



NAPĘDZANI PRZEZ INFORMATYKĘ

> ROZWIĄZANIA DLA SEKTORA
MOTORYZACYJNEGO

ŹRÓDŁA WZROSTU SEKTORA MOTORYZACJI

Polski rynek motoryzacyjny stanowi jeden z najbardziej konkurencyjnych i podatnych na zmiany obszarów gospodarki. Konieczność sprostania międzynarodowej konkurencji, rosnącym wymaganiom OEM'ów w ramach globalnego łańcucha dostaw oraz potrzeba stałej kontroli i optymalizacji kosztów to tylko część wyzwań, przed którymi stoi rodzimy sektor automotive.

Mimo ciągłych zmian warunków gry rynkowej, polskie firmy od wielu lat są partnerami największych producentów na rynku światowym. Wynika to również z ciągłej adaptacji najbardziej innowacyjnych rozwiązań z zakresu informatyki, która zapewnia zgodność ze standardami globalnych koncernów, pełną przejrzystość łańcuchów dostaw i możliwość identyfikacji wąskich gardeł.

Dostawcy motoryzacji korzystający z rozwiązań WEBCOM podkreślają, że obszar produkcji bardzo skutecznie wykorzystuje możliwości informatyki. Sukces polega na efektywnym doborze rozwiązań pasujących do specyfiki zakładu produkcyjnego z sektora motoryzacyjnego. Bazą do zarządzania tego typu przedsiębiorstwem jest zawsze system MRP/ERP. Bez niego trudno myśleć o rozwoju.

Wieloletnia analiza potrzeb firm z sektora motoryzacyjnego pokazuje, że dostawcy motoryzacji oczekują rozwiązań „dedykowanych”, odwołujących się do charakterystycznych procesów. Zwracają oni szczególną uwagę na wsparcie takich obszarów jak planowanie produkcji, zarządzanie zakładami produkcyjnymi, elektroniczna wymiana danych,

integracja poszczególnych dostawców z końcowym producentem samochodów, czy odwzorowanie standardowych procesów wg. zaleceń takich organizacji, jak VDA, ODETTE, EDIFACT i AIAG. Odmiennie kwestie podkreślają dealerzy oraz firmy serwisowe, które oczekują w pełni zintegrowanego systemu informacyjnego obejmującego m.in. sprzedaż oraz serwis pojazdów, zarządzanie częściami zamiennymi, wraz z komunikacją z producentem, zarządzaniem obsługą klienta (CRM), księgowością i controllin-giem finansowym.

To wszystko warunkuje skuteczne konkutowanie, a nawet przetrwanie na rynku motoryzacyjnym. Kluczowe wyzwania dla branży informatycznej w motoryzacji polegają na objęciu całego łańcucha sprawnym przepływem infor-



macji i materiałów, aby stale zwiększać efektywność procesu produkcji podzespołów. Współpraca branży informatycznej z sektorem motoryzacyjnym musi się opierać na wspólnym działaniu. Informatyka dostarcza - przy aktywnej współpracy motoryzacji - rozwiązania informatyczne oraz telekomunikacyjne zapewniające taki sposób wymiany informacji, aby można było cały proces realizować w jak najkrótszym czasie. Rozwiązania IT skracają czas przepływu materiałów (prowadząc do oszczędności związanych z magazynowaniem), usprawniają przekaz informacji związanych z zamówieniem, pozwalają znaleźć źródła niepotrzebnych kosztów. W konsekwencji auta dostarczane są do klienta końcowego w coraz krótszym czasie. To wszystko elementy, które wpływają na rentowność i generowanie zysków każdej organizacji działającej na polskim rynku motoryzacyjnym.

WEBCOM jest wieloletnim partnerem przedsiębiorstw z sektora motoryzacyjnego w Centralnej i Wschodniej Europie, realizującym projekty informatyczne w oparciu o uznaną technologię Microsoft Dynamics.

Podstawę rozwiązania dedykowanego dla dostawców motoryzacji stanowi aplikacja klasy ERP Microsoft Dynamics AX. Oprogramowanie powstało we współpracy z międzynarodowym dostawcą rozwiązań informatycznych ATOS. Obecnie z systemu korzystają tacy dostawcy motoryzacji, Koita, Reutter, Benteler, Umbra Group czy Irisa.

