



«Компания росла, и нужно было меняться, менять процессы, – на те, которые вывели бы компанию на передовые рубежи. Именно поэтому был выбран SAP Business One».

Олег Жолобов, директор департамента систем управления бизнесом.

КРАТКИЙ ОБЗОР

Название компании

Группа компаний «Радиус»

Местоположение

Москва, Санкт-Петербург,
Самара, Тула

Интернет адрес

www.radius-group.ru,
www.radius-soft.ru

Используемые решения и сервисы

SAP Business One

Особенности внедрения

- Количество пользователей – более 60
- Внедрение в соответствии с особенностями многопрофильного холдинга
- Интеграция SAP Business One и системы управления документооборотом Open Text (Hummingbird)
- Сочетание инструментов стратегического и оперативного управления благодаря интеграции системы SAP Business One с системой Radius Enterprise Service Desk
- Расширение функциональности SAP Business One за счет специальных add-ons, которые обеспечивают специфические потребности бизнеса оптовой торговли в рамках проектной дистрибуции

Задачи проекта

- Обеспечить возможность контроля работы в режиме он-лайн с помощью интеграции управленческого учета с системой электронного документооборота
- Обеспечить возможность расчета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности для повышения прозрачности работы с контрагентами
- Увеличить возможности аналитики и отчетности системы
- Сократить издержки за счет снижения остатков неликвидных товаров на складах

Результаты проекта

- Создано единое информационное пространство
- Благодаря эффективной системе аналитики и отчетности руководство видит полную картину бизнеса
- **На 10%** сократилось время обработки заказов на оборудование
- **На 10%** сократились запасы на складе
- **На 20%** увеличилось количество клиентов
- **На 15%** удалось повысить продажи дилеров

Группа компаний «Радиус»

Группа компаний «Радиус» специализируется на разработке комплексных программно-аппаратных и инженерных решений для бизнеса и предлагает решения любой сложности в области обеспечения бизнеса сетями и системами связи, инженерными системами жизнеобеспечения, в частности, системами гарантированного бесперебойного электроснабжения, вентиляции и кондиционирования, а также системами информатизации. Бизнес группы компаний включает в себя систему проектной дистрибуции, то есть оптовых закупок и поставок различных видов оборудования в рамках проектов системной интеграции. Работая с разными типами оборудования, группа компаний использует две модели дистрибуции и, соответствен-





**Олег Жолобов,
директор департамента
систем управления бизнесом.**

но, ведет поставки оборудования через разные компании. По энергетическому оборудованию работает компания «Радистр», по климатическому – «Радиус-Климат», которые размещают заказы на поставку оборудования у производителей, в том числе за рубежом, и выступают в качестве дистрибьюторов, имеющих собственную дилерскую сеть. Внутри этой модели идет дальнейшее разветвление канала на собственно дистрибуцию и проектную дистрибуцию, то есть закупки и поставки различных видов оборудования в рамках проектов системной интеграции. По ИТ-оборудованию работает компания «Радиус-ВИП», которая закупает оборудование у дистрибьюторов и сама выступает в качестве дилера, работающего с конечными клиентами. Специалистами компании выполнены крупные проекты для органов государственной власти, промышленных предприятий, предприятий торговли и организаций финансовой сферы; многие проекты уникальны.

Группа компаний «Радиус» имеет филиалы в Северо-Западном и Поволжском федеральных округах. Партнерами группы «Радиус» являются ведущие мировые производители оборудования и программного обеспечения (Microsoft, IBM, Hewlett-Packard, SAP, Hummingbird, Liebert-HIROSS, Xerox, ViewSonic, Bay Networks, Cisco Systems, 3COM, ATI, RAD, Alcatel, Krone, AMP, Ortronics и другие). Группа компаний «Радиус» имеет более 200 клиентов в разных отраслях, среди них такие, как ОАО «Норильский Никель», ОАО «Ростелеком», ЗАО «НПЦ Геонефтегаз», банк «Русский Стандарт» и др.

Численность сотрудников RadiusGroup – более 200 человек. Годовой оборот – более 430 млн рублей.

Ситуация до внедрения

Бизнес группы компаний включает в себя, как уже было сказано, систему проектной дистрибуции, то есть оптовых закупок и поставок различных видов оборудования в рамках проектов системной интеграции. Оптовые закупки компании осуществляются частично напрямую у поставщиков оборудования за рубежом, частично – у российских дистрибьюторов. Проектная дистрибуция осуществляется через собственную дилерскую сеть компании, которая быстро растет, захватывая новые регионы.

