

Истории успеха



ЗАПИСКИ БИЗНЕСМЕНА

РЕШЕНИЯ SAP ДЛЯ РАСТУЩИХ КОМПАНИЙ

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP





Введение

Если Ваша компания развивается, если Вы задумываетесь о том, как выдержать все возрастающую конкуренцию, если качество и надежность являются Вашими приоритетами, то Вы, несомненно, оцените решения SAP для управления бизнесом.

Вы спросите: зачем нам какие-то решения, зачем нам сейчас вкладывать силы и средства в информационные системы, в которых мы на данном этапе не очень-то нуждаемся? Компания SAP дает свой ответ на этот вопрос.

Даже если сегодня Вы не чувствуете реальной потребности автоматизировать бизнес-процессы компании (будь то, например, логистика, бухгалтерский учет или производство), то по мере роста компании Вы увидите, что недостаток реальной информации о положении дел в компании, отсутствие взаимодействия между подразделениями или невозможность проанализировать потребности клиента являются препятствием дальнейшего роста. Но когда это станет очевидно, уже может быть слишком поздно, потому что было упущено самое главное – удачный момент!

Компания SAP – лидер в разработке и внедрении программного обеспечения для автоматизации основных бизнес-процессов компании. Более 30 лет мы помогаем компаниям из разных отраслей экономики выйти на новый уровень управления бизнесом. Для компании SAP нет маленьких и больших клиентов – есть только важные. Все клиенты одинаково важны для нас. Мы работаем как с компаниями крупного бизнеса, так и с компаниями в сегменте малого и среднего бизнеса. Ведь, чтобы быть успешным, вовсе не обязательно быть большим. Мы это понимаем и поэтому предлагаем Вам эффективный инструмент управления, с помощью которого Вы достигнете еще больших результатов.

Чтобы Вы лучше представляли себе возможности решений SAP, мы предлагаем Вам познакомиться с историей наших клиентов – развивающихся компаний разных отраслей экономики, которые уже успешно внедрили решения SAP. Успех наших клиентов выражается в реальных выгодах, которые они извлекают из использования современных информационных технологий. Об их опыте, трудностях и достижениях Вы узнаете, прочитав буклет «Решения SAP для растущих компаний».

САЛОННАЯ КОСМЕТИКА

Компания «Салонная косметика», созданная 10 лет назад на базе Института Красоты, является одним из ведущих российских производителей профессиональной косметики. На сегодняшний день «Салонная косметика» – одна из лучших отечественных марок на рынке профессиональной косметики, которая разработана специалистами одной из старейших школ российской косметологии – Института Красоты.



САЛОННАЯ
КОСМЕТИКА

Работающие в «Салонной косметике» химики-технологи и врачи-дерматологи, основываясь на многолетнем опыте российской косметической индустрии, разрабатывают препараты и технологии, успешно конкурирующие с лучшими зарубежными достижениями.

«Салонная косметика» имеет более 20 представительств на территории России и СНГ и активно работает над дальнейшим расширением деятельности в регионах.

Основная сфера деятельности компании – производство и реализация профессиональной косметики, обучение и проведение тренингов для специалистов-косметологов. На фабрике, оснащенной новейшим итальянским оборудованием, из лучшего российского и зарубежного сырья по уникальным технологиям, не имеющим аналогов, производится 7 линий средств косметической коррекции. Продукцию компании «Салонная косметика» выбрали для работы более 1000 московских и региональных салонов красоты и медицинских центров.

В последнее время «Салонная косметика» стремительно развивается, что предполагает дальнейшее увеличение числа ее региональных представительств и укрепление лидирующих позиций на рынке.

БЫТЬ ЛИДЕРОМ – ЗНАЧИТ НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

По мере интенсивного развития в компании образовались некоторые нерешенные проблемы, наиболее значимыми из которых было отсутствие четкого планирования производства, а также слабое взаимодействие отдела производства с отделом продаж. Была автоматизирована лишь часть процессов, в частности продажи и оформление первичных бухгалтерских документов, что не соответствовало динамике развития компании. Появилась необходимость в управлении и другими бизнес-процессами: закупкой сырья, тары и упаковки; производством, складированием и реализацией готовой продукции. Руководство «Салонной косметики» понимало, что лидирующие позиции на рынке дают не только



преимущества, но и накладывают серьезные обязательства: необходимо поддерживать и совершенствовать качество продукции, обеспечивать высокий уровень обслуживания клиентов, осуществлять точное стратегическое планирование деятельности компании. Для реализации этих требований было необходимо повысить уровень контроля на производстве, автоматизировать ключевые бизнес-процессы, систематизировать управленческий и финансовый учет, добиться возможности аналитического прогнозирования.

Для дальнейшего развития компании и поддержания конкурентоспособности на рынке важно не только ведение гибкой ценовой политики, но и постоянное улучшение качества продукции в сочетании со снижением издержек производства, что является довольно непростой задачей. Руководство «Салонной косметики» понимало, что для поддержания стабильного роста компании необходимо не только повысить эффективность деятельности, но и свести к минимуму затраты. Было принято решение реализовать поставленную задачу путем изменения существующей системы управления с помощью передовых информационных технологий.

«С помощью решения SAP Business One наша компания смогла увеличить количество клиентов в 2 раза».

Андрей Махов,
генеральный директор компании «Салонная косметика».

SAP BUSINESS ONE – ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ «САЛОННОЙ КОСМЕТИКИ»

Руководство компании стояло перед нелегкой задачей: усовершенствовать систему управления с минимальными затратами и при этом достичь наиболее высокого качества ее работы. Необходимо было также учитывать все потребности, которые возникли у компании в процессе ее стремительного развития.

«Использование решения SAP Business One позволило нам осуществлять планирование производства и выпуск готовой продукции, дало возможность сотрудникам компании работать в рамках единого информационного пространства, повысило эффективность процесса управления закупками, продажами, складскими операциями. Имеется инструментарий, позволяющий формировать все необходимые виды отчетности».

Андрей Махов,
генеральный директор компании «Салонная косметика».

После анализа существующих предложений предпочтение было отдано решению для управления предприятиями среднего и малого бизнеса SAP Business One компании SAP. Это решение наиболее полно отвечало требованиям, предъявляемым компанией «Салонная косметика» к будущей системе управления, а именно:

- возможность автоматизации ключевых бизнес-процессов;
- интеграция с существующими локальными системами;
- короткие сроки внедрения;
- простота в использовании.

Решение SAP Business One являлось наиболее оптимальным также и потому, что оно было разработано именно с учетом потребностей предприятий среднего и малого бизнеса. Решение в наибольшей степени отвечало поставленным требованиям: возможности эффективного управления логистическими цепочками, финансами, сбытом, взаимоотношениями с клиентами, а также формирования отчетности по всем аспектам деятельности компании и ведения товарного учета. Руководством «Салонной косметики» были четко определены основные задачи, которые планировалось решить с помощью использования решения SAP Business One: переход к единому информационному пространству всей компании и сокращение издержек на техническое обслуживание системы управления. Также, используя возможности SAP Business One, планировалось автоматизировать управленческий учет, наладить систему управления взаимоотно-

шениями с клиентами, вести разработки новых проектов и анализировать внутренние процессы в компании. Внедрение решения SAP Business One осуществлялось бизнес-партнером SAP, российской компанией ИНИСТ. Проект внедрения состоял из нескольких этапов. Сначала были обследованы общие бизнес-процессы компании, после чего был осуществлен переход от ранее используемой системы к SAP Business One, все данные о бизнес-процессах компании были перенесены в новую систему. Затем сотрудники компании прошли обучение, система была проверена и введена в промышленную эксплуатацию. Полный цикл реализации проекта составил всего 2 месяца. Количество пользователей составило 16 человек.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ SAP BUSINESS ONE: РЕЗУЛЬТАТ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

После запуска в промышленную эксплуатацию решения SAP Business One руководители компании «Салонная косметика» и ее сотрудники отметили ряд позитивных изменений, произошедших за короткое время:

- значительно повысилась эффективность бизнес-процессов компании;
- компания получила средства планирования производства и оптимизации документооборота;
- повысилась эффективность управления складскими запасами;
- улучшилось качество обслуживания клиентов и партнеров компании;
- возросла производительность труда.

После анализа первых результатов работы решения SAP Business One руководство «Салонной косметики» пришло к выводу, что уже через полгода полностью будут возвращены инвестиции, вложенные в приобретение решения SAP.

Благодаря возможностям SAP Business One у компании появились серьезные перспективы для дальнейшего роста: в ближайший год запланировано расширение производственных площадей и запуск новых производственных линий.

