



ОАО «ФОРМУЛА ХОЛДИНГ»

ИСТОРИЯ УСПЕХА КЛИЕНТА SAP

Компания «Формула» появилась на красноярском рынке в 1994 году. В том далеком уже 1994 году «Формула» занималась дистрибуцией и розничной торговлей алкоголем исключительно в пределах Красноярска.

КРАТКИЙ ОБЗОР

Название компании

- ОАО «Формула Холдинг»

Местоположение

- Россия, г. Красноярск

Интернет адрес

- <http://www.formula-holding.com>

Отрасль

- Дистрибуция алкоголя медиум- и премиум-класса

Цели проекта

- Создать единую систему управления распределенным холдингом

Партнер по внедрению

- IDS Scheer

Используемые решения и сервисы

- Решение SAP «Управление ресурсами предприятия» (SAP ERP)
- «Хранилище бизнес-информации» (SAP BW)
- «Бизнес-планирование и моделирование» (SAP SEM-BPS)
- «Пульт управления и ключевые показатели результативности» (SAP SEM Management Cockpit)
- Решение SAP «Управление взаимоотношениями с клиентами» (SAP CRM)
- Решение SAP «Мобильные продажи» (SAP CRM Mobile Sales)

Особенности внедрения

- Продолжительность первого этапа проекта – 11 месяцев
- Первый в России масштабный проект SAP с использованием отраслевых решений ARIS SmartPath for Distribution & Wholesales

Результаты проекта

- На 20% сократились общие затраты компании
- Заметно повысилась лояльность клиентов как результат возросшего качества предоставляемых услуг и сокращения времени обработки запросов
- Контроль работы компаний – информация по всем компаниям доступна в любой момент и из любой точки мира
- Переход на централизованные закупки и централизованные платежи



ФОРМУЛА ХОЛДИНГ
управляющая компания

ОАО «Формула Холдинг»
История успеха клиента SAP



Компания «Формула» появилась на красноярском рынке в 1994 году. В том далеком уже 1994 году «Формула» занималась дистрибуцией и розничной торговлей алкоголем исключительно в пределах Красноярска. В 2005 году компания вошла в состав инвестиционной группы SM.group, и новые акционеры поставили задачу выйти на межрегиональный уровень, по крайней мере, в Сибири. Таким образом, в 2005 году путем слияния сибирских дистрибьюторов алкогольной продукции была создана компания ОАО «Формула Холдинг», являющаяся сегодня крупнейшим в Сибири межрегиональным холдингом, специализирующимся на дистрибуции алкогольной продукции медиум- и премиум-класса.

Компания «Формула» появилась на красноярском рынке в 1994 году. В том далеком уже 1994 году «Формула» занималась дистрибуцией и розничной торговлей алкоголем исключительно в пределах Красноярска. В 2005 году компания вошла в состав инвестиционной группы SM.group, и новые акционеры поставили задачу выйти на межрегиональный уровень, по крайней мере, в Сибири. Таким образом, в 2005 году путем слияния сибирских дистрибьюторов алкогольной продукции была создана компания ОАО «Формула Холдинг», являющаяся сегодня крупнейшим в Сибири межрегиональным холдингом, специализирующимся на дистрибуции алкогольной продукции медиум- и премиум-класса. У истоков создания холдинга стояли компании «Формула» (Красноярск), «Кора-Алко» (Кемерово) и «Диалог» (Омск). Также в новое объединение вошли компании «Алкион» (Новосибирск), «Формула Абакан» (Абакан),

«Кузнец-Алко» (Новокузнецк), «Мир ресторанов и магазинов» (Улан-Удэ), а в конце декабря 2006 года присоединились «Сорис» (Томск), «Интералко» (Барнаул). Таким образом, на сегодняшний день холдинг представлен собственными дистрибьюторскими компаниями в 8 регионах Сибирского Федерального Округа, география его деятельности охватывает территорию от Омска до Улан-Удэ. В начале 2006 года процесс объединения сибирских дистрибьюторов в единый холдинг был завершен и в течение года в компании шли процессы организационной интеграции, проводился ребрендинг, унифицировались и стандартизировались бизнес-процессы, формировались единые стандарты обслуживания клиентов во всех территориально удаленных филиалах компании. В результате организационной интеграции и ребрендинга, проводимого компанией «Формула Холдинг», с октября

2006 года все региональные компании, входящие в состав холдинга, получили единообразное название: «Формула-Абакан», «Формула-Кемерово», «Формула-Новокузнецк», «Формула-Новосибирск», «Формула-Омск», «Формула-Улан-Удэ», «Формула-Томск» и «Формула-Барнаул». По числу офисов с прямыми продажами и обороту компания «Формула Холдинг» является лидером сибирского рынка дистрибуции алкоголя медиум- и премиум-класса и входит в пятерку крупнейших дистрибьюторов алкогольной продукции РФ. На данный момент участники компании контролируют до 35% сибирского рынка алкогольных напитков премиум-сегмента.