Рынок дистрибуции оборудования, в том числе рынок проектной дистрибуции, отличается сильной конкуренцией. Чтобы успешно сосуществовать на рынке с крупными компаниями, средним компаниям необходимо эффективное управление. Как это часто бывает при активно развивающемся бизнесе, группа компаний «Радиус» в какой-то момент «переросла» возможности имеющегося ПО. По словам Ларисы Царьковой, исполнительного директора группы компаний «Радиус», система не позволяла готовить необходимые руководству отчеты, позволяющие видеть полную картину бизнеса группы компаний по всем направлениям. В условиях быстрого роста номенклатуры, клиентской базы и географии деятельности принятие решений все больше становилось похожим на гадание. Необходимо было вернуть бизнесу управляемость, то есть дать руководству всю необходимую информацию для принятия решений. Кроме того, поскольку компания быстро росла, нужно было меняться, менять процессы на те, которые вывели бы компанию на передовые рыночные позиции. В результате руководством группы компаний было принято решение о внедрении такой системы, которая помогла бы достижению обеих этих целей.



Лариса Царькова,
исполнительный директор группы компаний «Радиус».

«Мы стремились повысить управляемость нашего бизнеса. Это было важно, потому что в условиях быстрого роста номенклатуры, клиентской базы, географии деятельности в какой-то момент мы почувствовали, что принятие решений все больше становится похожим на гадание. SAP Business One не только дал нам всю необходимую информацию для принятия решений, но и оптимизировал все бизнес-процессы для оперативного исполнения этих решений».

Лариса Царькова,
исполнительный директор группы компаний «Радиус».

В целях сохранения конкурентного преимущества в компании необходимо было оптимизировать:

- процессы финансового планирования и учета;
- управление складскими запасами;
- управление взаимоотношениями с клиентами;
- управление отношениями с дилерами;
- управление закупками;
- процессы сервисного обслуживания клиентов;
- управление отношениями с поставщиками;
- управление персоналом;
- управление расчетами;
- анализ информации и отчетность.

Почему SAP?

Решение, которое отвечало бы всем поставленным целям, выбрали долго. В итоге остановились на SAP Business One, потому что соотношение цена-качество у этого решения было наиболее привлекательным. В качестве партнера по внедрению выступила компания ООО «Радиус-ВИП».

Уже на этапе выбора системы было ясно, что часть необходимого функционала SAP Business One не закрывает, однако у руководства группы компаний было понимание, что на рынке нет преднастроенных систем, которые бы полностью закрывали все требования. Поэтому были сформулированы замечания по функционалу, который в SAP представлен по-другому, и разработаны соответствующие требования.

После того как были собраны все предложения, они были проанализированы и реализованы. В результате был создан прототип и модель системы с расширенной функциональностью, необходимыми для осуществления управленческого учета отчетами, возможностью управлять компанией по отклонениям.



Леонид Пучков,
технический директор департамента систем
управления бизнесом.

Решающим фактором выбора решения SAP стала возможность работы в надежной системе, проверенной тысячами внедрений по всему миру.

Реализация проекта

Основные сложности, с которыми пришлось столкнуться в ходе проекта внедрения, были вызваны, прежде всего, требованиями отраслевой специфики (проектная дистрибуция) и сложной организационной структурой многопро-

«Наше кредо – типовые и комплексные решения. Система SAP Business One – основа наших комплексных решений, поскольку она позволяет предоставить бизнесу набор ключевых функциональных возможностей. Более того, это решение проверено тысячами внедрений по всему миру. Наше дело – максимизировать пользу от этого универсального инструмента для каждого пользователя за счет качества внедрения».

Леонид Пучков,
технический директор департамента систем управления бизнесом.

фильного холдинга. Однако всё это не помешало специалистам ООО «Радиус-ВИП» успешно реализовать проект внедрения SAP Business One.

Управление отношениями с клиентами

Одной из особенностей проекта было то, что внедрение началось с компонента по управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM), поскольку до этого в компании не было CRM. Таким образом, на первом этапе внедрение не требовало миграции данных, «наследуемых» из других систем. Такой подход оказался удачным, поскольку все

чувствовали необходимость внедрения, и не было сопротивления, которое обычно возникает у пользователей при переходе на новую систему. Пока готовилось внедрение следующих компонентов, люди сумели привыкнуть к работе в SAP Business One. Внедрение CRM оказалось очень эффективным. Системная работа с клиентами – ключевая область для успеха бизнеса компании. До внедрения CRM работа с клиентами велась не очень системно: отсутствовала возможность поддержки кросс-продаж (выявления и передачи информации о возможностях продаж соседним подразделениям), своевременного информирования заказчиков о новых предложениях. С внедрением системы появилась возможность передачи и хранения информации о клиентах в единой централизованной базе данных, которая значительно эффективнее разрозненных баз.

