The background of the slide is a photograph of an ice hockey goalie in a red and black uniform, crouching on the ice in front of a goal net. The scene is lit with dramatic lighting, highlighting the goalie's equipment and the texture of the ice.

«ИНТЕР-КОММЕРЦ»: управление движением товаров от поставщика до клиента

ИНТЕР-КОММЕРЦ

ГазИнтех

Технологии
эффективного
развития

Содержание

- 3 Краткий обзор
- 4 О заказчике
- 5 Ситуация
- 6 Решение
- 10 Результаты

Название компании

ООО «ИНТЕР-КОММЕРЦ»

Отрасль и рыночный сегмент

Дистрибуция ТНП

Интернет-адрес

www.mybauer.ru

Местоположение

Россия, Москва

Характеристика предприятия

Эксклюзивный дистрибьютор компании BAUER – производителя профессиональной хоккейной экипировки – на территории Российской Федерации и в странах ближнего зарубежья

Цели проекта

- оптимизировать управление цепочками заказов, сократить сроки их исполнения
- обеспечить получение как можно более детальной и обширной информации для анализа всех аспектов деятельности компании в оперативном режиме

Партнёр по внедрению

«ГазИнТех» – ведущая консалтинговая компания по внедрению решения SAP Business One в России. Партнёр компании SAP по продукту SAP Business One с момента появления данного решения на российском рынке в 2004 году.

Используемые решения и сервисы

- SAP Business One
- отраслевые решения, разработанные ООО «ГазИнТех» для SAP Business One

Особенности внедрения

- использование готовых наработок для платформы SAP Business One, предложенных партнёром по внедрению, позволило в кратчайшие сроки существенно расширить типовой функционал системы

Результаты проекта

- автоматизировано управление полным циклом обработки заказов для клиентов и поставщиков
- расширены возможности управления справочниками товаров и контрагентов
- существенно улучшены средства анализа всех аспектов деятельности предприятия
- в настоящее время в системе зарегистрировано 20 пользователей

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты

Краткий обзор

О заказе

Ситуация

Решение

Результаты

О заказе

Компания «ИНТЕР-КОММЕРЦ» с 2005 года является эксклюзивным дистрибьютором торговой марки BAUER на территории Российской Федерации и в странах ближнего зарубежья: Армении, Азербайджане, Кыргызстане, Молдове, Таджикистане, Туркменистане, Узбекистане. Этот бренд – один из самых известных в области разработки и производства хоккейной экипировки – принадлежит компании BAUER. Созданная в 1927 году как производитель спортивной обуви, в 1933-м она впервые выпустила коньки с лезвиями, прикрепленными непосредственно к ботинку, и тем самым произвела настоящую революцию в спортивном мире.

«ИНТЕР-КОММЕРЦ» сотрудничает главным образом с крупными розничными спортивными сетями, а также осуществляет поставку всего спектра экипировки для профессиональных, любительских, юниорских и детских хоккейных команд. Центральный офис компании, в котором работают более 30 сотрудников, находится в Москве.



Ситуация

«ИНТЕР-КОММЕРЦ» ведёт активную деятельность по реализации своей стратегии, направленной на увеличение числа клиентов, развитие партнёрской сети и расширение ассортимента поставляемой на рынок продукции. Рост бизнеса потребовал оптимизации процессов, связанных с выполнением заказов, обслуживанием клиентов и прямым взаимодействием с основным поставщиком. Чтобы оптимизировать управление цепочками заказов и сократить сроки их исполнения надо было автоматизировать весь цикл бизнес-операций – от получения клиентского заказа до фактической отгрузки и доставки товара. Кроме того, руководство, заинтересованное в глубоком анализе всей деятельности компании, стремилось обладать как можно более детальной, оперативной и полной информацией.