«Условия современного бизнеса таковы, что использование информационных технологий является необходимостью для сохранения своих позиций на рынке. В нашем случае решение SAP Business One дало нам хорошую возможность для дальнейшего расширения бизнеса и укрепления лидирующих позиций на рынке».

Андрей Махов,
генеральный директор компании «Салонная косметика».

ТОРГОВЫЙ ДОМ «СОЛЬ»

ООО Торговый дом «Соль» занимается поставками соли с 1993 года и в настоящий момент является одной из ведущих компаний в этой области. Сегодня ООО Торговый дом «Соль» является официальным дилером крупнейших соледобывающих предприятий: ГПО «Артем-соль», ОАО «Мозырьсоль», ООО «Славянская соледобывающая компания», поставляя соль этих производителей в Центральный, Северо-Западный, Южный, Приволжский, Уральский и Сибирский федеральные округа.



ООО Торговый дом «Соль» является официальным дилером крупнейших соледобывающих предприятий России и ближнего зарубежья, занимает лидирующие позиции в области дистрибуции калийной продукции. Компания расположена в Москве и имеет филиалы в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Брянске. Количество сотрудников московского офиса – 30 человек. Годовой оборот компании – 12 млн. долларов. В 2005 году для совершенствования процессов логистики и управления взаимоотношениями с поставщиками и покупателями руководство компании приняло решение о создании корпоративной информационной системы на базе решения SAP Business One.

БЕЗ СОЛИ И ХЛЕБА НЕ ЕСТЯ

Перефразировав народную поговорку, можно сказать: «Без SAP и бизнес не работает». Торговый дом «Соль» начал свою деятельность в 1993 году. С течением времени основные бизнес-процессы компании совершенствовались и к моменту выбора решения SAP Business One были организованы оптимальным образом. Основные трудности, которые сдерживали развитие бизнеса, были связаны с автоматизацией бизнес-процессов. Поддержка логистических процессов и финансово-хозяйственной деятельности осуществлялась с использованием различных, не связанных друг с другом систем, что ограничивало оперативность получения информации о деятельности компании. Поэтому в качестве основных задач проекта внедрения SAP Business One руководством компании были выделены следующие:

- построение единой корпоративной информационной системы;
- автоматизация системы управленческого учета;
- интеграция систем бухгалтерского, налогового и управленческого учета;
- оперативный контроль исполнения заказов покупателей и отслеживание статусов поставок;
- анализ и контроль работы менеджеров;
- повышение достоверности информации и как следствие качества принимаемых управленческих решений.





Выполнение задач проекта должно было обеспечить компании такие преимущества, как:

- повышение качества обслуживания клиентов;
- сокращение времени формирования заказов;
- сокращение транспортных затрат;
- возможность анализа структуры себестоимости.

Для реализации проекта внедрения решения SAP Business One руководством Торгового дома «Соль» была выбрана компания Enterprise ONE (группа компаний Vervysell) – официальный партнер SAP.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Проект осуществлялся в соответствии с рекомендованной компанией SAP методологией внедрения решений SAP для предприятий среднего и малого бизнеса и состоял из следующих этапов:

- анализ требований и формирование технического задания;
- установка и настройка системы;
- миграция данных;
- обучение пользователей на реальных данных;
- тестовая эксплуатация решения;
- запуск решения в промышленную эксплуатацию.

Общая продолжительность проекта составила 12 недель. Количество пользователей – 9 человек.

По результатам проведенных в рамках первого этапа интервью с ключевыми сотрудниками отделов компании было сформировано техническое задание, на основании которого в дальнейшем была выполнена настройка системы.

Помимо базовых настроек системы, были также реализованы специализированные процессы ТД «Соль», такие, как: формирование ЖД-плана, оперативное перераспределение вагонов между клиентами, планирование подачи подвижного состава на основе построения формы

ГУ-12, отслеживание грузов при прохождении через пункт таможенного контроля.

На этапе миграции данных был осуществлен перенос справочников и остатков из предыдущих систем в SAP Business One.

Обучение пользователей было построено в соответствии с реализованными в системе бизнес-процессами и бизнес-ролями пользователей.

Запуск в промышленную эксплуатацию был проведен по принципу «бесшовного внедрения»: в начале эксплуатации все данные вводились в SAP Business One и прежние системы учета. По прошествии определенного периода результаты двух систем сравнивались при помощи сводных отчетов. Логическим завершением проекта стало решение о прекращении использования прежней системы и полном переходе к работе в SAP Business One.

«Автоматизация бизнес-процессов компании на основе решения SAP Business One позволила нам видеть полную картину состояния бизнеса в режиме реального времени. Ориентированность системы на управленческий учет предоставила возможности для быстрого и гибкого построения операционной, контрольной и аналитической отчетности, как устоявшейся в компании ранее, так и новой, со сложной логикой построения».

Павел Анатольевич Боголюбов, директор ТД «Соль».



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

В результате создания единой корпоративной информационной системы на базе решения SAP Business One руководство и сотрудники компании получили ожидаемые результаты. В компании автоматизированы наиболее трудоемкие операции:

- отслеживание всей цепочки работы с заказчиками (от заказа до поставки) и оперативное получение информации о том, на какой стадии исполнения находится тот или иной заказ клиента;
- формирование сводных заявок на поставку продукции от производителя на основе заказов от покупателей;
- планирование заявки в транспортную компанию на предоставление подвижного состава для транспортировки продукции от производителя грузополучателю;
- получение развернутой аналитики по продажам (в том числе в графическом виде) в различных разрезах: по периодам, по регионам, по схемам тарирования грузов и т. п.

Также в рамках проекта была организована возможность удаленной работы с SAP Business One, что позволило руководству компании в любой момент времени получать информацию о деятельности компании.

Оценка результатов внедрения решения SAP Business One в ТД «Соль» относительно основных целей проекта:

- на 30% увеличилась скорость обработки заказов;
- на 60% сократилось время подготовки отчетов;
- наличие в одной системе практически 100% первичных данных для получения бухгалтерской и налоговой отчетности.

«Для нашей компании выбор решения SAP Business One был в большей степени обусловлен целью снизить затраты рабочего времени на рутинные операции. Высвобожденное время сотрудники направили на решение конструктивных задач, повышение качества работы, внимательное отношение к клиентам, проявление творческого потенциала в работе».

Павел Анатольевич Боголюбов, директор ТД «Соль».

«Решение SAP Business One стало значительным подспорьем для нашей оперативной работы. Системой решаются наиболее трудоемкие и ответственные моменты в работе, требующие больших затрат времени и концентрации внимания: отслеживание контрактов, составление операционной отчетности. Система предупреждений своевременно информирует о важных предстоящих событиях в нашей работе. Автоматический контроль системы исполнения заказа клиента обеспечивает оптимальную организацию взаимодействия внутри коллектива».

Отзыв сотрудников отдела продаж ТД «Соль» о работе SAP Business One.

Повышение качества учета и создание в системе возможностей для анализа и распределения транспортных, таможенных и других затрат на себестоимость продукции позволило создать в компании условия для снижения внеплановых издержек и повышения рентабельности бизнеса.

ЗАО «САНТЕХПЛАСТ»

Закрытое акционерное общество «СанТехПласт» является официальным дилером ОАО «Казаньоргсинтез» и крупнейшим поставщиком труб в Республике Татарстан, производит сварочное оборудование и фасонные изделия, которые поставляются в более чем 100 регионов России, в страны ближнего и дальнего зарубежья.

В декабре 2005 года ЗАО «СанТехПласт» стало первой компанией в Татарстане, которая выбрала решение SAP Business One для управления растущим бизнесом.



ЗАО «СанТехПласт» – молодая и амбициозная компания, которая находится в стадии активного роста, наращивает производственные мощности, расширяет спектр предлагаемых услуг, увеличивает количество клиентов. На вопрос, как это удастся сделать в условиях жесточайшей конкуренции на рынке средних и малых предприятий, в компании говорят о правильности выбора ИТ-решения. В декабре 2005 года ЗАО «СанТехПласт» стало первой компанией в Татарстане, которая выбрала решение SAP Business One для управления растущим бизнесом.

БЫТЬ ПЕРВЫМИ НА РЫНКЕ

Компания «СанТехПласт» развивает несколько направлений деятельности: оптовая торговля, собственное производство, оказание услуг. Компания является официальным дилером ОАО «Казаньоргсинтез» и крупнейшим поставщиком труб в Республике Татарстан, производит сварочное оборудование и фасонные изделия, которые поставляются в более чем 100 регионов России, в страны ближнего и дальнего зарубежья. «СанТехПласт» оказывает комплексные услуги по комплектации строительных объектов: проектирование, поставку и монтаж инженерных систем. Растущий бизнес требует повышенного внимания и контроля со стороны руководства и собственников. Как сократить время на оперативное управление бизнесом и сосредоточиться на стратегии развития? Один из путей решения – создать корпоративную информационную систему.