Управление отношениями с дилерами

Для оптовой компании CRM позволяет систематизировать работу не только с клиентами, но и с дилерами. Внедрив CRM, компания получила возможность профилировать дилеров, делить их на группы, выявлять типовые модели покупки для повышения продаж наиболее прибыльным группам дилеров, формировать дифференцированные маркетинговые программы. Анализ данных и отчетность по продажам, сделанным в рамках маркетинговых программ, позволяет оценить эффективность дилерских мероприятий. Эффективные инструменты для управления ценовыми мероприятиями обеспечивают управление сложными транзакциями, купонными предложениями, сложными скидками.

«Благодаря внедрению CRM мы стали более гибкими и активными на рынке. Теперь мы используем возможности продаж, которые раньше теряли из-за отсутствия системного обмена внутрифирменной информацией».

Владимир Ефремов, директор по развитию бизнеса.

**Людмила Курасева,
директор департамента энергетических систем.**

«Внедрив CRM, мы начали профилировать дилеров, формировать дифференцированные маркетинговые программы. Это помогло нам построить одну из самых эффективных на нашем рынке дилерских сетей».

Людмила Курасева,
директор департамента энергетических систем.

Анализ информации

Когда оптовый бизнес растет, каждый день приходится принимать решения, где цена ошибки довольно велика. Поэтому руководители компании очень ждали возможности отслеживать результаты продаж в режиме реального времени, анализировать данные в разных разрезах, чтобы, наконец, получить возможность управлять не вслепую, а осознанно выбирая направления роста. Благодаря внедрению SAP Business One был совершен переход к действительно стратегическому управлению бизнесом.

Управление ценами и скидками

Система ценообразования и скидок позволяет гибко управлять разными типами скидок, например, скидками за многократность покупок, скидками за покупку наборов товаров. Управление ценами и скидками проводится централизованно, при этом возможно использовать разные уровни цен, уценок, скидок, менять периоды действия скидок, формировать прайс-листы с указанием изменения цены и специальных предложений.

Для удобства моделирования, прогнозирования, а также оценки эффективности различных ценовых предложений в системе создаются удобные формы отчетности, для которых обеспечивается сбор данных в соответствии с необходимыми критериями из разных источников.



Управление запасами

Группа компаний «Радиус» работает с очень большой номенклатурой товаров. Поэтому для компании важно, чтобы работа с номенклатурой была эффективной: то есть, с одной стороны, необходимо иметь на складе нужные позиции номенклатуры в оптимальном количестве для быстрого реагирования на запросы рынка, с другой стороны, минимизировать количество неликвидных позиций номенклатуры. С внедрением SAP Business One стало очень просто выявлять товары-драйверы бизнеса и принимать решения по дальнейшему увеличению показателей их продаж, выявлять товары с медленной оборачиваемостью и определять необходимый уровень скидок для их сбыта, выявлять по категориям товарные позиции для назначения лучшей на рынке цены, выявлять товарные позиции, которые следует исключить из ассортимента и т.д. После внедрения SAP Business One в режиме реального времени обеспечивается информация о точном уровне запасов на складах. При этом обеспечивается удаленный и/или мобильный доступ к информации о запасах в других торговых точках, а также к информации со склада о получении и перемещении товаров, о разгрузках и возвратах. Система обеспечивает необходимый уровень запасов на основе централизованной обработки данных в режиме реального времени, создавая оптимальный план пополнения запасов. Специальные инструменты предупреждения потерь позволяют оценить и сократить величину отклонений на складах путем быстрого и тщательного отслеживания статуса товаров.



Владимир Ефремов,
директор по развитию бизнеса.

Управление поставками

Благодаря автоматизированному контролю запасов и складских процессов обеспечивается автоматический расчет сроков поставок на основе определяемых пользователем параметров. Отслеживание данных о продажах и запасах ведется по ключевым показателям эффективности. Обеспечивается расчет сроков поставок для комплексных заказов, предусматривающих кросс-докинговые операции, внутренние перемещения, операции по заказу и получению товара от поставщика. В удобной форме предоставляется необходимая информация для переговоров с поставщиками для получения наиболее благоприятных ценовых условий, условий по срокам и размещению товаров.