Aplikacje zapewniające obsługę punktów dealerskich i serwisowych to produkt powstały we współpracy z niemiecką spółką incadea GmbH, który jest w całości oparty na biznesowym systemie Microsoft Dynamics NAV. Obecnie z systemu korzystają następujący dealerzy oraz firmy serwisowe: BMW, Ford, Skoda, OPEL, VW Group.

DOSTAWCY MOTORYZACJI KLASY ŚWIATOWEJ

Jak osiągnąć przewagę w globalnym łańcuchu dostaw motoryzacji?

Cechą charakterystyczną sektora motoryzacyjnego jest konieczność powiązania w czasie rzeczywistym poszczególnych dostawców i końcowych producentów samochodów lub poziomu Tier 1, 2, 3. Celem systemu jest zagwarantowanie, że wszystkie elementy dostaw spotkają się na linii produkcyjnej w kolejności, w jakiej będą montowane. Realizacja tych założeń stanowi element sukcesu w obsłudze procesów określonych przez producentów wyrobów końcowych.

Rozwiązanie WEBCOM stworzone we współpracy z Atos w oparciu o technologię Microsoft Dynamics AX integruje unikatowe procesy konkretnych producentów OEM i zawiera zestaw wcześniej przygotowanych niezbędnych dokumentów w celu zapewnienia komunikacji z producentami OEM. Do obsługiwanych standardów należą m.in. GM dowód dostawy/MAIS PUS, VW AMES-T, BMW Belom, Stard, Renault GPI/L3P/Cindi, DaimlerChrysler itp.

SPRAWNY ŁAŃCUCH DOSTAW

Szczególnie istotne dla dostawców motoryzacji jest to, by wysyłka goto-

wych produktów była zarządzana na podstawie potwierdzonych w systemie wskazówek oraz dokładnie odnosiła się do planu zapotrzebowania na materiały, półprodukty, narzędzia, w celu właściwego planowania wydajności. Rozwiązanie WEBCOM dla dostawców motoryzacji umożliwia planowanie końcowej ilości materiałów w trybie JIT (Just-In-Time) tak, aby podczas produkcji zawsze była zapewniona potrzebna ilość oraz poziom zasobów „na czas”. W celu zabezpieczenia materiału i przekazania zlecenia do realizacji można stosować aplikację internetową platformy Enterprise Portal. Wszystkie otrzymane i przetworzone komunikaty EDI są przechowywane w systemie (dziennie i tygodniowe zlecenia do realizacji, wymagana ilość, łączne sumy, opakowania, daty wysyłek itp.).

PRODUKCJA POD KONTROLĄ SYSTEMU

Proponowane rozwiązanie pozwala monitorować rzeczywisty koszt określonego produktu na każdym poziomie jego produkcji, łącznie z produktem finalnym. Umożliwia planowanie oferty i zapotrzebowania zgodnie z MRPII lub z ograniczeniem planowania wielkości i materiałów. Szczególnie podkreślane przez użytkowników jest wsparcie w zakresie planowania prac i ich kolejności, łącznie z zarządzaniem zasobami i kontrolą działów produkcyjnych.

Dzięki aktywnemu powiązaniu kupujących i dostawców w łańcuchu logistycznym dochodzi do zminimalizowania zapasu bezpieczeństwa. Dostawcy synchronizują swoje działania z potrzebami kupujących, zapewniają wy-

maganą jakość, minimalizując jednocześnie swoje koszty i przenosząc na dostawców obciążenie administracyjne (np. self-billing). Praca dostawców jest zsynchronizowana w trybie elektronicznych przekazania zleceń do realizacji (produkcja jest kierowana w oparciu o długoterminową umowę na podstawie ogólnych wymagań klienta dotyczących terminów, a następnie jest uściślona w piśmie zlecającym realizację).