Увеличение количества поставщиков и клиентов, освоение новых направлений деятельности и одновременно с этим неспособность используемых в компании разрозненных информационных приложений обеспечить оперативное управление ключевыми бизнес-процессами заставили руководство ЗАО «СанТехПласт» принять решение о создании единой информационной системы. Наряду с такими серьезными требованиями, как общая стоимость программного решения и его масштабируемость, для компании «СанТехПласт» основным критерием выбора стала





возможность получения качественного управленческого консалтинга. Поэтому для создания корпоративной информационной системы было выбрано решение SAP Business One. Реализация проекта внедрения была поручена компании «ИТ Т» – сертифицированному бизнес-партнеру компании SAP в Татарстане.

Перед внедрением решения SAP Business One были сформулированы основные функциональные цели проекта:

- достижение прозрачности бизнеса, которая подразумевает полное отражение всех видов деятельности в едином информационном пространстве;
- повышение качества и оперативности управленческих решений на основе достоверной информации;
- структурирование процессов продаж и закупок;
- улучшение договорной работы и как следствие – сокращение времени на обслуживание клиентов;
- унификация бизнес-процедур;
- разграничение полномочий и ответственности сотрудников;
- оперативный учет состояния складских запасов и управление движением ТМЦ;
- учет затрат по отдельным проектам компании.

«Благодаря внедрению SAP Business One, мы получили единое информационное пространство, все сотрудники работают в одной системе с разграниченными полномочиями и ответственностью. Все ключевые бизнес-процедуры формализованы и стали более эффективны. Также большую помощь система оказала в плане улучшения схемы продаж и управления отношениями с клиентами. Прибыльность видов деятельности теперь можно посмотреть в реальном времени и принять соответствующие меры по ее увеличению».

Фарит Лукманович Зигангиров,
генеральный директор ЗАО «СанТехПласт».

Внедрение проходило в полном соответствии с методологией компании SAP. Первым и наиболее важным с точки зрения ожиданий заказчика этапом стало проведение управленческого консалтинга специалистами компании «ИТ Т». За два месяца консультантами был выполнен большой объем работ: формализованы все основные бизнес-процессы компании, внесены изменения в организационную структуру, определены полномочия и ответственность сотрудников, разработаны должностные инструкции. В результате проведенных изменений в компании функции закупок и продаж были выделены в отдельные подразделения. Это позволило оптимизировать работу менеджеров по закупкам и продажам благодаря четкому разграничению должностных обязанностей. В компании была также разработана система мотивации менеджеров по продажам, устанавливающая зависимость оплаты труда от объемов продаж по группам товаров и от активности работы с новыми клиентами. Такая система мотивации будет способствовать не только увеличению объемов продаж, но и расширению рынка сбыта.

В рамках второго этапа была проведена разработка прототипа системы, осуществлен ввод системы в опытную эксплуатацию и сделана финальная доработка прототипа. Особо важной задачей на данном этапе стало внедрение функциональных возможностей по работе с клиентами (CRM) – создание единой базы клиентов компании, реализация в системе возможностей хранения и анализа историй взаимоотношений с клиентами (договоры, переговоры, контакты), возможностей планирования, проведения и анализа результатов маркетинговых акций.

ОПРАВДАНИЕ ОЖИДАНИЯ

1 марта 2006 года система была введена в промышленную эксплуатацию. Система эксплуатируется 15 пользователями. Специалисты компании «ИТТ» оказывают услуги по сопровождению системы.

Внедрение решения SAP Business One позволило компании «СанТехПласт» добиться целого ряда значительных положительных эффектов:

- оптимизирован документооборот между подразделениями;
- упорядочена работа сотрудников, повысилась эффективность взаимодействия подразделений;
- сократилось время обработки заказов клиентов, повысилась качество обслуживания клиентов;
- повысилась качество отчетной документации.

В результате внедрения решения SAP Business One в компании «СанТехПласт» было создано единое информационное пространство, объединившее все подразделения компании в единую систему. Однократность ввода информации, ограничение прав доступа – эти и другие возможности системы позволили руководству компании «СанТехПласт» получать достоверную информацию для принятия правильных управленческих решений. Сегодня руководство компании тратит значительно меньше времени на организацию текущего контроля, уделяя больше внимания планированию стратегических инициатив. В ближайших планах руководства – внедрение системы бюджетирования.

«МЕНСЕН ПАКАДЖИНГ СНГ»

Компания «Менсен Пакаджинг СНГ» (г. Егорьевск, Московская область) является российским филиалом международного холдинга MENSHEN, в состав которого входят еще 15 компаний в 11 странах мира. Среди клиентов холдинга MENSHEN – известные мировые компании: Baidersdorf, Shwarzkopf&Henkel, L’Oreal Garnier. Компания «Менсен Пакаджинг СНГ» специализируется на производстве укупорочных изделий из пластика, которые используются в косметической, пищевой, фармацевтической и химической промышленности. Количество сотрудников компании «Менсен Пакаджинг СНГ» – более 50 человек.



НОВЫЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С SAP

Компания «Менсен Пакаджинг СНГ» начала свою деятельность в апреле 2005 года. Одной из первоочередных задач, которую предстояло решить руководству компании, стало создание корпоративной системы управления. Выбор компании SAP в качестве поставщика решения было обусловлено несколькими обстоятельствами. Во-первых, в головном офисе холдинга MENSHEN используется комплекс решений SAP «Управление современным предприятием» (SAP Business Suite), и в этом случае российская компания успешно решает задачу интеграции с головным офисом и филиалами. Во-вторых, поставляемое решение SAP Business One разработано специально для управления бизнесом растущих компаний, учитывает их особенности и потребности, создает основу для дальнейшего развития информационной системы в соответствии с новыми задачами бизнеса. И в-третьих, в решении SAP Business One заложены модели лучшей мировой практики ведения бизнеса, что представляет особую ценность для «молодой» компании. Поэтому выбор решения SAP Business One для «Менсен Пакаджинг СНГ» был оптимальным.

Проект внедрения решения SAP Business One в компании «Менсен Пакаджинг СНГ» был реализован с участием консультантов компании «ИНИСТ», бизнес-партнера SAP. Проект внедрения был осуществлен всего за 3 месяца, количество пользователей составило 15 человек. Для решения задачи создания корпоративной системы управления консультантами было проведено последовательное и тщательное изучение особенностей каждого рабочего места, были настроены все функциональные компоненты и доработаны интерфейсами, облегчающими процессы ввода и обработки информации.

В состав проектной группы, помимо внешних консультантов, вошли специалисты от каждого из отделов компании «Менсен Пакаджинг СНГ», которые принимали участие



в разработке оптимальной схемы взаимодействия участников бизнес-процессов, ставили задачи и тестировали полученные результаты, оценивая их с точки зрения пользователей информационной системы. В их задачи также входило изучение структурных особенностей и функциональных возможностей внедряемых модулей и обучение своих коллег работе в системе. Продолжительность проекта внедрения составила 3 месяца.

Поскольку деятельность компании «Менсен Пакаджинг СНГ» и проект внедрения решения SAP начались практически одновременно, то структура бизнеса компании, ключевые бизнес-процессы, система управленческой и финансовой отчетности формировались в соответствии с методологией решения SAP Business One и моделью лучшей мировой бизнес-практики. Это позволило компании с самого начала правильно организовать свою деятельность и избежать многих ошибок.

Для компании «Менсен Пакаджинг СНГ», являющейся частью международного холдинга, значительным преимуществом решения SAP Business One стала возможность ведения документации на разных языках с использованием различных валют, а также подготовка бухгалтерской отчетности в соответствии с международными требованиями GAAP. Следует также отметить, что благодаря специальным интерфейсам для каждого рабочего места информационная система показала себя как удобный и понятный для пользователей инструмент.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

В результате внедрения решения SAP Business One в компании «Менсен Пакаджинг СНГ» была создана система управления бизнесом, позволяющая руководству эффективно управлять ключевыми бизнес-процессами:

- производственная деятельность;
- финансовая деятельность;
- сбытовая и логистическая деятельность;
- управление взаимоотношениями с клиентами.

Решение SAP Business One предоставило руководству компании возможность не только анализировать и прогнозировать результаты управленческих решений, но и планировать будущие стратегические инициативы для развития бизнеса.

Благодаря внедрению SAP Business One компании «Менсен Пакаджинг СНГ» удалось добиться следующих результатов:

- обеспечить высокое качество обслуживания клиентов;
- обеспечить минимальные сроки подготовки отчетности.

«Большой набор настраиваемых отчетов позволяет проводить детальный анализ совершаемых компанией продаж».

