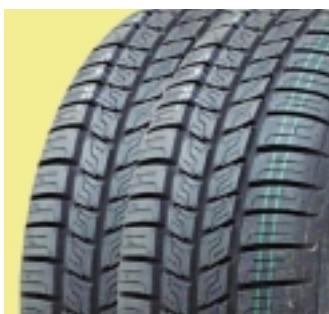


История успеха



Pirelli – один из наиболее известных производителей шин, а также мировой лидер по производству кабелей, систем для телекоммуникации и энергетики и крупнейший в Италии поставщик услуг в сфере недвижимости. Эта динамичная и передовая мультинациональная компания конкурентоспособна не только в мировом масштабе, но и удерживает прочные позиции на ключевых локальных рынках.



PIRELLI ВНЕДРЯЕТ ПЕРЕДОВУЮ СИСТЕМУ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК – ЧАСТЬ mySAP SRM

Компания Pirelli (штаб-квартира – Милан, Италия) обслуживает клиентов в 120 странах мира, управляет 87 заводами в 24 странах и имеет почти 42 000 сотрудников. В 2000 году годовой консолидированный оборот концерна превысил 7,4 миллиарда евро.

ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ: АКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

В прошлом году компания Pirelli инициировала программу e-Pirelli по внедрению приложений интеграции логистической цепочки и других информационных систем для внутреннего и внешнего использования. Целью было получение значительных конкурентных преимуществ и повышение прибыльности благодаря более тесному сотрудничеству с заказчиками и поставщиками.

Среди проектов электронного бизнеса, осуществляемых в Pirelli в течение прошлого года, наиболее успешной стала система электронных закупок производственных и вспомогательных материалов. Это решение было развернуто в сотрудничестве с фирмой KPMG Consulting, которая обеспечивала интеграцию систем, управление проектом, электронное обучение и сервисы управления изменения-

ми. Подход KPMG к электронному бизнесу и подтвержденная квалификация дополнили уверенность руководства Pirelli в достижении реальных преимуществ и быстрого роста прибыли на сделанные инвестиции.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАКУПКИ – УСПЕШНЫЙ И ПРАКТИЧНЫЙ ПОДХОД

Целями инициативы по внедрению системы электронных закупок являются

- Уменьшение времени на выполнение закупок
- Сокращение затрат на операции по закупкам, благодаря упрощению процесса и минимизации бумажной работы
- Сокращение затрат на материальное обеспечение и услуги, благодаря централизованному стратегическому выбору поставщиков, агрегации объемов и стандартизации

В середине апреля 2000 года компания Pirelli остановила свой выбор на решении mySAP E-Procurement (в настоящее время вошло в mySAP SRM – Supplier Relationship Management – Управление отношениями с поставщиками), оценив его возможности по поддержке передовых бизнес-процессов и возможность к интеграции с другими системами SAP.

Фаза внедрения сопровождалась быстрым проектированием, реализацией прототипов и поэтапным обучением. Таким образом удалось минимизировать риски, обусловленные относительной новизной программного обеспечения в момент начала проекта, и степень подготовленности поставщиков к интеграции их систем с системой электронных закупок SAP.

МОЩНАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Проект начался в конце апреля 2000 года с подробного обзора процессов материального обеспечения. Через месяц был подготовлен прототип концепции для демонстрации решения и его способности эффективно поддерживать бизнес-процессы и покрыть функциональные требования. За этим сразу последовало подробное планирование тиражирования в каждом регионе, где работает Pirelli. К концу сентября система была готова и началась её эксплуатация на всех заводах по производству шин и кабелей в Италии, Испании и в штаб-квартире корпорации в Милане.

Из-за различий в локальных условиях и системных ландшафтах проектной группой выполнялась большая предварительная работа по пользовательской настройке для каждой страны.

