

История успеха



Классическим направлением бизнеса компании является дистрибуция табачных и чайно-кофейных товаров. В настоящее время активно развивается торговля кондитерскими товарами и соками.



СЛАТА

Компания «СЛАТА» была основана в феврале 1996 года в Иркутске и начала свою деятельность с продажи табачных изделий в небольшом офисе, который объединял торгово-выставочный зал и склад. Коллектив сотрудников компании насчитывал всего несколько человек. «СЛАТА» успешно развивалась, и к началу 1998 года была сформирована бизнес-структура компании: управляющая компания, включающая в себя подразделения, ответственные за обеспечение товарных, финансовых, информационных потоков, региональная филиальная сеть в городах: Улан-Удэ, Ангарск, Братск, Усть-Илимск, Байкальск, Усолье-Сибирское, Саянск, Тулун, собственная доставочная структура.

В декабре 2002 года был открыт первый супермаркет «СЛАТА». На сегодняшний день розничное направление компании динамично развивается.

Сегодня «СЛАТА» занимает ведущие позиции в Иркутском регионе, являясь официальным дистрибьютором продукции таких производителей, как JTI, Nestle, Unilever, «Орими-Трейд», «Гранд», «Майский чай».

Персонал компании насчитывает 1100 человек, а годового оборот превышает 10 млн. долларов.



Константин Дыргялло, директор по ИТ компании «СЛАТА»

РАСТУЩИЙ БИЗНЕС – РАСТУЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Динамичное развитие бизнеса, в том числе создание новых направлений деятельности и расширение сети региональных филиалов, потребовало от руководства компании «СЛАТА» организации четкой и эффективной системы управления бизнесом. В качестве ключевых мероприятий в проекте по постановке системы управления компанией являлись: построение репозитория бизнес-процессов компании, а также внедрение корпоративной информационной системы, поддерживающей постоянно меняющиеся процессы.

Исторически информационная среда компании развивалась на продуктах компании 1С, но требования, выдвигаемые бизнесом к информационной системе, в том числе:

- контроль издержек, гибкий анализ себестоимости,
- новая консолидированная отчетность,
- централизованное управление ликвидностью,
- контроль за движением денежных средств,
- оперативный анализ результатов деятельности по сегментам рынка и товарным направлениям,

в силу технологических ограничений существующей программно-аппаратной платформы не позволяли использовать программные продукты 1С в качестве основы для построения корпоративной информационной системы.

«Я доволен результатами: с использованием решения mySAP All-in-One нам удалось запустить прозрачные процессы управления бизнесом, получать оперативную и достоверную информацию, отвечающую интересам руководства компании и акционеров».

Вячеслав Заяц, генеральный директор компании «СЛАТА»

Диверсификация бизнеса и, как следствие, усложнение процессов управления компанией, а также стремление использовать передовой опыт в области информационных технологий привели руководство «СЛАТА» к решению использовать в компании единую корпоративную информационную систему, которая должна решать следующие задачи:

«Наш выбор был обусловлен в первую очередь многофункциональностью решения mySAP All-in-One и широкими возможностями дальнейшего расширения системы без привлечения дополнительных инвестиций. Результаты превзошли все ожидания – благодаря высокой квалификации специалистов партнера по внедрению мы смогли оперативно внедрить решение mySAP All-in-One, весь проект занял около 4 месяцев. Большое внимание уделялось обучению пользователей, благодаря чему мы смогли с самого начала эффективно использовать систему».

Константин Дыргялло, директор по ИТ компании «СЛАТА»

- создание единого системного ландшафта;
- формирование в компании единого нормативно-справочного информационного ресурса, который включает в себя единый корпоративный план счетов, единый каталог дебиторов и кредиторов, единый каталог продуктов и услуг и т.д.;
- оптимизация документооборота;
- автоматизация и оптимизация ключевых бизнес-процессов (закупки, продажи, управленческий учет, финансы);
- построение единой корпоративной системы учета и контроля над затратами;
- построение системы управления складами и автоматизация логистической цепочки.



