ПАРТНЕРСТВО РАДИ ПРОГРЕССА
КЕЙСЫ SAP VALUE AWARD

Пятница, 4 октября 2019
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №43
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4601865000295
10043

SAP
SAP VALUE AWARD

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ФИНАЛИСТЫ SAP VALUE AWARD 2019

АРТЕМ КРАСНОВ

КАТЕГОРИЯ «ОПЕРЕЖАЯ КЛИЕНТСКИЕ МЕЧТЫ»

«АКРОН» 4
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» 4
ФК «ЗЕНИТ» 4
«ЛИГА СТАВОК» 4
GLORIA JEANS 5
«ИН ТАЙМ» 5
«ТЕГЕТА МОТОРС» 5
INGKA CENTRES 5

КАТЕГОРИЯ «НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ»

«УРАЛХИМ» 6
«СЕВЕРСТАЛЬ-МЕНЕДЖМЕНТ» 6
ТАВХИДБАНК 6
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» 6

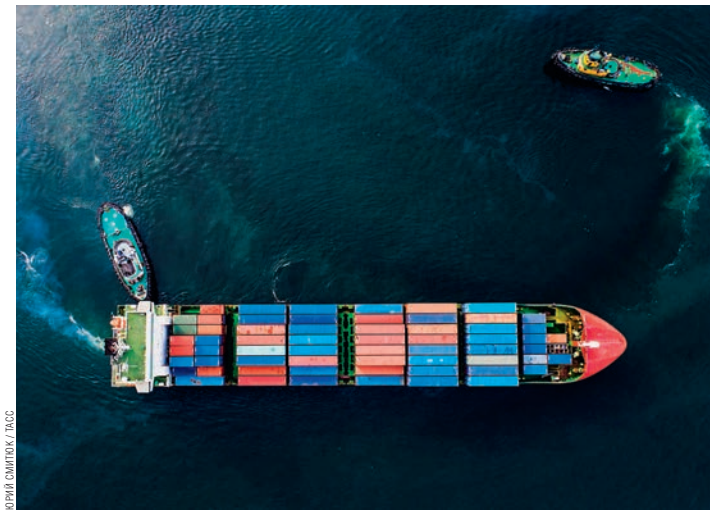
КОНСТАНТИН КОКОШКИН

КАТЕГОРИЯ «ЛОГИСТИКА НА ПОЛЬЗУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ»

ОМК 7
X5 RETAIL GROUP 7
HEINEKEN В РОССИИ 7
EURASIAN RESOURCES GROUP 7
ABI PRODUCT 8
IMZO 8

КАТЕГОРИЯ «ПРОИЗВОДСТВО 4.0»

АЛКОГОЛЬНАЯ СИБИРСКАЯ ГРУППА 8
EURASIAN RESOURCES GROUP 8
«ЦЕЙСС-БЕЛОМО» 9
«ГРОСВЕР ГРУП» 9


ЮРИЙ СМИТЮК / ТАСС

КАТЕГОРИЯ «ЛЮДИ — САМЫЙ ЦЕННЫЙ КАПИТАЛ»

ЧТПЗ 9
«ПОЛЮС» 9
«МЕТАЛЛОИНВЕСТ» 10
«ОТКРЫТИЕ» 10
«НЕФТЕТРАНССЕРВИС» 10
БЖД 10
«МЕТИНВЕСТ» 11
AB INBEV EFES 11

КАТЕГОРИЯ «ЛИДЕР ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ»

АЛКОГОЛЬНАЯ СИБИРСКАЯ ГРУППА 11
«М.ВИДЕО-ЭЛЬДОРАДО» 11
ПГК 12
AB INBEV EFES 12
«СИБИРСКИЙ ГИГАНТ» 12
«КАЗАТОМПРОМ» 12
AGP 13
UNIX 13

КАТЕГОРИЯ «ФИНАНСЫ — НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР БИЗНЕСА»

«Т ПЛЮС» 13
SIKA 13
AL HILAL 14
СБЕРБАНК 14

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Партнерство ради прогресса. Кейсы SAP Value Award»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Рекламная служба:
Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262
Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат»
Роман Рожков — выпускающий редактор
Ольга Еременко — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Екатерина Липатова, Галина Кожеурова — фоторедакторы
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Адрес: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-64419 от 31.12.2015

Типография: Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»
109548, Москва, ул. Шоссейная, дом.4Д
тел: (495) 276-1606, факс: (495) 276-1607
print@pkpp.ru, www.pkpp.ru
Тираж: 75000. Цена свободная
Ограничение: 16+

Фото на обложке: предоставлено SAP

БИЗНЕС ВЫСОКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

SHANNON FAGAN / GETTY IMAGES

СЕГОДНЯ БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ПРОСТО НЕ ВЫЖИТЬ. ОДНАКО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ IT-РЕШЕНИЙ РАДИ САМОГО ФАКТА — ПУТЬ В НИКУДА: ПОНИМАТЬ, РАДИ ЧЕГО КОМПАНИЯ БУДЕТ ИХ ПРИМЕНЯТЬ И К КАКОМУ ЭФФЕКТУ ЭТО ПРИВЕДЕТ, ЖИЗНЕННО ВАЖНО. ИМЕННО ПОЭТОМУ БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ ПРОДУКТЫ SAP: ОНИ ПОМОГАЮТ УЗНАТЬ, ЧТО ВДОХНОВЛЯЕТ КАЖДОГО СОТРУДНИКА, КАКИЕ РЕШЕНИЯ СЛЕДУЕТ ПРИНИМАТЬ РУКОВОДСТВУ И ЧТО НУЖНО КАЖДОМУ ПОКУПАТЕЛЮ. ИМЕННО ПОЭТОМУ В СПИСОК ПАРТНЕРОВ SAP ВХОДЯТ ТЫСЯЧИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВСЕМУ МИРУ, ДЛЯ КОТОРЫХ ВЫГОДА ОТ СЕРВИСОВ НЕМЕЦКОГО ВЕНДОРА ОЧЕВИДНА.

ЧТОБЫ ПООЩРИТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ, SAP С 2016 ГОДА ВРУЧАЕТ ИМ УЖЕ СТАВШУЮ ТРАДИЦИОННОЙ ПРЕМИЮ, КОТОРАЯ ПРИСУЖДАЕТСЯ ЗА ВЫДАЮЩИЕСЯ РЕЗУЛЬТАТЫ, ДОСТИГНУТЫЕ БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ РЕШЕНИЙ КОМПАНИИ, SAP VALUE AWARD. ЖЮРИ, В СОСТАВ КОТОРОГО ВХОДЯТ ПРИЗНАННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ, ОЦЕНИВАЕТ УЧАСТНИКОВ ПО СОВОКУПНОСТИ КРИТЕРИЕВ. СРЕДИ НИХ, НАПРИМЕР, МАСШТАБ ЭФФЕКТА ОТ ИЗМЕНЕНИЙ, ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ НА ОПЕРАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ, НАЛИЧИЕ ПРОЧНОЙ СВЯЗИ ВНЕДРЕНИЯ РЕШЕНИЙ SAP С ПОЛУЧЕННЫМИ БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТАМИ.

ВЫБОР БУДЕТ СДЕЛАН В СЕМИ НОМИНАЦИЯХ: «НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ», «ОПЕРЕЖАЯ КЛИЕНТСКИЕ МЕЧТЫ», «ЛОГИСТИКА НА ПОЛЬЗУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ», «ЛИДЕР ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ», «ЛЮДИ — САМЫЙ ЦЕННЫЙ КАПИТАЛ», «ФИНАНСЫ — НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР БИЗНЕСА» И «ПРОИЗВОДСТВО 4.0». НО ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ: ПОМИМО ПОБЕДИТЕЛЕЙ В НОМИНАЦИЯХ У SAP VALUE AWARD ЕСТЬ И ОТДЕЛЬНЫЙ «ПРИЗ ЗРИТЕЛЬСКИХ СИМПАТИЙ», ИЗГОТОВЛЕННЫЙ В ЕДИНСТВЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ.

СПИСОК УЧАСТНИКОВ SAP VALUE AWARD 2019 И ОПИСАНИЕ ТОГО, КАК КАЖДЫЙ ИЗ НИХ РЕАЛИЗОВАЛ ВНЕДРЕНИЕ SAP, ВЫ МОЖЕТЕ НАЙТИ ЗДЕСЬ, В ЭТОМ ПРИЛОЖЕНИИ.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «SAP»

АНДРЕЙ ФИЛАТОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SAP CIS

Сегодня на бизнес любой отрасли влияет очень много факторов: экономические, внутренние, внешнеполитические. Компании нужно постоянно меняться для того, чтобы оставаться на плаву, чтобы развиваться. Как раз решения SAP помогают компаниям меняться в нужном направлении и продолжать оставаться в бизнесе.
Именно в способности стать драйвером положительных изменений я вижу миссию SAP. Для тех компаний, которые вместе с SAP успешно проходят череду изменений и достигают значительных бизнес-результатов, SAP в СНГ учредила специальную премию SAP Value Award.

SAP CIS

ДМИТРИЙ КРАСЮКОВ,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SAP CIS

Мы всегда позиционировали ценность наших решений через успешные клиентские истории. Мы воспринимаем премию SAP Value Award как способ привлечь ваше внимание к лучшим бизнес-инициативам наших клиентов.
В этом году в конкурсе принимает участие 41 бизнес-инициатива. Это истории успеха наших клиентов; истории, где четко отражены качественные и количественные результаты, полученные с помощью решений SAP.
Я уверен, что эти истории, равно как и другие успешные истории клиентов SAP,— это то неоспоримое доказательство ценности наших решений, это тот прочный фундамент, на котором строится экономика наших стран.

АЛЕКСАНДР ШОХИН,
ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Мы живем в эру стремительного развития технологий, так называемую цифровую эпоху. Сейчас, чтобы оставаться конкурентоспособным, бизнес должен максимально использовать эти технологии — стать частью цифровой экономики.
Эффективные бизнес-связи — основа стабильного миропорядка. Именно поэтому так важно развивать бизнес-сообщество.
Сегодня в рамках премии SAP Value Award собрались компании-лидеры, готовые трансформировать свой бизнес, те, кто приносит на локальные рынки лучшие примеры из мировой практики, тем самым строя достойное будущее как собственной компании, так и страны в целом. Я рад поприветствовать финалистов премии и пожелать им удачи!

«АКРОН»

ПЕРЕХОД НА ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРИ ПОМОЩИ SAP SALES CLOUD ПОЗВОЛИЛ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ.

Группа «Акрон» — один из ведущих вертикально интегрированных производителей минеральных удобрений в России и мире. Количество сотрудников — около 11 тыс. Выручка (2018 год) — $1,7 млрд. Адрес сайта — www.acron.ru. Российская сбытовая сеть холдинга — АО «Агронова» — десять специализированных агрохимических предприятий, которые предоставляют услуги по доставке, продаже и хранению минеральных удобрений клиентам из 80 регионов России.

НАЧАЛО

Компания решила усовершенствовать процессы взаимодействия с клиентами в РФ и СНГ. Бизнес-процессы на предприятиях сети были сформированы в результате многолетней практики ведения сделок с учетом региональной специфики и имели существенные различия. Хранение данных по продажам, обмен информацией с головным офисом, а также согласование сделок происходило в разных корпоративных системах.

ЦЕЛИ

Стандартизация процессов взаимодействия с клиентами.
Автоматизация подготовки унифицированных коммерческих предложений, счетов и договоров, уменьшение времени на обработку и согласование печатных форм.
Консолидированная отчетность по предприятиям сбытовой сети АО «Агронова» в режиме реального времени.
Получение информации о состоянии остатков на складах предприятий в режиме реального времени.

РЕШЕНИЕ SAP

SAP Sales Cloud.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Инициатива внедрения системы централизованного управления была направлена на изменение сразу нескольких бизнес-процессов: организация учета истории контактов с контрагентами, планирование процессов по реализации минеральных удобрений, инициация и сопровождение сделок, ведение базы договоров, контроль за реализацией продукции и консолидация отчетности по предприятиям сбытовой сети АО «Агронова». В рамках проекта разработаны печатные формы коммерческого предложения, счета, договора, которые автоматически генерируются в системе после согласования сделки.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение облегчило согласование контрактов и условий предложений благодаря работе пользователей в единой системе. Отчеты в различных ракурсах теперь доступны в системе в режиме реального времени. У компании появился единый источник информации о продажах, существенно сократилось количество ручных операций.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Компания получила консолидированные данные по клиентам и истории взаимоотношений с ними и удобный инструмент планирования процессов по реализации минеральных удобрений. Решение SAP позволило автоматизировать процесс инициации, согласования и сопровождения сделок. За счет внедрения решения повысилось качество работы с клиентами.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Ускорение времени подготовки отчетности на 50%.
Ускорение согласования условий сделок на 30%.
Снижение количества ошибок при подготовке документации на 75%.

