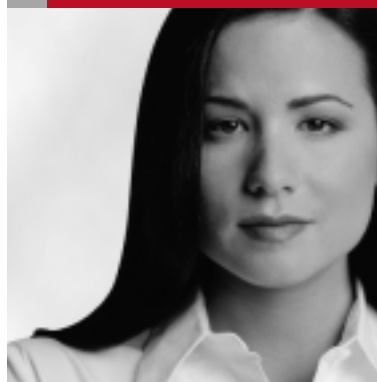


## История успеха



Компания **Steelcase**, эффективно работающая по всему миру, использует торговую площадку SupplySync на базе решения для управления взаимоотношениями с поставщиками **mySAP Supplier Relationship Management (mySAP SRM)** для модернизации и повышения эффективности глобальной сети своих поставщиков.

## STEELCASE

### КОМПАНИЯ STEELCASE ПРЕОБРАЗУЕТ ПЛАТФОРМУ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА БУДУЩЕЕ

Перед компанией Steelcase стоит четкая задача: помочь частным лицам и организациям во всем мире работать более эффективно, предоставляя им возможность создавать рабочую среду, гармонично сочетающую архитектуру, мебель и самые современные технологии. Для содействия Steelcase в оптимизации отношений со своими деловыми партнерами компанией SAP были предоставлены возможности для оперативного и стратегического выбора источников поставки, проведения закупок, вовлечения поставщиков, а также средства стратегического анализа и оперативного мониторинга процессов снабжения. Все эти возможности объединены в одном решении – mySAP Supplier Relationship Management (mySAP SRM). Решение mySAP SRM используется в Steelcase для управления ее собственной торговой площадкой SupplySync, объединяющей компанию и ее филиалы с глобальной логистической сетью, предназначенной для упрощения процессов закупок продуктов и услуг компанией Steelcase у ее поставщиков.

Steelcas

"Решение mySAP Supplier Relationship Management предоставляет компании Steelcase единый портал и единый интерфейс, – говорит Роб Хайтмайер, руководитель проекта по внедрению SupplySync. – С помощью mySAP SRM у нас появилась возможность преобразовывать процессы выбора источников поставки как при закупках вспомогательных продуктов, таких как производственные материалы, услуги и техническое обслуживание офисов компании, так и при снабжении производственными материалами, такими как пластмассы, ткани, сталь, краски и химикаты. К тому же, теперь мы можем использовать нашу систему взаимосвязей с поставщиками для удовлетворения потребностей собственных клиентов. Мы фокусируем свое внимание на понимании того, чего хочет клиент – меньше затрат, больше опций, быстрые поставки – и как мы можем использовать нашу систему снабжения для удовлетворения этих потребностей".

### **НИЗКИЕ ЗАТРАТЫ И ЛУЧШИЙ ОБЗОР**

Внедрение mySAP SRM позволяет получить значительную выгоду от снижения затрат. Итоговые показатели включают от 1 до 10% экономии вследствие повышения эффективности потока операций, 15% экономии – вследствие использования контактов со стратегически выбранными источниками поставки, снижение затрат на 5–10% – в результате электронного согласования цен, 1% прибыли – от расширения знаний о тенденциях выбора источников поставки на предприятии, а также сокращения объема запасов и стоимости их хранения.

"Раньше у нас было много не связанных между собой складов для хранения закупаемых материалов; с помощью решения mySAP SRM их можно будет ликвидировать, – говорит Роб Поэл, ответственный за порталную часть проекта mySAP SRM. – Общее снижение затрат будет достигнуто в результате уменьшения стоимости обработки закупок, повышения отдачи от использования контрактов, сокращения объема запасов и получения более выгодных цен на закупаемые товары при помощи функциональных возможностей динамического ценообразования".