ZINTEGROWANE ZARZĄDZANIE FINANSAMI, ZASOBAMI LUDZKIMI ORAZ RELACJAMI Z KLIENTAMI

Aplikacja wpisuje się w potrzeby menedżerów zarządzających obszarem finansów zapewniając z jednej strony obsługę standardowych funkcji, jak i funkcji rozszerzonych, takich m.in. jak rozliczenia między firmami, wyniki skonsolidowane, przydzielanie rachunków, prognozy przepływów pieniężnych oraz obsługę wielu walut. Zapewnia również możliwość ustalania przyszłego zapotrzebowania na gotówkę i automatyczną alokację środków na podstawie wcześniej określonych ustawień. Kolejny istotny obszar obejmowany przez system to zarządzanie relacji z klientami (CRM), który automatyzuje procesy sprzedaży i marketingu. Moduł ten umożliwia pracę z precyzyjnie zdefiniowanymi grupami klientów oraz monitoring potencjalnych grup klientów. Dostarcza aktualne i dokładne informacje wspierające podejmowanie decyzji w zakresie sprzedaży i marketingu. System przechowuje również informacje o pracownikach i umowach oraz gromadzi informacje o procesie rekrutacji czy systemie szkoleń.

SPRAWDZONE ŚRODOWISKO TECHNOLOGICZNE

Rozwiązanie WEBCOM i Atos oparte na Microsoft Dynamics AX należy do najnowszej generacji systemów informatycznych wspomagających pracę przedsiębiorstwa, zbudowanych w środowisku obiektowym opartym na komponentach. Umożliwia ono kluczowym użytkownikom wprowadzenie do systemu w ciągu kilku minut wszystkich zmian. Dzięki warstwowej technologii produktu łatwo zbudować i utrzymywać zmiany wprowadzone przez użytkownika.

PUNKT DEALERSKI NA PLUSIE

W jaki sposób poprawić rentowność punktów sprzedaży samochodów i serwisu?

Zmienne warunki rynkowe w szczególnym stopniu doświadczają firmy dealerskie i serwisowe, które działają na pierwszej linii kontaktu z klientem. Fluktuacja popytu ze strony finalnych nabywców aut sprawia, że właściciele punktów dealerskich i serwisowych są zmuszeni do ciągłego poszukiwania źródeł optymalizacji kosztów przy jednoczesnej poprawie procesów sprzedaży pojazdów. Jak sprostać wyzwaniom, które pozornie się wykluczają? Przecież trudno jednocześnie walczyć o klienta przy ograniczonych możliwościach inwestycyjnych. Przykłady międzynarodowych punktów dealerskich pokazują, że jest to możliwe.

WEBCOM oferuje rozwiązanie niemieckiej firmy incadea, którego celem jest wsparcie procesów sprzedaży pojazdów i zwiększenie wielkości sprzedaży, poprzez powiązanie kluczowych obszarów działalności punktu dealerskiego i serwisowego. Łączy ono w jeden efektywny system obszar sprzedaży, serwisu, części zamiennych, komunikacji z producentem, zarządzaniem obsługą klienta (CRM) oraz księgowości i controllingu finansowego. Po-

szczególne moduły systemu incadea. engine® są w pełni powiązane w celu wyeliminowania przypadków powielania pracy i unikania błędów. Dzięki temu kierownictwo firmy natychmiast ma dostęp do informacji finansowych na temat funkcjonowania firmy. Uzyskuje pełną przejrzystość kosztów, wydajności, zarządzanie zasobami. Mogą oni obserwować realizację poszczególnych etapów procesu, zapisywać czas wykonanej pracy, wykorzystania części zamiennych oraz kosztów usług dostawców zewnętrznych. Każdy z tych elementów przekłada się w konsekwencji na rentowność i podniesienie zysków, dzięki m.in. poprawie procesu kierowania zasobami magazynowymi, obrotu zasobami i sprzedaży części zamiennych oraz lepszej informacji o aktualnych potrzebach klienta.

PODNIESIENIE WYDAJNOŚCI SPRZEDAŻY

Moduł Zarządzanie pojazdami systemu incadea wspiera pełny proces sprzedaży pojazdów, jednocześnie poprawiając efektywność sprzedaży dealerów, a finalnie zwiększa satysfakcję klientów. Pozwala prowadzić ewidencję pojazdów klientów wraz z ich konfiguracją i kompletną historią wykonanych przeglądów serwisowych. Sprzedaż pojazdów jest połączona z modułem CRM. Dzięki temu firmy dealerskie uzyskują jakościowy spis preferencji, zainteresowań i informacji okliencie. Można wykorzystać regularną komunikację z klientami poprzez automatyczne generowanie kolejnych zadań i zadań aftersales. W ten sposób użytkownicy mogą tworzyć ofertę sprzedaży pojazdu bezpośrednio z modułu CRM i natychmiast przekazywać ją klientowi.

