



SAP Business One в компании ОПТЭК:
НОВОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ НОВОГО КОЛИЧЕСТВА



Содержание

- 4 Краткий обзор
- 6 О заказчике
- 7 Ситуация
- 8 Инструменты
- 10 Оптимизация торговой деятельности
- 11 Продажи
- 13 Бюджетирование
- 14 Логистика и финансы
- 15 Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой
деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Название компании

Компания ОПТЭК

Местоположение

Российская Федерация

Интернет-адрес

www.optecgroup.com

Отрасль

Электронное и оптическое оборудование

Партнеры по внедрению

ООО «ГазИнтех»

Характеристики предприятия

- ОПТЭК представляет на российском рынке комплексные технические решения, созданные на основе оптического оборудования всемирно известных производителей – Carl Zeiss, Bruker, Oxford Instruments, Raith, Thermo Scientific, TAP Biosystems, Rigaku, CAMECA.
- В 17 офисах компании, расположенных в России, в семи странах СНГ и в Республике Грузия, работают более 250 человек.
- В 2012 году объем продаж ОПТЭК увеличился на 21% и превысил 100 млн евро.

Цели проекта

- Объединение всех подразделений компании в единое информационное пространство, создание новых возможностей контроля и коррекции ключевых бизнес-процессов, а также предоставление эффективных инструментов для анализа данных и планирования деятельности.
- Оптимизация управления складскими запасами.
- Улучшение взаимоотношений с клиентами и создание условий для перехода на качественно новый уровень предоставления услуг.
- Улучшение финансового планирования.

Используемые решения и сервисы

- SAP Business One
- Отраслевое решение b1:Distribution (разработка ООО «ГазИнтех»)

Особенности внедрения

- Использование в качестве основы решения, разработанного «ГазИнтех» для автоматизации деятельности крупной дилерской компании
- Большое количество дополнительных модулей, обеспечивающих решение задач, поставленных руководством ОПТЭК

Результаты проекта

- Централизованный контроль над политикой скидок
- Улучшение качества бизнес-аналитики
- Разделение функций и полномочий между фронт-офисом и бэк-офисом

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой
деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

О заказчике

Компания ОПТЭК разрабатывает и поставляет комплексные решения, созданные на основе оптического оборудования всемирно известных производителей и применяемые в различных отраслях науки, образования, промышленности и здравоохранения. Это световые, лазерные сканирующие и электронные микроскопы, нанотехнологические системы, системы электронно- и ионно-лучевой литографии, аппараты для химического спектрального анализа, атомно-силовые микроскопы, рентгеновское аналитическое оборудование, приборы и программное обеспечение для патанатомических лабораторий.

В 17 офисах компании, расположенных в России, в семи странах СНГ и в Республике Грузия работает более 250 высококвалифицированных сотрудников.

В 2012 году объем продаж компании ОПТЭК увеличился на 21% и превысил 100 млн евро.

Ситуация

В последние годы число поставщиков ОПТЭК значительно выросло. Компания, начинавшая свою деятельность в 2000 году как дочернее предприятие Carl Zeiss в Москве, сегодня работает со многими производителями высокотехнологичного оборудования, среди которых, наряду с Carl Zeiss, такие предприятия, как Bruker, Oxford Instruments, Raith, Thermo Scientific, TAP Biosystems, Rigaku, CAMECA и другие лидеры мирового рынка. В результате столь широкого сотрудничества разрослась и продуктовая линейка компании: номенклатура поставляемой продукции исчисляется уже сотнями единиц. Естественно, в этих условиях ОПТЭК заботится о том, чтобы оптимизировать логистику с целью сокращения сроков исполнения контрактов. Расширилась территория деятельности компании и возрос ее оборот. Работу всех 17 региональных представительств нужно было приводить к единому стандарту качества и переводить на новый уровень все процессы, связанные с использованием информации, без этого уже невозможно было эффективно управлять проектами, быстро и качественно исполнять растущие заказы.