В компании уже была внедрена система управления бизнес-процессами одного из известных на российском рынке вендоров. Однако используемая версия вот уже несколько лет была неактуальной, и, несомненно, для обеспечения полноценной работы ее требовалось обновить. К тому же в этом решении не были реализованы бизнес-процессы, которые успели стать основой бизнеса, отсутствовали многие данные, а для целого ряда бизнес-процессов основным инструментом учёта и управления стал Microsoft Excel. По сути, перед компанией стояла задача не рядового обновления системы, а реализации нового комплексного проекта по автоматизации процессов, полномасштабному переходу на новое современное ПО и обучению пользователей.

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты

Решение

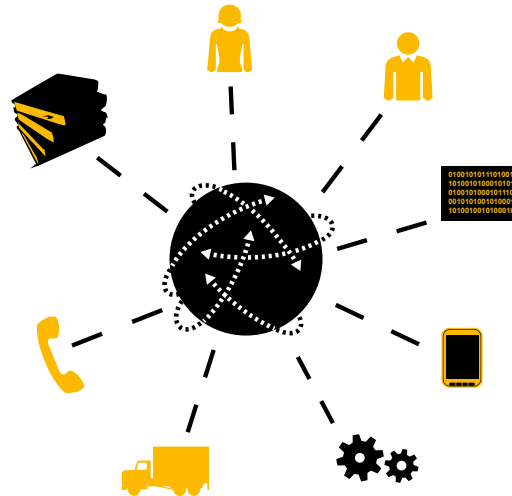
Решение SAP Business One, успешно зарекомендовавшее себя на российском и мировом рынке, удовлетворяло многим требованиям компании – даже стандартный функционал SAP Business One значительно превосходил возможности прежней системы. Основным поставщиком – компания BAUER – тоже использует в своей деятельности программные продукты SAP, и этот факт стал дополнительным аргументом в пользу данного решения, поскольку открывал возможность для интеграции систем BAUER и «ИНТЕР-КОММЕРЦ» в части управления товародвижением.

Для внедрения системы руководство компании искало надёжного партнёра с большим опытом реализации подобных проектов. В итоге выбор пал на «ГазИнТех» – наряду с наличием мно-

голетней экспертизы по внедрению решений на платформе SAP для компаний малого и среднего бизнеса, в том числе в дистрибуции, у этой компании имеются готовые модули собственной разработки, дополняющие стандартную функциональность SAP Business One.

Проект внедрения SAP Business One осуществлялся в два этапа. Благодаря этому можно было получать определённую выгоду от его реализации по завершении каждого из этапов, а также минимизировать негативные последствия переходного периода, сделав процесс внедрения менее напряжённым для пользователей. К тому же благодаря последовательно выполняемым действиям у команды исполнителей вырабатывается более чёткое понимание особенностей проекта.

Предпроектное обследование позволило проанализировать существующие бизнес-процессы и наметить основные блоки и компоненты будущей системы. На первом этапе было решено автоматизировать процессы закупок, продаж и ведения справочников. Эти ключевые задачи были удачно реализованы. В справочнике товаров теперь стали отражаться все необходимые характеристики номенклатуры, а в справочник бизнес-партнеров внесена информация о поставщиках, логистических компаниях и клиентах с присвоением последним признака приоритетности. Для поддержания взаимоотношений с клиентами внедрен модуль CRM, дополненный инструментами, способствующими увеличению продаж.



Краткий обзор

О заказе

Ситуация

Решение

Результаты

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

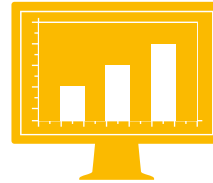
Решение

Результаты

Уже на первом этапе в SAP Business One был автоматизирован практически весь цикл управления заказами: от загрузки клиентских заявок из электронных таблиц Excel и выгрузки соответствующих данных поставщикам до контроля исполнения и оплаты заказов, обмена электронными документами со складом и формирования пакетов документов, сопровождающих продажи. Заказы составляются на основе запросов клиентов с учётом свободных складских остатков, условий поставщика и видов поставок. Оприходованный товар отгружается в соответствии с установленными приоритетами.



