

# ניסקו מציגה פרויקט ונילה לענף ההפצה והייצור בעקבות המעבר לפתרון INFOR M3

## אודות ניסקו

ניסקו חשמל ואלקטרוניקה מייבאת, מייצרת ומשווקת מגוון רחב של מוצרים בתחום החשמל והתאורה. ניסקו פועלת כ- 40 שנה והינה גורם מוביל בענף אביזרי החשמל והפכו את ניסקו לשם נרדף לאיכות, מקצועיות, חדשנות ואמינות. סל המוצרים שניסקו מציעה אינו בר תחרות בענף החשמל ללא התפשרות על תקינה, בטיחות ואמינות המוצרים. החברה מפיצה את כל מוצריה ברחבי הארץ ובעלת סניף פיתוח וייצור והפצה מרכזי במודיעין.

## עובדות



מוצר וגרסה

Version 13,3Infor® M



משרדי החברה

מודיעין



שם החברה

ניסקו



תעשייה

ייצור והפצה



מוצרים משלימים

?



אתר החברה

<http://www.niskoelec.com>

”כל המומחים באינטנטיה נפגשו עם מנהלי המחלקות, גיבשו את האפיון בהתאם לצרכים וראו את האתגרים מבעוד מועד. שיתוף הפעולה יצר עליה לאוויר קלה עבורנו כבר מהיום הראשון.“

חן אקס, מנהלת BI, ניסקו

## יעדים עסקיים

- להתקדם למערכת גלובאלית אינטגרטיבית בעלת תהליכי עבודה מסודרים, במינימום פיתוחים.
- לייצר מנוע צמיחה עסקי ולאמץ תהליכי עבודה בתחום ההפצה על בסיס הניסיון של חברות גלובאליות ובאמצעות כך לייצר יתרון תחרותי משמעותי בשוק.



# פרויקט מבוסס BEST PRACTICES הוא פרויקט שמוביל לתוצאות.

## תוצאות עסקיות

חיסכון של למעלה מ-50% בעלות התחזוקה בתיק הייבוא



צמצום של כ-70 פיתוחים והתאמות לפתרונות built in



איחוד שני מחסנים לאחד בקלות ובפשטות



## הבחירה בפתרון המתאים

בניסקו עלתה הדרישה להחלפת מערכת ERP למערכת מבוססת Best Practices שתאפשר להם תהליכי עבודה מסודרים ומתקדמים שתיושם בכל המחלקות בארגון, החל מהמחלקה הפיננסית, הרכש, הייבוא והלוגיסטיקה.

בתהליך נבחנו מערכות מבוססות פיתוח אל מול המערכת של INFOR M3 הבחירה נעשתה כאשר הצוות המקצועי של אינטנטיה הציגו לניסקו מכלול שלם של פתרונות לעולם ההפצה כולל ניהול מחסנים ותהליכי יבוא מלאים לעומת המערכות האחרות.

## הפרויקט

המערכת של INFOR M3 הוטמעה בכל המחלקות בניסקו החל ממחלקת המכירות, רכש, פיננסי והלוגיסטיקה כך כולן פועלות תחת קורת גג אחת.

חן אקס, מנהלת תחום BI בניסקו "הצוות של אינטנטיה הוכיח כי הם בעלי היכרות מעמיקה בענף וכל הפתרונות שהוצעו היו יותר נכונים לתהליכי העבודה שלנו."

תהליך האיפיון נעשה בשיתוף פעולה מלא עם עובדי ניסקו ועם המומחים של אינטנטיה. נעשתה חשיבה משותפת תוך כדי פתיחות לחידושים על מנת להגיע למצב של מינימום פיתוחים וייעול שרשרת האספקה.

זאת באמצעות יצירת פתרון המשקף מקסימום גמישות טכנולוגית ופונקציונאלית מול המשתמש הסופי. בנוסף לכך, בוצעה הנגשה של תהליכי מחירוני מבצעי לקוחות לתהליך המכירות בעזרת פורטל עדכון מחיר מכירה ולתהליכי פתיחת פריט כחלק מתהליך תיעוד הצעת מחיר בעזרת פורטל פתיחת פריט.

## על התוצאות

אחד האתגרים היו לייעל את תהליך הקליטה בתיק הייבוא. הפתרון של M3 אפשר לניסקו לקלוט מכולה שלמה כשורה בהזמנה בתוך תיק הייבוא. כתוצאה ניתן כיום לדעת איזה פריט נמצא באיזו מכולה, ורמת הדיוק עלתה תוך כדי קיצור זמן העבודה על הזמנות ומשלוחים.

בנוסף לכך, בעבר דוחות ויכולות שניסקו נדרשו בעולם הכספים דרשו למעלה מ-70 פיתוחים צומצמו והופעלו כחלק סטנדרטי במערכת.

מדברים  
במספרים

50%

חיסכון בעלות תחזוקה מערכת

70

פיתוחים שונים צומצמו לפתרונות מובנים במערכת

6 חודשים

עליה לאוויר