Объединение всех подразделений компании в единое информационное пространство предстояло выполнить на базе платформы SAP Business One, предоставляющей новые возможности контроля и коррекции ключевых бизнес-процессов, более совершенные инструменты анализа и планирования. В первую очередь требовалось оптимизировать следующие бизнес-процессы:

- управление складскими запасами
- управление взаимоотношениями с клиентами
- процесс финансового планирования

Выбор SAP был обусловлен необходимостью интеграции в единую информационную среду концерна Carl Zeiss, так как систему начали внедрять, когда компания еще являлась его дочерним предприятием. В будущем планируется интеграция с системой SAP R3 основного поставщика – того же Carl Zeiss.

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Инструменты

Проект стартовал в середине 2010 года. Было выбрано отраслевое решение b1:Distribution, разработанное компанией «ГазИнтех» на платформе SAP Business One и предназначенное для автоматизации торговых предприятий различного масштаба: от сравнительного небольшого до крупного торгового дома, в структуру которого входят филиалы, представительства и розничные магазины. Основные работы велись в 2011 году, а в продуктивную эксплуатацию система введена в конце 2012-го.

b1:Distribution включает хорошо зарекомендовавшую себя комплексную функциональность SAP Business One, которая дополнена модулями Add-On, разработанными специалистами «ГазИнтех»:

CRM/Продажи

- Потенциальные сделки и прогноз продаж
- Контакты с клиентами и активности
- Предложения и заказы
- Отгрузки и возвраты
- Счета к оплате
- Продажи и корректировки
- Add-On Ведение спецификаций КП
- Add-On Ведение договоров
- Add-On Ведение государственных закупок
- Add-On Калькуляция продаж для различных условий ИНКОТЕРМС

Логистика/Закупки

- Заказы на закупку
- Поступление товара и возвраты поставщику
- Закупки и корректировки

- Дополнительные расходы
- Логистическая отчетность
- Add-On Ведение справочника логистических наименований
- Add-On Загрузка и управление прайс-листами
- Add-On Управление цепочками документов и резервирование товара из будущих поставок
- Add-On Ведение договоров

Финансы

- Отчетность по МСФО
- Финансовая отчетность
- Взаиморасчеты с контрагентами
- Add-On Интеграция с системой бухгалтерского учета
- Add-On Управление бюджетированием
- Add-On Платежный календарь

Складские операции/ Сборка

- Управление уровнем запаса
- Поступление и выбытие товара, перемещение между складами
- Учет по партиям
- Ведение спецификаций
- Add-On Учет по виртуальным партиям (будущие поставки)
- Add-On Комплектация/разукомплектация приборов

Общие функции/Прочие разработки

- Add-On Загрузка курсов валют
- Add-On Интеграция SAP B1 – SAP B1
- Add-On Утверждения документов
- Add-On Ограничений
- Add-On Печатные формы документов

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

**Оптимизация торговой
деятельности**

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Оптимизация торговой деятельности

Изначально заказчик установил достаточно сжатые сроки внедрения, однако масштабы проекта оказались несколько шире, чем предполагалось. Поэтому реализацию всего проекта разделили на независимые этапы.



Продажи

На первом этапе был автоматизирован основной и самый трудоемкий бизнес-процесс – работа менеджеров по продажам. Он включает в себя взаимоотношения с клиентами (CRM), загрузку прайс-листов и управление ими, формирование многоуровневых спецификаций продукции

с гибкой калькуляцией цен. Кроме того, инфраструктура основного поставщика, выполненная на платформе SAP Business One, была переведена на платформу «ГазИнтех» – для последующей интеграции с системой, развернутой в представительстве.

Когда мы только приступили к внедрению, все подразделения ОПТЭК пользовались разрозненными системами (как правило, MS Excel). Была автоматизирована только небольшая база данных для отслеживания выставленных счетов.