Другой важной целью внедрения является возможность быстрого получения полной и точной информации. Хайтмайер говорит, что веб-браузер решения mySAP SRM "позволяет быстро, легко и экономически выгодно интегрироваться со всеми поставщиками компании. С помощью mySAP SRM можно организовать общий интерфейс и единое место взаимодействия с поставщиками. Это позволяет компании не только более эффективно управлять отношениями с отдельными поставщиками, но и собирать исчерпывающую актуальную информацию о каждом поставщике. В решении mySAP SRM представлена специальная аналитика для закупок, в основе которой лежит решение SAP для хранилищ данных. Эта аналитика позволяет получить информацию, важную для выработки стратегии снабжения и выбора источников поставки, оперативно контролировать и анализировать эффективность взаимодействия с тем или иным поставщиком и совместно использовать эту информацию внутри компании".

В Steelcase эту информацию планируется использовать для оптимизации процесса выбора источников поставки. "Все данные о затратах будут собраны в одном месте. Тем самым нашей централизованной службе снабжения будет предоставлена консолидированная информация, такая как объем закупок по продукту, бизнес-сфере, месту возникновения затрат или поставщику, из различных внутренних и внешних источников данных. Эта информация позволит нашим закупщикам принимать оптимальные решения о выборе тех или иных источников поставки, – говорит Поэл. – Сегодня сбор этой информации о затратах является трудоемким процессом. Разрозненные отделы закупок, работающие на местах и выбирающие источники поставки продуктов независимо друг от друга, не имеют возможности использовать преимущества соглашений о поставках при оптовых закупках и часто пренебрегают квалифицированными поставщиками из числа рекомендуемых. Решение mySAP SRM позволяет централизованной службе снабжения при работе с потребностями в определенном товаре намного быстрее и эффективнее собирать и агрегировать информацию в рамках всей компании и выбирать наилучший источник поставки для этого товара". В частности, это означает, что компания Steelcase может работать с предварительно отобранными поставщиками, которые отвечают ее стандартам качества и уровня цен.

## **ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ РОЛИ**

После регистрации на портале SupplySync поставщики компании Steelcase и внутренние пользователи получают доступ к сайту, адаптированному в соответствии с определенной ролью или набором ролей, которые им присвоены на электронной торговой площадке; этими ролями определяется схема навигации и доступ к приложениям и информации.

Поставщики могут получить доступ к системе самообслуживания в рамках mySAP SRM. Эта система позволяет им, даже не имея собственной электронной системы сбыта, обмениваться электронными транзакциями с другими деловыми партнерами компании Steelcase. Тем самым снижается уровень ошибок при выполнении рутинных операций и передаче данных (расширенные подтверждения отгрузки, заказы на поставку, подтверждения заказов, счета-фактуры).

В рамках торговой площадки SupplySync сотрудникам компании Steelcase предоставляется необходимая информация и функциональные возможности в соответствии с их функциональными ролями в процессах снабжения и выбора источников поставки. SupplySync – это единая торговая площадка как для самостоятельных закупок сотрудниками продуктов, утвержденных службой снабжения компании Steelcase, так и по заявкам, утвержденным их менеджерами. "Заявки сотрудников направляются в потоке операций менеджерам для утверждения, – говорит Поэл. – После утверждения заказы на поставку направляются из mySAP SRM поставщикам через портал самообслуживания поставщиков на основе веб-браузера или непосредственно в электронную систему сбыта поставщика посредством EDI или XML. Затем поставщики могут просмотреть и подтвердить входящие заказы на поставку, а также осуществить фактурирование". Портал предоставляет в их распоряжение информационный онлайн-центр для управления отношениями с компанией Steelcase.

Инструментарий SupplySync (компоненты портала, интегрированные с ERP-системой компании Steelcase и системами импорта-экспорта и передачи данных) помогает поставщикам участвовать в управлении запасами компании Steelcase для таких позиций, как пластмассовые литые заготовки, ткани, рулонная сталь, станки для отливки стереотипов и т.д. "Теперь поставщику посредством портала SupplySync может быть предоставлена плановая информация, например обзор запасов, текущая потребность и прогнозы, – говорит Хайтмайер. – Изучив прогнозы, минимальную и максимальную потребности, поставщики могут координировать свою сбытовую программу и самостоятельно исполнять заказы".