О. А. Сачкова, специалист по продажам.

КЛАССИКА

Компания «Классика» уже 10 лет занимает ведущие позиции на рынке оптовой и розничной продажи сложной бытовой техники в городе Волгограде, Волгоградской, Астраханской областях и Республике Калмыкия.



Компания «Классика» является официальным представителем ряда крупных отечественных и иностранных производителей бытовой техники – минского завода «Атлант», Саратовского завода холодильников, Воткинского завода, чешского завода Moga Moravia и других.

Прямые поставки и постоянное расширение ассортимента продукции позволяют компании предлагать более низкие цены, чем у большинства конкурентов. Но не только гибкая ценовая политика лежит в основе бизнеса компании – тесное сотрудничество с транспортными компаниями позволило «Классике» расширить географию бизнеса, организовав доставку бытовой техники не только в Волгограде, но и в соседних регионах. Услуги по доставке и установке бытовой техники и адресная работа с розничным покупателем позволяют компании «Классика» успешно конкурировать с крупными московскими компаниями, которые в последние несколько лет активно расширяют свою деятельность в регионах России.

На сегодняшний день бизнес компании «Классика» – это три магазина в городе Волгограде и собственный сервисный центр гарантийного и послегарантийного обслуживания, авторизованный многими производителями техники. Наличие собственного сервисного центра, тесное сотрудничество с транспортными компаниями, продажи через Интернет-сайт позволяют компании предоставлять полный комплекс услуг своим клиентам и успешно развиваться на рынке сложной бытовой техники.

Сегодня штат компании «Классика» насчитывает более 100 сотрудников.

КАК ПОДДЕРЖАТЬ РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС

Анализируя деятельность компании, руководство «Классики» пришло к выводу, что на фоне повышения конкуренции на рынке бытовой техники в Волгограде перед компанией стоит ряд серьезных задач в области управле-





ния. Использование нескольких систем автоматизации хозяйственной деятельности (от 1С: Бухгалтерия до Microsoft Excel, а также собственных разработок) стало существенным препятствием для своевременной обработки информационных потоков, отражающих растущие объемы продаж, увеличивающееся количество поставщиков и клиентов, а также расширяющуюся номенклатуру продукции. Особенно сильно увеличение информационных потоков сказывалось на деятельности сервисного центра, где необходимо было не только автоматизировать всю цепочку работы с клиентами: от первого обращения в компанию до оформления заказа на ремонт, но и организовать четкий учет поставок и расходования запасных частей, а также отслеживать их использование в целях гарантийного или послегарантийного обслуживания.

До момента внедрения решения SAP Business One в компании «Классика» было создано специальное аналитическое подразделение, которое готовило отчетность для руководства и всех подразделений компании. Сотрудники аналитического подразделения компании объединяли разрозненные информационные потоки, но такой подход значительно снижал скорость доступа к актуальной информации и отрицательно сказывался на скорости принятия важных управленческих решений. Поэтому к 2004 году рост бизнеса потребовал качественно нового подхода к информационной системе, используемой в компании.

На первом этапе преобразования информационной системы в компании «Классика» была определена стратегическая задача – создание единого информационного пространства, позволяющего оперативно принимать решения на всех этапах деятельности компании. Затем был сформирован перечень ключевых требований для выбора современной системы управления бизнесом:

- повышение качества работы с клиентами путем создания базы данных, отражающей историю взаимоотношений с каждым клиентом, ведения контактов и возможности продаж;
- улучшение работы логистической службы;
- выявление резервов для сокращения затрат;
- повышение эффективности работы функциональных подразделений фирмы;

- контроль за прибыльностью товарных групп и проектов;
- повышение качества работы сервисной службы: уменьшение времени обработки сервисных заявок, контроль за их выполнением, создание статистической базы данных решений проблем сервисных клиентов, оптимизация товарных запасов запасных частей, ведение реестров сервисных договоров;
- введение штрих кодирования поступающих товаров для обеспечения учета их дальнейшего движения;
- оптимизация работы розничной службы путем создания единой информационной сети, отражающей информацию о товарных остатках в магазинах;
- введение системы бюджетирования по компании в целом и по ее структурным подразделениям;
- повышение эффективности деятельности сотрудников благодаря снижению объема рутинной работы и привлечение их для решения более важных задач.

Одно из важнейших требований – обеспечение руководства компании оперативной и исчерпывающей информацией, в том числе управленческой отчетностью в любой момент времени. Всем этим требованиям компании «Классика» отвечало решение SAP Business One от мирового лидера в области решений для управления бизнесом – компании SAP. Почему SAP Business One?

После анализа большого количества различных систем управления ресурсами предприятия и оценки их соответствия требованиям бизнеса компании руководством «Классики» было принято решение о внедрении SAP Business One, поскольку это решение идеально подходило для достижения всех целей автоматизации компании:

- создание единой базы клиентов с возможностью ведения истории не только хозяйственных операций, но и других контактов с клиентом, в том числе результатов переговоров, маркетинговых акций;
- поддержка четкого документооборота, обеспечивающего бесперебойную работу всех служб компании и взаимодействие с партнерскими компаниями, которые осуществляют доставку товаров;
- возможность анализа времени обработки документов;
- широкий спектр аналитических отчетов для контроля за прибыльностью товарных групп и проектов;



- наличие функций сервисного обслуживания, позволяющих полностью автоматизировать весь процесс, начиная непосредственно с момента продажи бытовой техники в магазине и заканчивая учетом ремонтных операций;
- высокая скорость и простота построения управленческой отчетности;
- возможность интеграции информационной системы на всех уровнях, а значит, точность информации, оперативность и удобство в использовании.

«Благодаря использованию решения SAP Business One, мы получили эффективные средства аналитики, которые дают нам огромные преимущества для планирования дальнейшего развития бизнеса и оптимального распределения имеющихся в компании ресурсов».

Фролов Игорь Валентинович,
генеральный директор компании «Классика».

Процесс внедрения решения SAP Business One осуществлялся силами специалистов компании «Эквитас» – бизнес-партнера SAP по продвижению решений для предприятий среднего и малого бизнеса. Проект внедрения включал в себя детальное предпроектное обследование, построение модели бизнеса и создание технического задания. Фактически компания «Эквитас» провела реинжиниринг всей деятельности компании «Классика», что уже на этом этапе позволило найти резервы для сокращения затрат и оптимизации бизнес-процессов. Такой структурированный подход позволил в довольно сжатые сроки провести переход на новую систему управления. В течение 4 месяцев был полностью завершен процесс внедрения, и система была запущена в промышленную эксплуатацию в центральном офисе компании, одном из магазинов и сервисном центре. Общее количество пользователей составило 30 человек.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение решения SAP Business One в компании «Классика» повлекло за собой ряд перемен, характеризующих переход на качественно новый уровень управления бизнесом. Среди основных достижений и преимуществ, которые обеспечили использование нового решения, руководство компании выделило следующие:

- увеличение самостоятельности департаментов за счет делегирования ответственности в части принятия тактических решений;
- сокращение времени обработки документов;
- квалифицированный контроль работы сервисного центра и улучшение качества обслуживания клиентов;
- контроль над расходами и издержками;
- переориентация аналитического подразделения на решение задач прогнозирования и планирования бизнеса вместо рутинной работы по мониторингу текущего состояния;
- удобство работы в системе – дружелюбный и легкий пользовательский интерфейс.

«С помощью решения SAP Business One мы смогли повысить контроль над процессами закупок, расходования и продаж запасных частей в сервисном центре. Также мы получили возможность отслеживать историю взаимодействия с каждым клиентом в области сервисного и гарантийного обслуживания».

Фролов Игорь Валентинович,
генеральный директор компании «Классика».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Руководство планирует в ближайшем будущем увеличить число рабочих мест и начать использовать решение SAP Business One в двух магазинах, включив их в единое информационное пространство компании. Руководство «Классики» рассчитывает, что использование SAP Business One позволит расширить клиентскую базу и получить новые конкурентные преимущества за счет повышения скорости работы всех служб компании.

ИНЛАЙН ГРУПП

Компания «ИНЛАЙН Групп» – ведущий системный интегратор в области новейших информационных, сетевых и измерительных технологий.

«ИНЛАЙН Групп» специализируется в поставке и инсталляции программно-аппаратных комплексов, измерительных систем, сетевого и телекоммуникационного оборудования ведущих мировых производителей таких, как Hewlett-Packard, Agilent Technologies, Cisco Systems, Mentor Graphics Texas Instruments. Осуществляет разработку решений для управления ИТ-инфраструктурой предприятия.



Компания предоставляет полный спектр услуг в области консалтинга, сервисного обслуживания оборудования, поддержки и развития корпоративных информационных систем управления, а также разработки корпоративных ИТ-стратегий.