Решение по электронным закупкам основано на процедурах самообслуживания: пользователь просматривает каталог, выбирает нужные материалы и продукты, сравнивает технические характеристики и цены по вертикали и по горизонтали, помещает в карте покупок и электронных сообщениях запрос на проверку полномочий для места возникновения затрат (cost center) или руководителя проекта. Сразу после проверки и получения разрешения в системе SAP R/3 автоматически создается заказ на поставку и система отправляет его по имеющемуся каналу связи.

Каталог доступен в интранете Pirelli и содержит большое число ссылок на веб-сайты поставщиков. В ближайшем будущем система электронных закупок будет поддерживать процедуру "купонов", позволяющую сотрудникам выполнять просмотр и заказывать материал непосредственно из веб-каталогов поставщиков и автоматически посылающую заказ.

Интеграция решения для электронного бизнеса с основной системой зачастую является одной из важнейших проблем. В компании Pirelli такие вопросы не возникали, так как при интеграции mySAP E-Procurement с бэкэнд-системами R/3 не требуется промежуточного программного обеспечения. Проектная группа KPMG Consulting столкнулась с проблемой интеграции центральной платформы mySAP E-Procurement с несколькими системами R/3, каждая из которых работала с разными версиями, конфигурациями и языками, так как итальянский гигант использует отдельные системы SAP R/3 в каждой из дочерних компаний.

Для осуществления задач проекта высокий приоритет приобретают рационализация процесса и процедура проверки полномочий. В результате этого закупщики экономят время и могут сконцентрироваться на других, стратегически более значимых операциях.

Учитывая сильное влияние новой системы на организационные изменения и вовлечение большого числа пользователей, проектная группа задействовала значительные ресурсы для изменения операций управления. Это обеспечило принятие во всей компании стандартизированных и эффективных процедур снабжения.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Решение по электронным закупкам уже используется в Германии, Франции, Великобритании, Испании, Турции, Нидерландах, Швеции, Венгрии, а также оно должно быть развернуто в Северной и Южной Америке и в Австралии.

Внутренний каталог, предлагающий 80 000 позиций от 150 поставщиков, в настоящее время доступен приблизительно для 2 200 сотрудников, он включает в себя широкий диапазон позиций производственных и вспомогательных материалов. Он предоставляет высокий уровень внутреннего сервиса для пользователей и помогает укреплять отношения с партнерами и поставщиками.

С точки зрения объема транзакций и стоимости осуществляемых операций платформа электронных закупок Pirelli является одной из ведущих в Европе частных сетей по обмену информацией с возможностями глобальной интеграции.

Среди важнейших преимуществ системы – улучшение процедур делегирования полномочий и расширение контроля над локальными процессами закупки, уменьшение организационных расходов и времени обработки. Целью является сокращение цикла закупок с семи дней в среднем в настоящее время до одного дня.

**SAP AG**

Представительство в Москве:
115054, Москва,
Космодамианская наб., 52/2
Тел.: (095) 755-9800
Факс: (095) 755-9801
<http://www.sap.com/CIS>

Использование электронного каталога упрощает и ускоряет выбор позиций и предоставляет доступ к широкому диапазону конкурирующих рыночных предложений, а централизованные операции по выбору поставщика обеспечивают Pirelli большие возможности рационализации закупок на корпоративном уровне и на уровне отдельного подразделения.

Инициатива по электронным закупкам производственных и вспомогательных материалов является ключевым элементом программы e-Pirelli. Руководители проекта и менеджеры по закупкам подтверждают, что материалы и услуги, закупаемые с помощью онлайн-каталога, составляют более 20% общих расходов концерна Pirelli. Для более полной реализации возможностей системы необходимо дальнейшее подключение поставщиков к сети интернет. Реальной задачей Pirelli является закупка к концу 2001 года 50% всех позиций вспомогательных и производственных материалов и услуг с использованием системы электронной закупки.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Компоненты решения SAP	mySAP E-Procurement (сейчас часть mySAP SRM)
Число пользователей	2200 в 8 странах
Период внедрения	6 месяцев
Партнеры по внедрению	KPMG