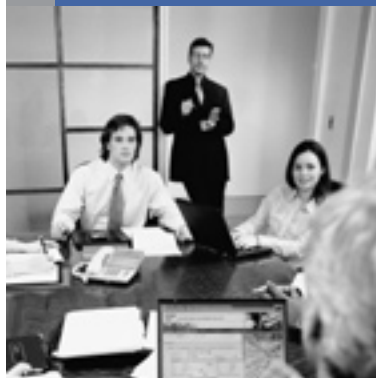


История успеха



Закрытое акционерное общество **«СанТехПласт»** является официальным дилером ОАО «Казаньоргсинтез» и крупнейшим поставщиком труб в Республике Татарстан, производит сварочное оборудование и фасонные изделия, которые поставляются в более чем 100 регионов России, в страны ближнего и дальнего зарубежья. В декабре 2005 года ЗАО «СанТехПласт» стало первой компанией в Татарстане, которая выбрала решение SAP Business One для управления растущим бизнесом.



ЗАО «САНТЕХПЛАСТ» (КАЗАНЬ)

ЗАО «СанТехПласт» – молодая и амбициозная компания, которая находится в стадии активного – роста наращивает производственные мощности, расширяет спектр предлагаемых услуг, увеличивает количество клиентов. На вопрос как это удается делать в условиях жесточайшей конкуренции на рынке средних и малых предприятий, в компании говорят о правильности выбора ИТ-решения. В декабре 2005 года ЗАО «СанТехПласт» стало первой компанией в Татарстане, которая выбрала решение SAP Business One для управления растущим бизнесом.

БЫТЬ ПЕРВЫМИ НА РЫНКЕ

Компания «СанТехПласт» развивает несколько направлений деятельности – оптовая торговля, собственное производство, оказание услуг. Компания является официальным дилером ОАО «Казаньоргсинтез» и крупнейшим поставщиком труб в Республике Татарстан, производит сварочное оборудование и фасонные изделия, которые поставляются в более чем 100 регионов России, в страны ближнего и дальнего зарубежья. «СанТехПласт» оказывает комплексные услуги по комплектации строительных объектов – проектирование, поставку и монтаж инженерных систем. Растущий бизнес требует повышенного внимания и контроля со стороны руководства и собственников. Как сократить время на оперативное управление бизнесом и сосредоточиться на стратегии развития? Один из путей решения – создать корпоративную информационную систему.



«Благодаря внедрению SAP Business One, мы получили единое информационное пространство, все сотрудники работают в одной системе, с разграниченными полномочиями и ответственностью. Все ключевые бизнес-процедуры формализованы и стали более эффективны. Также большую помощь система оказала в плане улучшения схемы продаж и управления отношениями с клиентами. Прибыльность видов деятельности теперь можно посмотреть в реальном времени и принять соответствующие меры по ее увеличению».

Фарит Лукманович Зигангиров,
генеральный директор ЗАО «СанТехПласт»

Увеличение количества поставщиков и клиентов, освоение новых направлений деятельности и одновременно с этим неспособность используемых в компании разрозненных информационных приложений обеспечить оперативное управление ключевыми бизнес-процессами заставили руководство ЗАО «СанТехПласт» принять решение о создании единой информационной системы. Наряду с такими серьезными требованиями, как общая стоимость программного решения и его масштабируемость, для компании «СанТехПласт» основным критерием выбора стала возможность получения качественного управленческого консалтинга. Поэтому для создания корпоративной информационной системы было выбрано решение SAP Business One. Реализация проекта внедрения была поручена компании «IT T» – сертифицированному бизнес-партнеру компании SAP в Татарстане.

Перед внедрением решения SAP Business One были сформулированы основные функциональные цели проекта:

- достижение прозрачности бизнеса, которое подразумевает полное отражение всех видов деятельности в едином информационном пространстве;
- повышение качества и оперативности управленческих решений на основе достоверной информации;
- структурирование процессов продаж и закупок;
- улучшение договорной работы и как следствие – сокращение времени на обслуживание клиентов;
- унификация бизнес-процедур;
- разграничение полномочий и ответственности сотрудников;
- оперативный учет состояния складских запасов и управление движением ТМЦ;
- учет затрат по отдельным проектам компании.

Внедрение проходило в полном соответствии с методологией компании SAP. Первым и наиболее важным с точки зрения ожиданий заказчика этапом стало проведение управленческого консалтинга специалистами компании «IT T». За два месяца консультантами был выполнен большой объем работ – формализованы все основные бизнес-процессы компании, внесены изменения в организационную структуру, определены полномочия и ответственность сотрудников, разработаны должностные инструкции. В результате проведенных изменений в компании функции закупок и продаж были выделены в отдельные подразделения. Это позволило оптимизировать работу менеджеров по закупкам и продажам благодаря четкому разграничению должностных обязанностей. В компании была также разработана система мотивации менеджеров по продажам, устанавливающая зависимость оплаты труда от объемов продаж по группам товаров и от активности работы с новыми клиентами. Такая система мотивации будет способствовать не только увеличению объемов продаж, но и расширению рынка сбыта.

В рамках второго этапа была проведена разработка прототипа системы, осуществлен ввод системы в опытную эксплуатацию и сделана финальная доработка прототипа. Особо важной задачей на данном этапе стало внедрение функциональных возможностей по работе с клиентами (CRM) – создание единой базы клиентов компании, реализация в системе возможностей хранения и анализа историй взаимоотношений с клиентами (договора, переговоры, контакты), возможностей планирования, проведения и анализа результатов маркетинговых акций.

ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА

Программное обеспечение:

- Решение SAP Business One
- Сервер управления базами данных Microsoft SQL SP3

Аппаратные средства:

- Server FSC PRIMERGY RX300S2

ОПРАВДАНЫЕ ОЖИДАНИЯ

1 марта 2006 года система была введена в промышленную эксплуатацию. Система эксплуатируется 15 пользователями. Специалисты компании «IT T» оказывают услуги по сопровождению системы.

Внедрение решения SAP Business One позволило компании «СанТехПласт» добиться целого ряда значительных положительных эффектов:

- оптимизирован документооборот между подразделениями;
- упорядочена работа сотрудников, повысилась эффективность взаимодействия подразделений;
- сократилось время обработки заказов клиентов, повысилось качество обслуживания клиентов;
- повысилось качество отчетной документации.

В результате внедрения решения SAP Business One в компании «СанТехПласт» было создано единое информационное пространство, объединившее все подразделения компании в единую систему. Однократность ввода информации, разграничение прав доступа – эти и другие возможности системы позволили руководству компании «СанТехПласт» получать достоверную информацию для принятия правильных управленческих решений. Сегодня руководство компании тратит значительно меньше времени на организацию текущего контроля, уделяя больше внимания планированию стратегических инициатив. В ближайших планах руководства внедрение системы бюджетирования.

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

115054, Москва, Космодамианская наб., 52/2.

Телефон: (495) 755-9800.

Факс: (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com

ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

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

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. Будем рады ответить на них!

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу: **www.sap.ru/company/digest**, и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.