В свою очередь это ведет к дополнительному снижению стоимости хранения, повышению эффективности бизнес-процессов, сокращению времени подготовки цикла снабжения. В конечном итоге все это положительным образом сказывается на способностях компании Steelcase реагировать на запросы клиентов. Кен Райян, отвечающий за процессы электронных переговоров и общие показатели проекта SupplySync, говорит, что теперь "поставщикам не нужно о чем-либо догадываться. Они могут сократить хранимый ими запас и лучше соответствовать нашим потребностям".

## **ВЫБОР ПОСТАВЩИКА: ГОЛОС ЗА ИНТЕГРАЦИЮ**

Решение mySAP SRM было выбрано компанией Steelcase по ряду причин. Прежде всего, в процессе выбора решающим фактором была интегрируемость решения SAP. Хайтмайер говорит, что "возможность интеграции решения mySAP SRM с нашими существующими решениями SAP для финансов, управления персоналом, закупок и приложений бизнес-информации и аналитики определила выбор в пользу этого решения. Система SAP R/3 является основой информационной инфраструктуры компании. Нам хотелось добавить новые возможности из набора решений mySAP.com для соответствия новым направлениям развития нашего бизнеса". Во-вторых, компания Steelcase хотела стать одной из первых компаний, внедривших решение SAP для управления взаимоотношениями с поставщиками, получив преимущества от внедрения раньше других, превзойти остальных конкурентов на рынке и повысить свою конкурентоспособность.



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

Еще одной причиной стало сходство между этими двумя компаниями. В прошлом компания Steelcase была известна только как производитель офисной мебели. Сегодня в центре внимания этой компании находится повышение общей эффективности работы, концентрация на конечном пользователе, стратегия развития портфеля предлагаемых продуктов и услуг, направленных на улучшение ключевых элементов рабочей инфраструктуры – архитектуру, мебель и технологии. Корпоративный уровень был ключевой причиной принятия решения работать с фирмой SAP. Хайтмайер говорит, что "между SAP и Steelcase существуют довольно тесные отношения, в рамках которых обе компании пытаются воздействовать на рабочую инфраструктуру. На уровне высшего руководства велись обширные дискуссии относительно сходства обеих компаний и необходимости развития партнерских отношений".

### **ДОЛГОСРОЧНОЕ РЕШЕНИЕ**

В течение многих последующих лет роль решения mySAP SRM для компании Steelcase будет постоянно возрастать. Поэл говорит, что "теперь у компании есть единый портал, позволяющий в масштабе всего предприятия стандартизировать способ ведения бизнеса с поставщиками. Этот портал рассматривается нами и всеми нашими поставщиками как долгосрочное решение для управления потоком информации и коммуникации. Решение mySAP SRM является очень гибким, обладая возможностями для вовлечения поставщиков, для выполнения закупок, стратегического и оперативного выбора источников поставки и открытой технической инфраструктурой. Открытая инфраструктура подразумевает возможность интеграции в рамках портала внутренних и внешних процессов и базовых приложений и подключения других функциональностей по мере необходимости". Кроме того, решение mySAP SRM станет центральной платформой интеграции для коммуникации между компанией Steelcase и ее поставщиками.

### **О КОМПАНИИ STEELCASE**

**Компания Steelcase входит в список журнала Fortune из 500 компаний и является мировым лидером в отрасли по изготовлению офисной мебели с доходами 3,1 миллиарда долларов США за 2002 финансовый год. Компания Steelcase, основанная в 1912 году и расположенная в городе Гранд-Рапидс, штат Мичиган, обслуживает клиентов во всем мире с помощью более 800 дилеров, приблизительно 19 000 сотрудников и своих производственных возможностей во всем мире.**