS posiadająca w Polsce wyłącznie magazyn i dział sprzedaży wynika, że na obsługę jednego z głównych klientów w formie „manualnej”, potrzeba o 2,5 godziny więcej miesięcznie, niż w przypadku wykorzystania technologii EDI. Biorąc pod uwagę, że średnia ilość aktywnych klientów w miesiącu to ok. 100, łączna miesięczna skala oszczędności czasu na obsługę zamówień po wdrożeniu EDI ze wszystkimi klientami sięga 250 godzin.

– To znacznie więcej niż liczba godzin składająca się na jeden etat, które można przecież wykorzystać bardziej efektywnie. Choćby pozwalając pracownikom skupić się na zadaniach lepiej odpowiadających ich kompetencjom i wyręczyć ich w wykonywaniu powtarzalnych, żmudnych obowiązków – przekonuje Jolanta Grzywaczewska.

Walcząc z zatorami

Skrócenie czasu procesowania zamówień i faktur oraz przejście na cyfrowe systemy wymiany to także szansa walkę z problemem zatorów płatniczych.

- Jak wynika z danych Euler Hermes, średni czas płatności wynosi 66 dni a co czwarta firma czeka na należności nawet ponad 90 dni. Wynika to oczywiście nie tylko ze złej woli odbiorcy faktur. W dużej mierze winę za ten stan rzeczy ponosi papierowy obieg faktur. Mowa tutaj zarówno o dość ryzykownej, tradycyjnej wysyłce dokumentów płatniczych dołączanych do dostarczanych produktów, jak i o nierzadko zdarzających się pomyłkach, wynikających z konieczności manualnego przetwarzania setek bądź tysięcy faktur każdego miesiąca – stwierdza Agnieszka Grzegorczyk, Business Development Manager z Edisona.

Warto przytoczyć tutaj także przykład firmy Chrysler Group, której po wdrożeniu elektronicznej wymiany danych udało się zredukować średni czas fakturowania i przetwarzania zamówień z kilku tygodni do zaledwie 24 godzin. Umożliwiło to również skrócenie czasu płatności kontrahentom do maksymalnie 30 dni, podczas gdy wcześniej nierzadko musieli oni czekać na zapłatę nawet kilka miesięcy.

Wciąż wiele do zrobienia

Przykład Roulunds Braking ApS doskonale obrazuje poziom cyfryzacji branży. Firma znajduje się obecnie w trakcie implementacji EDI, wymieniając dokumenty w formie cyfrowej z ok. 10% swoich partnerów. Powód, to brak wykorzystywania tej technologii przez podmioty z branży.

– W przypadku samego fakturowania sytuacja jest znacznie prostsza, gdyż nasz kontrahent nie musi przeprowadzać w swojej firmie pełnej integracji systemowej EDI. Wystarczy, że w celu odebrania przesłanej przez nas faktury EDI, zaloguje się na swoim koncie w dostępnej online platformie SAFE (System Archiwizacji Faktur

Elektronicznych). Jeśli weźmiemy jednak pod uwagę dwukierunkową komunikację EDI uwzględniającą również obsługę, na przykład, zamówień – wymaga to już kompleksowego wdrożenia EDI zarówno przez nadawcę jak i odbiorcę. Przez to, postępy w pełnej automatyzacji obiegu dokumentów w branży są uzależnione od tempa wprowadzania tego typu rozwiązań u jej reprezentantów – dodaje Jolanta Grzywaczewska z Roulunds Braking.

Źródło: