

COMARCH



WSPÓŁCZESNE STANDARDY WYMIANY DANYCH
DLACZEGO TO IDEALNY MOMENT NA SYNCHRONIZACJĘ/UJEDNOLICENIE
PRZEPŁYWU DANYCH?

Spis treści

WPROWADZENIE

W kierunku digitalizacji	3
--------------------------------	---

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Analiza rozproszonego środowiska IT	5
---	---

ROZDZIAŁ DRUGI

Harmonizacja danych we wszystkich procesach b2b	7
---	---

ROZDZIAŁ TRZECI

Przejrzystość danych w partnerskich relacjach b2b	10
---	----

ROZDZIAŁ CZWARTY

Regulacje przepływu danych w globalnym biznesie	12
---	----

PODSUMOWANIE

COMARCH EDI: innowacyjna i wszechstronna platforma do komunikacji ...	14
---	----

W kierunku digitalizacji

Nikommu nie trzeba udowadniać, że pandemia COVID-19 zmusiła przedsiębiorstwa do **komunikacji i prowadzenia interesów z partnerami biznesowymi niemal wyłącznie za pomocą kanałów cyfrowych**. W większości przypadków wymiana informacji za pośrednictwem środowisk wirtualnych okazała się jedynym z dostępnych sposobów współpracy. Jak pokazały wyniki badania [McKinsey's Global Survey of Executives](#), **wiele firm podjęło w ostatnich latach decyzję o przyspieszeniu transformacji cyfrowej, kładąc nacisk na harmonizację procesów związanych z łańcuchem dostaw oraz kontaktem z klientami**.

Wszyscy wiedzieliśmy, że nadejdzie dzień, w którym duża część komunikacji biznesowej będzie odbywać się drogą wyłącznie elektroniczną. Nie wiedzieliśmy jednak, że stanie się to tak szybko. Tymczasem rzeczywistość postawiła przed nami nowe wyzwania.

Oczywiście pandemia to tylko jeden z czynników przyspieszających dokonującą się na naszych oczach rewolucję cyfrową. Wśród głównych powodów tego zjawiska jest wzrastająca globalność biznesu – wysoka konkurencyjność wymaga od współczesnych organizacji szybkiego i bezbłędnego działania. Ponadto **zmienili się również klienci**. Dzisiejsi konsumenci chcą dokładnie wiedzieć, kiedy kurier zapuka do ich drzwi, a także mieć możliwość bezpłatnego zwrotu tego, co im dostarczy. **Znacznie bardziej zaawansowani technologicznie stali się jednocześnie dostawcy** – po pierwsze, aby zaspokoić potrzeby swoich klientów, po drugie – aby sami mogli dalej się rozwijać.

Wielu menedżerów wyższego szczebla doskonale zdaje sobie sprawę ze znaczenia komunikacji B2B i już teraz **wdraża nowe rozwiązania w zakresie wymiany danych**, aby zachować konkurencyjność swoich biznesów. Jednak w niektórych przypadkach istniejąca w firmach infrastruktura IT może znacznie utrudnić i wydłużyć proces uruchomienia innowacyjnej platformy komunikacyjnej B2B, która dostosowałaby kluczowe procesy do wymagań obecnego środowiska biznesowego.





Na szczęście istnieje wiele gotowych do użycia rozwiązań informatycznych, które mogą pomóc w usprawnieniu komunikacji biznesowej i zapewnieniu przejrzystości procesów w całym łańcuchu dostaw. Jednym z najlepszych przykładów jest nowoczesny system EDI (Electronic Data Interchange). Korzyści wynikające z zastosowania takiego systemu to m.in. **obniżone koszty operacyjne, większa dokładność danych, zmniejszona ilość wykorzystywanych zasobów IT** oraz **łatwy dostęp do wiarygodnych danych**. Te oraz pozostałe możliwości, jakie daje nowoczesne oprogramowanie EDI, omówimy bardziej szczegółowo w kolejnych rozdziałach tej publikacji.

Ekspersi biznesowi muszą współpracować ze swoimi działami IT nad wyborem narzędzia do komunikacji B2B, które odpowiada wymaganiom rynkowym, a jednocześnie wpisuje się w architekturę wewnętrznej infrastruktury IT.

Analiza rozproszonego środowiska IT

Większość przedsiębiorstw posiada kilka systemów informatycznych, takich jak platformy ERP, użytkując je w tym samym czasie. Należy mieć na uwadze, że część z nich została wdrożona dawno temu. I choć systemy te mogą być na bieżąco aktualizowane, wciąż może dochodzić (i często dochodzi) do sytuacji, kiedy każda z filii danej firmy korzysta z innej instancji tego samego systemu ERP. Czasem w wyniku przejęcia odrębnych podmiotów lub fuzji z innymi biznesami, firma dysponuje również kilkoma systemami ERP. A to tylko część potencjalnych problemów.

Dodatkową komplikacją pozostaje fakt, że zintegrowanych z ERP i wykorzystywanych na co dzień do komunikacji biznesowej jest w statystycznym przedsiębiorstwie zazwyczaj jeszcze więcej systemów – CRM, WMS, TMS lub narzędzia AP. Niejednokrotnie kilka z istniejących rozwiązań EDI obejmuje tylko ograniczone procesy, partnerów biznesowych lub regiony. Na koniec warto wspomnieć jeszcze o odrębnych jednostkach biznesowych handlujących z klientami i dostawcami – jednostki te często używają różnych identyfikatorów podczas pracy z tymi samymi partnerami i produktami. Wszystko to wyjaśnia, dlaczego tak niezbędne jest całościowe podejście do zarządzania danymi podstawowymi (Master Data Management) i przepływem informacji w przedsiębiorstwie.

W dzisiejszym środowisku biznesowym największą przewagę konkurencyjną zyskują te firmy, które umiejętnie zarządzają wysokiej jakości danymi w całym łańcuchu dostaw i sprzedaży wielokanałowej.



Firmy, które planują wdrożenie nowych (lub aktualizację obecnych) systemów, powinny **przeanalizować możliwość wdrożenia rozwiązań, które będą ze sobą kompatybilne**. Taka implementacja może odbywać się od razu (strategia „big bang”) lub w mniejszych krokach („waves”). Dlatego proces **ujednoczenia i harmonizacji przepływu danych powinien być zaprojektowany i przeprowadzony z uwzględnieniem trzech obszarów (wymiarów):**

- **Procesy** – handlowe, logistyczne, finansowe
- **Partnerstwa** – klienci, dostawcy, dostawcy usług logistycznych, administracja publiczna
- **Geografia** – kraj, region (lub podejście globalne)

Analizując powyższe czynniki, **warto wziąć również pod uwagę dostępność zasobów ludzkich**. Dlaczego? Należy pamiętać, że niektóre z metod elektronicznego przepływu danych zostały uruchomione przed 2000 rokiem; w związku z tym analitycy lub kierownicy projektów, którzy wdrożyli i zarządzali tymi rozwiązaniami, powoli zaczynają już wycofywać się z rynku pracy. Aby rozwiązać ten problem, warto rozważyć **outsourcing niektórych usług i operacji**, takich jak dołączanie partnerów, konfiguracja kanałów lub modyfikacje mapowań.

Atrakcyjną biznesowo opcją jest również przejście z platformy lokalnej na tę opartą na **chmurze/SaaS**. W tym scenariuszu za ochronę danych firmy odpowiada dostawca technologii. Dlatego **informacje są zwykle przechowywane w jego centrum danych**, które przypomina wirtualny skarbiec z najnowocześniejszymi zabezpieczeniami. Ten model może znacznie poprawić zwrot z inwestycji (ROI) i podnieść efektywność biznesową.

Harmonizacja danych we wszystkich procesach B2B

Globalna gospodarka jest głównym motorem napędowym obecnej ewolucji procesów biznesowych i komunikacji B2B. W handlu terminy order-to-cash lub procure-to-pay stały się już bardzo powszechne. Wraz z rosnącymi wymaganiami klientów rośnie również oczekiwanie **natychmiastowej odpowiedzi dostawców**. Jednocześnie sprzedawcy **zmuszeni są zapewnić błyskawiczny dostęp do własnych danych o stanie magazynowym i sprzedaży produktów**.

Przywołajmy **kilka zmian rynkowych z ostatnich lat, zaczynając od e-commerce**.

Przychody z handlu e-commerce w krajach Beneluksu **szacowane są w 2021 roku na 50 miliardów euro**, a eksperci przewidują, że **w nadchodzących latach wzrosną one jeszcze dwukrotnie**. Wzrost sprzedaży **to w głównej mierze zasługa dzisiejszych platform e-commerce**, takich jak Amazon, eBay, Alibaba, Zalando, Coolblue czy Bol.com.

Z technicznego punktu widzenia, **na potrzeby integracji z platformami e-commerce większość sklepów udostępniła swój interfejs programowania aplikacji (API)**. API dla e-commerce **mogą pomóc firmom w automatyzacji, koordynacji, zarządzaniu i usprawnianiu operacji komunikacji B2B** dzięki takim funkcjom jak realizacja zamówień, dostawa, etykietowanie, fakturowanie, drukowanie informacji o wysyłce, śledzenie czy powiadomienia potwierdzające. Z naszego doświadczenia wynika, że wykorzystanie komunikatów generowanych przez EDI do komunikacji z platformami e-commerce jest nie tylko możliwe, ale angażuje również **mniej zasobów potrzebnych do integracji z obecnymi systemami informatycznymi**.

Rynek e-commerce rozwija się bardzo dynamicznie – z tego powodu warto rozważyć integrację z wieloma platformami e-commerce przy pomocy dostawcy systemu EDI.



W handlu e-commerce, dropshipping stanowi część procesu logistycznego – platforma e-commerce działa jako rynek, zapewniając „przestrzeń handlową” dla wszystkich sprzedających i kupujących. Ogólną ideą dropshippingu jest umożliwienie realizacji dostawy zamówionego przez klienta towaru z lokalizacji dostawcy. Możemy również zdefiniować dropshipping jako metodę realizacji zamówień, która pozwala obniżyć koszty związane z transportem i wyeliminować konieczność dodatkowego magazynowania.

Wykorzystując Comarch EDI, można dodatkowo zwiększyć efektywność dropshippingu. Ręczna wymiana danych między różnymi podmiotami biznesowymi jest uciążliwym i podatnym na błędy procesem. Dzięki rozwiązaniu EDI od Comarch wiele z tych ręcznie obsługiwanych operacji można w łatwy sposób zautomatyzować, przekształcając je w cyfrowe transakcje.

Poniżej znajdziesz listę przykładowych transakcji, które możesz zautomatyzować z pomocą Comarch EDI:



Raport zapasów

(Inventory Report, INVRPT): dostawca może poinformować sprzedawcę o stanach zapasów (informacje o dostępności produktów prezentowane są za pośrednictwem witryny e-commerce);

Zamówienie zakupu

(Purchase Order, ORDER): generowane przez sprzedawcę na podstawie transakcji dokonanej przez klienta końcowego za pośrednictwem serwisu e-commerce, wysyłane do dostawcy w celu zakończenia procesu realizacji;





Odpowiedź na zamówienie

(Order Response, ORDERSP): potwierdzenie dostawcy, że zamówienie zostało przyjęte i zostanie zrealizowane (lub zostało odrzucone i nie zostanie zrealizowane);

Powiadomienie o wysyłce

(Despatch Advice, DESADV): za pomocą tego komunikatu dostawca może wskazać liczbę towarów, które chce dostarczyć (oraz inne informacje o wysyłce);



Powiadomienie dotycząca odbioru

(Receiving Advice, RECADV): wysyłana przez dostawcę do sprzedawcy (i klienta końcowego) po pomyślnym dostarczeniu towarów.

A zatem analiza procesu komunikacji B2B powinna odbywać się z uwzględnieniem wykorzystania i dystrybucji danych. Na podstawie danych dotyczących zamówień można je następnie porównywać z danymi logistycznymi, usprawniając procesy e-fakturowania i płatności, a także zmniejszając liczbę żądań, które należy rozwiązać za pośrednictwem komunikacji B2B.

Przejrzystość danych w relacjach partnerskich B2B

Oprogramowanie EDI jest już od dłuższego czasu wykorzystywana do komunikacji B2B przez wiele z najpopularniejszych marek. To **powszechna praktyka w branżach takich jak retail (handel detaliczny), CPG (Consumer Packaged Goods), farmacja czy motoryzacja.**

Aby podnieść wskaźniki sprzedaży, warto rozważyć **rozszerzenie zdigitalizowanej komunikacji B2B o logistykę**, zarówno w komunikacji z klientami (np. poprzez wdrożenie DESADV z etykietą logistyczną), jak i dostawcami usług logistycznych (LSP). W drugim przypadku najlepiej wybrać innowacyjne i rozwojowe rozwiązanie.

Szybki dostęp do aktualnych informacji o stanie zapasów i transportu ma kluczowe znaczenie dla opracowania skutecznej strategii sprzedaży.



Na szczęście wykorzystanie rozwiązania EDI jako pomostu między własnym systemem ERP a platformą WMS LSP sprawia, że jest to nie tylko możliwe, ale i wysoce efektywne. **Korzystając z platformy Comarch, nie musisz integrować swojego systemu z systemami dostawców LSP ani wykorzystywać tylko jeden określony format, aby udostępniać im dane logistyczne.**

Niektórzy dostawcy usług logistycznych poszli jeszcze dalej, **wprowadzając technologię IoT (Internet of Things)**. Dzięki integracji z systemem EDI udało im się poprawić jakość danych i przyspieszyć proces ich udostępniania w całym łańcuchu dostaw.

Rosnące zaawansowanie technologiczne dostawców to kolejny powód, dla którego warto rozważyć wdrożenie zautomatyzowanej komunikacji B2B. Portal onboardingowy Comarch umożliwia partnerom biznesowym błyskawiczne połączenie za pośrednictwem zintegrowanego kanału i/lub portalu dostawców. Funkcje portalu, wśród których można znaleźć możliwość aktualizacji danych podstawowych, PO-flip, korzystania z wielu dashboardów i różnych narzędzi do komunikacji, gwarantują sprawniejszą komunikację i wyższą jakość danych.

Usprawnienie komunikacji B2B może okazać się szczególnie potrzebne w przypadku współpracy z **administracją publiczną, a także w obliczu wprowadzanych na całym świecie nowych przepisów nakładających obowiązek elektronicznej wymiany dokumentów**. Więcej na ten temat w kolejnym rozdziale.



Regulacje przepływu danych w globalnym biznesie

Struktura geograficzna firmy ma kluczowe znaczenie przy analizie harmonizacji przepływu danych i realizacji możliwych scenariuszy. Coraz wyraźniej widać, że dzisiejsze firmy stosują całościowe podejście do harmonizacji środowiska ERP i komunikacji B2B. Prawdopodobnie wynika to z potrzeby usprawnienia prowadzenia ogromnej liczby operacji w globalnej skali.

Takie podejście powodują też wymogi prawne. W ostatnich latach rządy wprowadziły obowiązek stosowania ustrukturyzowanych faktur elektronicznych w komunikacji B2B (np. we Włoszech, Turcji, Brazylii i Indiach). W innych krajach wymagane jest przetwarzanie e-faktur w transakcjach B2G (np. Belgia, Holandia i Francja). Co więcej, w różnych częściach świata stosowanych jest również wiele standardów dotyczących EDI (np. X12 w USA czy EDIFACT w Europie) – dostosowanie się do tych regulacji może stanowić dla firm poważne wyzwanie.

E-fakturowanie zostało wdrożone lub znajduje się w planie działania rządów na całym świecie – jego celem jest zmniejszenie luki VAT.