Формула успеха

Растущие потребности в координации работы филиалов, с одной стороны, и необходимость сокращения производственных и административных затрат, с другой, заставили компанию задуматься о пересмотре системы управления распределенной структурой. Руководством было принято решение о начале проекта консолидации географически распределенных филиалов компании в единое информационное и бизнес-пространство. Основной причиной такого решения был активный рост количества филиалов компании. Как следствие, руководство начало терять контроль над деятельностью холдинга, получить общую картину деятельности компании становилось все сложнее и сложнее. Приняв решение о необходимости создания единой информационной системы холдинга, руководство холдинга оказалось перед непростым выбором конкретной системы, удовлетворяющей требованиям бизнеса. Активный выбор поставщика корпоративной системы управления начался с сентября 2005 года.



Процесс выбора системы проходил в два этапа. На первом этапе была проанализирована информация о решениях разных поставщиков в открытых источниках. В результате проведенного анализа определился круг основных поставщиков ERP-решений, из которого и предстояло выбрать: Microsoft Axapta, ORACLE или SAP.

При выборе программного обеспечения, которое должно было лечь в основу системы управления холдингом, компания руководствовалась целым рядом факторов. Одним из важнейших требований к программному обеспечению была возможность эффективно управлять территориально удаленными филиалами и создавать единую документальную базу.

Другими ключевыми требованиями были:

- известность и надежность;
- практика внедрения в России;
- наличие решения по мобильным продажам;
- техническая поддержка, сопровождение в России, русскоязычный интерфейс и документация.

Для осуществления проекта было необходимо выстроить общие правила решения задач, унифицировать бизнес-процессы, связанные с закупками, продажами, мерчендайзингом, логистикой, бухгалтерским учетом. Кроме того, требовалась информационная система, которая бы удовлетворяла требованиям компании к каналам передачи данных, обладала бы необходимым набором уже существующих бизнес-процессов и не ограничивала бы рост компании в будущем. Чтобы окончательно определиться с выбором, был проведен ряд встреч, в ходе которых детально рассматривались предложения всех трех вышеупомянутых поставщиков. Исходя из своих требований к системе, руководство компании остановило выбор на SAP, так как система на

базе решений SAP наиболее полно соответствовала высоким требованиям к будущей системе управления.

В качестве партнера по внедрению была приглашена консалтинговая компания IDS Scheer, являющаяся партнером SAP, которая имеет богатый опыт и высокий уровень компетенции в области разработки и внедрения решений для дистрибьюторов алкогольной продукции.

Особенности проекта внедрения

Проект внедрения стартовал 08.02.2006. Планировалось, что внедрение SAP позволит ОАО «Формула Холдинг» централизовать закупочную деятельность и поднять платежную дисциплину, сократить количество товарных запасов на складах на 60%, а также измерять эффективность всех бизнес-процессов холдинга. Для осуществления поставленных задач в рамках проекта внедрения было реализовано:

- решение SAP «Управление ресурсами предприятия» (SAP ERP) в части компонентов:
 - «Управленческий учет» – планирование затрат на производство и управление, учет затрат, анализ затрат;
 - «Управление финансами» – главная книга, бухгалтерия кредиторов и дебиторов, учет основных средств;
 - «Управление материальными потоками» – управление закупками, управление запасами, контроль счетов логистики;
 - «Управление сбытом» – управление продажами, расчет цены, управление внешней торговлей, фактурирование;
 - система управления складами – управление адресным хранением;
- «Хранилище бизнес-информации» (SAP BW), функции планирования в BW (SAP BW-BPS);

«Решения SAP позволят технологически присоединить любую компанию за 2 недели, что в условиях растущей консолидации рынка алкогольной продукции в России даст холдингу существенные конкурентные преимущества перед другими игроками».

«Внедрение SAP позволило нам централизовать закупочную и платежную деятельность в Управляющей компании. Количество товарных запасов на складах существенно сократилось, что дало серьезный эффект по заемному капиталу. Кроме того, с помощью системы SAP мы можем измерять эффективность всех бизнес-процессов».

Константин Лапыцкий,
генеральный директор,
ОАО «Формула Холдинг».

- решение SAP «Управление взаимоотношениями с клиентами» (SAP CRM), компонент CRM Mobile Sales;
- обучение сотрудников компании «Формула Холдинг» навыкам работы с решениями SAP.