«АЛЬФА-СТРАХОВАНИЕ»

ВНЕДРЕНИЕ IT-ПРОДУКТОВ SAP ПОМОГЛО КОМПАНИИ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, УЛУЧШИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИКОВ ПРИ РАБОТЕ СО СТРАХОВЫМИ СЛУЧАЯМИ ПО ОСАГО И ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ.

«АльфаСтрахование» — крупнейшая частная страховая компания в России. Компания предлагает частным лицам и бизнесу более 100 страховых продуктов.
На территории страны ее деятельность осуществляют более 270 региональных представительств, а число клиентов превышает 29 млн человек. Количество сотрудников — более 5 тыс. человек. Чистая прибыль (2018 год) — 10,98 млрд руб. Адрес сайта — www.alfastrah.ru.

НАЧАЛО

Для регистрации и урегулирования страховых случаев «АльфаСтрахование» использует систему SAP Claims (SAP FS-CM). Для ускорения ввода страхового случая в систему и создания возможности работать на мобильных устройствах руководство компании приняло решение доработать систему с помощью новых современных инструментов, предлагаемых SAP.

ЦЕЛИ

Создание современного, удобного для пользователя мобильного интерфейса для ускорения и упрощения регистрации страховых случаев ОСАГО с возможностью выполнения операции вне офисов на мобильных устройствах.
Увеличение производительности труда при регистрации страховых случаев.
Сокращение времени выполнения одной операции и, как следствие, трудозатрат и времени ожидания клиентов.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Cloud Platform, SAP Cloud Connector, SAP Cloud OData, SAP FS-CM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Система упрощенного интерфейса по регистрации убытков ОСАГО была запущена в качестве пилотного проекта в Центре урегулирования убытков «АльфаСтрахования» в Москве и региональном филиале компании, а также в нескольких точках удаленного урегулирования. Планируется тиражирование решения на всю структуру собственных и партнерских подразделений компании, обслуживающих клиентов по ОСАГО.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Компания перешла на новый, упрощенный интерфейс регистрации страховых случаев по ОСАГО, базой для которого стали современные решения SAP. Теперь сотрудники «АльфаСтрахования» и партнеров могут регистрировать страховые случаи значительно быстрее и удобнее, в том числе при помощи мобильных устройств.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря внедрению новой системы компании удалось сократить время регистрации страховых случаев, а также заметно повысить качество обслуживания клиентов: регистрация страхового случая происходит гораздо быстрее, она может осуществляться при помощи мобильных устройств.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Время нахождения клиента в офисе сократилось вдвое.

ФК «ЗЕНИТ»

КЛУБ ВЫСТРОИЛ НОВУЮ СИСТЕМУ РАБОТЫ С БОЛЕЛЬЩИКАМИ, КОТОРАЯ ПОМОГЛА ПРИВЛЕЧЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ НА СТАДИОН.

ФК «Зенит» основан в 1925 году. Пятикратный чемпион страны, трехкратный обладатель Кубка России и четырехкратный — Суперкубка России. В сезоне-2007/08 клуб выиграл Кубок УЕФА, а затем и Суперкубок УЕФА. В России клуб поддерживают около 15 млн болельщиков. Адрес сайта — www.fc-zenit.ru.

НАЧАЛО

ФК «Зенит» разработал новую маркетинговую стратегию, предполагающую создание новой системы для управления взаимоотношениями с болельщиками. До этого данные собирались и хранились в нескольких системах. Разрозненность данных затрудняла их анализ и коммуникации с болельщиками. Отсутствовала единая система сбора, хранения и отслеживания данных о взаимодействии с корпоративными клиентами и партнерами клуба. В каждом направлении продаж велась своя клиентская база, были пересечения по клиентам. Для подсчета выполнения плана продаж менеджерам приходилось вручную обрабатывать информацию от бухгалтерии.

ЦЕЛЬ

Создание современной системы для управления взаимодействиями с болельщиками.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Marketing; SAP HANA.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Клуб рассматривал три различные системы управления взаимоотношениями с B2C- и B2B-клиентами. Благодаря инновационному продукту SAP Marketing выбор был сделан в пользу SAP.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Данные для формирования профиля болельщика собираются по стандартизованным алгоритмам в единую базу из различных источников. Единообразие и полнота данных позволяют сегментировать и персонализировать клиентскую базу в режиме реального времени. Благодаря интеллектуальным моделям SAP Marketing оптимизирован процесс коммуникации с болельщиками: внедрена мультиканальность. В компании построена единая централизованная система управления коммерческими клиентами. Регламентированы общие процессы клуба.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря алгоритмам SAP Marketing для каждого болельщика формируется единый «золотой профиль», который автоматически обогащается данными из различных источников. CRM-система SAP помогла улучшить сервис по работе с обращениями. В сегменте B2B повысилась точность прогнозирования доходов, автоматизированы более 30 оперативных аналитических отчетов, риски потери клиента с уходом менеджера заметно сократились.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Более 1 млн болельщиков на домашних матчах команды.
Посещаемость выросла на 27% в сезоне-2018/19.
Рост доходности по сравнению с прошлым сезоном на 7,8%.
Количество активных держателей карт программы лояльности компании увеличилось в 3,8 раза.
Рост базы CRM на 43%.
Выручка матчевого дня выросла на 15%.

«ЛИГА СТАВОК»

ВНЕДРЕНИЕ РЕШЕНИЙ SAP ПОЗВОЛИЛО ЗАПУСКАТЬ АКТИВНОСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ С МИНИМАЛЬНЫМ TIME TO MARKET И В РЕЗУЛЬТАТЕ В ТРИ РАЗА УВЕЛИЧИТЬ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ.

«Лига ставок» — одна из ведущих букмекерских компаний в России. В компанию входят 500 клубов в 120 городах России. Количество сотрудников — более 3 тыс. человек. Адрес сайта — www.ligastavok.ru.

НАЧАЛО

По данным внутреннего исследования «Лиги ставок», текущие бизнес-процессы и обеспечивающие их системы перестали покрывать потребность бизнеса в управлении растущей клиентской базой и удовлетворении потребностей клиентов. В компании осознали необходимость внедрения современной системы, обеспечивающей гибкую интеграцию для внедрения маркетинговых инноваций. Правление компании одобрило внедрение решения SAP для взаимодействия с клиентами.

ЦЕЛИ

Опередить изменения рынка.
Привести клиентские бизнес-процессы в соответствие с актуальными и перспективными требованиями индустрии.
Подготовить платформу для реализации долгосрочной бизнес-стратегии.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP HANA; SAP CRM (Marketing, Loyalty, Service); SAP Process Orchestration; SAP BusinessObjects BI.

РЕАЛИЗАЦИЯ

До внедрения CRM решения SAP процесс подготовки и запуска маркетинговых кампаний был очень ресурсоемким. Период от старта подготовки запуска одной маркетинговой кампании до его реализации мог занимать 30 дней. Было решено внедрить единый программный комплекс, обеспечивающий возможность администрирования всех маркетинговых процессов.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Все бизнес-процессы взаимодействия с клиентами реализованы в единой системе. Клиентские данные доступны в одном месте, хранятся структурированно, обновляются онлайн. Автоматизированы маркетинговые предложения. Появилась возможность запускать многоуровневые механики. Тонкое таргетирование выполняется с большим числом атрибутов сегментации. Маркетинговые рассылки стали омниканальными. Формируется отчетность, которая позволяет определять кампании, наиболее интересные клиентам. Процесс создания новой кампании занимает не более трех дней в зависимости от уровня сложности. Типовые акции запускаются практически моментально.

РЕЗУЛЬТАТ

Внедрение SAP привело к позитивным изменениям во всех затронутых проектом клиентских бизнес-процессах. Стандартизированы и упрощены процессы подготовки и запуска маркетинговых кампаний. Выстроена удобная структура клиентских данных. Реализуется полный охват кампаниями всей клиентской базы, а благодаря сокращению сроков подготовки и запуска маркетинговых кампаний система готова к тиражированию на увеличивающиеся объемы в будущем.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

В три раза выросла клиентская база.
Срок запуска кампаний сокращен с 30 до 3 дней.
Оборот компании вырос на 48%.

GLORIA JEANS

РЕШЕНИЯ SAP CUSTOMER EXPERIENCE ПОМОГЛИ КОМПАНИИ ВЫСТРОИТЬ С НУЛЯ ПРОЦЕССЫ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ, ФУЛФИЛМЕНТА, ДОСТАВКИ, КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА И ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА.

Gloria Jeans — бренд первоклассной и доступной одежды для каждого члена семьи. Компания была основана в 1988 году и является лидером в сегменте fast fashion в России. Вертикально интегрированный ритейлер Gloria Jeans — это 15 собственных и 200 партнерских производственных фабрик, 2 современных логистических центра и монобрендовая сеть розничных магазинов, которая на конец 2018 года насчитывала более 550 магазинов в России и СНГ. Количество сотрудников — более 14 тыс. человек. Выручка (2018 год) — 43,77 млрд руб. Адрес сайта — www.gloria-jeans.ru.

НАЧАЛО

Gloria Jeans — это вертикально интегрированная компания «быстрой моды», управляющая собственным производством и собственной розничной сетью магазинов в четырех странах. Компания нуждалась в налаживании канала электронной коммерции.

ЦЕЛЬ

Построение качественного клиентского сервиса в онлайне.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Commerce Cloud, SAP Marketing Cloud.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Процессы онлайн-продаж, фулфилмента, доставки, клиентского сервиса, digital-маркетинга необходимо было построить с нуля. Для проекта по открытию канала электронной коммерции Gloria Jeans выбрала облачные решения SAP Customer Experience.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

У компании появился собственный прямой канал онлайн-продаж и взаимодействия с конечными потребителями. Построен с нуля интернет-магазин Gloria Jeans, запущены новые бизнес-процессы, связанные с онлайн-торговлей: фулфилмент, доставка, клиентский сервис, digital-маркетинг.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Сроки, объем и бюджет проекта были соблюдены.
У компании появилась возможность сегментного анализа клиентской базы из 8 млн человек для более релевантных коммуникаций. На основании динамической сегментации покупателей запущена регулярная NPS-кампания через email- и телемаркетинг. Появился источник роста для онлайн- и офлайн-продаж. Как итог Gloria Jeans планирует в дальнейшем с помощью решений SAP реализовать ряд омниканальных сценариев: click & collect, click & reserve, ship from store, endless aisle. Кроме того, на очереди внедрение SAP Customer Data Cloud для соответствия GDPR (Генеральный регламент ЕС о защите персональных данных) и управления согласиями пользователей на маркетинговые коммуникации, а также для прогрессивного профилирования.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Темпы роста интернет-магазина превышают запланированные показатели.
План продаж на текущий момент превышен.
Оставлено более 30 тыс. заказов.
Ассортимент интернет-магазина превышает 4 тыс. товаров.

«ИН-ТАЙМ»

КОМПАНИЯ СНИЗИЛА ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ПОВЫСИЛА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ И ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ.

Логистическая компания «Ин-Тайм» оказывает услуги экспресс-доставки по всей Украине и за ее пределами. Также компания предоставляет клиентам комплекс складских услуг. Сеть «Ин-Тайм» насчитывает более 620 отделений. Адрес сайта — www.intime.ua.

НАЧАЛО

Процессы взаимодействия компании с клиентами долгое время оставались разрозненными. Для частичной автоматизации использовались не связанные между собой системы. Каждый процесс имел существенную зависимость от человеческого фактора, недостаточный уровень прозрачности и контроля. В рамках стратегии трансформации бизнеса руководство компании задумалось о поиске единого решения-платформы.