Александр Лосицкий, заместитель генерального директора компании «ГазИнтех»

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой
деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Каждый департамент настраивал шаблоны Excel исходя из своих потребностей. Мало того, у каждого направления продаж – а их у заказчика несколько – был свой шаблон коммерческого предложения, на основании которого велись расчеты для конкретного оборудования. В результате документы, созданные одним подразделением, оказывались не слишком удобными для использования в другом.

Безусловно, при таких обстоятельствах осуществлять контроль за уровнем предоставляемых скидок было крайне сложно. Единое решение позволило, с одной стороны, наладить эффективное взаимодействие между департаментами, с другой – обеспечило условия для контроля.

Наиболее «продвинутыми» подразделениями в смысле внедрения SAP у нас являются департаменты продаж. Для них реализовано более 80% запланированного функционала. В первую очередь то, что связано с процессом исполнения контракта. Информация, касающаяся учета затрат, связанных с административными вопросами и командировками сотрудников, ведется в системе «1С8».

Сергей Колоколов, руководитель департамента Информационных технологий и безопасности компании ОПТЭК

Бюджетирование

На втором этапе был запущен блок бюджетирования продаж, позволяющий прогнозировать объемы продаж и отслеживать фактические результаты.

Основа любого успешного бизнеса — грамотное планирование. И, поскольку в систему заводятся не только реальные, но и потенциальные сделки, руководители компании могут использовать ее как инструмент для более точного прогнозирования будущих доходов, то есть анализ теперь базируется не только на статистике прошлых лет.



Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения

Логистика и финансы

На третьем этапе автоматизированы финансовые и логистические процессы, выполнена интеграция с системой бухгалтерского учета. Особое внимание было уделено формированию гибкой системы отчетности и аналитическим возможностям.

Благодаря SAP удалось решить одну из насущных проблем логистики. Поскольку поставщиками ОПТЭК являются зарубежные компании, товар проходит таможенное оформление, а значит, наименования, упоминающиеся во всех документах, должны точно соответствовать тому, что написано в сертификатах. Система позволила исключить любые ошибки, так как теперь названия товаров вводятся в базу данных сотрудниками департамента логистики, а менеджеры по продажам лишь пользуются унифицированной информацией.

На очереди внедрение одного из важных компонентов системы – модуля сервиса. Сервисный департамент в ОПТЭК – самый большой по численности, поэтому оптимизация его работы позволит повысить эффективность компании в целом.

Сейчас системой SAP Business One одновременно пользуются более 80 человек из всех подразделений компании (за исключением сервис-инженеров), большая часть из них – сотрудники департаментов продаж. По виду лицензий выбрано следующее распределение:

- Professional User – 75
- Limited CRM User – 16
- CRM Sales User – 4

Результаты внедрения

В 2012 году показатель объема цепочек продаж, проведенных одним сотрудником, увеличился на 20,66%, а объема выполненных заказов – на 43,97%.

Показательным примером успешности внедрения можно считать начало использования оперативной отчетности, получаемой из системы, для обсуждения на совещаниях руководителей компании, а также принятия на ее основе стратегических и тактических решений по управлению бизнесом. До этого момента решения в основном основывались на данные бухгалтерского баланса, получаемых, как мы знаем, с большой отсрочкой.

Информационная система на базе SAP стала средством деловой коммуникации разных подразделений, что способствует достижению успеха в самых сложных рыночных условиях.

Сергей Колоколов, руководитель департамента Информационных технологий и безопасности компании ОПТЭК

Краткий обзор

О заказчике

Ситуация

Инструменты

Оптимизация торговой деятельности

Продажи

Бюджетирование

Логистика и финансы

Результаты внедрения



www.sap.ru

13110101

Авторское право
© 2013 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.

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: **88002000128**

Украина: **08003072880**

Казахстан: **88000800543**

Белоруссия: **882004910004**



www.youtube.com/saptvcis

www.twitter.com/sap_cis

www.facebook.com/saprussia



The Best-Run Businesses Run SAP™