

История успеха



КРАТКИЙ ОБЗОР

Название компании

ЗАО «Европа Уно Трейд»

Местоположение

г. Москва, Россия

Отрасль

Оптовая и розничная торговля, производство

Продукты/услуги

Воздушные шары и товары для праздника, производство латексных воздушных шаров, услуги по аэродизайну

Web Site

www.sharik.ru

Используемые решения

Решение mySAP All-in-One

Цели проекта

- Повышение эффективности использования оборотных средств
- Оптимизация складских запасов
- Организация финансового планирования ключевых направлений
- Организация финансово-материального учета
- Улучшение качества и скорости обслуживания клиентов

Особенности внедрения

- Продолжительность проекта – 9 месяцев
- Количество пользователей – 21

Результаты внедрения

- Создание единой клиентской базы
- Предоставление менеджерам по продажам оперативной информации о клиенте и возможности анализа истории отношений с клиентом
- Увеличение скорости формирования и обработки заказов при существенном снижении ошибок комплектации
- Оптимизация работы с поставщиками

Аппаратное обеспечение

Сервер Hewlett-Packard rx5670 на базе процессоров Intel Itanium

Партнер по внедрению

Enterprise ONE
(Группа компаний Vervysell)
www.enterprise-one.ru

«Мы получили современную масштабируемую систему управления, имеющую четко отработанные бизнес-процессы. Мы уверенно смотрим в будущее, теперь развитие компании не ограничивается функциональными возможностями используемой системы».

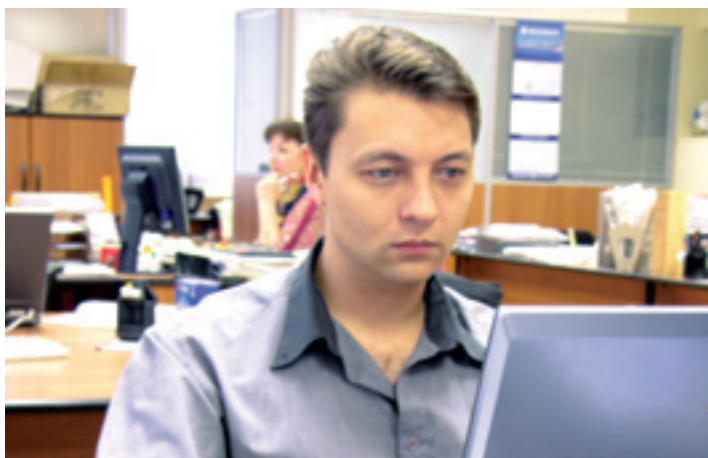
Григорий Михайлович Рыбаков, генеральный директор компании «Европа Уно Трейд».

ЗАО «Европа Уно Трейд»

Компания «Европа Уно Трейд» (г. Москва) работает в сфере торговли и производства party-товаров (товаров для праздника) с 1992 года. Компания является крупнейшим поставщиком воздушных шаров в России и странах СНГ (30–35% рынка). Владеет торговой маркой «Веселая затея», объединяющей под собой обширный и разнообразный ассортимент товаров для праздника. Это единственная в России компания, которая имеет собственное производство латексных воздушных шаров. Кроме того, компания занимается организацией праздников и аэродизайном – оформлением воздушными шарами. Численность сотрудников компании, включая филиал в Санкт-Петербурге, – 230 человек.



Григорий Михайлович Рыбаков,
генеральный директор.



Александр Арановский,
ИТ-директор.