ЦЕЛИ

Повысить эффективность сотрудников департаментов развития, маркетинга, продаж и сервиса, реализовав в рамках сквозных процессов «клиент-компания» контроль обещаний клиентам и отслеживание KPI сотрудников в реальном времени.
Снизить операционные издержки и повысить лояльность клиентов.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Sales Cloud; SAP Service Cloud.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе внедрения решения компания прошла все стадии, которые описывает управление изменениями: от первичного сопротивления и скепсиса со стороны конечных пользователей до изучения системы и формирования ключевых пользователей. Самым противоречивым был первый этап проекта. Однако опыт, полученный в ходе его реализации, и готовность меняться позволили компании добиться намеченных результатов, оптимизировать процессы, добавить прозрачности и увидеть вклад каждого сотрудника.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Трансформация коснулась большого количества процессов в компании: маркетинг, продажи, сервис, развитие сети. Изменения проводились поэтапно. В рамках процессов обслуживания и работы с жалобами клиентов было построено омниканальное взаимодействие (телефония, CMC, Facebook, чат на сайте, e-mail), реализована трехуровневая система обработки обращений, настроены SLA, упрощена работа операторов первой линии. В отделе маркетинга изменения коснулись процессов ведения и отслеживания лидов. Департамент продаж получил автоматизированную систему сопровождения клиентов.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Увеличилась эффективность сотрудников, сократилось среднее время обработки обращений, снизилась нагрузка на контакт-центр. Открыто 160 новых отделений франчайзи. Повысились удовлетворенность и лояльность клиентов.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

На 20% увеличился показатель NPS.
На 25% сократилось время обработки обращений.
На 30% сократился фонд оплаты труда.
На 40% снизилась нагрузка на контакт-центр.

«ТЕГЕТА МОТОРС»

РЕШЕНИЯ SAP ПОМОГЛИ ЗАВОЕВАТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ ЗА СЧЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО УЛУЧШЕНИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА.

Бизнес-группа «Тегета моторс» — лидер в сфере автомобильной продукции и услуг в Грузии. «Тегета моторс» предлагает корпоративным и розничным клиентам полный ассортимент услуг в сфере автопродуктов и автотехобслуживания. Компании принадлежат 26 филиалов в Грузии, а количество зарегистрированных розничных потребителей составляет около 300 тыс. человек. Количество сотрудников — 1,5 тыс. человек. Адрес сайта — www.tegetamotors.ge/ru.

НАЧАЛО

Для сохранения конкурентного преимущества «Тегета моторс» необходимо было обеспечить клиента не просто качественным продуктом или услугой, а создать для него полноценный клиентский путь, который начинается задолго до покупки и не заканчивается на ней. Руководство компании решило обновить работу трех ключевых сегментов своей деятельности: колл-центра, системы покупки и системы аренды автомобилей и их техобслуживания.

ЦЕЛЬ

Завоевание лояльности клиентов за счет создания клиентского опыта с использованием современных IT-технологий.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Sales Cloud; SAP ERP.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Ключевой фактор лояльности к бренду — эмоциональный опыт, который получает заказчик в процессе взаимодействия с компанией и ее продуктами. «Тегета моторс» решила сделать процессы максимально прозрачными, гибкими и адаптированными к потребностям клиента. Был подготовлен список приоритетных направлений для улучшения, который лег в основу проекта.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Весь процесс аренды автомобилей и спецтехники теперь полностью отражен в SAP ERP. Компания получила доступ к информации в режиме реального времени, может оперативно получать любые финансовые и количественные отчеты, вести онлайн-мониторинг ситуации. То же касается и всех сервисных процессов: продажи услуг, продажи товаров техцентра, использования накопленных баллов в сервисе, акций и кэшбэка, использования автомобильных каталогов, учета расходных материалов и т. д. Клиенты также получили доступ к этой информации для удобства взаимодействий с компанией.

РЕЗУЛЬТАТ

Компании удалось в корне изменить процессы работы с клиентами: от работы колл-центров и до сервиса по аренде автомобилей. Операционная деятельность стала проще и прозрачнее. Централизованная обработка и хранение данных помогли «Тегета моторс» повысить лояльность клиентов и вывести пользовательский опыт на новый уровень.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Рост клиентской базы на 50%.
Время обслуживания клиентов в целом было сокращено примерно в два раза.
Увеличение пропускной способности по приему платежей за приобретаемые продукты и услуги на 30%.

INGKA CENTRES

РЕШЕНИЯ SAP CUSTOMER EXPERIENCE ПОМОГЛИ КОМПАНИИ ВЫВЕСТИ РАБОТУ С КЛИЕНТАМИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ, ЧТО В БУДУЩЕМ ДОЛЖНО ПОЛОЖИТЕЛЬНО ОТРАЗИТЬСЯ НА ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА.

Ingka Centres управляет 44 торговыми центрами в 14 странах мира. Количество сотрудников — более 2 тыс. Выручка (2018 год) — €900 млн. Адрес сайта — www.ingkacentres.com.

НАЧАЛО

Компания тратила значительные усилия на поддержание базы данных клиентов и массовые маркетинговые рассылки. Процессы регистрации и сбора клиентских данных в мобильном приложении, на сайте, от сервиса доставки не синхронизировались. Это приводило к несогласованности и появлению дублей. Построенные на основе неполных данных коммуникации приводили к неидеальному клиентскому опыту, что не соответствовало высоким стандартам компании.

ЦЕЛИ

Создать фундамент из IT-систем, который поможет автоматизировать текущие бизнес-процессы и поддержать внедрение новых сервисов.
Внедрить в операционную деятельность процессы управления клиентскими данными и профилями клиентов.
Выстроить гибко настраиваемые алгоритмы определения предпочтений посетителей.
Внедрить процессы управления персонализированными коммуникациями и сформировать специальные персональные предложения в онлайн- и офлайн-каналах.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Marketing Cloud; SAP Customer Data Cloud; SAP Digital Asset Management Cloud by OpenText; SAP Cloud Platform.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Создание единой платформы для омниканального взаимодействия с клиентами стало одним из ключевых элементов реализации новой стратегии развития компании — Meeting Place Approach, предполагающей формирование нового восприятия торговых центров у посетителей.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Благодаря решениям SAP в операционную деятельность внедрены бизнес- и технические процессы по управлению, анализу и сегментированию клиентских данных, управлению персонализированными коммуникациями с клиентами. Автоматизирован сбор данных и информации о поведении клиента на сайте. Создана единая система по взаимодействию с клиентами. Разработан удобный функционал по администрированию мероприятий: от создания до отметки посетителя с последующим взаимодействием.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Торговые центры избавились от бумажного анкетирования при проведении мероприятий. Авторизация и регистрация клиентов происходят через мобильное приложение или веб-сайт. Любое взаимодействие клиента с торговым центром регистрируется в его профиле. Участники программы лояльности получают вознаграждение баллами, которые можно обменять на призы или направить на социальные проекты.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

В 10 раз — общий прирост клиентской базы по стране.
В 35 раз — рост числа регистраций посетителей ТЦ в пилотных регионах.
+50% — увеличение количества клиентов с разрешением на маркетинговые коммуникации.

УРАЛХИМ

Северсталь
Достичь большего вместе

TAWHID
Islamic Innovative Bank

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ
СЕРВИС БУДУЩЕГО В НАСТОЯЩЕМ

«УРАЛХИМ»

ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ПОВЫСИЛО ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА УДОБРЕНИЙ.

«Уралхим» — одна из крупнейших компаний на рынке минеральных удобрений в России, СНГ и Восточной Европе. Количество сотрудников — около 10 тыс. чел. Выручка (2018 год) — 110,2 млрд руб.
Адрес сайта — www.uralchem.ru.

НАЧАЛО

Для «Уралхима» главными критериями в оценке работы являются качество продукции и ее объем. Компания ставила перед собой задачу постепенного наращивания производства гранулированных удобрений на 2–10%, а чтобы при этом не страдало качество, необходимо соблюдение максимальной точности производственных процессов. Для этого компания решила ввести в производство AI-технологии. Решения от SAP были внедрены в управление производством гранулированных удобрений.

ЦЕЛЬ

Повышение производительности установок «Барабан грануляции» с помощью технологий искусственного интеллекта.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Internet of Things (IoT) Edge Service; SAP Leonardo Machine Learning (ML) Foundation; SAP Application Runtime; SAP Fiori UI; SAP HANA.

РЕАЛИЗАЦИЯ

При запуске системы интеллектуального управления выяснилось, что ей не хватает некоторых датчиков для построения полноценной картины. В результате компании пришлось вносить корректировки в цели проекта. Была запущена система «Советчик оператора БГС», реализованная на основе модели машинного обучения. Она анализирует исторические и текущие параметры технологического процесса, прогнозирует будущие результаты и выдает оператору БГС рекомендации по изменению значений управляющих параметров (расход газа, давление и др.). Чем точнее оператор следует рекомендациям советчика, тем выше стабильность и объем выпуска готовой продукции. Модель непрерывно улучшается и адаптируется на основе постоянно обновляемых актуальных данных.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Оператор принимает решения по изменению параметров техпроцесса на основе личного экспертного опыта, а также на основе предлагаемых рекомендаций, что повышает эффективность управления производственным агрегатом. Технология машинного обучения в целом показала свою работоспособность и эффективность в традиционном производстве.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря внедрению технологий искусственного интеллекта SAP «Уралхиму» удалось повысить стабильность и производительность установки БГС, а также увеличить время межостановочных пробегов. Выпуск продукции цеха производства удобрений увеличился на 2–10%. Кроме того, искусственный интеллект помог усовершенствовать и смежные технологические процессы. Все вместе положительно сказалось на финансовых показателях производителя, в том числе за счет повышения дохода и маржинальности производства.

«СЕВЕРСТАЛЬ-МЕНЕДЖМЕНТ»

КОМПАНИЯ АВТОМАТИЗИРУЕТ ПРОЦЕСС АТТЕСТАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ДОБИВАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ.

«Северсталь-Менеджмент» — единоличный исполнительный орган ПАО «Северсталь». ПАО «Северсталь» — вертикально интегрированная горнодобывающая и металлургическая компания с основными активами в России и небольшим количеством предприятий за рубежом. Количество сотрудников — 50 тыс. человек. Выручка (2018 год) — $8,58 млрд.
Адрес сайта — www.severstal.com.

НАЧАЛО

Для обеспечения дополнительного роста показателей «Северсталь» обновила свою стратегию. Определены новые стратегические приоритеты: превосходный клиентский опыт, лидерство по затратам и новые возможности.
«Превосходный клиентский опыт» означает, что «Северсталь» намерена делать клиентам уникальные предложения на всех целевых рынках. «Лидерство по затратам» предполагает достижение значительного преимущества по затратам в части производства основных продуктов по сравнению с конкурентами.
В приоритет «новые возможности» входит задача компании получить доступ и успешно использовать передовые технологии и новые бизнес-модели.

ЦЕЛИ

Изменение культуры и подходов к аттестации продукции на переделах производства под конечного потребителя (клиента).
Снижение количества претензий и внутренних потерь.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP BRF+; SAP ABAP; SAP DATA SERVICES; SAP HANA.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Компания поставила задачу реформирования системы аттестации продукции. До внедрения решений от SAP она полностью состояла из ручного труда. Руководство «Северсталь-Менеджмент» заложило ряд KPI, среди них: количество аттестованной продукции, скорость аттестации и показатели качества аттестации продукции.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

После проведения реформы системы большая часть ручного труда сотрудников будет заменена на ПО, позволяющее автоматизировать процесс аттестации продукции. Планируется, что 60–80% решений будет приниматься автоматизированно с помощью системы аттестации, работающей на базе продуктов SAP.

РЕЗУЛЬТАТ

Благодаря внедрению решений SAP компании удалось добиться изменения культуры производства и аттестации. Теперь этот процесс почти целиком выполняется в рамках единой системы без вмешательства человеческого фактора, что значительно сокращает риски возникновения ошибок, а также позволяет компании проводить аттестацию исходя из требований и ожиданий каждого клиента. Как следствие, количество претензий со стороны клиентов снизилось, а их лояльность, наоборот, повысилась. Это позволяет компании избежать ненужных убытков, а также удержать клиентов с высокомаржинальными продуктами.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Плановый экономический эффект
более 200 млн руб. в год.

ТАВХИДБАНК

РЕШЕНИЯ SAP ПОМОГЛИ ТАВХИДБАНКУ ПРОВЕСТИ КОМПЛЕКСНУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ БИЗНЕСА И ВЫВЕСТИ ЕГО НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ.

ОАО «Сохибкорбанк» переименовано в ОАО «Тавхидбанк» 12 июня 2019 года, располагает 5 филиалами и 56 центрами банковского обслуживания в разных городах Таджикистана. Адрес сайта — www.skb.tj.

НАЧАЛО

Весной 2018 года Сохибкорбанк принял решение об изменении классической схемы оказания финансовых услуг на формат исламского банкинга. Исламский (или партнерский) банкинг — финансовая деятельность, основанная на принципах шариата.