W ten sposób można uniknąć przepisywania danych i popełnienia błędów.

SERWIS NA PLUSIE

Rozwiązanie umożliwia sprawne zarządzania serwisem zwiększając jego wydajność działania. System incadea.engine® obejmuje cały proces od przygotowania ofert i zamówień aż po reklamacje. Pomaga aktualizować dane począwszy od kosztorysów, aż po fakturowanie. Posiada wiele elastycznych funkcji stworzonych w celu uproszczenia przetwarzania zleceń serwisowych (na przykład możliwość skopiowania oferty serwisowej bezpośrednio do odpowiednich zamówień serwisowych). Ponadto pozwala stworzyć nieograniczoną liczbę faktur wewnętrznych i zewnętrznych dla jednego zamówienia. Automatycznie udziela informacji na temat danego pojazdu oraz klienta i zawiadamia o potrzebie przeprowadzenia rutynowego przeglądu lub uregulowania zaległych należności klienta. Całkowite lub częściowe faktury, wydania lub przyjęcia magazynowe mogą być tworzone dla tego samego zlecenia serwisowego, a jednocześnie mogą być skierowane do różnych odbiorców. Program współpracuje z zewnętrznymi aplikacjami producenta przeznaczonymi dla danej branży.

EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE ZAPASAMI MAGAZYNOWYMI

Jedną z kluczowych potrzeb punktu dealerskiego jest usprawnienie procesu zarządzania zapasami w magazynie, rotacji zapasów i sprzedaży części zamiennych. Rozwiązanie kładzie nacisk na monitorowanie i proaktywne zarządzanie zasobami części zamiennych. Umożliwia sklasyfikowanie części zamiennych zgodnie z ich rotacją i uwzględnieniem sezonowości, monitorowanie ich starzenia oraz ich automatyczne uzupełnianie. To pomaga utrzymywać zrównoważony stan części zamiennych. System wspiera proaktywne zamawianie części zamiennych i elektroniczną wymianę danych z dostawcami. Powiązanie systemu incadea. engine® z elektronicznymi katalogami części, ewentualnie z innymi systemami poszczególnych producentów samochodów ułatwia i przyspiesza proces sprzedaży i dystrybucji części, a tym samym prowadzi do zmniejszenia ilości popełnionych błędów w całym procesie.



SYSTEM NA MIARĘ BMW

SPRAWDZONY PARTNER

Zaangażowanie WEBCOM do realizacji projektu wynikało z kilku powodów. WEBCOM a.s. z powodzeniem wdrożył system DMS (Dealer Management System - oparty o platformę Microsoft Dynamics NAV) w wybranych punktach dealerskich BMW w wielu krajach. Firma jest również partnerem wdrożeniowym BMW dla tego rozwiązania. Dodatkowo, WEBCOM posiada wiedzę na temat procesów CRM wspierających sprzedaż, co również stanowiło jeden z istotnych argumentów dotyczących wyboru. BMW Group podkreślało konieczność wdrożenia jednego rozwiązania dla wybranych organizacji, co miało przyczynić się do skrócenia czasu dotarcia do rynku, zwiększenia zadowolenia klientów i podniesienia wartości współpracy z potencjalnymi i dotychczasowymi klientami.

ROZWIĄZANIE WEDŁUG POTRZEB BMW

Rozwiązanie „SEM CRM” oparte jest na standardowym rozwiązaniu Microsoft Dynamics CRM, które zostało rozbudowane przez WEBCOM o konkretne wymagania BMW Group w zakresie przetwarzania i kompatybilności z innymi systemami. Wymagania zostały zdefiniowane przez BMW i określone w dokumencie System Proposal, który stanowi podstawowy dokument do tworzenia architektury systemu i rozbudowy rozwiązania. Od pierwszego etapu, rozwiązanie było stale rozwijane i dostosowywane do nowych wymagań stawianych przez BMW.