Хорошо осознавая важность проекта, руководство холдинга сделало все возможное, чтобы обеспечить успешное внедрение. Во многом основа успеха (или, напротив, неудачи) закладывается в самом начале, на этапе моделирования бизнес-процессов клиента, которые будут отражены в будущей системе. Другими словами, чтобы пользователям было удобно и комфортно работать с системой в будущем, она должна максимально отражать реально существующие процессы. Тогда не будет необходимости ломать привычный механизм работы, именно в этом случае система станет инструментом, облегчающим жизнь сотрудников, а не усложняющим ее. Поэтому работа по проекту велась следующим образом: консультанты проводили интервью с ключевыми пользователями, фиксировали их пожелания и передавали субподрядчику – местной красноярской компании, которая моделировала в ARIS процессы «как должно быть». ARIS – это программный продукт IDS Scheer, предназначенный для описания бизнес-процессов и управления ими. ОАО «Формула Холдинг» весьма активно использовала его при внедрении SAP, создав в общей сложности 240 моделей процессов.

Проект SAP в компании «Формула Холдинг» – это первый в России масштабный проект по разработке и внедрению широкого спектра уникальных решений SAP в области дистрибуции алкоголя с использованием отраслевых решений ARIS SmartPath for Distribution & Wholesales. Затем выполнялись настройки в системе

SAP, и заказчик проводил функциональные тесты. После устранения замечаний проводились интеграционные транзакции в сквозном бизнес-процессе. В итоге все доводилось до ума. В 95% случаев обошлись стандартными настройками, обеспечив весь необходимый документооборот, которым сопровождаются поставки алкогольной продукции.

Этапы проекта

Если следовать хронологии, проект внедрения SAP осуществлялся следующим образом:

- 1 этап:** Подготовка проекта (февраль-март 2006 года);
- 2 этап:** Концептуальное проектирование. Разработка прототипа системы (март – июнь 2006 года);
- 3 этап:** Реализация. Создание продуктивного ландшафта (июнь – октябрь 2006 года);
- 4 этап:** Подготовка к переходу в продуктивную эксплуатацию (октябрь – декабрь 2006 года);
- 5 этап:** Переход в продуктивную эксплуатацию и первоначальная поддержка (январь-февраль 2007 года).

Проект продолжался 11 месяцев, система была запущена в промышленную эксплуатацию первоначально в одной операционной компании «Формула» г. Красноярск. Это было сделано намеренно для полноценного тестирования системы: отработки штатных и нештатных ситуаций для дальнейшего безболезненного тиражирования на остальные компании холдинга, подготовки персонала к переходу на новую информационную систему и т.д. Благодаря такому четкому выстраиванию проекта и высокой заинтересованности со стороны руководства компании внедрение SAP в компании «Формула Холдинг» прошло успешно.

Баланс с SAP – это просто

Особое волнение вызывал перевод бухгалтерии с 1С на SAP. Бухгалтерия, как показывает опыт, является самой консервативной частью пользователей, что вполне понятно: финансы требуют стабильности. Как и ожидалось, бухгалтеры, привыкшие работать в 1С, не были готовы сразу же перейти на SAP. Их опасения на первом этапе были связаны с тем, что «SAP не бухгалтерская программа», что могут быть проблемы с обновлениями и т. п. Однако эти страхи были очень быстро сняты. В конце июля этого года «Формула холдинг» прошла первый бухгалтерский цикл, сдав баланс за второй квартал, который был полностью проведен в SAP, после чего бухгалтерия, по словам генерального директора ОАО «Формула Холдинг» Константина Лапыцкого, стала спокойным пользователем новой системы. В горячих сторонников новой системы бухгалтерия превратилась после того, как с помощью SAP удалось очень быстро выявить нестыковку в отчетности.

К запуску всех компонентов системы в промышленную эксплуатацию, запланированному на январь 2007 года, «Формула Холдинг» готовилась очень тщательно, чтобы исключить для себя всякую возможность не начать работу в установленный срок. В Красноярске старт происходил следующим образом: в течение января компания еще работала в 1С 7.7, но каждый операционный день дублировался в SAP, которая выступала в роли введомой системы. С 10 февраля она уже стала ведущей, а использование 1С было запрещено приказом генерального. По окончании первого квартала, в начале апреля, был осуществлен так называемый ролл-аут (roll-out) – одновременный переход на SAP дочерних компаний в восьми

городах. Это был отдельный подпроект, к которому привлекли новых консультантов. В общей сложности ролл-аут занял 16 дней.