ЦЕЛЬ

Изменение ключевых бизнес-процессов банка с учетом принципов исламского банкинга, Front-to-back automation.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Adaptive Server Platform; SAP BusinessObjects Enterprise.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Руководство Тавхидбанка поставило перед собой задачу создания исламского банка с учетом всех возможных инноваций современного цифрового банкинга.
В их число входит предоставление клиентам вариантов работы в удобном для них формате: мобильный, онлайн-банкинг, офлайн-доступ. Для банка были важны качество техподдержки и своевременность обработки всех исходящих запросов поставщиком внедряемого софта. Также банк стремился получить полностью централизованную отчетность в режиме реального времени и избежать просрочек по предоставлению отчетов регулятору для подтверждения имиджа надежного и операционно эффективного банка.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Тавхидбанк стал первым исламским банком в регионе. С внедрением продуктов SAP в работу был принят новый план счетов, процессы которого соответствуют особенностям исламского банкинга. Благодаря внедрению системы SAP BusinessObjects достигнуты цели, связанные с получением отчетности: она была централизована, появились простой механизм формирования различных отчетов и удобная визуализация.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Банку удалось сформировать новый пул клиентов и обрести прозрачность бизнеса для принятия правильных стратегических решений. Внедрение продуктов SAP помогло компании обеспечить необходимый уровень безопасности, получить новый функционал, увеличить скорость обработки транзакций и операционной деятельности, а также дало возможности построения сквозной отчетности по всей системе в режиме реального времени. Решение обеспечивает масштабируемость бизнеса для наращивания нового пула заказчиков, а регуляторная отчетность готовится и предоставляется вовремя.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Объем рынков исламского банкинга в соседних странах — $20–25 млн с учетом планов Тавхидбанка по тиражированию платформы в трех-пяти ближайших странах.
Новые бизнес-возможности в связи с соблюдением норм исламского банкинга — около $14–16 млн.

«АЛЬФА-СТРАХОВАНИЕ»

ВНЕДРЕНИЕ IT-ПРОДУКТОВ ОТ SAP ПОМОГЛО КОМПАНИИ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И УЛУЧШИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИКОВ ПРИ РАБОТЕ СО СТРАХОВЫМИ СЛУЧАЯМИ ПО ОСАГО.

«АльфаСтрахование» — крупнейшая частная страховая компания в России. Компания предлагает частным лицам и бизнесу более 100 страховых продуктов. На территории страны ее деятельность осуществляют более 270 региональных представительств, а число клиентов превышает 29 млн человек. Количество сотрудников — более 5 тыс. человек. Чистая прибыль (2018 год) — 10,98 млрд руб.
Адрес сайта — www.alfastrah.ru.

НАЧАЛО

С ростом клиентской базы и расширением бизнеса компания стала ощущать острую необходимость в совершенствовании операционной деятельности, в частности в новой системе электронного документооборота. Взамен бумаги должна была прийти единая цифровая система, в которой могли бы обрабатываться документы и вестись учет архивного хранения.

ЦЕЛЬ

Внедрить масштабируемую СЭД, которая позволит не увеличивать показатель эквивалента полной занятости сотрудников на обработку документов при росте бизнеса.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Extended ECM by OpenText.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Проект начался по инициативе IT-департамента и операционного блока компании. Были обозначены необходимые показатели после внедрения новой СЭД. Например, доставка входящей корреспонденции должна занимать менее 8 часов, учет договоров страхования и расторжения должен производиться в течение 18 часов, бланки строгой отчетности — быть на руках у продавца не более 90 дней.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

До внедрения документооборот осуществлялся при помощи многочисленных электронных сервисов, не интегрированных между собой, и с большим вовлечением бумажных документов. Сейчас более половины сотрудников компании работают в OpenText от SAP. На смену ручному созданию регистрационных карточек пришла автоматическая генерация системой сканирования.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Внедрение системы SAP позволило сделать операционные процессы более прозрачными, контролируемыми, управляемыми и эффективными. Доля документов, обработанных без ошибок, возвратов и в срок, теперь стремится к 100%. Благодаря внедрению OpenText компании удалось стать лидером на рынке ОСАГО без увеличения операционных расходов. Компания также планирует внедрить решение SAP для интеграции с информационной системой «Почты России», с регуляторами по запросам (ЦБ, финансовый омбудсмен и т. п.), с Российским союзом автостраховщиков.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Затраты на операционную деятельность снизились примерно на 40%.
Снижение рисков, связанных с мошенничеством и несоответствием нормам и законодательству,— около 20 млн руб. в год.

ОБЪЕДИНЕННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

ВНЕДРЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДАМИ НА ОДНОЙ ИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДОК ПОЗВОЛИЛО ПЕРЕЙТИ ОТ РУЧНОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА К ПОЛНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ ВСЕХ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ.

Объединенная металлургическая компания (ОМК) — один из крупнейших российских производителей металлопродукции для энергетических, транспортных и промышленных компаний. Количество сотрудников — около 23 тыс. человек. Денежный оборот — 174 млрд руб. Адрес сайта — www.omk.ru.

НАЧАЛО

Внедрение автоматизированной системы управления складами на Выксунской производственной площадке ОМК было направлено на оптимизацию ключевых процессов работы складов компании. Требовалось обеспечить оперативный контроль выполнения операций, повысить скорость и точность обработки заказов, снизить количество излишков и недостач (пересортицы).

ЦЕЛЬ

Автоматизация складских операций при повышении их эффективности, точности, прозрачности и персонализации.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP EWM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Перед реализацией решения были подготовлены предварительный IT-проект и техническое задание с указанием необходимости достижения ключевых показателей. Так, производительность планировалось повысить не менее чем на 20%, сократить трудозатраты на 15%, сократить ошибки на 50% и т. д. До проекта на предприятии практиковались ручной документооборот, ручная приемка, подбор заказов по бумажному носителю, инвентаризация с бумажными листами просчета.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение автоматизированной системы управления складами SAP сделало планируемыми и прозрачными все процессы работы склада и персонала. Значительно возросла скорость комплектования складских заказов за счет отказа от бумажных технологий и перехода на автоматизированное адресное хранение. Сократились проценты ошибок по номенклатуре и партиям, допускаемые при сборке, за счет снижения влияния человеческого фактора. Появился онлайн-инструмент мониторинга складских ресурсов, задач, запасов, документов.

РЕЗУЛЬТАТ

Во многих аспектах результаты от внедрения автоматизированной системы управления складами SAP EWM превзошли ожидания. Компания пришла к максимально эффективному использованию всех складских ресурсов. Появился оперативный контроль за выполнением операций. Процессы и работа сотрудников стали прозрачными, выросли скорость и точность обработки заказов.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Производительность складов повысилась более чем на 20%.
Вместимость складов повысилась на 35%.
Сокращение ошибок при подборе заказов — на 70%.
Сокращение времени на проведение годовой инвентаризации — на 40%.

X5 RETAIL GROUP

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПИЩЕВОГО ПРОИЗВОДСТВА SMART KITCHEN, РЕАЛИЗОВАННАЯ С ПОМОЩЬЮ SAP EWM И SAP ERP, СТАЛА НЕОБХОДИМОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВСЕМИ ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

X5 Retail Group — ведущая продуктовая розничная компания России. Компания управляет магазинами у дома «Пятерочка», супермаркетами «Перекресток» и гипермаркетами «Карусель». Под управлением X5 15 260 магазинов. Количество сотрудников — более 280 тыс. чел. Выручка (2018 год) — 1,53 трлн руб. Адрес сайта — www.x5.ru/ru.

НАЧАЛО

X5 Retail Group запустила новое направление собственного производства — Smart Kitchen. Оно организовано по тому же принципу, что и монопроизводства у крупных компаний, однако уже производит около 200 наименований продукции. На предприятии организована уникальная система маршрутов, оптимизированная для каждого вида блюд. Новый бизнес-формат определил необходимость разработки методологии производственного предприятия. Для этого совместно с консультантами PwC были разработаны и согласованы на корпоративном уровне учетные политики, методология в части производственного учета, бюджетирования и формирования себестоимости готовой продукции. Принято решение об автоматизации процессов производства Smart Kitchen при помощи SAP.

ЦЕЛЬ

Автоматизация пищевого производства (Smart Kitchen) с объемом выпуска 120 тонн готовой продукции в день.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP EWM; SAP ERP.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе проекта были трансформированы ключевые _ бизнес-процессы: закупки и управление материальными потоками, планирование и управление производством, управление складами и адресным хранением, управление сбытом и экспедиция, бюджетирование, отчетность, управление рисками разделения полномочий, учет операций по поднадзорной ветконтролю продукции.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Используя решение на базе SAP EWM, компания получила возможность оперативно управлять товарными запасами, обеспечивая их высокую скорость обработки для последующей скорейшей доставки на полки магазинов. Контроль качества продукции (самое важное в пищевом производстве) осуществляется системно на каждом переделе. Интеграции с учетными государственными системами настроены в автоматическом режиме и позволяют избежать простоев при ручной обработке.

РЕЗУЛЬТАТ

Открытие нового высокотехнологичного производства, использующего самое современное качественное оборудование и эффективную систему автоматизации, повышает доверие к бренду и способствует росту интереса покупателей к продукции собственного производства формата ready-to-eat, ready-to-cook. Внедрение позволило X5 Retail Group управлять процессами фабрики онлайн и оперативно вносить корректировки.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Точность определения себестоимости продуктов (как следствие — установление корректной цены на полке) выросла более чем на 30%.

HEINEKEN В РОССИИ

ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДАМИ (WMS) НА БАЗЕ SAP EWM ПОЗВОЛИЛ ДОБИТЬСЯ ПОЛНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ И МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ПРОДУКЦИИ. ТАКЖЕ УДАЛОСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ СКЛАДА И ЕГО СОТРУДНИКОВ.

ООО «Объединенные пивоварни „Хейнекен“» — российское подразделение голландского концерна Heineken N.V., производителя премиальных сортов пива и сидра, представленного в 70 странах мира. В российском подразделении компании работают более 1,9 тыс. человек. Адрес сайта — www.heinekenrussia.ru.

НАЧАЛО

На момент запуска проекта в компании действовала самописная WMS, которая охватывала ограниченный сегмент бизнес-процессов. Требовалось создать тиражируемый шаблон системы для распространения как на пивоварнях в России, так и на мировой арене, где представлены производственные площадки. Необходимо было обеспечить непрерывность работы при запуске новой системы WMS и полное покрытие бизнес-процессов заказчика.

ЦЕЛЬ

Достижение полной прозрачности перемещения продукции и повышение эффективности работы складов и сотрудников.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP EWM; SAP ERP; SAP PI.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе проекта требовалось исключить риски потери продаж в случае сбоя самописной системы WMS. Кроме того, нужно было обеспечить покрытие всех бизнес-процессов, сократить временные затраты на логистику, повысить вместимость складов и снизить риски отсутствия товаров, а также повысить эффективность сотрудников складской логистики. Первым шагом стал пилотный проект по автоматизации складской деятельности на одном из заводов Heineken в России — позже он же был использован как пилот для всей корпорации.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедренные решения позволили не только улучшить складские операции, но и создать масштабируемую IT-инфраструктуру, которая позволяет поддерживать текущие бизнес-операции на высоком уровне на всех площадках. Разработанный шаблон позволяет планировать развитие системы и вводить улучшения с единовременным доступом на всех локациях.

РЕЗУЛЬТАТ

Полностью автоматизирована складская работа. В ходе проекта удалось преодолеть многие вызовы, среди них — широкая география тиражирования, возникающие требования регулятора, жесткие требования к срокам, растущий уровень сложности операций, включая расширяющийся продуктовый ассортимент.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

По результатам независимого опроса клиентов в 2018 году (в сравнении с 2017 годом) Heineken:
в категории Delivers on Time переместилась с 11-го на 1-е место;
в категории Customer Service Responsiveness переместилась с 12-го на 4-е место;
в категории Meeting the Supply Chain Metrics of the Customers переместилась с 6-го на 1-е место.

EURASIAN RESOURCES GROUP

БЛАГОДАРЯ РЕШЕНИЮ ОТ SAP ГРУППА ОПТИМИЗИРОВАЛА УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК, УЛУЧШИВ СВОЮ ОПЕРАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Международная ГК Eurasian Resources Group (ERG) входит в число ведущих в мире групп в сфере добычи и переработки природных ресурсов. Количество сотрудников — более 70 тыс. человек. Адрес сайта — www.erg.kz.

НАЧАЛО

В ERG отсутствовало «горизонтальное планирование потребностей в материалах», не было и автоматизации этого процесса: при подготовке годового плана списки невостребованных ТМЦ создавались вручную и рассылались в адрес предприятий. Процесс не был прозрачным. Случались финансовые потери из-за истечения сроков годности ТМЦ и повторной закупки материалов у поставщиков вместо перераспределения запасов. Компания приняла решение изменить подход к управлению цепочкой поставок. Новые IT-продукты должны были помочь оптимизировать объемы закупок за счет более эффективного управления остатками материалов и перераспределения запасов между предприятиями группы.