WEBCOM a.s. pracował nad rozwiązaniem „SEM CRM” dla BMW Group od lutego do maja 2012 roku. Następnie

BMW Group to wiodący, światowy producent samochodów i motocykli, do którego portfolio należą takie marki jak BMW, MINI i Rolls-Royce. BMW Group posiada 28 zakładów produkcyjnych i montażowych w 13 krajach oraz globalną sieć sprzedaży w ponad 140 krajach. BMW Group potrzebowało jednego rozwiązania w regionie Centralnej i Wschodniej Europy, w celu przyspieszenia działań, podniesienia satysfakcji klientów oraz zwiększenia efektywności współpracy z istniejącymi i potencjalnymi klientami. Realizacja wyzwań była możliwa dzięki wprowadzeniu systemu „SEM CRM” zaproponowanego przez WEBCOM, które zostało oparte na technologii Microsoft Dynamics CRM 2011.

rozwiązanie zostało przekazane do testów i na początku sierpnia WEBCOM rozpoczął integrację danych w pierwszej lokalizacji w Rumunii. Po udanej implementacji, do procesu migracji zostały dołączone kolejne kraje (październik 2012 – Słowenia, listopad 2012 – Czechy i Słowacja, styczeń 2013 – Węgry, marzec 2013 – Grecja). Na bazie systemu dla BMW Group, WEBCOM a.s. projektuje system, którego celem jest wspomaganie rozwoju biznesu i jego dostosowanie do wymagań prawnych w poszczególnych krajach.

BŁYSKAWICZNY CZAS UZYSKANIA KORZYŚCI BIZNESOWYCH

Aplikacja SEM CRM wdrożona w BMW Group objęła takie obszary działalności, jak zarządzanie procesem pozyskiwania nowych klientów (Lead Management), zarządzania zapytaniami i reklamacjami oraz obsługi kampanii i analizy satysfakcji klientów. Dodatkowo system obsługiwał tworzenie pakietów powitalnych i materiałów informacyjnych dla klientów.

SEM CRM BMW UMOŻLIWIA:

- Zarządzanie nowymi okazjami handlowymi.
- Tworzenie szczegółowej informacji o profilu klienta.
- Realizację złożonych kampanii marketingowych.
- Szybki wgląd w pracę dealerów i efektywną wymianę danych z dealerami.
- Aktualizację danych i śledzenie przepływu pracy.
- Zwiększenie przychodów poprzez lepsze zarządzanie nowymi kontaktami handlowymi oraz lepszą obsługę dotychczasowych klientów.
- Zarządzanie reklamacjami i zapytaniami klientów.

ZWROT Z INWESTYCJI MIERZONY KORZYŚCIAMI DLA BIZNESU

Każda firma, która podejmuje decyzję o wprowadzeniu rozwiązania wspomagającego zarządzanie zwraca szczególną uwagę na zwrot z tego typu inwestycji, czas uzyskania pierwszych korzyści biznesowych, takich jak obniżenie kosztów operacyjnych prowadzonej działalności, skrócenie i usprawnienie kluczowych procesów, czy uzyskanie zgodności z wymogami, co prowadzi do otwarcia nowych szans rynkowych. Doświadczenia dostawców motoryzacji oraz punktów dealerskich i serwisowych korzystających z rozwiązań informatycznych WEBCOM, wyraźnie pokazują, że ich wdrożenie prowadzi do osiągnięcia szczególnych profitów wpływających na skuteczność prowadzenia biznesu.



KORZYŚCI DLA DOSTAWCY

- Niezawodne i elastyczne zarządzanie oraz planowanie produkcji, zintegrowane z obszarem sprzedaży, produkcji, magazynowania.
- Wsparcie procesu planowania pracy i jego zaszerzgowania, w tym zarządzanie zasobami i zarządzanie ośrodkami produkcyjnymi.
- Zintegrowane połączenia poszczególnych dostawców z końcowym producentem samochodów.
- System jest przygotowany do obsługi obecnych i przyszłych klientów (Tier 1,2,3, OEM)
- Wysoce zintegrowana komunikacja EDI według VDA, ODETTE, EDIFACT, czy ANSI X.12.
- Zintegrowane standardowe procesy automotive według VDA, ODETTE, EDIFACT i AIAG.
- Łatwe przygotowanie dokumentów potrzebnych do komunikacji z klientami (dowód dostawy/spis)
- opakowań, list przewozowy EDI, etykiety z kodem kreskowym np. AIAG B10, VDA 4902, faktury, dokumenty WZ, przekazane zamówienia itp.