**Дмитрий Сединкин,
финансовый директор
компании «СЛАТА»**

«СЛАТА» ВЫБИРАЕТ SAP

Руководство компании «СЛАТА» детально проанализировало рынок информационных систем, предназначенных для управления бизнесом средних и малых компаний, и остановило свой выбор на решении mySAP All-in-One, разработанном на основе комплекса решений компании SAP. Среди основных критериев, по которым производился выбор, были низкая совокупная стоимость владения, наличие отраслевой специфики, широкая функциональность, которая охватывает практически все известные бизнес-процессы, а также возможность расширения системы в соответствии с ростом потребностей компании.

«Благодаря mySAP All-in-One для нас стало возможным разрабатывать как краткосрочные, так и долгосрочные планы развития бизнеса. Мы получили эффективный инструмент для сбора и обобщения финансовой информации по всем направлениям деятельности компании, что позволило существенно сократить сроки формирования консолидированной финансовой отчетности».

Дмитрий Сединкин, финансовый директор компании «СЛАТА»

Для реализации проекта был привлечен бизнес-партнер SAP – компания Enterprise ONE. Полный цикл внедрения составил 4 месяца. В течение этого периода времени были проанализированы требования руководства компании, настроены основные бизнес-процессы, осуществлен перенос данных из ранее использовавшихся систем и проведено обучение персонала компании, затем система была протестирована и запущена в промышленную эксплуатацию.

Внедрение комплексной системы управления бизнесом на основе решения mySAP All-in-One позволило компании «СЛАТА» достичь следующих результатов:

- повышено качество обслуживания клиентов за счет введения системы учета и контроля сроков годности товаров;
- снижена дебиторская задолженность за счет внедрения кредитного менеджмента;
- автоматизированы системы управления складами и логистическими цепочками;



- повышена эффективность управления за счет обеспечения руководства средствами контроля и анализа различных аспектов деятельности компании;
- снижены запасы продукции на складах благодаря возможности планирования закупок;
- построена единая система управленческого и бухгалтерского учета;
- автоматизировано взаимодействие отдела прямых продаж компании с удаленными торговыми точками;

Информация к действию

Мы готовы ответить на все ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Подробную информацию о компании SAP и предоставляемых решениях можно найти по адресу www.sap.ru

Телефон для контактов: + 8 (800) 200-0701

(звонок из России бесплатный)

E-mail: smb.cis@sap.com

САП СНГ и Страны Балтии

115054 Москва, Космодамианская наб., 52/2

- создано единое информационное пространство, объединяющее ключевые бизнес-процессы в филиалах компании;
- обеспечен контроль над дебиторской и кредиторской задолженностями;
- созданы средства прогнозирования движения денежных средств на основе анализа сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности.

Таким образом, в компании «СЛАТА» построена четкая бизнес-структура, которая дает возможность руководству своевременно принимать важные управленческие решения на основе актуальной информации и позволяет формировать дополнительные конкурентные преимущества, что, без сомнения, открывает новые перспективы для развития бизнеса компании.

ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА

| | |
|--------------------------------|--|
| Программное обеспечение | <ul style="list-style-type: none"> ■ Решение mySAP All-in-One ■ Система управления базами данных ORACLE |
| Аппаратные средства | <ul style="list-style-type: none"> ■ 2 сервера: Hewlett-Packard rx5670 на базе Intel Itanium, Kraftway на базе Pentium IV |
| Операционная система | <ul style="list-style-type: none"> ■ Microsoft Windows 2003 Server |
| Число пользователей | <ul style="list-style-type: none"> ■ 40 |



«Мы быстро освоили новую систему – с использованием решения mySAP All-in-One нам удалось свести к минимуму число возвратов продукции от наших клиентов благодаря возможности эффективно управлять ассортиментом, логистикой и складскими операциями.»

Виктория Абдулова,

директор по логистике компании «СЛАТА»