ЦЕЛЬ

Оптимизация расходов компании и повышение экономической эффективности при помощи автоматизации межзаводских перемещений запасов (Cross-plant planning).

РЕШЕНИЯ SAP

SAP CPP — Cross-plant planning.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе автоматизации ERG стала эффективнее управлять запасами и сократила расходы на закупку материалов у внешних поставщиков. Создана единая информационная среда, объединяющая данные о запасах и потребностях на уровне всех предприятий. Процессы стали обретать необходимую оперативность и устойчивость к постоянным изменениям ситуации, прозрачность и точность, контролируемость и управляемость.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Разработаны новые автоматизированные процессы горизонтального планирования, позволяющие эффективно перераспределять невостребованные остатки. Значительно усовершенствован процесс управления запасами и цепочкой поставок: появилась единая информационная среда, предоставляющая мгновенные ответы на запросы по невостребованным запасам и реальной необходимости закупки ТМЦ у поставщиков. Появился инструмент, позволяющий оперативно и без значительных трудозатрат эффективно перераспределять запасы низкооборачиваемых материалов как внутри предприятий группы, так и между ними.

РЕЗУЛЬТАТ

Операционная эффективность компании повысилась: качественно изменились уровень зрелости процесса и скорость принятия решений. Сократилось количество внесистемных коммуникаций между участниками процесса. Минимизирован риск ошибок ручного ввода.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Ожидаемый годовой эффект от работы нового функционала — до 5% от общей суммы закупок.
Использование низкооборачиваемых материалов одних предприятий на других предприятиях как «рабочих» ТМЦ — до 5%.

ABI PRODUCT

ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ РОБОТИЗИРОВАННОГО СКЛАДА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НОВЕЙШЕЙ ВЕРСИИ SAP S/4HANA EWM ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ, НАДЕЖНОСТИ, ГИБКОСТИ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ.

Холдинг ABI Product — одна из крупнейших в России мясоперерабатывающих компаний. В состав холдинга входит пять заводов: «Стародворские колбасы», «Восходящая звезда», «Мясная галерея». Количество сотрудников — более 6 тыс. человек. Выручка (2017) — 2,76 млрд руб. Адрес сайта — www.abiproduct.ru.

НАЧАЛО

Причинами для старта проекта стали внутренние и внешние факторы. К первым относятся складские и логистические процессы, которые напрямую зависели от человеческого фактора. Внешние факторы: расширение географии сетевых клиентов, короткие сроки годности продукции, высокая оборачиваемость складов, разные требования маркировки для клиентов разных регионов, несколько вариантов документооборота, высокие требования по интеграции с ГИС «Меркурий». Все это влияет на стоимость логистики.
Повышение операционной эффективности во многом зависит от уровня развития и устойчивости процессов логистики компании, так как доля затрат имеет значимую часть. Поэтому для достижения целевых показателей по объемам продаж, производительности складов и удельным затратам решено действовать через строительство нового единого складского комплекса и автоматизацию управления складскими процессами. Для перехода к централизованной системе доставки клиенту с выполнением всех требований регулирующих органов потребовалось создать централизованную логистическую платформу на базе SAP S/4HANA EWM. На основе тендера было выбрано решение SAP Extended Warehouse Management.

ЦЕЛЬ

Строительство нового роботизированного единого складского комплекса и автоматизация управления складскими процессами на базе SAP S/4HANA EWM.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP S/4HANA EWM; SAP Extended Warehouse Management.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Важнейший фактор, от которого зависел успешный запуск автоматизации,— вовлечение ключевых сотрудников в проектирование и реализацию решений. Благодаря слаженной работе проектной команды ABI Product и SAP удалось достичь успешного внедрения автоматизации.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Запущен единый центральный склад готовой продукции, объединяющий товарооборот всех производственных площадок и доставку до клиентов.

РЕЗУЛЬТАТ

Автоматизация высочайшего уровня управляет не только сотрудниками, но и роботизированной техникой.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Снижение операционных затрат
на складскую логистику — 10,6%.
Повышение уровня сервиса склада до 99,6%.
Повышение уровня сервиса доставки
до клиентов точно в срок на 15%.
Соблюдение ротации продукции и требований
клиентов в 99,99% случаев.

IMZO

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ, УЧЕТА И ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ СЫРЬЯ, РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРИ ПОМОЩИ SAP ERP, ПОМОГЛА КОМПАНИИ СОКРАТИТЬ ФИНАНСОВЫЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Imzo — высокотехнологичный производитель оконных и дверных конструкций из Республики Узбекистан. Количество сотрудников — 1,5 тыс. человек.
Адрес сайта — www.imzo.uz.

НАЧАЛО

У Imzo уже был опыт успешного внедрения решений SAP на других предприятиях AKFA Family Group, поэтому предложение внедрить SAP ERP как наиболее подходящее для имеющихся задач решение было принято руководством.

ЦЕЛЬ

Сокращение издержек за счет автоматизации производственных процессов и снижения влияния человеческого фактора.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP.

РЕАЛИЗАЦИЯ

До внедрения SAP ERP в компании использовались разрозненные системы. Из-за того что Imzo имеет дело с персонализированными заказами, максимально кастомизированными под потребности клиентов, учет всех процессов в ручном режиме был сложным. Только за один день компания формировала отчеты по 16,5 тыс. позиций. При помощи решения SAP было решено автоматизировать процессы, оптимизировать работу складов и производства.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

В компании появилась централизованная, своевременная и достоверная отчетность. Менеджмент контролирует процессы на складе и на производстве, что обеспечивает принятие оперативных стратегических решений. Сотрудники больше времени посвящают выполнению своих функциональных обязанностей, что напрямую повлияло на их производительность.

РЕЗУЛЬТАТ

Автоматизация производственных процессов, учета и оптимизации расходов сырья дала возможность получать отчеты в реальном времени. Это позволило компании масштабировать бизнес: Imzo расширила территорию присутствия на четыре новых рынка. Повысилось количество обрабатываемых за день заказов. Издержки и материальные затраты теперь удается отслеживать. Налажен контроль производства с понятной индикацией. Руководство контролирует количество заказов, ушедших в зону риска, отслеживает причины, например задержка материала, поломка на линии, и принимает своевременные решения по оптимизации производства, закупке сырья, выделению дополнительного персонала или ресурсов. Кроме того, результатом внедрения SAP ERP стало понимание, какие процессы в компании требуют изменений.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Увеличение количества обрабатываемых заказов на 40%.
Оптимизация трудозатрат: работу, которую раньше выполняли десять человек, теперь делают пять.
Открыто десять региональных представительств в Узбекистане.
Автоматизация производственных процессов позволила за два года увеличить оборот на 50%.

АЛКОГОЛЬНАЯ СИБИРСКАЯ ГРУППА*

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ERP-РЕШЕНИЯ SAP S/4HANA СТАЛО ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ ПЕРЕХОДА НА КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БЫСТРОРАСТУЩЕГО БИЗНЕСА.

Алкогольная сибирская группа (АСГ) — один из крупнейших производителей и дистрибуторов алкоголя. Количество сотрудников — 2,3 тыс. человек.
Адрес сайта — www.asg.ru.

НАЧАЛО

Предстояло интегрировать существующие базы разных разработчиков, используемые несколькими юрлицами компании, сократить трудозатраты на сбор данных и формирование отчетов, унифицировать печатные формы, разработать критически важные методологии бизнес-процессов. При этом необходимо было учесть новые законодательные инициативы.

ЦЕЛИ

Реализация стратегических планов по удвоению бизнеса в пятилетней перспективе.
Обеспечение прозрачности операций и полного контроля над ними.
Создание базы для принятия взвешенных управленческих решений.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP S/4HANA; SAP IBP; SAP Enable Now;
SAP Solution Manager; SAP Jam.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Внедрение SAP S/4HANA позволило повысить интенсивность роста бизнеса при сохранении высочайшего качества продукции и уровня клиентского сервиса. Трансформация затронула процессы планирования, производства, логистики, обработки заказов, работы с поставщиками, управления данными, документооборота, внутреннего контроля за выполнением операций.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

В компании создана единая база данных для всех бизнес-единиц. Синхронизация позволила сократить количество объектов основных данных более чем в шесть раз. Структурированы роли внутри организации, исключен фактор человеческих ошибок при исполнении ключевых бизнес-процессов. Обеспечена стабильная интеграция данных учета алкогольной продукции с Государственными системами (ЕГАИС). Стандартизирован бухгалтерский учет, и создана единая система отчетности.

РЕЗУЛЬТАТ

Масштабируемая модель бизнес-процессов, поддерживающая стратегические цели компании, открыла возможность глубокого анализа и позволила принимать эффективные управленческие решения. На базе SAP Enable Now создана платформа для обучения и контроля знаний сотрудников, используемая для всех процессов компании.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Сокращение количества учетных систем всех юрлиц с 13 до 1.
Сведение к нулю числа ошибок при исполнении intercompany-операций.
Рост рейтинга компании в Advantage Report по данным опросов ключевых клиентов: с девятого на пятое место.
Объем электронного документооборота с клиентами и партнерами вырос на 30%.
Срок закрытия финансовых периодов синхронизирован.

*Кейс участвует также в номинации «Лидер цифровой трансформации»

EURASIAN RESOURCES GROUP

ВНЕДРЕНИЕ МОБИЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ SAP ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И УЧЕТА ОСМОТРОВ И ИНСПЕКЦИЙ ПОЗВОЛИЛО КОМПАНИИ ПОВЫСИТЬ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ.

Международная ГК Eurasian Resources Group (ERG) входит в число ведущих в мире групп в сфере добычи и переработки природных ресурсов. Количество сотрудников — более 70 тыс. человек. Адрес сайта — www.erg.kz.

НАЧАЛО

В 2017 году ERG решила коренным образом изменить подход к планированию и исполнению ремонтов в группе, повысить надежность оборудования, сократить ремонтные затраты, повысить точность планирования. Требовалось внедрить новый подход к осмотрам и инспекциям, повысить качество данных, изменить отношение сотрудников предприятий.

ЦЕЛЬ

Повышение надежности производственного оборудования.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP; SAP Mobile Platform; SAP Work Manager;
SAP Multiresource Scheduling.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Разработаны технологические карты на осмотры и инспекции, определяющие периодичность и порядок выполнения мероприятий. Появилось четкое распределение зон ответственности сотрудников между службами надежности, планирования и исполнения. Внедрено мобильное решение для планирования и учета результатов инспекций оборудования.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Благодаря использованию мобильных технологий и системы SAP MRS каждый сотрудник получает индивидуальное рабочее задание на терминал в начале смены. Маршрут каждого обхода оптимизируется с учетом расположения оборудования в цеху. При считывании RFID-меток на оборудовании мобильное приложение на базе SAP Work Manager автоматически выводит список узлов и необходимые операции. Время, затраченное на выполнение операций, рассчитывается системой автоматически, информация о трудозатратах передается в SAP ERP. Мобильное приложение не позволяет сотруднику закончить работу без фиксации полной информации о состоянии оборудования.

РЕЗУЛЬТАТ

Организация работы персонала стала прозрачной на каждом этапе: от планирования до исполнения. Оптимизированы маршруты обходов, разделены зоны ответственности, выровнена загрузка людей. Значительно повысилось качество данных о состоянии оборудования. Снижено время простоев оборудования. Также компания отметила значительное улучшение трудовой дисциплины и качества осмотровых работ благодаря системному контролю за их исполнением.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Рост коэффициента технической готовности оборудования до 5% в зависимости от группы оборудования за счет сокращения внеплановых простоев.
Сокращение внеплановых простоев на 15%.
Рост выявленных дефектов на ранней стадии развития в 4,8 раза.
Повышение чистого инструментального времени ремонтного персонала на 30%.

«ЦЕЙСС-БЕЛОМО»

СОЗДАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО МОДУЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ НА БАЗЕ SAP ERP ПОЗВОЛИЛО ВЫВЕСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА УРОВЕНЬ ВЫСОКИХ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ ГЕРМАНСКОГО КОНЦЕРНА CARL ZEISS.

Совместное белорусско-германское предприятие «Цейсс-БелОМО» занимается созданием оптических систем различного назначения. Количество сотрудников — 300 человек. Денежный оборот — €7 млн. Адрес сайта — www.zeiss-belomo.by.

НАЧАЛО

Инициатором внедрения SAP ERP на СП стало руководство головного офиса Carl Zeiss Jena GmbH (Германия). Требовалось вывести белорусское подразделение на уровень высоких мировых стандартов концерна и привести предприятие к единой системе отчетности и принятия решений. Поскольку в концерне давно и положительно зарекомендовала себя система SAP, было решено использовать ее во всех подразделениях.

