



ЗАО «МЕТТЛЕР-ТОЛЕДО ВОСТОК»

ИСТОРИЯ УСПЕХА КЛИЕНТА SAP

КРАТКИЙ ОБЗОР

«Проанализировав свою деятельность в новой системе за 2007 и 2008 годы, мы были приятно удивлены повышением валовой прибыли по многим направлениям до 15%. Мы связываем этот результат с повышением контроля нашей деятельности благодаря SAP Business One».

Юрий Макаров,
заместитель директора
ЗАО «Меттлер-Толедо Восток»

Название компании

- ЗАО «Меттлер-Толедо Восток»

Местоположение

- Россия, Москва

Интернет адрес

- www.mtrus.com

Отрасль

- Производство и дистрибуция весового оборудования, а также аналитических и контрольных приборов для лабораторий и промышленности

Цели проекта

- Повысить эффективности бизнеса посредством создания мощной информационной основы для дальнейшего роста компании

Партнер по внедрению

- ООО «ГазИнтех»

Используемые решения и сервисы

- Решение SAP для малого и среднего бизнеса (SAP Business One)

Особенности внедрения

- Крупнейший проект по внедрению SAP Business One в России: более 160 пользователей, распределенных по России и странам СНГ (Украина и Казахстан)

Результаты проекта

- создание единого информационного пространства, способствующего повышению контроля со стороны руководства
- стандартизация и унификация процессов и процедур подразделений,
- создание инструментов для глубокого анализа и оптимизации деятельности компании
- повышение валовой прибыли до 15%



ЗАО «МЕТТЛЕР-ТОЛЕДО ВОСТОК»

ИСТОРИЯ УСПЕХА КЛИЕНТА SAP

ЗАО «Меттлер-Толедо Восток»

МЕТТЛЕР ТОЛЕДО — это транснациональная корпорация, крупнейший в мире производитель лабораторного, промышленного и торгового весоизмерительного оборудования. Компания занимает лидирующие позиции в разработке и производстве аналитических приборов для лабораторий и промышленности. По приблизительным оценкам доля МЕТТЛЕР ТОЛЕДО на рынке лабораторных весов составляет 40%.

Корпорация МЕТТЛЕР ТОЛЕДО представлена в 120 странах мира, причем более чем в 40 из них имеет собственные подразделения. Производственные предприятия находятся в Германии, Франции, Великобритании, Швейцарии, США и Китае. Штаб-квартира компании располагается в швейцарском городе Грайфензее.

На российском (тогда советском) рынке компания появилась в 1980х годах, хотя ее продукция была известна некоторым лабораториям еще раньше. Самостоятельное представительство в СНГ существует с 1996 года и находится в Москве.

В настоящее время в российском отделении МЕТТЛЕР ТОЛЕДО работают более 100 сотрудников. МЕТТЛЕР ТОЛЕДО СНГ имеет региональные офисы в Екатеринбурге, Самаре, Ростове-на-Дону, Красноярске, Хабаровске и Тюмени.

Вся продукция МЕТТЛЕР ТОЛЕДО произведена в соответствии с международным стандартом качества ISO9001 и экологической безопасности ISO14001. Оборудование, поставляемое на рынок СНГ, имеет

сертификаты Ростехрегулирования и ряда других сопредельных стран, внесено в Государственный реестр средств измерений.

SAP Business One – чтобы быть первым

Изначально на пространстве СНГ (Россия, Украина, Казахстан) у МЕТТЛЕР ТОЛЕДО не было единой системы, в которой хранилась бы вся информация об операционной деятельности. Самыми автоматизированными были отделы бухгалтерии, которые работали в среде 1С. Продажи и работа с клиентами велись в стандартных программах MS Office. Обмен информацией между подразделениями осуществлялся посредством электронных таблиц и документов. При подготовке отчетности создавалось несколько excel-файлов, которые потом сливались в один общий, на основе которого и формировалась общая отчетность по СНГ. Позднее в 1999-2000гг силами собственных программистов был разработан модуль работы с клиентами на основе MS-Access.

На каком-то этапе руководство компании поняло, что система на базе MS Excel и MS Access себя просто исчерпала. С этого момента в МЕТТЛЕР ТОЛЕДО СНГ стали серьезно задумываться о необходимости создания единой информационной системы.

На уровне корпорации не было единой стандартной информационной системы: подразделения самостоятельно выбирали системы в зависимости от задач и особенностей местного рынка. Данное обстоятельство, с одной стороны, позволяло выбрать систему «на свой вкус», с другой стороны, вся ответственность за выбор

также ложилась на местное руководство. Поэтому к выбору системы в МЕТТЛЕР ТОЛЕДО СНГ отнеслись очень внимательно.