Владеть информацией всегда и везде – с SAP это просто

Одним из уникальных проектных решений, разработанных в ходе внедрения SAP в ОАО «Формула Холдинг», стала реализация функциональности CRM Mobile Sales. Стандартные настройки системы в этом случае «Формулу» не совсем устроили: многое пришлось настраивать самостоятельно. Однако теперь функцией «мобильного представителя», реализованной в CRM Mobile Sales, пользуются торговые представители в Красноярске, Кемерово и Новосибирске. Как это работает? Торговые представители, работающие непосредственно на стороне клиента, оснащены планшетными компьютерами размером чуть больше листа А4 (экран КПК слишком мал для большого ассортимента продукции) с CDMA-модемами. Решение позволяет им получать информацию о наличии товара на любом из складов (в том числе с учетом товара в пути), цене, количестве, наличии товаров-заменителей в режиме реального времени. Решение позволяет в момент формирования заказа гарантировать выполнение обязательств по поставке в полном объеме и в оговоренные сроки. Также планшетный компьютер обеспечивает торговому представителю доступ к истории взаимоотношений с клиентом (прошлые заказы, переговоры, взаиморасчеты, рекламации), таким образом, переводя уровень взаимоотношений с клиентами на уровень партнерства.

В рамках проекта также было разработано отраслевое решение по документальному сопровождению алкогольной продукции и интеграции с системой ЕГАИС (Единая

государственная автоматизированная информационная система) (ARIS SmartPath for Beverage), охватывающее полный цикл документооборота для алкогольной продукции в системе SAP и упрощающее получение необходимой отчетности.

Результаты проекта внедрения

Единая информационная система на базе решений SAP обеспечила эффективность распределенной дистрибьюторской структуры холдинга, отношения с поставщиками вышли на качественно иной уровень. Кроме того, ОАО «Формула Холдинг» получила отличный инструмент для сделок по слиянию и поглощению.

В результате внедрения SAP:

- общие затраты компании сократились на 20%;
- на порядок повысилось качество предоставляемых услуг;
- заметно сократилось время обработки запросов, что сразу же нашло свое отражение в повышении лояльности клиентов компании.

По расчетам экспертов ОАО «Формула Холдинг», в среднесрочной перспективе результатом внедрения SAP будет:

- сокращение запасов на складах операционных компаний;
- уменьшение процентных выплат по кредитам;
- увеличение привлекательности компании для клиентов.

В будущем ОАО «Формула Холдинг» планирует внедрить решение SAP «Управление персоналом» (SAP ERP HCM).

По результатам проекта руководство компании SAP приняло решение о награждении консалтинговой компании IDS Scheer Россия и страны СНГ званием «Лучший проект SAP за 2006 год» в категории компаний малого и среднего бизнеса.

«Мы получили эту награду вместе с компанией «ФормулаХолдинг». Для России на данный момент это первый масштабный проект по разработке и внедрению такого широкого спектра решений SAP в области дистрибуции алкоголя. В подобных проектах есть несколько ключевых факторов успеха – заинтересованное участие первого лица компании, слаженная работа команд консультанта и внутренних специалистов, успешное управление изменениями. В проекте «ФормулаХолдинг» все параметры были соблюдены, и результат налицо».

Мария Каменнова, генеральный директор IDS Scheer Россия и страны СНГ.

Информация к действию

Позвоните нам прямо сегодня, чтобы завтра быть впереди конкурентов!

8 800 200 9777 (звонок по России бесплатный).

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

Подробную информацию на русском языке 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.

Адреса офисов

ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва,

Космодамианская
набережная, 52/2.

Т.: +7 (495) 755-9800.

Ф.: +7 (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

190000, Санкт-Петербург,

ул. Малая Морская, д. 23.

Т.: +7 (812) 448-4103.

Ф.: +7 (812) 448-4102.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП Украина»

Украина, 01025, Киев,

ул. Владимирская, 12.

Т.: +38 (044) 490-3392, 490-3393.

Ф.: +38 (044) 490-3394.

E-mail: info.Ukraine@sap.com

www.sap.ua

ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 050059, Алматы,

ул. Фурманова 240Г.

Т.: +7 (327) 250-8400.

Ф.: +7 (327) 250-8401.

E-mail: Info.cis@sap.com

www.sap.ru

Авторское право © 2007 SAP AG. Все права защищены.
SAP, SAP Business Suite, xApps, xApp, SAP NetWeaver и
другие упомянутые здесь продукты и услуги SAP, а также
соответствующие им логотипы являются торговыми марками
SAP AG или торговыми марками SAP AG, зарегистрированными
в Германии и в ряде других стран. Названия других продуктов
или услуг, встречающиеся в этом документе, являются торговыми
марками соответствующих компаний.