«Праздничный» бизнес

В начале 90-х годов, когда отечественное производство воздушных шаров практически остановилось, компания «Европа Уно Трейд» стала одной из первых, которая начала импортировать в Россию латексные и фольгированные шары. Успешная реализация масштабного проекта по оформлению Кремлевской елки стала началом развития оформительского направления в компании. В 1994 году компания выполнила еще один крупный заказ – оформление Игр доброй воли в Санкт-Петербурге – более полумиллиона шариков были поставлены, наполнены гелием и прикреплены к каждому из 23 тыс. мест на стадионе «Петровский». После Игр компания открыла в Санкт-Петербурге свой филиал. Через год объемы импортируемых воздушных шаров составляли уже десятки миллионов штук. Пережив кризис 1998 года, компания через полтора года восстановила объемы продаж. В начале 2000 года «Европа Уно Трейд» начала строительство производственной площадки в Зеленограде. В 2001 году компания зарегистрировала торговую марку «Веселая затея», под которой стала продвигать воздушные шары и товары для праздников (около 5000 наименований). В том же году компания открыла в Москве и Санкт-Петербурге 5 специализированных магазинов «Веселая затея» и более 15 торговых точек в крупных торговых центрах. Ещё одним перспективным направлением деятельности компа-

нии является рекламная печать на шарах. «Европа Уно Трейд» – единственная компания, которая занимается нанесением рекламы и оригинального дизайна на воздушные шары в промышленных масштабах (более двух миллионов шаров в месяц).

Решения SAP для party-бизнеса

Рост бизнеса компании «Европа Уно Трейд» – увеличение товарооборота, расширение ассортимента товаров и услуг, развитие собственной торговой сети – потребовали от руководства компании проведения комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию бизнес-процессов. Наличие проблем в области обработки информации – отсутствие четкого планирования материалов, «непрозрачность» складского учёта, невозможность точной оценки стоимости кредитов и их влияния на цену товара, неустойчивая система калькуляции себестоимости продаж – всё это говорило о необходимости изменений.

В целях сохранения конкурентного преимущества руководством компании были поставлены следующие задачи:

- повышение эффективности использования оборотных средств;
- оптимизация складских запасов;
- организация финансового планирования ключевых направлений;
- организация финансово-материального учета;
- улучшение качества и скорости обслуживания клиентов.



Главный офис, Зеленоград.



Юля Троцкая и Света Шипицина,
отдел рекламной печати.

**Павел Игнатюк,
ведущий специалист по ММ.**



Решить поставленные задачи было невозможно без современной информационной системы управления, позволяющей в режиме реального времени получать достоверную информацию о состоянии ключевых бизнес-процессов для своевременного принятия управленческих решений. Используемые в компании средства автоматизации бухгалтерского учета и логистики не могли обеспечить поддержку запланированных изменений. Проанализировав рынок решений для управления предприятиями среднего и малого бизнеса, руководство компании «Европа Уно Трейд» остановило свой выбор на программном решении mySAP All-in-One от компании SAP. Среди причин, определивших этот выбор, стоит отметить такие как наличие стандартных бизнес-процессов, Web-технологий, системы управления отношениями с клиентами (CRM), а также поддержку непрерывного производства.

«После внедрения программного решения компания «Европа Уно Трейд» встала на твердую технологическую платформу, которая уже сейчас дает очевидные результаты, подтверждающие правильность выбранной стратегии развития информационной инфраструктуры компании, и, поверьте мне, у компании, равняющейся в информационных технологиях на мировых производителей, блестящие перспективы».

Святослав Михайлов, руководитель проекта, Enterprise ONE.

Реализация проекта

Внедрение решения mySAP All-in-One проводилось в несколько этапов и в общей сложности заняло 9 месяцев. Внедрение решения было построено в соответствии с методологией ASAP, с использованием «EIDistribution» – квалифицированного пакета решений SAP All-in-One, разработанного специалистами компании Enterprise ONE (группа компаний Verysell), являющейся бизнес-партнером SAP, а также технологии штрих-кодирования PSI, разработанной специалистами ЗАО «Европа Уно Трейд».

Проект внедрения решения SAP начался с упорядочивания организационной структуры и описания бизнес-процессов компании. На данном этапе, в соответствии с заложенными в решение бизнес-процессами, были определены функциональные обязанности сотрудников и процедуры их взаи-

модействия, которые нашли отражение в информационной системе в виде должностных инструкций и регламентов.