KORZYCI DLA DEALERA I PUNKTU SERWISOWEGO

- Zwiększenie zysków, dzięki usprawnieniu procesów zarządzania zasobami magazynowymi, obrotu zapasami i sprzedaży części zamiennych.
- Dokładne monitorowanie, ewidencja różnorodnych wymagań klientów i serwisu pomagają w określeniu optymalnych zasobów części zamiennych.
- Pomoc w klasyfikacji części zamiennych według ich rotacji oraz z uwzględnieniem sezonowości, starzenia, uzupełniania. Dzięki temu zostaje zachowana równowaga między dostępnością części zamiennych, a kwotą zablokowaną w zapasach części zamiennych.
- Pomoc w procesie zamawiania części zamiennych, elektronicznej wymiany danych z dostawcami części. Ścisła integracja z księgą główną zapewni wyświetlenie aktualnych wyników finansowych spółki.

WEBCOM

DLA DOSTAWCÓW MOTORYZACJI, DEALERÓW ORAZ SERWISÓW SAMOCHODOWYCH

WEBCOM, jeden z największych partnerów Microsoft w regionie Europy Środkowej i Wschodniej w zakresie wdrożeń ERP i CRM, stworzył dedykowaną ofertę rozwiązań wspomagających zarządzanie dla dostawców z sektora motoryzacyjnego. WEBCOM przygotował również pakiet aplikacji dla punktów dealerskich sprzedaży aut oraz serwisów samochodowych opartych na branżowym rozwiązaniu incadea.

Wstyczniu 2013 r. WEBCOM utworzył oddział odpowiedzialny za sprzedaż i realizację projektów w Polsce. Biorąc pod uwagę doświadczenia spółki w zakresie wsparcia firm z sektora Automotive, WEBCOM zdecydował się na rozwinięcie specjalnej oferty dla polskiego rynku motoryzacyjnego. Firma od wielu lat jest partnerem przedsiębiorstw z sektora motoryzacyjnego w Centralnej i Wschodniej Europie, realizując projekty informatyczne w oparciu o uznaną techno-



logię Microsoft Dynamics. W branży motoryzacyjnej spółka wdraża przede wszystkim rozwiązania dla producentów pojazdów z poziomu Tier 1, Tier 2 oraz Tier 3. Wśród klientów tego sektora można wymienić m.in.: KOITO CZECH, IRISA, BMW Vertriebs GmbH, DAF Truck Czech oraz Mercedes-Benz Slovak oraz wielu innych dostawców.

WEBCOM należy do grona największych dostawców rozwiązań opartych na technologii Microsoft Dynamics w Europie Środkowej i Wschodniej. Firma znalazła się w grupie TOP 60 najskuteczniejszych partnerów na świecie, w zakresie realizacji projektów wdrożeniowych systemu klasy ERP Microsoft Dynamics AX i NAV oraz systemów CRM. WEBCOM jest jedną z trzech firm w regionie Centralnej i Wschodniej Europy, która odebrała prestiżową nagrodę Microsoft Inner Circle 2011 Award.

Portfolio klientów WEBCOM obejmuje ponad 200 przedsiębiorstw, które opierają swoje systemy informatyczne na technologii Microsoft Dynamics oraz ponad 60 firm, które korzystają z internetowych aplikacji Microsoft wspomagających zarządzanie.

Strukturę WEBCOM tworzy grupa ponad 120 konsultantów, którzy realizują projekty wdrożeniowe na terenie całego regionu Środkowej i Wschodniej Europy. Firma dysponuje wyspecjalizowanym działem wsparcia technicznego, którego zadaniem jest dostarczanie klientom pełnej opieki nad systemem oraz jego dalszym rozwojem.

Dzięki strategii koncentracji na potrzebach poszczególnych sektorów, WEBCOM rozwinię unikatowe rozwiązania branżowe m.in. dla: sektora motoryzacyjnego, w tym producentów, dostawców motoryzacji, punktów dealerskich i serwisowych, sektora inżynierskiego, maszyn i urządzeń oraz sektora chemicznego i sektora usług komunalnych (energia, woda, gaz). Dodatkowo WEBCOM posiada doświadczenia i rozwiązania dla sektora nieruchomości, medycznego i szpitali, administracji publicznej oraz sprzedaży detalicznej.