На сегодняшний день «ИНЛАЙН Групп» активно развивается, штат сотрудников насчитывает более 100 человек, а годовой оборот приближается к 40 млн евро. Высокий профессиональный уровень специалистов компании, а также неизменное качество предоставляемых услуг являются основой для долгосрочных взаимоотношений с клиентами, что предполагает дальнейшее расширение бизнеса и укрепление позиций на рынке информационных технологий.

РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС – НОВЫЕ РЕШЕНИЯ!

Высокое качество, гарантия, надежность, выбор оптимального решения – основные принципы, которыми руководствуется компания «ИНЛАЙН Групп» в работе со своими клиентами. Благодаря стремительному развитию бизнеса компании расширился спектр предоставляемых услуг, росло количество клиентов и поставщиков компании. Увеличивались потоки информации, бизнес-процессы в компании становились более сложными. Первоначально в «ИНЛАЙН Групп» использовалось несколько локальных информационных систем, которые не были интегрированы друг с другом. По этой причине возникали сложности, связанные с необходимостью двойного ввода информации, отсутствовал единый формат представления данных. Большие затраты времени на обработку и стандартизацию информации, формирование отчетности, отсутствие единой базы данных бизнес-партнеров и системы управления взаимоотношениями с клиентами, а также сложности, связанные с получением оперативной информации обо всех направлениях деятельности компании, создавали проблемы в реальной оценке текущего состояния бизнеса и значительно затрудняли процесс принятия эффективных и своевременных управленческих решений.



Таким образом, руководство «ИНЛАЙН Групп» пришло к выводу, что оптимальным выходом из сложившейся ситуации станет внедрение в компании единой информационной системы, использование которой позволит эффективно управлять бизнесом и создавать дополнительные конкурентные преимущества.

РАСТУЩЕМУ БИЗНЕСУ – ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ!

После анализа существующих предложений для управления бизнесом, руководство «ИНЛАЙН Групп» сделало выбор в пользу решения для управления бизнесом растущих компаний – SAP Business One, разработанном компанией SAP. Среди преимуществ SAP Business One, наиболее значимых для руководства, были такие, как расширение возможностей системы в соответствии с ростом бизнеса компании без привлечения существенных инвестиций, возможность интеграции со стандартными приложениями MS Office, а также использование опыта SAP – мирового лидера в области разработки систем управления ресурсами предприятия.

«Благодаря SAP Business One мы решили давно существующую проблему, связанную с обработкой больших объемов информации и обеспечением руководства компании единой информационной базой для принятия управленческих решений».

Вадим Афанасьев, генеральный директор компаний «ИНЛАЙН Групп».

Задачи, которые планировалось решить с помощью SAP Business One:

- автоматизация ключевых бизнес-процессов;
- оптимизация документооборота;
- создание единой базы данных, исключающей многократный ввод и дублирование информации;
- построение системы, позволяющей эффективно управлять взаимоотношениями с клиентами;
- построение системы стратегического планирования;
- повышение конкурентоспособности за счет оперативного доступа к актуальной информации.

Таким образом, взамен использования нескольких информационных систем в компании создана единая комплексная система управления бизнесом. Срок внедрения SAP Business One составил 2 месяца. Число пользователей системы – 2 человека. Проект был реализован собственными силами сотрудников компании «ИНЛАЙН Групп» – являющейся авторизованным бизнес-партнером SAP при поддержке со стороны специалистов SAP.

Построение комплексной интегрированной системы управления на основе решения SAP Business One позволило компании «ИНЛАЙН Групп» устранить препятствия, мешающие дальнейшему росту, оптимизировать ключевые бизнес-процессы, создать аффективную структуру организации бизнеса и достичь следующих результатов:

- создана система оперативного учета и управления финансово-коммерческой деятельностью компании;
- решена проблема, связанная с необходимостью сохранения информации (резервного копирования) в случае сбоев в работе аппаратных и программных средств;
- обеспечен единый механизм формирования данных;
- налажен механизм, позволяющий обрабатывать заявки от клиентов в кратчайшие сроки;
- оптимизированы ключевые бизнес-процессы;
- создано единое информационное пространство;
- сокращены трудозатраты на выполнение рутинных операций по вводу информации и получение отчетности.

«Используя решение SAP Business One, мы планируем укрепить свои позиции на высококонкурентном рынке информационных технологий, расширить сферу деятельности компании на территории России и существенно повысить уровень прибыли».

Михаил Туровский,
заместитель генерального директора компании «ИНЛАЙН Групп».

СТРОЙКОМПАНИЯ СБТ

«Стройкомпания СБТ» была создана в 1993 году и начала свою деятельность с открытия маленького торгового зала на территории завода. Но уже через год бизнес компании значительно вырос, торговые площади были увеличены, а ассортимент продукции расширен. Поскольку это был первый и единственный в городе Волжский торговый комплекс с богатым выбором разнообразных товаров для строительства, компания имела большой коммерческий успех.



Постепенно, с развитием российского предпринимательства, выросла конкуренция в городе, стало сложнее удерживать клиентов. Руководство компании стало искать пути создания конкурентного преимущества для сохранения существующей клиентской базы и привлечения новых клиентов. С этой целью в «Стройкомпании СБТ» было образовано несколько юридических лиц – компаний, специализирующихся на различных видах деятельности в рамках основного направления бизнеса: строительства и поставок строительных материалов.

Таким образом, на сегодняшний день в состав «Стройкомпании СБТ» входят «Торговый центр СБТ» и две строительные компании: «Деко-Сервис» и «Деко-Мастер». Основная сфера деятельности «Стройкомпании СБТ» – дистрибуция строительных материалов, оптовая и розничная торговля строительными материалами, оказание услуг в сфере строительства.

В компании работает 200 человек, ее годовой оборот приближается к 120 млн. рублей.

«Стройкомпания СБТ» осуществляет поставки строительных материалов не только на территории России, но и в регионы ближнего зарубежья: Казахстан, Узбекистан, Азербайджан.

КОГДА ВАЖНО СДЕЛАТЬ АКТУАЛЬНЫЙ ВЫБОР

С самого начала в «Стройкомпании СБТ» был сформулирован основной принцип ее деятельности, который сохраняется на протяжении всего времени работы компании, – интересы клиента превыше всего. Росла компания, расширялся спектр предоставляемых услуг, рос поток информации и объем бизнес-процессов. Постепенно стало сложно поддерживать качество обслуживания клиентов на высоком уровне, потому что система организации бизнес-процессов в компании перестала быть четкой и понятной для руководства. Приходилось вести несколько различных баз данных: две из них велись для торгового учета и четыре – для бухгалтерской отчетности, при этом не был предусмотрен экспорт данных из одной базы в другие. Использование такого количества баз данных, не связанных между собой, приводило



к необходимости многократного ввода информации и большим затратам времени, что, в свою очередь, являлось причиной возникновения ошибок и значительно усложняло процессы обработки информации. В результате руководство «Стройкомпании СБТ» не получало полной и своевременной информации о бизнес-процессах в компании, что исключало возможность качественного и эффективного управления бизнесом, оперативного взаимодействия с клиентами и поставщиками.

Многоступенчатая структура формирования отчетов, включая ручной перенос больших массивов данных, снижала достоверность и качество информации, затрудняла работу персонала и не давала объективного отражения финансового состояния компании.

Учитывая интенсивное развитие «Стройкомпании СБТ» и связанное с этим усложнение ее инфраструктуры, перед руководством компании возникла необходимость структурировать все бизнес-процессы и создать такую систему обработки информации, которая не только будет реально отражать финансовое состояние компании, но и позволит осуществлять стратегическое планирование и принимать своевременные и эффективные бизнес-решения.

«С использованием SAP Business One перед компанией открылись новые перспективы роста, в частности, появилась возможность расширять деловые связи в регионе. Мы рассчитываем увеличить товароборот до 200 млн. руб. в год и существенно повысить ожидаемую прибыль».

Евгений Благодарный,
генеральный директор «Стройкомпании СБТ».

Всем поставленным требованиям могла соответствовать только современная комплексная система управления бизнесом. Руководство «Стройкомпании СБТ» сформулировало ряд требований, которым должна удовлетворять будущая информационная система. Среди основных были такие, как возможность создания отчетов на всех уровнях деятельности компании, ис-

ключение дублирования документов, возможность получения достоверной информации в любой момент времени, в том числе информации по неоплаченным документам.

«Для нас было очень важно получить инструмент для эффективного управления бизнесом, чтобы принимать актуальные управленческие решения. Теперь мы можем не только анализировать прошедшие периоды, но и прогнозировать развитие ситуации».

Евгений Благодарный,
генеральный директор «Стройкомпании СБТ».