ЦЕЛЬ

Интеграция оцифрованного производства в Республике Беларусь в бизнес-среду головной компании в Германии.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP.

РЕАЛИЗАЦИЯ

До старта проекта планирование осуществлялось на основе предыдущих данных статистики и без достаточного учета ограниченных мощностей и оперативной обратной связи. Сотрудникам приходилось вручную вносить корректировки в большое количество таблиц, что отнимало существенное количество времени и отвлекало людей от выполнения функциональных обязанностей. Проект внедрения SAP ERP получил активную поддержку топ-менеджеров и ключевых сотрудников предприятия.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Компания выстроила прозрачный процесс производства с детализацией и оцифровкой всех рабочих мест и рабочих планов. Планирование теперь осуществляется в полуавтоматическом режиме с учетом всех возможностей и ограничений. Фактическая загрузка рабочих мест стала соответствовать запланированной. Запасы и движение материалов отслеживаются в реальном времени. Внедрена система обратной связи. Компания четко контролирует остатки на складе и планирует потребность в материалах. Централизованная, своевременная и достоверная отчетность о происходящем на складе и на производстве обеспечивает принятие эффективных решений.

РЕЗУЛЬТАТ

Одной из главных целей проекта была полная интеграция производства в Белоруссии в бизнес-среду головной компании в Германии — ее удалось достичь на 100%. Работа предприятия стала более прозрачной, предсказуемой и эффективной.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Точность поставок выросла вдвое.
Уровень внутреннего и внешнего брака снизился на 60%.
Скорость прохождения материалов через производство сократилась на 20%.
Складские запасы в производстве снизились на 20%.
Общий уровень операционных затрат снижается на 5% в год с нарастающим эффектом.
Выработка на одного сотрудника выросла на 10%.
Уровень убыточных товарных позиций снизился до менее чем 0,5%.

«ГРОСВЕР ГРУП»

РЕШЕНИЕ НА ОСНОВЕ SAP BUSINESS ONE ПОЗВОЛИЛО «ГРОСВЕР ГРУП» ВЫСТРОИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В СООТВЕТСТВИИ С ЛУЧШИМИ МИРОВЫМИ ПРАКТИКАМИ.

«Гросвер Груп» — современное высокотехнологичное производство в области машиностроения и металлообработки. Компания изготавливает детали и узлы для горно-шахтного оборудования, приборо- и машиностроительной отраслей. Количество сотрудников — более 50 человек. Адрес сайта — www.grosver.com.

НАЧАЛО

В 2015 году компания перешла на круглосуточный режим работы, список производимых деталей расширился, повысилась сложность продукции, количество заказов выросло. Управлять производством такого масштаба без автоматизации стало практически невозможно. По этой причине руководство компании стало искать наиболее подходящее IT-решение. Ключевым требованием к искомой системе было наличие функционала по планированию производства. «Гросвер Груп» хотела перестроить бизнес-процессы под заложенную в систему логику. SAP оказался единственным вендором, который смог обеспечить нужный функционал.

ЦЕЛЬ

Повышение эффективности бизнеса.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Business One.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Внедрение SAP Business One коснулось всех бизнес-процессов в компании: работы с данными и их анализа для принятия решений, закупок, производства, кадров. Компании предстояло решить множество вопросов, связанных с планированием и закупками. Необходимо было наладить сбор разрозненной информации из различных источников данных, нейтрализовать человеческий фактор и ошибки ручного ввода, разобраться с дублированием информации и несвоевременностью предоставления отчетов.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Последовательность действий, прозрачность и понятность процессов в решении SAP мотивировали специалистов «Гросвер Груп» активно пользоваться системой: им стало интереснее работать и вовлекаться в бизнес-процессы. Вся информация о процессе производства теперь легко поддается анализу, решения принимаются на основе достоверных и прозрачных данных. Исчезло дублирование данных, сократились ненужные затраты и закупки.

РЕЗУЛЬТАТ

Внедрение системы управления бизнес-процессами позволило компании стать более современной и эффективной. Повысилось качество планирования, упростились закупки, включая процедуру выбора поставщика. Поиск информации по специфическим задачам осуществляется моментально: компании не требуется пересчитывать сложные заказы и сталкиваться с известными проблемами. Все это повлияло на рост качества продукции и повышение прибыльности компании.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Сроки планирования производства сократились на 20%.
Уровень загрузки оборудования повысился на 10%.
Удалось снизить складские запасы на 15%, высвободив дополнительное место.
Производственные потери сократились на 10%.

ЧТПЗ

ЗАМЕНА ИСТОРИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТА ЗАРПЛАТЫ ПОЗВОЛИЛА ПРЕДПРИЯТИЮ КАЧЕСТВЕННО УЛУЧШИТЬ КАДРОВЫЕ ПРОЦЕССЫ.

ЧТПЗ — промышленная группа металлургического комплекса России, является одной из крупнейших отечественных компаний-производителей трубной продукции. Количество сотрудников — 25 тыс. человек. Выручка в 2018 году — 178,8 млрд руб.
Адрес сайта — www.chelpipe.ru.

НАЧАЛО

В компании действовали разные базы кадрового администрирования (прием/перевод/увольнение), различные шаблоны форм и отчетов на каждом из предприятий, ручное занесение данных. Это влекло за собой большое количество ошибок. По каждому обществу работы выполнял отдельно выделенный сотрудник кадровой службы в своей модификации кадровой системы. ПИР/ДИ/Профстандарты не присутствовали в системе, а талоны на молоко печатали на бумажном носителе и выдавали под роспись работникам. Различались даже расчетные листки работников. В целом была абсолютная «разунификация» как по процессам, так и по техническому исполнению, все усложнялось отсутствием технической документации на исторические системы.

ЦЕЛЬ

Реинжиниринг бизнес-процессов кадрового администрирования и расчета зарплаты в соответствии с лучшими отраслевыми практиками.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP HCM; SAP SuccessFactors.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Проект охватил предприятия трубно-магистрального дивизиона, реализация шла по схеме: пилот (ЧТПЗ и ПНТЗ) и тиражирование на остальные предприятия дивизиона. Были проведены: работа по описанию целевых процессов, аудит всех отчетных форм и шаблонов, унификация необходимых справочников — все это легло в основу описания настроек будущей единой системы. Был проработан вопрос интеграции внедряемой системы с другими модулями, в частности для начисления налогов и передачи данных в банк для выплаты заработной платы.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Все функции кадрового администрирования и начисления зарплаты централизованы и унифицированы. Теперь руководитель в любой момент может сам сформировать штатное расписание/табель учета рабочего времени, отчеты по лимитам отсутствия/оперативный график работы. Методологическая и техническая документация описана и хранится в базе знаний компании.

РЕЗУЛЬТАТ

Создание единой автоматизированной системы управления персоналом сделало рабочие процессы в компании более предсказуемыми и понятными. Все необходимые данные доступны в системе, нет разночтений и разных форматов документов. Компания перестала зависеть от специалистов-держателей знаний.
В кадровых процессах больше нет серых пятен.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Пять предприятий группы работали в пяти разных системах, теперь в одной.
Вместо 2 тыс. форм отчетности, большинством из которых никто не пользовался, появилось 100 единых форм с возможностью кастомизации.

«ПОЛЮС»

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПОЛЮС» УНИФИЦИРОВАЛА ПРОЦЕССЫ ПОДБОРА И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ВСЕХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Компания «Полюс» — крупнейший производитель золота в России и одна из пяти ведущих глобальных золотодобывающих компаний. Основные предприятия компании расположены в Красноярском крае, Иркутской и Магаданской областях, а также в Республике Саха (Якутия) и включают пять действующих рудников, золотоносные россыпи и ряд проектов в стадии строительства и развития.

НАЧАЛО

В компании отсутствовала возможность оперативного поиска кандидатов по заданным критериям и ведения истории взаимодействия с ними. Проблема представляла наибольшую актуальность при поиске персонала на схожие позиции на разных предприятиях группы: дублировались расходы по поиску резюме и размещению вакансий на одни и те же позиции. Также в компании не были автоматизированы процессы организации и мониторинга обучения, отсутствовала собственная платформа для дистанционного обучения.

ЦЕЛЬ

Внедрение автоматизированной системы управления подбором и развитием персонала с целью автоматизировать функциональные процессы на единой платформе и предоставить современный, удобный сервис сотрудникам.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP SuccessFactors.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В рамках проведения конкурса рассматривалось четыре IT-системы. По его итогам SAP SuccessFactors прошла квалификационный отбор, так как удовлетворяет функциональным требованиям и является наиболее подходящей из всех платформ от заявившихся участников. Это было первое облачное решение в компании, топ-менеджмент проявлял заинтересованность в применяемых технологиях во время внедрения, а сотрудники с интересом ожидали доступ к среде развития и обучения, в том числе вне офиса.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

В результате внедрения SAP SuccessFactors удалось автоматизировать бизнес-процессы подбора и обучения персонала. Если раньше в компании использовали разрозненное ПО, то теперь появилось единое HR-окно, где руководитель может получить всю информацию о задачах по подбору и обучению персонала своей команды. Кроме того, у «Полюса» появилась собственная платформа для дистанционного обучения.

РЕЗУЛЬТАТ

Компания автоматизировала единые правила бизнес-процессов подбора и обучения персонала для всех географически распределенных предприятий. Появилась система мониторинга для руководителей по созданной заявке на подбор персонала, а также возможность предоставления и хранения обратной связи по кандидатам. Создана единая база кандидатов, обучающих материалов и курсов. Сократились трудозатраты рекрутеров на поиск кандидатов, выросла доля дистанционного обучения в составе обучающих мероприятий.

Металлоинвест

открытие БАНК

НефтеТранс Сервис

БЧ

«МЕТАЛЛОИНВЕСТ»

УСПЕШНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» ПОЗВОЛИЛА «МЕТАЛЛОИНВЕСТУ» СУЩЕСТВЕННО СНИЗИТЬ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ И ПОСЛУЖИЛА БАЗОЙ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.

«Металлоинвест» — мировой лидер в производстве товарного горячебрикетированного железа, ведущий производитель и поставщик железорудной и металлизованной продукции, один из региональных производителей высококачественной стали. Количество сотрудников — более 54 тыс. человек. Выручка (2018 год) — $7,187 млрд. Адрес сайта — www.metalloinvest.com.

НАЧАЛО

В 2017 году «Металлоинвест» провел комплексный анализ проектных решений и процессов для выявления возможных областей улучшения. Предполагалось изменение бизнес-процессов, связанных с кадровым администрированием, наймом и развитием сотрудников. Производительность HR-службы и HR-процессы не соответствовали лучшим практикам. Процессы ведения кадрового учета, начисления и расчета заработной платы, планирования ФОТ не были унифицированы на уровне бизнес-единиц.

ЦЕЛИ

Повышение эффективности компании, ее управляемости.
Рост эффективности сотрудников HR-направления и основных HR-функций компании с помощью автоматизации на единой платформе.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP HCM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В компании появилась единая система с унифицированной методологией и интегрированными процессами, улучшились процессы HR: запущен функционал общего центра обслуживания (ОЦО). HR-служба производственных предприятий освобождена от учетных и трансакционных операций. Снизились затраты на персонал. Внедрена и развита сервисно ориентированная культура.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Транзакционные HR-функции переданы в ОЦО, появились единые регламенты взаимодействия бизнеса и ОЦО, а также унифицированные HR-процессы в области менеджмента, кадрового администрирования, начисления зарплаты и планирования ФОТ. Появилась возможность оперативного проведения бенчмаркинга внутри компании. Ручной ввод информации минимизирован, повысилась достоверность данных, и сократилось время подготовки отчетности. В компании создана основа для дальнейшей цифровизации бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТ

Автоматизация помогла оптимизировать численность персонала предприятий группы. Повысилось качество работы HR-службы. К значимым изменениям можно отнести: снижение сопротивления изменениям, повышение вовлеченности и продуктивности на рабочем месте за счет эффективной поддержки административных процессов технологиями.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Административные расходы снизились на 15%.
К концу 2019 года ожидается повышение нормы обслуживания на одного сотрудника функции HR до 90 человек.
Экономический эффект от внедрения сервисов самообслуживания на основе SAP HCM составил более 17 млн руб.

«ОТКРЫТИЕ»

НА ФОНЕ МАСШТАБНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ ТРЕХ БАНКОВ КОМПАНИЯ ПЕРЕШЛА НА ЕДИНУЮ АВТОМАТИЗИРОВАННУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИВ ТРУДОЗАТРАТЫ И РАСХОДЫ НА ПОДДЕРЖКУ.