Więcej informacji na temat firmy można znaleźć na stronie: www.webcompoland.pl i www.webcom.cz

Elementy wyróżniające WEBCOM

- **WEBCOM jest jednym z największych partnerów Microsoft w Europie Środkowej i Wschodniej**, należącym do grona 60 najsukcesowniejzych partnerów amerykańskiej spółki na świecie.
- **Baza klientów WEBCOM obejmuje ponad 200 firm** użytkujących oprogramowanie Microsoft Dynamics AX, NAV i aplikację CRM.
- **Kluczowym wyróżnikiem WEBCOM jest wiedza i doświadczenie konsultantów**, które są priorytetem w obsłudze klientów. Stanowią oni zespół wsparcia nie tylko w obszarze technologii, ale również zarządzania procesami w poszczególnych sektorach rynku.
- **Wyspecjalizowany zespół wsparcia** stanowi niezależną strukturę wobec działu wdrożeniowego dla nowych klientów, dzięki czemu WEBCOM może skoncentrować się na zaspokojeniu potrzeb aktualnej bazy klientów i nowych firm.
- We wszystkim co robimy, działamy według jednego celu – usprawnić rozwiązanie, poprawić satysfakcję klientów oraz w pełni odpowiedzieć na ich zmieniające się potrzeby.

Sieć partnerska WEBCOM

WEBCOM posiada status:

- **Gold Partner Microsoft Dynamics** w zakresie systemów ERP oraz Silver Partner w zakresie rozwiązań CRM, dzięki czemu może oferować swoje rozwiązania w pełnym zakresie na rynku polskim.
- **Atos Certified Partner** w obszarze wdrożeń rozwiązania dla sektora motoryzacyjnego opartego na Microsoft Dynamics AX.
- **Partnera incadea GmbH** w obszarze rozwiązań dla punktów dealerskich sprzedaży pojazdów oraz serwisu.

Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning

Microsoft Partner
Gold Customer Relationship Management

Atos

incadea

Certyfikaty i wyróżnienia

Microsoft Awards 2013

Winner

WEBCOM należy do grona najbardziej skutecznych partnerów Microsoft Dynamics na świecie. Firma jest jedną z trzech firm w Europie Środkowej i Wschodniej, która posiada prestiżową nagrodę **Inner Circle 2011 for Microsoft Dynamics**.

Microsoft Awards

Winner 2012

WEBCOM odebrał nagrodę **Microsoft Awards 2013** w kategorii **Microsoft Dynamics CRM** za projekt „The ORCO PROPERTY GROUP”, przyznaną w dowód uznania za najlepsze i najbardziej znaczące rozwiązanie w roku 2013.

2011
INNER CIRCLE
for Microsoft Dynamics

WEBCOM odebrał nagrodę **Microsoft Awards 2012** w kategorii **Microsoft Dynamics ERP** za projekt „The BOCHEMIE Group in Central and Eastern Europe oraz wykorzystanie Microsoft Dynamics AX”, przyznaną w dowód uznania za najlepsze i najbardziej znaczące rozwiązanie w roku 2013.

2011
PRESIDENT'S CLUB
for Microsoft Dynamics

WEBCOM jest członkiem President's Club – jedynej w swoim rodzaju grupy partnerów Microsoft na świecie.

2010 Microsoft Dynamics
Reseller of the Year Finalist
Central and Eastern Europe

W 2010 roku WEBCOM, jako jeden z trzech najlepszych partnerów Microsoft otrzymał nagrodę **Reseller of The Year Finalist w Centralnej i Wschodniej Europie**.

2010
INNER CIRCLE
for Microsoft Dynamics

W 2010 roku ponownie byliśmy w grupie najsukcesowniejzych partnerów Microsoft odbierając nagrodę **Microsoft Dynamics Inner Circle 2010 i President's Club 2010**.

Microsoft
Industry Awards
Finalist 2008

Microsoft
Industry Awards
Winner 2009

W 2008 i 2009 roku WEBCOM otrzymał wyróżnienie **Microsoft Industry Awards Finalist**.



WEBCOM Poland Sp. z o.o.

Piłsudskiego 40, 31-111 Kraków

tel. +48 882 841 061

jaroslaw.jaskiewicz@webcompoland.pl

www.webcompoland.pl



Nie przekonujemy, przedstawiamy **DOWODY**