ПОЧЕМУ «СТРОЙКОМПАНИЯ СБТ» ВЫБРАЛА РЕШЕНИЕ SAP

Руководство «Стройкомпании СБТ» провело исследование существующих предложений на рынке решений для управления бизнесом средних и малых компаний и остановило свой выбор на решении SAP Business One, разработанном компанией SAP, так как оно наиболее полно соответствовало поставленным задачам. Среди основных преимуществ, которыми обладало решение SAP Business One, наиболее значимыми для «Стройкомпании СБТ» были такие, как:

- быстрая настройка системы в соответствии с потребностями компании;
- короткие сроки внедрения;
- высокая скорость обработки информации при формировании отчетов;
- создание единого информационного пространства в компании;
- высокая эффективность бизнес-процессов и оптимальная структура управления компанией;
- использование мирового опыта в области автоматизации бизнеса и наличие технической поддержки со стороны партнера по внедрению.

С помощью решения SAP Business One планировалось достичь таких целей, как повышение эффективности деятельности компании, создание возможностей для принятия актуальных управ-

ленческих решений, четкая структуризация бизнес-процессов для обеспечения полного отражения показателей деятельности «Стройкомпании СБТ» как по компании в целом, так и по отдельным проектам.

ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС ЗА ДВА МЕСЯЦА

Внедрение решения SAP Business One заняло 2 месяца. Количество пользователей составило 8 человек. Был проведен подробный анализ требований руководства компании, настроены основные бизнес-процессы, осуществлен перенос данных из ранее использовавшейся системы и проведено обучение сотрудников компании. Затем система была протестирована и запущена в продуктивную эксплуатацию. Внедрение решения SAP Business One проходило при участии бизнес-партнера SAP – компании «ЭКВИТАС».

Как и ожидалось, внедрение решения SAP Business One прошло в сжатые сроки, и уже через короткий промежуток времени можно было увидеть первые результаты качественного улучшения бизнес-процессов компании:

- решена проблема, связанная с получением оперативной аналитической информации, позволяющей оптимизировать производственные процессы, оценивать уровень затрат и принимать обоснованные управленческие решения;
- достигнута новая для компании возможность продажи товаров в кредит;
- реализован полномасштабный контроль над всеми финансовыми процедурами: банковскими операциями, распределением косвенных затрат, формированием отчетов по прибылям и убыткам, информацией по движению материалов и денежных средств, ведением взаиморасчетов с контрагентами;
- автоматизирован ввод первичных документов;
- оптимизирован товарооборот между складами компании;
- в сфере продаж реализована потребность в формировании прайс-листов для продаж и закупок, управлении взаимоотношениями с клиентами и поставщиками, составлении заказов на поставку и отчетов по остаткам на складах.

Таким образом, в «Стройкомпании СБТ» была создана четкая бизнес-структура, которая позволяет получать объектив-

ную и актуальную информацию в любой момент времени и принимать эффективные бизнес-решения. В ближайшее время компания планирует увеличить количество автоматизированных рабочих мест до 15.

«Решение SAP Business One дает возможность точно знать размеры полученной прибыли (или убытков) с учетом всех расходов, вести анализ финансовой деятельности, планировать затраты и финансовые потоки не только в масштабах всей компании, но и по каждому из проектов, что позволяет объективно оценить эффективность каждого из них и в будущем минимизировать убытки».

Филимонова Елена Анатольевна,
финансовый директор «Стройкомпании СБТ».

РУССКИЙ СТАНДАРТ

Компания «Русский Стандарт», основанная в 2000 году, занимает ведущие позиции на рынке оптовой продажи кухонных фасадов и комплектующих. Сеть клиентов компании охватывает всю территорию России и бывших союзных республик. Компания сотрудничает с зарубежными поставщиками. «Русский Стандарт» владеет тремя дочерними предприятиями, которые работают по трем основным направлениям деятельности: производство вытяжек, погонаж и корпусной мебели.



РУССКИЙ СТАНДАРТ

Динамично развиваясь, компания планирует в ближайшей перспективе расширить клиентскую сеть и укрепить свои позиции на рынке за счет значительного пополнения экспозиции и предложения новых коллекций корпусной мебели, фасадов, аксессуаров. На сегодняшний день в «Русском Стандарте» работает более 100 сотрудников.

КАК ПОДДЕРЖАТЬ РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС

В 2004 году руководство «Русского Стандарта» проанализировало деятельность компании и пришло к выводу, что перед компанией стоит ряд серьезных проблем в области управления. А используемая в организации российская система учета «Галактика» уже не может справиться с этими проблемами в связи с ограниченностью своих возможностей. Поэтому руководство приняло решение внедрить новый программный продукт для управления бизнесом, удобный в использовании, с более широкими функциональными возможностями, отвечающий всем существующим потребностям компании, обладающий возможностью реагировать на изменения и рост потребностей в области информационной поддержки. Кроме того, для руководства компании было важно, чтобы пользователи работали в единой информационной системе, имея возможность доступа к необходимой информации в режиме онлайн.

Ключевыми факторами при выборе современной системы управления бизнесом для «Русского Стандарта» стали:

- автоматизация процесса работы с клиентами, начиная с их поиска и заканчивая заключением контракта;
- возможность ведения бухгалтерского и складского учета;
- создание управленческих отчетов;
- возможность резервирования товаров;
- ведение оперативного учета;
- контроль работы пользователей в системе.

Одно из важнейших требований – возможность получения руководством оперативной и исчерпывающей информации, в том числе управленческой отчетности в любой момент времени.



Всем этим требованиям компании «Русский Стандарт» соответствовало решение SAP Business One от SAP – мирового лидера в области решений для управления бизнесом.

ПОЧЕМУ SAP BUSINESS ONE

Основными целями, которых стремилось добиться руководство компании при внедрении решения для управления бизнесом, были: дальнейший стабильный рост, увеличение рыночной доли, повышение конкурентоспособности на рынке.

Оказалось, что достичь этих целей можно было через использование таких возможностей SAP Business One, как:

- средства построения аналитических отчетов и формирования прогнозов развития бизнеса;
- четкая координация действий пользователей в системе, создание единого информационного пространства;
- организация электронного документооборота;
- управление взаимоотношениями с клиентами, формирование «истории» работы с каждым конкретным клиентом, отслеживание всех аспектов сотрудничества;
- ведение финансовой документации в нескольких валютах;
- простота и оперативность построения управленческой отчетности;
- глубокая интегрированность информационной системы на всех уровнях, а значит, точность информации, оперативность и удобство в использовании, квалифицированный контроль над всеми сферами деятельности компании.

Успешное внедрение решения SAP Business One в «Русском Стандарте» было осуществлено компанией Softline Solutions за 2 месяца. Количество пользователей составило 12 человек. Основные этапы процесса внедрения в соответствии с методологией SAP включали в себя обследование бизнес-процессов компании «Русский Стандарт», разработку технического задания на внедрение, импорт данных из программы «Галактика», настройку интерфейсов пользователей, обучение пользователей на основе персональных инструкций. После окончания внедрения компания Softline Solutions обеспечивает дальнейшую техническую поддержку решения SAP Business One в «Русском Стандарте», которая включает в себя поставку обновлений и новых версий решения, а также профессиональные консультации для пользователей системы.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение решения SAP Business One в компании «Русский Стандарт» повлекло за собой ряд перемен, характеризующих переход на качественно новый уровень управления бизнесом. Среди основных достижений и преимуществ, которые дало новое решение, руководство компании выделило следующие:

- повышение оперативности получения отчетов руководящим составом;
- контроль выполнения бизнес-процессов;
- автоматизация процесса работы с клиентами;
- квалифицированный контроль финансовой деятельности компании;
- контроль над расходами;
- удобный пользовательский интерфейс;
- получение информации в режиме реального времени.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

SAP Business One успешно эксплуатируется в офисе «Русского Стандарта». Руководство планирует в ближайшем будущем увеличить число рабочих мест, чтобы все сотрудники работали в единой системе, а процесс работы с клиентами отражался комплексно, начиная с их поиска и заканчивая заключением контракта. Кроме того, планируется внедрение SAP Business One во всех дочерних предприятиях. Руководство компании рассчитывает, что использование SAP Business One позволит пополнить ассортимент производимой продукции, расширить партнерскую и клиентскую базы, обеспечив достижение долгосрочных целей компании.

«С помощью SAP Business One все наши пользователи работают в единой системе управления бизнесом, в едином информационном пространстве, которое охватывает все ключевые операции, необходимые для успешной деятельности: финансы, сбыт, закупки, управление складами, контроллинг, управление взаимоотношениями с клиентами».

Бакалюк Андрей Иванович,
генеральный директор компании «Русский Стандарт».