«Открытие» — финансовая группа, в состав входят: страховая компания «Росгосстрах», «Открытие Брокер», управляющая компания «Открытие», цифровой банк «Точка», негосударственный пенсионный фонд «Открытие», АО «Балтийский лизинг» и другие участники.
1 января 2019 года завершилось присоединение банков «Бинбанк» и «Бинбанк Диджитал» к банку «Открытие».
Региональная сеть банка насчитывает более 750 офисов в 260 городах страны. Количество сотрудников — более 24 тыс. человек. Капитал — 322 млрд руб.
Адрес сайта — www.open.ru.

НАЧАЛО

В мае 2018 года Наблюдательный совет утвердил стратегию развития объединенного банковского бизнеса «Открытия» до 2020 года. Чтобы приступить к ее реализации, компании требовалось создать за шесть месяцев единую автоматизированную систему управления персоналом федерального масштаба по всей структуре объединенного банка с миграцией данных и процессов из старых систем. Причем в условиях параллельной реорганизации штатной и организационной структуры и других сложных комплексных процессов объединения банков.

ЦЕЛЬ

Объединить организационный менеджмент, администрирование персонала, учет рабочего времени и расчет зарплаты сразу в трех банках — «Открытие», «Бинбанк» и «Бинбанк Диджитал».

РЕШЕНИЯ SAP

SAP HCM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе проекта команда столкнулась с непредвиденной проблемой в области качества данных в исходных системах, которые требовалось загрузить в целевую систему. Кроме того, пришлось реагировать на массовые изменения в штатной и организационной структуре. В итоге в целевую систему были переведены все необходимые сведения, включая данные архивных систем «БОСС-Кадровик».

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Компания перешла на единую систему кадрового администрирования и расчета зарплаты, перевела и вычистила данные из старых систем, унифицировала все ключевые бизнес-процессы, относящиеся к предметной области проекта. Трудозатраты на основную деятельность сокращены на 20%, сформирован план дальнейшего развития в направлении Digital HR.

РЕЗУЛЬТАТ

По сравнению с поддержкой трех разных кадровых систем значительно сократились расходы на поддержку IT- и бизнес-процессов (на 40%), время расчета зарплат (на 15%) и внесения изменений в кадровые данные (на 20%), оптимизирована структура финансового департамента, снизилось количество специалистов кадрового администрирования.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Срок перехода на единую систему SAP — шесть месяцев.
Количество сотрудников — более 24 тыс.
Количество мигрирующих систем — 4.
Количество платформ — 3 («1С», SAP, «БОСС-Кадровик»).

«НЕФТЕТРАНС-СЕРВИС»

КОМПАНИЯ ПОСТРОИЛА ПРОЗРАЧНУЮ СИСТЕМУ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ И ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ И АВТОМАТИЗИРОВАЛА ЕЕ.

«НефтеТрансСервис» — один из ведущих операторов железнодорожного подвижного состава в России. Количество сотрудников в транспортном бизнесе — более 800 чел. Адрес сайта — www.ntstrans.ru.

НАЧАЛО

Компания выросла за сравнительно небольшой промежуток времени в десятки раз. Масштабы деятельности серьезно изменились, а процедуры оставались прежними. Существующий процесс постановки целей явно перестал соответствовать динамике развития и не позволял качественно и своевременно отслеживать эффективность сотрудников. Компания приняла решение автоматизировать процесс постановки целей и оценки их достижения на базе системы SAP SuccessFactors.

ЦЕЛЬ

Выстроить на базе современной IT-платформы прозрачные системы расчета результативности и премирования, где будет четко видна взаимосвязь между выполненными целями и размером премии.

РЕШЕНИЕ SAP

SAP SuccessFactors Performance and Goals Management.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Проект по автоматизации процесса постановки целей и оценки достижений сотрудников удалось успешно реализовать всего за полгода. Уложиться в срок удалось благодаря подходу work in progress: процесс автоматизировался по частям и детально тестировался ключевыми пользователями, тут же вносились коррективы, если они были необходимы. Система была быстро внедрена, а сотрудники компании легко ее освоили.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Постановка целей стала осуществляться в системе SAP SuccessFactors Performance and Goals Management. Цели на регулярной основе отслеживаются и подчиненным, и руководителем. Каждый из участников процесса в любой момент видит цели в актуальном статусе. Работа сотрудников мониторится ежеквартально. Руководитель располагает аналитикой как по отдельному сотруднику, так и по команде.

РЕЗУЛЬТАТ

Создана простая и удобная как для подчиненных, так и для руководителей система постановки целей и оценки результативности. Проектной команде удалось сохранить существовавшую в компании методологию постановки целей и оценки достижений и заложить ее в новую систему. Сократилось количество бумажной и рутинной работы, время на реализацию процессов, например на согласование целей между сотрудником и руководителем или анализ результатов оценки. Удалось объединить в целостный процесс работу по постановке целей, мониторингу их достижения и оценке.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Принятие решений по сотруднику осуществляется в два раза быстрее.
Снижение продолжительности оценки с двух месяцев до двух недель.
Вовлеченность персонала в рабочие процессы на текущий период составляет 81%.
Результативность по бизнес-показателям составляет 285,7%.

БЕЛОРУССКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

КОМПАНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАЛА С ПОМОЩЬЮ SAP УПРАВЛЕНИЕ ИНЦИДЕНТАМИ, ЗАПРОСАМИ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ И ЗАЯВКАМИ НА ИЗМЕНЕНИЯ, СОЗДАВ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ЕДИНУЮ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ.

Белорусская железная дорога (БЖД) — лидер национальной системы перевозок. Количество сотрудников — 76 тыс. человек. Доходы от основной деятельности (2018 год) — $1,7 млрд. Адрес сайта — www.rw.by.

НАЧАЛО

БЖД решила создать единую службу поддержки в рамках единой корпоративной интегрированной системы управления финансами и ресурсами (далее — ЕК ИСУФР). Компания подготовила требования к созданию системы управления инцидентами, изменениями и запросами на обслуживание в ЕК ИСУФР.

ЦЕЛИ

Достижение стабильного уровня поддержки для пользователей ЕК ИСУФР (с учетом географической распределенности рабочих мест и многофункциональной направленности программных решений).
Рост удовлетворенности пользователей работой подсистем ЕК ИСУФР и линиями поддержки пользователей благодаря оперативному решению проблем.
Определение четких критериев, позволяющих определить уровень предоставляемой IT-услуги.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Business Workflow; SAP HCM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Чтобы IT-система БЖД была управляющей, а не просто учетной, необходимо было кардинально изменить подход к управлению процессами. Разделение процесса поддержки на линии позволило организовать четкие бизнес-процессы управления инцидентами, запросами на обслуживание, заявками на изменение в ЕК ИСУФР. Это позволило обеспечить планомерное развитие нормативной базы управления IT-процессами и неукоснительное исполнение всеми сотрудниками-пользователями ЕК ИСУФР (около 3 тыс. человек) технологий и регламентов.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Вводу в эксплуатацию системы поддержки на SAP Business Workflow предшествовало внедрение на всех предприятиях дороги подсистемы «Управление персоналом» SAP HCM. Разработано внутреннее положение по службе поддержки пользователей. Это привело к определению и закреплению ответственности между линиями, определило организационную структуру службы и механизмы взаимодействия службы поддержки с другими группами проекта.

РЕЗУЛЬТАТ

Компания перестала «терять» инциденты, время закрытия стало более предсказуемым. Появился процесс управления проблемами, снизилось количество повторяющихся инцидентов. Подписанный SLA дает возможность управлять доступностью службы поддержки.
БЖД теперь располагает эффективным инструментом управления IT-услугами по поддержке ЕК ИСУФР.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Регламентированы сроки обработки информации по степени срочности:
«Критично» — реагируем в течение четырех часов.
«Срочно» — в течение одного рабочего дня.
«Для рассмотрения» — в течение двух рабочих дней.

«МЕТИНВЕСТ ДИДЖИТАЛ»

«МЕТИНВЕСТ» ПРИ ПОДДЕРЖКЕ СВОЕГО IT-БИЗНЕС-ПАРТНЕРА «МЕТИНВЕСТ ДИДЖИТАЛ» РАЗРАБОТАЛ И ВНЕДРИЛ ПРОЕКТ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОЦЕССОВ ОЦЕНКИ И ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ СОТРУДНИКОВ В РАМКАХ ВСЕЙ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПЛАТФОРМЕ SAP SUCCESSFACTORS.

«Метинвест» — международная вертикально интегрированная горно-металлургическая ГК. Количество сотрудников — более 80 тыс. человек. Выручка (2018 год) — $11,88 млрд. Адрес сайта — www.metinvestholding.com. «Метинвест Диджитал» — IT-бизнес-партнер «Метинвеста», обслуживает более 30 предприятий холдинга по всему миру. Адрес сайта — www.metinvest.digital.

НАЧАЛО

Группа пришла к необходимости цифровой трансформации развития и продвижения сотрудников. Одним из шагов компании на этом пути стала автоматизация процессов управления эффективностью.

ЦЕЛИ

В долгосрочной перспективе синхронизировать управление эффективностью, обучение и развитие персонала, снизить трудозатраты сотрудников и повысить качество постановки целей, сократить расходы на ежегодную оценку персонала и администрирование процессов.

РЕШЕНИЯ SAP

Модуль SAP SuccessFactors Performance Management & Goals Management; SAP HCM, модули: «Кадровое администрирование», «Организационный менеджмент», «Табельный учет», «Расчет зарплаты».

РЕАЛИЗАЦИЯ

Разработаны и внедрены единые формы отчетности, инструментарий стандартизирован, подходы унифицированы. В новой системе разработка, согласование, ознакомление с целями и оценка для сотрудника и руководителей проходят в автоматизированной системе, доступ к которой осуществляется онлайн с любого персонального устройства. Система информирует сотрудников о выполнении необходимых действий по процессам или изменениях в их целях и показателях автоматически.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Снизились трудозатраты сотрудников, и повысилось качество постановки целей, сократились расходы на ежегодную оценку персонала. Повысился уровень достижения стратегических целей за счет более эффективного их каскадирования до каждого рабочего. Создана прозрачная система управления процессом ежегодной оценки деятельности. Сформирована единая база данных о результативности сотрудников.

РЕЗУЛЬТАТ

Компания расширила перечень необходимых сервисов для сотрудников, которые могут теперь быстрее и проще поставить и оценить цели, пройти и провести ежегодную оценку. С помощью внедрения системы были повышены цифровая зрелость сотрудников в целом и привлекательность компании для молодежи в частности.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

За пять лет только по трем предприятиям в группе «Метинвест» ожидаемая экономия составит $700 тыс. Сокращение трудозатрат на постановку целей у сотрудников на 52%, на администрирование процессов — на 23%. Вовлеченность сотрудников на пилотном предприятии — 76%.

AB INBEV EFES

В УСЛОВИЯХ ОБЪЕДИНЕНИЯ ДВУХ КОМПАНИЙ AB INBEV EFES УДАЛОСЬ В СЖАТЫЕ СРОКИ СОЗДАТЬ ЕДИНУЮ МАСШТАБИРУЕМУЮ ПЛАТФОРМУ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.

Группа AB InBev Efes была образована 31 марта 2018 года благодаря слиянию бизнесов AB InBev и Anadolu Efes на территории РФ и Украины. AB InBev Efes располагает в России 11 пивоваренными заводами и 3 солодовенными комплексами. На территории Украины у компании три пивоваренных завода. Компания является одним из лидеров пивоваренного рынка России и Украины. Адрес сайта — www.abinbevefes.ru.

НАЧАЛО

В начале 2018 года AB InBev и Anadolu Efes предстояло объединение двух бизнесов: в России с участием двух юридических лиц — АО «САН ИнБев» и АО «Пивоварня Москва-Эфес» — и на Украине. Предстояло в течение десяти месяцев подготовить информационные системы для обеспечения старта работы объединенной компании «АБ ИнБев Эфес» с 1 марта 2019 года. В том числе компании нуждались в единой системе для управления человеческим капиталом (Human Capital Management — HCM) и цифровой трансформации HR-процессов для повышения эффективности бизнеса.