Firmy rozważające ujednolicenie komunikacji B2B powinny szukać partnera technologicznego, który zapewni im:

doświadczenie

w realizacji prostych i złożonych projektów wymiany danych na całym świecie (a także wsparcie techniczne w wielu językach)

narzędzia onboardingowe

umożliwiające szybką cyfryzację przepływu danych i podniesienie wskaźnika ROI (zwrotu z inwestycji)

produkty i usługi

w pełni zgodne z przepisami prawnymi na całym świecie

sieć B2B

w ramach której połączone są już inne firmy (interoperacyjna sieć działająca na kilku kontynentach)

multifunkcyjne podejście

do procesów operacyjnych w całym łańcuchu dostaw

Comarch EDI – innowacyjna i wszechstronna platforma do komunikacji B2B

Mając ponad **25-letnie doświadczenie** w dostarczaniu zaawansowanych systemów i usług do automatyzacji biznesu, inżynierowie IT Comarch udoskonalają, rozbudowują i dostosowują do rosnących wymagań rynkowych, rozwiązania do elektronicznej wymiany informacji, które umożliwia pełną harmonizację przepływu danych.

Efektem jest Comarch EDI – **chmurowa platforma B2B**, która pozwala na dynamiczną i niezawodną wymianę danych pomiędzy wszystkimi partnerami biznesowymi. To oprogramowanie zaprojektowane w celu wsparcia efektywności każdego przedsiębiorstwa, bez względu na branżę, w której działa. Co ważne, nasz produkt jest **w pełni zgodny z najnowszymi światowymi standardami i regulacjami dotyczącymi oprogramowania do przetwarzania informacji**.

Comarch może zaoferować Twojej firmie:

- ponad 20 lat doświadczenia w tworzeniu i rozbudowywaniu sieci B2B, która gwarantuje szybki i efektywny kosztowo onboarding partnerów biznesowych
- globalny zasięg umożliwiający wdrożenie scentralizowanego węzła opartego na EDI we wszystkich regionach
- możliwość integracji z różnymi systemami informatycznymi (ERP, WMS, TMS, PIM, AP, e-commerce), zapewniająca kompleksowe podejście do wszystkich procesów w łańcuchu dostaw i sprzedaży omnichannel
- nowoczesne rozwiązania IT stworzone z myślą o zróżnicowanej dojrzałości technologicznej zarówno małych, jak i średnich oraz dużych przedsiębiorstw
- rozwiązanie do e-fakturowania zintegrowane z kilkoma platformami rządowymi



Umożliwiając użytkownikom wysyłanie i odbieranie dziesiątek typów wiadomości elektronicznych konwertowanych na wiele różnych formatów, platforma Comarch EDI jest dziś uznawana za wysoce efektywne i niedrogie rozwiązanie IT. Można ją również łatwo zintegrować z wewnętrznymi systemami informatycznymi lub wykorzystać jako rozwiązanie Web-EDI. Niezależnie od wybranej formy, Comarch EDI to duże usprawnienie w całym procesie handlowym – od złożenia zamówienia, przez wysyłkę, po płatność.

Comarch EDI dba o to, żeby wszystkie procesy w łańcuchu dostaw były zawsze idealnie zoptymalizowane, a lepsze wyniki biznesowe – w zasięgu ręki.

Odwiedź naszą [oficjalną stronę internetową](#), aby dowiedzieć się więcej.



COMARCH

ABOUT COMARCH

Comarch to firma technologiczna zajmująca się optymalizacją procesów biznesowych od 25 lat. Portfolio firmy obejmuje m.in. systemy elektronicznej wymiany danych (EDI). Platforma Comarch B2B Network, która zapewnia przewagę konkurencyjną dzięki szybkiej i bezpiecznej wymianie danych z partnerami biznesowymi. Rozwiązanie gwarantuje automatyzację przetwarzania danych w całym łańcuchu dostaw począwszy od procesu zamawiania, poprzez realizację dostaw, aż po fakturowanie i realizację płatności. Comarch B2B Network to oszczędności finansowe, gwarancja pozostawania w zgodzie z wymogami prawnymi, a także ekologia. Wśród klientów, którzy postawili na Comarch są największe sieci handlowe (m.in. Metro Group, Tesco, Carrefour, Leroy Merlin), firmy FMCG (m.in. L'Oréal, Johnson&Johnson, Unilever, BIC), farmaceutyczne (m.in. GlaxoSmithKline, Sanofi) oraz reprezentanci innych kluczowych gałęzi rynku.

info@comarch.com | www.comarch.com