ДИТ

Компания «ДИТ» была создана в 2001 году в Москве. Основным направлением деятельности компании является предоставление услуг и решений в области информационных технологий.



На сегодняшний день специалистами компании накоплен значительный опыт проектирования, внедрения и последующего сопровождения информационных и телекоммуникационных систем, что позволяет ей предлагать своим клиентам высококачественные ИТ-решения, полностью отвечающие требованиям современного бизнеса. При внедрении информационных систем компания «ДИТ» на первое место ставит результаты, которых добиваются ее клиенты благодаря использованию новых технологий, а именно: снижение издержек, повышение эффективности бизнес-процессов, обеспечение контроля деятельности предприятия. С самого начала деятельности компании при разработке и реализации решений особое внимание уделяется ориентации на заказчика, строгому соблюдению требований по качеству и срокам проведения работ. Такой подход позволил сформировать и накопить в компании «ДИТ» «нематериальный капитал», который включает в себя:

- квалифицированный персонал, имеющий опыт внедрения сложных информационных систем;
- отлаженную службу технического обслуживания и сопровождения;
- собственные технологии обследования и аудита сложных объектов, обучения сотрудников заказчика;
- партнерские отношения с ведущими производителями и поставщиками инфраструктурных решений.

На сегодняшний день штат «ДИТ» насчитывает 40 сотрудников, а ее годовой оборот превышает 40 млн рублей.





«Внедрение SAP Business One позволило обеспечить оперативный управленческий учет и создать единое информационное пространство для координации деятельности всех сотрудников компании. Помимо этого, важным результатом внедрения стала формализация регламентов работы, позволяющая обеспечить контроль и планирование работы подразделений».

Эльдар Джураев,
коммерческий директор компании «ДИТ».

КАК ПОДДЕРЖАТЬ РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС

Динамично развивающийся бизнес компании «ДИТ», в том числе увеличение количества поставщиков, рост клиентской базы, расширение спектра предлагаемых решений в области информационных технологий и безопасности информации, а также услуг по внедрению и консалтингу, поставили перед руководством задачу автоматизации процессов оперативного учета и анализа показателей деятельности компании. Используемая в компании учетная система не давала возможности оперативного получения информации, отражающей показатели деятельности компании, и не соответствовала новым требованиям растущего бизнеса компании, обусловленным увеличением номенклатуры предлагаемых продуктов и услуг, расширением штата сотрудников и открытием дополнительного офиса. Возможности прежней системы не позволяли обеспечить требуемый контроль качества обслуживания клиентов.

В рамках второй важной задачи, стоящей перед руководством «ДИТ», необходимо было обеспечить контроль над финансовыми потоками, добиться формирования отчетности во всех подразделениях компании в соответствии с единым стандартом, а также снизить количество операций, выполняемых сотрудниками компании «вручную».

После анализа рынка решений для управления предприятиями среднего и малого бизнеса предпочтение было отдано решению компании SAP – SAP Business One как отве-

чающему основным критериям выбора, таким, как наличие широких функциональных возможностей, в том числе функции построения отчетов любой сложности, простота внедрения и использования, а также способность решения органично развиваться в соответствии с растущими потребностями бизнеса компании. Одним из преимуществ также была возможность интеграции SAP Business One с уже имеющимися системами и поддержка мультивалютности, что является актуальным для компании, работающей как с российскими, так и зарубежными поставщиками. Важным показателем стало то, что компания «ДИТ», являясь бизнес-партнером SAP и имея подразделение по внедрению решения SAP Business One, могла оценить возможности решения на примере других проектов и убедиться в том, что SAP Business One является эффективным инструментом для управления собственным бизнесом компании.

Ключевыми задачами, которые планировалось решить с помощью решения SAP Business One, были:

- повышение оборачиваемости средств;
- снижение количества операций, выполняемых сотрудниками компании «вручную»;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- реализация финансового учета и возможностей планирования;
- повышение конкурентоспособности компании;
- оптимизация учета и движения складских запасов.



«При внедрении решения SAP Business One основной акцент был сделан на автоматизации подразделений компании, занимающихся поставкой компьютерного оборудования и информационных систем. Уже через 3 месяца после внедрения SAP Business One оборот данных подразделений увеличился на 150%. Это обусловлено ростом объема повторных продаж уже существующим клиентам, снижением времени обработки заказов, возможностью предложения клиентам альтернативных продуктов, а также поддержанием необходимого количества ключевых товарных позиций на складе. При этом число сотрудников отделов продаж и логистики осталось прежним, а затраты сократились на 20%».

Эльдар Джураев,
коммерческий директор компании «ДИТ».

С ПОМОЩЬЮ SAP BUSINESS ONE

При внедрении решения SAP Business One особое внимание уделялось проведению анализа бизнес-процессов, формированию проектной группы, в которую, кроме консультантов SAP, вошли представители всех подразделений компании, а также последующему обучению пользователей. Залогом успешного завершения проекта внедрения стал четкий мониторинг процесса выполнения работ со стороны руководства компании, благодаря чему были соблюдены установленные сроки реализации, а некоторые этапы были завершены с опережением. Весь цикл внедрения занял 2 месяца и был выполнен силами сотрудников подразделения прикладных решений компании «ДИТ» при поддержке сотрудников SAP. Количество пользователей составило 8 человек.

Эффект от внедрения решения SAP Business One полностью соответствовал ожиданиям руководства компании «ДИТ» благодаря возможности охвата системой всех основных бизнес-процессов компании: от формирования коммерческих предложений до завершения сделок и последующего гарантийного обслуживания. Результатами внедрения SAP Business One стали:

- существенное снижение издержек на поддержку продаж и маркетинг;
- сокращение непроизводственных расходов за счет возможности финансового планирования;
- увеличение объема продаж и количества успешных сделок;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- рост оборачиваемости средств за счет оптимизации деятельности складских подразделений и контроля дебиторской задолженности.

В перспективе планируется интеграция решения SAP Business One с системами документооборота и управления проектами, используемыми в компании, а также с Интернет-сайтом компании.

ГИФТЕК

«ГИФТЕК» обеспечивает новейшими технологиями и материалами рынок наружной и интерьерной рекламы, а также промышленные предприятия, в работе которых используются технические ПВХ-ткани. Широкий ассортимент, соответствие мировым и российским стандартам, а также разумное сочетание цены и качества принесли материалам, поставляемым компанией «ГИФТЕК», заслуженную популярность у клиентов-производителей рекламной продукции.



Компания «ГИФТЕК» была основана в Москве в 1997 году. «ГИФТЕК» является официальным дистрибьютором компаний Sioen, Verseidag, Lenzing, ITW Foils, Stark Solution, Miederhoff, Nippon Carbide, Aconda, Klockner Pentaplast. Спектр предлагаемой продукции постоянно растет и совершенствуется с учетом специфики рынка, географических и климатических особенностей России, а также растущих требований к качеству и характеристикам материалов.

Прямые долгосрочные контракты «ГИФТЕК» с заводами-изготовителями служат надежной основой доверительных отношений компании с постоянными клиентами и во многом играют решающую роль для новых игроков на рекламном рынке при выборе компании «ГИФТЕК» в качестве надежного поставщика. На сегодняшний день штат «ГИФТЕК» насчитывает 25 сотрудников в московском офисе и 30 сотрудников, работающих в региональных представительствах компании, расположенных в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Самаре, Ростове-на-Дону и Киеве. Компания активно развивается, что предполагает дальнейшее расширение товарного ассортимента, рост числа региональных представительств и укрепление лидирующих позиций на рынке.

«Сегодня мы можем говорить о качественно новом этапе развития нашей компании, поскольку использование передовых информационных технологий позволит нам устранить препятствия, мешающие росту, повысить эффективность ключевых бизнес-процессов и построить оптимальную бизнес-структуру».

Игорь Илларионов,
генеральный директор компании «ГИФТЕК».



НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

До настоящего времени в компании «ГИФТЕК» использовалась версия программного комплекса АССРАС, работающая в операционной системе MS DOS. В связи с ростом числа филиалов, увеличением объемов продаж, расширением ассортимента продукции существующая система постепенно перестала соответствовать потребностям компании. Возможности АССРАС были ограничены, что в значительной степени затрудняло процессы обработки и хранения больших объемов информации.

Рост, успешное развитие бизнеса «ГИФТЕК», а также расширение географии деятельности требовали создания в компании единого информационного пространства. Возросла потребность в получении развернутой аналитики, а в существующем программном обеспечении было недостаточно инструментов, позволяющих систематизировать и детально анализировать информацию. Руководством «ГИФТЕК» было принято решение о внедрении современной комплексной информационной системы управления бизнесом. Среди основных задач, которые планировалось решить с помощью единой информационной системы управления, были такие, как оптимизация документооборота, повышение качества и скорости формирования отчетов, консолидация данных из различных источников. Также назрела необходимость перехода на операционную систему MS Windows и систему хранения данных в формате SQL, что в значительной степени повлияло на решение о внедрении современной информационной системы управления.

