

汾酒集团联手IBM部署SAP S/4HANA平台



客户背景

汾酒集团是以白酒生产销售为主，集贸易、旅游、餐饮等为一体的大型国有企业，山西省属国有独资公司，汾酒集团公司下设22个子、分公司，共有万余名员工，至2016年底共有400余家经销商。山西杏花村汾酒厂股份有限公司为汾酒集团核心子公司，于1993年在上海证券交易所挂牌上市，为最早在A股上市的“白酒第一股”和“山西第一股”。

业务挑战

随着“物联网”、“大数据”、“云计算”等信息技术的不断发展，以及快消品市场互联网化的趋向日益明朗，汾酒集团敏锐感觉到了“数字化转型”的历史机遇。汾酒集团是全国最大的名优白酒生产基地之一，年产量达75000多千升。2017年是山西的改革年，而汾酒作为山西省改革重点项目，不光肩负着引领中国白酒行业数字化转型的使命，更担负着山西省数字化腾飞的责任。

在新需求、新使命以及新技术的共同驱动下，以互联网与酒业融合为创新变革的立足点，汾酒集团开始了数字化转型的尝试和探索，希望将企业从传统制造企业，转型成为以客户为中心的创新型企业。

IBM解决方案

- 搭建MDG标准化数据治理平台，构建统一的数据标准化体系，落实统一的数据来源及分发机制，对主数据进行集中化、全过程、可视化管控，为建立汾酒集团大数据奠定了稳健的基础。
- 实施SAP S/4HANA 系统，助力汾酒集团搭建强壮、稳定、柔性、可扩展的数字化核心系统。对销售、采购、生产等多个业务板块的113个业务流程进行快速梳理，对63个流程进行优化，并创新了17个业务流程，实现汾酒集团财务业务一体化。除此之外，IBM还帮助汾酒集团打通了多个外围业务系统的连接，实现了全业务功能的覆盖，打造了汾酒集团的数字化核心。
- 根据汾酒集团独特的业务特点，IBM设计了独一无二的“商务智能”。汾酒集团可通过SAP为核心的信息平台以及HANA数据库加速引擎，实现实时、准确、全面的信息掌控，不仅可以市场动态及时调整策略，还实现了供应链管理的优化，建立了有效的销售、生产、采购和物流的协同，降低了集团运营成本。



即刻致电：

IBM 业务咨询顾问 高杨 李娜

400-810-1818 转 2396

官网：

<https://www.ibm.com/services/cn-zh/digital-reinvention/case/>

汾酒集团联手IBM部署SAP S/4HANA平台



业务收益

财务一体化初见成效:汾酒集团简化了系统架构,打破了集团内部各部门的信息孤岛,实现了智能财务管理与业务运营的无缝整合,并建立了高效的销售管理系统,提升了运营管控效率,有力支持了及时和精准的商业决策制定和实施。除此之外,通过流程驱动价值链上人、事、物的互联互通,实现了库存和供应链的透明可视,降低了生产和运营成本,从而提升了企业业务价值。

财务会计转型:从记账变为管理

- 财务自动化大大减少财务运营管理人力
- 灵活多变的报表,实时的成本、获利分析可视化

供应链转型:需求驱动,市场导向

实现供应链可视化,建立产销协同机制,快速平衡需求供给,事前预测,及时预警,降低库存占用

销售营销转型:以客户需求为中心

信息化程度高,丰富的各维度实时数字及时反映快速变化的市场环境,从而快速调整销售策略和模式

产品质量控制:采集关键质检指标进行实时质检控制



即刻致电:

IBM 业务咨询顾问 高杨 李娜

400-810-1818 转 2396

官网:

<https://www.ibm.com/services/cn-zh/digital-reinvention/case/>