Решение, которое искало руководство МЕТТЛЕР ТОЛЕДО, должно было отвечать 3 важным требованиям:

- располагать широкими функциональными возможностями, будучи в то же время масштабируемым;
- быть локализованным и иметь полноценную локальную поддержку;
- быть оптимальным по соотношению цена/качество

Согласно указанным критериям были оценены имеющиеся на тот момент предложения от ведущих производителей ERP-систем. Однако многие из них были отклонены по причине недостаточной поддержки в России либо высокой цены внедрения.

Узнав о том, что у компании SAP имеется решение для малого и среднего бизнеса, SAP Business One, в МЕТТЛЕР ТОЛЕДО поняли, что наконец-то нашли идеальное для себя решение. За разумные деньги компания получила лучшее соотношение цена/качество плюс надежность мирового бренда.

В качестве Партнера по внедрению была выбрана компания ООО «ГазИнтех». К партнеру по внедрению предъявлялись следующие требования:

- у партнера должен был быть опыт работы с большим заказчиком (у ООО «ГазИнтех» был такой опыт)
- наличие мощной платформы для кастомизации системы под заказчика

Всем этим требованиям компания «ГазИнтех» соответствовала.

Реализация проекта

В качестве ключевых задач проекта можно выделить следующие:

- создание единого информационного пространства и единой программной платформы для всех подразделений в России и СНГ
- сокращение трудоемкости работ по вводу и анализу информации.
- прозрачность и эффективный контроль финансовых потоков Компании;
- автоматизация основных бизнес-процессов: продажи и закупки, оказание сервиса;
- обеспечение единой системы контроля над бизнес-процессами закупок и продаж;
- получение инструмента для построения финансовой отчетности в соответствии с корпоративными стандартами (GAAP) и глубокого финансового анализа деятельности;

Проект внедрения SAP Business One стартовал в середине 2006 года и проходил в 4 этапа.

1 этап.

Предпроектное обследование.

Обследование Компании проводилось с целью формализации и анализа существующих бизнес-процессов. Богатый опыт специалистов «ГазИнтех», экспертные знания сотрудников Заказчика и мировой опыт компании SAP по внедрению ERP-систем позволили выстроить четкие модели бизнес-процессов и выработать рекомендации по их оптимизации, учитывающие потенциал информационной платформы и функциональные возможности.

2 этап.

Концептуальное проектирование.

Целью этапа было построение Концептуального проекта внедрения. На

данном этапе подробно прописывались основные блоки и компоненты будущей системы, определялся объем необходимых доработок стандартного функционала. При проектировании делался акцент на надежности и быстроте действия системы, а также гибкости и возможности адаптации для решения новых задач в будущем.

3 этап.

Реализация.

Были проведены работы по настройке системы. Разработка и настройка системы велась в тесном взаимодействии с ключевыми пользователями, что позволило сократить время на адаптацию системы и в полной мере реализовать ожидания Заказчика. Также была проработана документация для администраторов и пользователей системы с учетом специфики каждой из ролей пользователей системы и бизнес-процессов.

4 этап

На этом этапе Функционального тестирования было проведено обучение пользователей и нагрузочное тестирование. Переход в опытно-промышленную эксплуатацию осуществлен по бесшовной технологии запуска. При этом компоненты системы вводились в работу поэтапно, что позволило облегчить конечным пользователям освоение и понимание системы, а также существенным образом снизить риски проекта в целом.

В апреле 2007 года система (в объеме автоматизации российских представительств) была запущена в опытно-промышленную эксплуатацию, а через 3 месяца успешно переведена в режим промышленной эксплуатации.

К концу 2007 года на базе программной платформы, созданной в итоге автоматизации российского офиса, завершился процесс локализации системы для представительств МЕТТЛЕР ТОЛЕДО в Казахстане и Украине.

Результаты проекта:

Подводя итоги внедрения, можно констатировать, что в результате работы в целом удалось достичь целей, поставленных перед командой внедрения. Были автоматизированы основные бизнес-процессы компании:

1. Взаимоотношения с клиентами:

- Маркетинговая работа. Ведение справочника маркетинговых клиентов, ведение рассылок и обзвона клиентов (Segmar Activity), хранение информации о проведенных активностях;
- CRM. Ведение потенциальных сделок, ведение персонализированных активностей с клиентом, анализ работы менеджеров.