Не менее важным было проведение работ в области документооборота – обеспечение однократного ввода документа в месте его возникновения с последующей обработкой и анализом заинтересованными службами в пределах предоставленных им полномочий.

Следующим шагом стало построение системы отношений с клиентами и поставщиками. В рамках проекта были решены следующие задачи:

- создание единой клиентской базы, позволяющей вести информацию о клиентах в таких разрезах как – контактное лицо, частота обращений, интересующие товарные позиции, задолженности, платежное поведение, ценообразование и пр;
- предоставление менеджерам по продажам оперативной информации о клиенте и возможности анализа истории отношений с клиентом;
- увеличение скорости формирования и обработки заказов при существенном снижении ошибок комплектации;
- оптимизация работы с поставщиками – формирование заказа на поставку с учетом истории продаж, неудовлетворенного спроса и экспертной оценки, отслеживание статуса заказа.

В результате внедрения функциональных возможностей CRM руководство компании получило инструменты для анализа эффективности работы менеджеров по сбыту и закупкам, формирования взвешенной ценовой политики в разрезе групп клиентов и регионов, планирования и реализации маркетинговых инициатив.

Положительный эффект от внедрения решения mySAP All-in-One ощутили и клиенты компании «Европа Уно Трейд». Благодаря имеющимся в системе информационным сервисам, клиенты получили возможность формировать заказы через Интернет и отслеживать ход их выполнения, получать оперативную информацию о задолженности и изменении цен, знакомиться с новым ассортиментом продукции, а также самостоятельно выбирать маркетинговую программу и участвовать в маркетинговых акциях. Несомненно, наличие таких сервисов для клиентов создает компании дополнительные конкурентные преимущества.

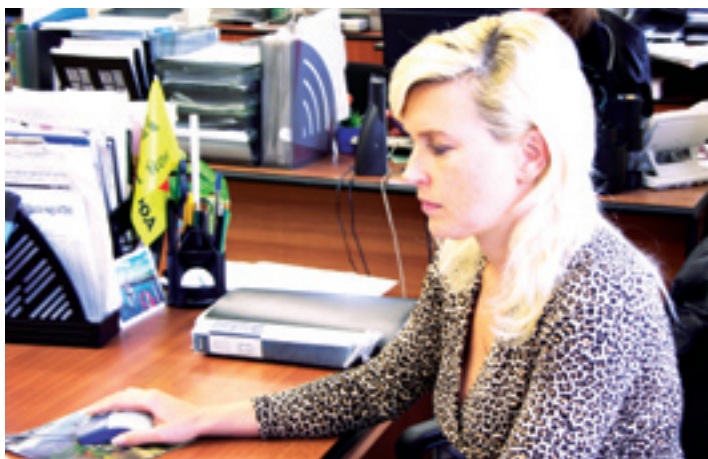


Марина Барышникова, менеджер отдела продаж.

Дальнейшее развитие корпоративной информационной системы ЗАО «Европа Уно Трейд» предполагает наращивание функциональности CRM и расширение Web-сервисов, совершенствование компонента для управления финансовой деятельностью, а также подключение к системе филиала в Санкт-Петербурге. Стратегические планы руководства компании связаны с развитием производственного направления (включая открытие производства в Юго-Восточной Азии), построением дистрибуторской сети, организацией мобильных продаж. Сегодня очевидно, что решающую роль в их реализации будут играть решения SAP.



Людмила Финяк, менеджер отдела продаж.



Елена Крутченко, менеджер отдела продаж.

Авторское право © 2006 SAP AG. Все права сохраняются. SAP, mySAP, mySAP.com, 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, встречающихся в этом документе, являются торговыми марками соответствующих компаний.

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

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

Телефон: +7 (495) 755-9800.

Факс: +7 (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.



Андрей Николаевич Громов, руководитель проекта, «Европа уно Трейд».

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