Подготовительная фаза – ключ к успеху проекта

Специалисты ООО «Радиус-ВИП» понимали, что новая система будет хороша настолько, насколько корректно и четко удастся подготовить переход всей системы на другую логику, другими словами, осуществить перенос данных из имевшихся ранее систем. Чтобы перейти на логику другой системы, нужно разработать либо доработать необходимое количество отчетов, перенести всю информацию в систему, потом провести выверку, провести обучение сотрудников, обеспечить техническую поддержку онлайн. Переход на SAP Business One был полностью завершен в январе 2007 года. В праздничные дни проводилась выверка данных, учет остатков, корректировка справочников, удаление дублированных данных. После этого был этап опытно-про-

мышленной эксплуатации, который длился недолго – 2 недели. На опытно-промышленный период приходится самая большая нагрузка, поскольку происходит сравнение корректности данных, и для этого две системы работают одновременно, – нужно поддерживать актуальные данные в двух системах, – получается двойная работа. Именно на этом этапе возникало больше всего вопросов – они поступали практически каждый час.

Расширение функциональных возможностей системы

Запуск системы в промышленную эксплуатацию был осуществлен в январе 2007 года. Сразу же после запуска начали поступать новые запросы на разработку дополнительных компонентов системы. В результате этой работы появилось решение, имеющее расширенную функциональность, которая закрывает потребности, специфичные для компаний, работающих в области дистрибуции.



SAP Business One как часть единого информационного пространства компании

Важной особенностью проекта является его комплексность. Комплексное решение охватывает четыре основные области бизнеса, обычно требующие автоматизации с помощью программного обеспечения разных классов и последующей их интеграции: управление ресурсами предприятия (ERP), управление документооборотом, управление взаимоотношениями с клиентами, оперативное управление. В частности, в рамках решения реализована интеграция системы управления ресурсами предприятия SAP Business One с системой управления документооборотом Open Text (Hummingbird), в результате которой при работе в системе SAP имеется возможность формировать пакет документов из системы Open Text (Hummingbird), сопровождающих любой находящийся в работе бизнес-процесс (счета, счета-фактуры, договоры, накладные и т.д.). Преднастроенная интеграция на базе технологий Enterprise Service Bus обеспечивает обмен данными между разными приложениями, и в результате – существенное повышение эффективности бизнеса.

Результаты проекта внедрения

В результате внедрения SAP Business One были реализованы новые стандарты управления и новые бизнес-процессы, которые существенно повысили эффективность работы компании. Отныне все подразделения компании работают в едином информационном пространстве, проблема отсутствия информации и, как следствие, несогласованности действий осталась в прошлом, а руководство имеет полную картину бизнеса благодаря продвинутой системе аналитики и отчетности.

Благодаря SAP Business One среднее время обработки заказов на оборудование сократилось на 10%, за счет возможности прогнозирования продаж удалось сократить запасы на складе на 10%. Эффективная («продвинутая») система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) повысила эффективность работы в этом направлении, что нашло свое отражение в повышении лояльности клиентов и увеличении клиентской базы на 20%. За счет дифференцирования результатов и мотивации дилеров продажи дилеров возросли на 15%.

Немаловажно и то, что в результате проекта автоматизации электронные рабочие места обеспечивают комфортную работу сотрудникам, выполняющим различные роли.



www.sap.ru

ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Мы готовы ответить на Ваши вопросы.

Телефон для контактов:

8 800 200 9777

(звонок по России бесплатный)

Подробную информацию на русском языке о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: www.sap.ru, где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы.

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу:

www.sap.ru/company/digest/ и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.

АДРЕСА ОФИСОВ

ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва, Космодамианская набережная, 52/2.

Телефон: +7 (495) 755-9800, факс: +7 (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

190000, Санкт-Петербург, ул. Малая Морская, д. 23.

Телефон: +7 (812) 448-4103, факс +7 (812) 448-4102.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП Украина»

Украина, 01025, Киев, ул. Владимирская, 12.

Телефоны: +38 (044) 490-3392, 490-3393;

факс: +38 (044) 490-3394.

E-mail: info.Ukraine@sap.com

www.sap.ua

ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 050059, Алматы, ул. Фурманова 240 Г.

Телефон: +7 (327) 250-8400, факс: +7 (327) 250-8401.

E-mail: Info.cis@sap.com

www.sap.ru