На втором этапе были расширены возможности управления складскими запасами: автоматизированы процессы ведения складского учета, инвентаризации складов, анализа движения товаров; добавлена возможность резервирования товара на складе под конкретный заказ. Особое внимание уделено построению развитой системы отчётности и получению аналитической информации для предварительного, оперативного и последующего контроля за всей деятельностью компании. Около 20 основных отчётов, настроенных в SAP Business One, позволяют не только вести мониторинг движения товаров и финансовых средств, но и анализировать общее состояние дел. Кроме того, выполнена интеграция с системой



бухгалтерского учета на платформе «1С:Предприятие 8.2» и клиент-банком, а также заложена основа для последующего взаимодействия с решением, применяемым в компании BAUER. На каждом этапе проекта проводилось обучение сотрудников внедрённому функционалу.

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты

Результаты

Создание корпоративной информационной системы на платформе SAP Business One помогло компании «ИНТЕР-КОММЕРЦ» выстроить максимально прозрачную и эффективную схему взаимодействия с основным поставщиком – компанией BAUER. Благодаря двусторонней интеграции с системой бухгалтерского учета «1С:Предприятие» упростилась работа бухгалтерии: настроено большое количество финансовых и логистических отчетов, появилась возможность отслеживать взаимосвязи между документами. Наличие полной информации о заказах помогло существенно упростить и ускорить работу с клиентами: справочник теперь

содержит все необходимые аналитические данные, а настроенные дополнительные инструменты (Add-On's) для SAP Business One позволили исключить необходимость ручного заполнения заказов и снизить вероятность ошибок. Ход выполнения заказов клиентов и поставщиков можно контролировать на всех этапах – от резервирования и комплектования до отгрузки, транспортировки, получения и оплаты. Упростилась обработка предзаказной сессии с компанией BAUER – система автоматически консолидирует данные из множества запросов клиентов за определённый период и формирует крупный заказ на закупку. За счёт автоматизации большой объём информации

стал обрабатываться быстрее – вместо 5 дней весь цикл стал занимать 1–2 дня. В рамках внедрения выполнена структурная каталогизация справочников товаров и осуществлён переход на единую систему штрихкодирования с основным поставщиком, что открыло возможности для интеграции

и позволит в будущем значительно упростить бизнес-процессы и повысить эффективность работы компании в целом. После внедрения системы на платформе SAP Business One бизнес-процессы стали более упорядоченными и прозрачными, повысилась скорость их выполнения.

«Внедрённое решение объединило все подразделения нашей компании в единое информационное пространство и помогло перейти на качественно новый уровень ведения бизнеса. Руководство и сотрудники получили доступ ко всей информации, необходимой для быстрого и качественного выполнения текущей деятельности, контроля и коррекции ключевых бизнес-процессов, анализа и планирования взаимодействия с клиентами, поставщиками и представительствами в регионах».

Анна Дородникова, исполнительный директор ООО «ИНТЕР-КОММЕРЦ»


Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Решение

Результаты



www.sap.ru

15020601

Авторское право
© 2015 SAP SE. 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 SE или торговыми марками SAP SE, зарегистрированными в Германии и в ряде других стран. Названия других продуктов или услуг, встречающиеся в этом документе, являются торговыми марками соответствующих компаний.

Подробная информация по торговым маркам и другим аспектам, связанным с авторским правом, размещена на сайте компании по адресу:

<http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>

Начните использовать SAP сегодня,
чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Позвоните нам по телефонам (звонок бесплатный):

Россия: **8-800-200-01-28**

Украина: **0-800-307-28-80**

Казахстан: **8-800-080-05-43**

Белоруссия: **8-820-0491-0004**



www.youtube.com/saptvcis

www.twitter.com/sap_cis

www.facebook.com/saprussia



The Best-Run Businesses Run SAP™