Детально проанализировав существующие предложения, руководство компании «ГИФТЕК» сделало выбор в пользу решения для управления бизнесом средних и малых компаний – SAP Business One. Решение в наибольшей степени отвечает поставленным требованиям: простота в использовании, низкая стоимость владения, короткий срок внедрения, поддержка существующих приложений, возможность последующего расширения функциональных возможностей системы в соответствии с ростом компании, а также возможность работы в нескольких валютах и на нескольких языках, что является актуальным для компании, сотрудничающей с бизнес-партнерами из Европы и Америки.

SAP Business One предоставляет гибкие средства анализа взаиморасчетов компании с поставщиками и клиентами, а также позволяет формировать управленческие отчеты по всем аспектам деятельности компании, эффективно управлять логистической цепочкой, финансами, взаимоотношениями с клиентами и анализировать внутренние процессы в компании.

Для реализации проекта был привлечен бизнес-партнер SAP – компания Softline Solutions. Полный цикл внедрения составил 2 месяца. Количество пользователей – 30 человек. За это время были обследованы бизнес-процессы компании, осуществлен перенос информации из использовавшейся ранее информационной системы в SAP Business One, проведено обучение сотрудников. После месяца опытной эксплуатации SAP Business One компания «ГИФТЕК» окончательно отказалась от использования программного комплекса АССРАС.

«Благодаря решению SAP Business One мы получили эффективный инструмент, позволяющий управлять финансовыми потоками, контролировать затраты, оптимизировать документооборот, а также, благодаря однократному вводу информации, избежать возникновения ошибок».

Константин Гвильдис,
финансовый директор компании «ГИФТЕК».

ОЖИДАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

После запуска SAP Business One в промышленную эксплуатацию сотрудниками и руководством компании был отмечен ряд позитивных изменений, которые полностью соответствовали ожиданиям:

- обеспечен оперативный и однократный ввод первичных документов;
- решена проблема, связанная с хранением и обработкой больших объемов информации;
- настроена регламентная отчетность, позволяющая сократить время на формирование отчетности в соответствии с российским законодательством;
- существенно сокращены затраты времени на обслуживание клиентов;

- осуществлена систематизация и детализация данных;
- созданы инструменты контроля закупок и расчетов с поставщиками;
- оптимизирован документооборот;
- реализована возможность управления взаимоотношениями с клиентами, благодаря чему стало возможным четко отслеживать историю отношений с каждым конкретным клиентом.

В дальнейшем планируется объединить все региональные представительства компании в рамках единого информационного пространства.

ВИТРА

Компания «Витра» является московским филиалом турецкого холдинга «Эдзаджибаши» и работает на российском рынке сантехники с 2003 года. «Эдзаджибаши» имеет 9 собственных и 100 эксклюзивных выставочных залов на территории Турции и ряд инфоцентров по керамической плитке в Германии, Ирландии, США, России. Продукция турецкой компании представлена в 2 000 торговых точках в 50 странах мира.



Основная сфера деятельности «Витры» – продажа аксессуаров и керамики для ванных комнат: плитки, сантехники, мебели, а также отделочных материалов для дома и офиса. Производство продукции осуществляется на заводах, расположенных в Турции и Ирландии.

Товары, предлагаемые компанией, делятся на две категории: стандартные коллекции и необычные решения, представляющие особый интерес для дизайнеров по интерьеру. В числе клиентов «Витры» розничные покупатели и крупные дизайнерские бюро, а также строительные компании.

Несмотря на небольшой штат сотрудников, а их в компании работает всего 5 человек, торговые обороты «Витры» стремительно растут. В ближайшем будущем планируется открытие 4 фирменных магазинов на территории России, один из которых будет располагаться в Санкт-Петербурге.

С успешным развитием компании связаны и долгосрочные цели руководства: расширение ассортимента продукции, развитие дистрибьюторской сети в регионах, а также строительство на территории России двух заводов по производству плитки и сантехники.

ПО ВСЕМУ МИРУ ВМЕСТЕ С SAP

В головном офисе компании «Эдзаджибаши», расположенном в Турции, используется информационная система управления бизнесом, построенная на основе программного комплекса «Управление современным предприятием» (SAP Business Suite).

После открытия московского филиала «Эдзаджибаши», компании «Витра», также было принято решение продолжить сотрудничество с SAP, поскольку руководству «Витры» для эффективного управления и дальнейшего развития бизнеса необходимо было своевременно получать управленческую отчетность в стандартном для головного офиса виде. Используемый в компании «Витра» российский программный продукт «1С: Бухгалтерия» не отвечал поставлен-



ным требованиям, что в значительной степени осложняло взаимодействие с головным офисом.

Наиболее оптимальным было признано решение для управления бизнесом средних и малых компаний - SAP Business One. Помимо низкой стоимости владения, сжатых сроков внедрения и возможности быстрой настройки, решение обладает таким преимуществом, как возможность органично развиваться в соответствии с потребностями растущего бизнеса.

«Использование решения SAP Business One позволяет аккумулировать результаты деятельности компании в единой базе данных, а также дает возможность головной компании, расположенной в Турции, полностью контролировать бизнес-процессы в московском филиале с помощью установленных корпоративных отчетов».

Уфук Шехрет, генеральный директор компании «Витра».

SAP Business One позволяет формировать документацию и отчетность одновременно на нескольких языках и в нескольких валютах, что является очень важным для компании, входящей в состав транснационального холдинга.

Для внедрения решения SAP Business One был привлечен бизнес-партнер SAP – компания Soffline Solutions. Срок проекта составил 2 месяца, за которые был сделан подробный анализ требований руководства «Витры», настроены основные бизнес-процессы и проведено обучение персонала компании на основании индивидуальных пользовательских инструкций, подготовленных с учетом функциональной роли каждого сотрудника. Затем система была протестирована и запущена в промышленную эксплуатацию.

В ходе проекта внедрения SAP Business One были решены следующие задачи:

- разработан пакет шаблонов корпоративных отчетов для головной компании;
- автоматизирован управленческий учет по международным стандартам (US GAAP);

«Благодаря возможностям интеграции решения SAP Business One с уже существующими в компании приложениями, мы получаем корпоративную отчетность в соответствии со стандартом US GAAP, работая в SAP Business One, а бухгалтерскую и налоговую отчетность – в соответствии с требованиями российского законодательства, используя программу «1С: Бухгалтерия». Это позволяет избежать двойного ввода данных, дает возможность детально анализировать информацию и полностью контролировать расходы».

Уфук Шехрет, генеральный директор компании «Витра».

- созданы механизмы сбора и обобщения всей финансовой информации, что привело к существенному уменьшению сроков формирования финансовой отчетности;
- автоматизированы процессы продаж и закупок;
- оптимизирован документооборот;
- проведена интеграция с программой «1С: Бухгалтерия» и специализированной программой Crystal Report, используемой для формирования корпоративных отчетов;
- автоматизированы складские операции;
- обеспечена информационная база для руководства в целях принятия оперативных управленческих решений.

В перспективе – интеграция решения SAP Business One с программным комплексом «Управление современным предприятием» (SAP Business Suite), который используется в головной компании в Турции.

«Мы уверены, что с помощью SAP Business One наш бизнес будет успешно развиваться в России, поскольку работа в едином информационном пространстве и своевременный доступ к актуальной информации позволяют нам всегда иметь целостную и реальную картину состояния бизнеса и осуществлять стратегическое планирование».

Уфук Шехрет, генеральный директор компании «Витра».

АДРЕСА ОФИСОВ

ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва, Космодамианская набережная, 52/2.
Телефон: +7 (495) 755-9800, факс: +7 (495) 755-9801.
E-mail: info.cis@sap.com, www.sap.ru

ООО «САП Украина»

Украина, 01025, Киев, ул. Владимирская, 12.
Телефоны: +38 (044) 490-3392, 490-3393;
факс: +38 (044) 490-3394.
E-mail: info.Ukraine@sap.com, www.sap.ua

ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 050059, Алматы, ул. Фурманова 240г.
Телефон: +7 (327) 250-8400, факс: +7 (327) 250-8401
E-mail: Info.cis@sap.com, www.sap.ru

ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Эксперты SAP готовы ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут Вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Позвоните нам прямо сегодня,
чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Телефон для контактов: **8 800 200 9777**
(звонок по России бесплатный)

E-mail: smb.cis@sap.com

Подробную информацию о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: www.sap.ru, где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них!

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу: www.sap.ru/company/digest, и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.