

## سرعت گرفتن پروسه عملیات شرکت با راهکاران همکاران سیستم



شرکت هادی برق در سال ۱۳۴۶ تأسیس شده است. کارخانه این شرکت در نزدیکی قزوین و دفتر مرکزی و فروش آن در تهران قرار دارد. سهامدار اصلی این شرکت بنیاد شهید انقلاب اسلامی است.

علی هادی پور مدیر مالی هادی برق معتقد است که صنعت سیم و کابل معضلات و پیچیدگی‌های منحصر به فردی دارد که مهم‌ترین آن در بخش مالی خرید نقدی مواد اولیه و فروش سه ماهه آن است. این موضوع سرمایه در گردش عظیم و سیستم مالی منظم و دقیقی را طلب می‌کند به خصوص آنکه ۸۰ درصد از خرید نقدی مربوط به مس است.

### اعتبار سنجی در لحظه از مشتریان

مدیر مالی هادی برق مشخص نبودن اعتبار مشتریان را در چنین سیستمی مهم‌ترین معضل مالی آن عنوان می‌کند، موضوعی که به گفته او حالا با راهاندازی راهکاران همکاران سیستم کاملاً حل شده است. او می‌گوید: با راهکاران حالا میزان اعتبار و سقف مشتریان کاملاً برای ما در لحظه مشخص است و به این ترتیب می‌توانیم پیش از فروش، اعتبار مشتریان را مورد ارزیابی قرار دهیم.

آقای هادی پور می‌گوید تا پیش از راهاندازی سیستم راهکاران همکاران سیستم در این شرکت نرم‌افزار وجود داشت اما صرفاً برای برخی بخش‌ها مثل انبار به کار می‌رفت اما حالا راهکاران میزان و سقف اعتبار مشتریان و همچنین زمان تحویل را با ضریب خطای بسیار پایین مشخص می‌کند.

مدیر مالی هادی برق همچنین مزیت‌های تحت وب بودن را برای این شرکت مهم ارزیابی می‌کند و می‌گوید: اگر نمی‌خواستیم از سیستم تحت وب استفاده کنیم باید هزینه زیادی برای تهیه دو سرور در دفتر مرکزی و کارخانه می‌پرداختیم ولی حالا فقط به یک سرور نیاز داریم و برای همه مدیران هم دسترسی به سیستم در زمان سفر فراهم است. این موضوع حتی باعث کاهش هزینه‌های پشتیبانی به نصف هم شده است.

### ویژگی‌های راهکاران

آقای هادی پور که بیش از ۲۰ سال است در حوزه مالی فعالیت کرده و سال‌هاست سیستم‌های نرم‌افزاری مختلف را مورد ارزیابی قرار داده درباره همکاران سیستم معتقد است: یک ویژگی محصولات همکاران سیستم قابلیت اطمینانی است که با در نظر گرفتن تمام ابزار کنترلی لازم برای یک مدیر مالی در آن دیده شده است. این موضوع باعث می‌شود هم برای مدیریت، اطلاعات صحیح تولید شود و هم سرعت تولید اطلاعات در سازمان بالا برود. به گفته وی با راهاندازی این سیستم حتی پروسه عملیات شرکت نیز شتاب بیشتری به خود گرفته است. هادی پور که از سال ۹۰ به عنوان مدیر مالی در هادی برق مشغول به فعالیت است بزرگترین مزیت راهکاران را به عنوان یک ERP در این می‌داند که به انبار، حسابداری و فروش می‌توان با یک سطح نگاه کرد و این مزیت راهکاران است که کارکردهای خود را در سطوح بالاتر استفاده نشان می‌دهد و در عین حال زیرساخت‌های لازم را برای حرکت به سمت ERP در سازمان فراهم می‌کند.

هادی پور می‌گوید: در صنعت مس ضایعات بسیار زیاد و هزینه‌بر است و ما می‌خواهیم با اضافه کردن سیستم بهای تمام شده، سبد بهره‌وری نرم‌افزاری شرکت را کامل کنیم. به همین دلیل مدیران هادی برق حالا در اندیشه توسعه سیستم نرم‌افزاری خود و راهاندازی بهای تمام شده در این شرکت هستند.

### در یک نگاه

شرکت هادی برق یکی از قدیمی‌ترین و شناخته‌شده‌ترین شرکت‌ها در عرصه تولید سیم و کابل است که با تولید سالانه ۲ هزار تن انواع سیم و کابل یکی از شرکت‌های مهم در این صنعت محسوب می‌شود.

### چالش‌های قبل از استقرار:

پیچیدگی‌های حاصل از خرید نقدی مواد اولیه و فروش سه ماهه در صنعت سیم و کابل، مشخص نبودن میزان و سقف اعتبار مشتریان، عدم کنترل مناسب بر موجودی انبار محصول با دو واحد سنجش متر از محصولات در هر قرقه

### دستاوردهای پس از استقرار:

ارزیابی اعتبار مشتریان پیش از فروش، کاهش هزینه‌های سخت‌افزاری و پشتیبانی به دلیل تحت وب بودن، دسترسی مدیران به سیستم در زمان سفر

کاهش هزینه‌های تولید و اعتبارسنجی لحظه‌ای مشتریان از مزیت‌های راهکاران است.

علی هادی پور

مدیر مالی شرکت هادی برق

## داستان موفقیت چیست؟

داستان موفقیت (Success Story) یک نوع محتوای مصاحبه‌گونه است که از گفت و گو با مدیران شرکت‌های مشتری همکاران سیستم تهیه می‌شود. هدف این پروژه جستار موفقیت‌های یک شرکت در استفاده از محصولات و راهکارهای همکاران سیستم است. برای دیدن داستان‌های موفقیت تهیه شده می‌توانید به بخش داستان‌های موفقیت سایت همکاران سیستم در آدرس <http://www.systemgroup.net/success-stories> مراجعه نمایید.

همکاران سیستم  
SYSTEM GROUP