2. Управление финансами

- Закупки для собственных нужд (учет затрат). Ведение процедур утверждения затрат по схеме «сотрудник-руководитель-бухгалтер», ведение учета затрат по регионам, отделам и центрам затрат, ведение бюджетирования по центрам затрат;
- Бухгалтерский учет в части закупок, продаж, взаиморасчетов, НДС. Первичные документы порождают проводки в системе. При этом проводка, сформированная в системе, содержит аналитические признаки, в соответствии с настройками аналитического учета. Был внедрен блок финансовых отчетов, позво-



«В результате специалистам ГазИнтех удалось создать единую систему, которая позволяет оперативно получать данные по всем аспектам деятельности нашей Компании».

Юрий Макаров,
заместитель директора
ЗАО «Меттлер-Толедо Восток»

более 160 пользователей, распределенных по России и странам СНГ (Украина и Казахстан). За реализацию данного проекта компания ГазИнтех была отмечена наградой «Сделка года — 2006» на Форуме партнеров SAP 2007.

В настоящее время запланирован ряд усовершенствований, направленных на дополнительные меры по обеспечению безопасности данных. Также в будущем планируется переход на последнюю версию SAP Business One 2007.

ляющих строить срезы на основе настроенных аналитических признаков;

- Финансовый учет в соответствии с корпоративными стандартами (US GAAP). Построение корпоративной финансовой отчетности в соответствии с принятыми в компании стандартами путем трансформации данных российского бухгалтерского учета;
- Интеграция с 1С:Бухгалтерия используется для ведения учета ОС и зарплат. «Краеугольным камнем» интеграции является обеспечение идентичных оборотов по всем счетам.

3. Управление логистической сетью

- Закупки из-за рубежа товаров для продажи. Оформление заказов на закупку на основе заказов клиентов, контроль доставки, таможенного оформления товаров, учет дополнительных затрат;

4. Управление сбытом

- Продажи. Формирование коммерческих предложений с использованием интерактивного классификатора товаров, формирование заказов клиентов, предварительный, текущий и последующий контроль дебиторской задолженности, отслеживание графика оплат и прочих условий договора;
- Ценообразование. Ведение калькуляции цен для продажи на различных условиях, механизм автоматизированного расчета ценовых листов;
- Авторизация коммерческих предложений. Создана система авторизации скидок и специальных условий в соответствии с уровнем полномочий сотрудника.

5. Управление документооборотом

- Система на базе решения SAP Business One обладает развитой подсистемой контроля полномочий, включая процессы документооборота; процедуры утверждения документов; авторизацию по всем основным операциям; контроль затрат; систему предупреждений о ключевых, пограничных событиях в бизнес-процессах;

6. Аппаратный комплекс, на котором развернута система, был поставлен компанией ГазИнтех.

Внедрение решения SAP Business One, объединив все оперативно-учетные данные в одной системе, позволило создать единое информационное пространство, что существенно увеличивает возможности предварительного, оперативного и последующего контроля над всеми аспектами деятельности компании.

Система позволила стандартизировать и унифицировать процессы и процедуры подразделений, а также получить инструменты для глубокого анализа и оптимизации деятельности компании.

Внедренное решение является основой для систем учета и контроля, которые отличаются концепциями и правилами: 1) отчетности по российским стандартам; 2) финансовой отчетности по корпоративным стандартам (US GAAP). Благодаря SAP business One заложена основа для прохождения аудита SOX контроля.

Проект в МЕТТЛЕР ТОЛЕДО СНГ – самый крупный проект по внедрению SAP Business One в России в 2007 году и один из самых крупных в мире:

Информация к действию

Позвоните нам прямо сегодня, чтобы завтра быть впереди конкурентов!
8 800 200 9777 (звонок по России бесплатный).

Эксперты SAP 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.

Адреса офисов

ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва,
Космодамианская
набережная, 52/2.
Т.: +7 (495) 755-9800,
Ф.: +7 (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com
www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

РФ, 190000, Санкт-Петербург,
ул. Малая Морская, д. 23.
Т.: +7 (812) 448-4103,
Ф.: +7 (812) 448-4102.

E-mail: info.cis@sap.com
www.sap.ru

ООО «САП Украина»

Украина, 03150, Киев,
ул. Димитрова, 5.
Т.: +38 (044) 490-3391, 490-3393;
Ф.: +38 (044) 490-3394.

E-mail: info.Ukraine@sap.com
www.sap.ua

ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 050059, Алматы,
ул. Фурманова 240 Г.
Т.: +7 (727) 250-8400,
Ф.: +7 (727) 250-8401.

E-mail: info.kazakhstan@sap.com
www.sap.ru

Авторское право © 2008 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.