ЦЕЛЬ

Унификация процессов при объединении двух юридических лиц, выравнивание зон ответственности подразделений.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP HCM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

До объединения юридических лиц и внедрения решения SAP инструменты, сопровождающие бизнес-процессы в сфере HR, в силу исторических причин в двух компаниях различались. Была поставлена задача создать единый корпоративный шаблон HCM и обеспечить непрерывность бизнеса на переходный период и с даты юридического объединения двух компаний. Проект выполнялся в рекордно короткие сроки: проектирование шаблона началось в сентябре 2018 года, и уже в январе 2019-го он был успешно запущен. По сути, проектной команде за четыре месяца удалось унифицировать процессы, спроектировать единое шаблонное решение и настроить интеграцию с глобальной системой AB InBev на платформе SAP.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Оптимизирована организационная структура HR-департамента. Удалось снизить количество неиспользованных отпусков, настроить Employee self-service и Manager self-service — автоматизированные системы самообслуживания сотрудников и менеджмента соответственно. Руководители могут самостоятельно, без обращения в кадровую службу определять, поддерживать и стимулировать лучших сотрудников, активно участвовать в процессе выбора соискателей и принимать оптимальные решения в области управления персоналом.

РЕЗУЛЬТАТ

Решение SAP помогло компании AB InBev Efes выстроить процессы, позволяющие принимать управленческие решения и обеспечивающие прозрачность данных для отчетности.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Проектирование, внедрение и старт решения заняли четыре месяца.

АЛКОГОЛЬНАЯ СИБИРСКАЯ ГРУППА*

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ERP-РЕШЕНИЯ SAP S/4HANA СТАЛО ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ ПЕРЕХОДА НА КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БЫСТРОРАСТУЩЕГО БИЗНЕСА.

Алкогольная сибирская группа (АСГ) — один из крупнейших производителей и дистрибуторов алкоголя. Количество сотрудников — 2,3 тыс. человек. Адрес сайта — www.asg.ru.

НАЧАЛО

Предстояло интегрировать существующие базы разных разработчиков, используемые несколькими юрлицами компании, сократить трудозатраты на сбор данных и формирование отчетов, унифицировать печатные формы, разработать критически важные методологии бизнес-процессов. При этом необходимо было учесть новые законодательные инициативы.

ЦЕЛИ

Реализация стратегических планов по удвоению бизнеса в пятилетней перспективе.
Обеспечение прозрачности операций и полного контроля над ними.
Создание базы для принятия взвешенных управленческих решений.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP S/4HANA; SAP IBP; SAP Enable Now; SAP Solution Manager; SAP Jam.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Внедрение SAP S/4HANA позволило повысить интенсивность роста бизнеса при сохранении высочайшего качества продукции и уровня клиентского сервиса. Трансформация затронула процессы планирования, производства, логистики, обработки заказов, работы с поставщиками, управления данными, документооборота, внутреннего контроля за выполнением операций.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

В компании создана единая база данных для всех бизнес-единиц. Синхронизация позволила сократить количество объектов основных данных более чем в шесть раз. Структурированы роли внутри организации, исключен фактор человеческих ошибок при исполнении ключевых бизнес-процессов. Обеспечена стабильная интеграция данных учета алкогольной продукции с Государственными системами (ЕГАИС). Стандартизирован бухгалтерский учет, и создана единая система отчетности.

РЕЗУЛЬТАТ

Масштабируемая модель бизнес-процессов, поддерживающая стратегические цели компании, открыла возможность глубокого анализа и позволила принимать эффективные управленческие решения. На базе SAP Enable Now создана платформа для обучения и контроля знаний сотрудников, используемая для всех процессов компании.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Сокращение количества учетных систем всех юрлиц с 13 до 1.
Сведение к нулю числа ошибок при исполнении intercompany-операций.
Рост рейтинга компании в Advantage Report по данным опросов ключевых клиентов: с девятого на пятое место.
Объем электронного документооборота с клиентами и партнерами вырос на 30%.
Срок закрытия финансовых периодов синхронизирован.

*Кейс участвует также в номинации «Производство 4.0»

«М.ВИДЕО-ЭЛЬДОРАДО»

ПРИ ПОМОЩИ РЕШЕНИЙ SAP УДАЛОСЬ ПРОВЕСТИ ПОЛНОЦЕННУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ДВУМЯ КРУПНЕЙШИМИ РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ, ОБЪЕДИНИВ ИХ В ОДНУ КОМПАНИЮ С ОБЩИМИ БЭК-ОФИСНЫМИ ФУНКЦИЯМИ И НЕЗАВИСИМОЙ РОЗНИЦЕЙ.

Группа «М.Видео-Эльдорадо» объединяет 490 магазинов электроники и бытовой техники под брендом «М.Видео», 478 магазинов под брендом «Эльдорадо» и 9 магазинов «m_mobile» более чем в 200 городах России. Количество сотрудников — более 31 тыс. человек. Оборот (2018 год) — более 420 млрд руб. Адрес сайта — www.mvideo.ru, www.eldorado.ru.

НАЧАЛО

Слияние двух крупных розничных сетей потребовало полноценной трансформации управления. Перед руководством встала задача объединить большинство внутренних процессов, сохранив при этом независимость и конкуренцию в области маркетинга и продаж. Был реализован уникальный для рынка подход: одна компания — одна бизнес-модель — два бренда.

ЦЕЛИ

Усиление позиций группы на высококонкурентном рынке.
Обеспечение устойчивости бизнеса.
Оптимизация расходов и обеспечение эффекта синергии от объединения.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP; SAP TM; SAP HR; SAP FI; SAP BW; SAP EWM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В феврале 2019 года произошло юридическое слияние двух операционных компаний группы и переход на единую систему планирования ресурсов. В части бэк-офисных процессов «Эльдорадо» полностью перешло на бизнес-модель, принятую в «М.Видео». Процессы «М.Видео» были адаптированы под управление двумя брендами.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Одно юрлицо управляет двумя независимыми брендами («М.Видео», «Эльдорадо»). В каждом бренде используются независимые фронтенд-решения, которые работают на собственных IT-платформах: сайты, торговые системы, мобильное приложение для сотрудников m_RTD и CRM-системы. У каждого бренда собственные маркетинговая стратегия и ассортимент. Оба бренда поддерживают объединенные бэкенд-функции.

РЕЗУЛЬТАТ

Создана единая система планирования и управления товарной матрицей, складскими объектами, цепочками поставок для обоих брендов. Складские операции автоматизированы на базе SAP EWM. Функциональность сервисного подразделения расширена на два бренда, его работа автоматизирована с SAP ERP. В сфере финансовой отчетности разработана общая методология учета. Для поддержания процессов коммерческого департамента доработаны системы коммерческого планирования на базе SAP BW. Система SAP HR доработана для поддержания общей структуры компании, кадрового администрирования, расчета заработной платы.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Оборот по итогам 2018 года превысил 421 млрд руб., рост составил рекордные 18% год к году.
Эффект от синергии по результатам объединения — 6 млрд руб..
Доля рынка — 25,6%.

ПГК

СОЗДАНИЕ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА БАЗЕ РЕШЕНИЙ SAP ПОМОГЛО КОМПАНИИ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЗРЕЛОСТИ.

АО «Первая грузовая компания» (ПГК) — крупнейший частный оператор грузовых ж/д перевозок России. Оператор предоставляет полный комплекс услуг по транспортировке грузов. Количество сотрудников — 4 тыс. человек. Выручка (2018 год) — 104,1 млрд руб. Адрес сайта — www.pgkweb.ru.

НАЧАЛО

Перед внедрением решений SAP компания успешно завершила проект по реинжинирингу бизнес-процессов, реализованный совместно с BCG. В рамках полученных рекомендаций оператор принял решение о переходе на новую унифицированную систему, которая смогла бы объединить оперативный, управленческий и финансовый контур для повышения прозрачности выполняемых процессов. Имеющиеся системы управления, очевидно, уже не отвечали требованиям крупного оператора. За короткое время предстояло создать новое решение, которое станет отраслевым бенчмарком.

ЦЕЛИ

Повышение эффективности, управляемости и прозрачности всех процессов за счет создания единой системы управления основной деятельностью и эксплуатацией подвижного состава ПГК.
Улучшение клиентского сервиса.
Оптимизация расходов по обслуживанию основной деятельности.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP CRM; SAP EM; SAP TM; SAP MM; SAP SD; SAP FI; SAP RCM; SAP CO; SAP PS; SAP PM; SAP FM; SAP BW; SAP Solution Manager; SAP PI.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Этот проект изначально позиционировался как совместная работа сотрудников компании на всех уровнях и во всех территориальных подразделениях. В команде были задействованы более 500 бизнес-экспертов, ключевых пользователей и IT-специалистов. Программа трансформации затронула свыше 200 процессов компании.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Новая система отражает все обновленные процессы в информационном пространстве. Полностью автоматизирован процесс расчета тарифных условий для клиента и их согласование. Все данные автоматически подтягиваются в электронные документы и участвуют в расчете оказанных услуг. Появилась возможность отследить процесс с момента запроса клиента до оплаты оказанных услуг. Это позволяет выявлять узкие места в работе и повышать качество клиентского сервиса. Единая система отчетности дает возможность оперативно формировать аналитику и принимать важные решения с высокой скоростью. Интеграция с клиентскими системами позволяет видеть информацию по перевозкам.

РЕЗУЛЬТАТ

Автоматизированы ключевые бизнес-процессы компании. Построена база для проведения оптимизационных мероприятий, в том числе повышения эффективности управления парком и улучшения качества клиентского сервиса. Централизованная система делает работу прозрачной на всех уровнях. Важную роль в проекте сыграла локализация SAP Transportation Management под специфичные требования российских ж/д перевозок.

AB INBEV EFES

БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ РЕШЕНИЙ SAP КОМПАНИЯ СУМЕЛА ОБЪЕДИНИТЬ БИЗНЕСЫ В РОССИИ И НА УКРАИНЕ.

AB InBev Efes образована 1 марта 2019 года после слияния бизнесов AB InBev и Anadolu Efes на территории РФ и Украины. AB InBev Efes располагает в России 11 пивоваренными заводами и 3 солодовенными комплексами. На территории Украины у компании три пивоваренных завода: в Чернигове, Николаеве, Харькове. Адрес сайта — www.abinbevefes.ru.

НАЧАЛО

В начале 2018 года AB InBev и Anadolu Efes завершили слияние бизнесов на территории России и Украины, сформировав объединенную компанию AB InBev Efes, которая должна была начать деятельность 1 марта 2019 года. Это требовало в течение десяти месяцев подготовить информационные системы для обеспечения старта работ объединенной компании в рамках единого системного ландшафта. Несмотря на то что две объединяющиеся компании работали на одном рынке, их бизнес-процессы различались в силу накопленных исторических отличий, особенностей моделей управления бизнесом, специфики производственных и складских площадок, а также разного подхода к использованию единых центров обслуживания — BSC (Business Service Center).

ЦЕЛИ

Обеспечить старт объединенной компании 1 марта 2019 года.
Сохранить в рамках объединенной компании накопленные лучшие практики, в том числе за счет реализации проверенных решений в SAP-системах.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP with IS-Beverages for returnables management; SAP EWM; SAP APO; SAP ECM by OpenText; SAP BI; SAP Solution Manager; SAP Fiori.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе объединения двух бизнес-структур AB InBev Efes вместе с партнером Accenture реализовала проект по внедрению и доработке ряда решений SAP, чтобы запустить операции по графику и выйти на плановые показатели по объемам производства и отгрузкам продукции.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Объединенная компания перешла на унифицированные бизнес-процессы, выстроенные вокруг единой логистической сети и всех центров обслуживания.

РЕЗУЛЬТАТ

Итогом внедрения решений SAP стала трансформация процессной модели: объединенная компания перешла на унифицированные бизнес-процессы, что позволило повысить эффективность работы, оптимизировать логистическую модель цепи поставок. Были выдержаны целевые значения по длительности остановки бизнеса (blackout) и выходу на плановые показатели по объемам производства и отгрузки. Произошло объединение сети центров BSC и пересмотр модели работы с ними, равно как и их процессная/функциональная специализация. Были выдержаны строгие стандарты финансового закрытия месяца/квартала.

«СИБИРСКИЙ ГИГАНТ»

ПЕРЕХОД НА SAP S/4 HANA СТАЛ ДЛЯ КОМПАНИИ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОГО ПРОЕКТА РЕФОРМИРОВАНИЯ IT-ИНФРАСТРУКТУРЫ.

В холдинг «Сибирский гигант» входят более 30 торговых точек: универсамы «Горожанка», супермаркеты «Мегас», гипермаркеты «Гигант» и собственный распределительный центр по алкогольной продукции «Гигант Алко». Ассортимент насчитывает 50 тыс. наименований от 600 поставщиков. Ежедневно магазины «Сибирского гиганта» обслуживают более 85 тыс. покупателей. Количество сотрудников — более 3 тыс. человек. Денежный оборот — 13 млрд руб.
Адрес сайта — www.sibgigant.ru.

НАЧАЛО

«Сибирский гигант» видел своими целями внедрение нового процесса для управления распределительным центром, возможность своевременной замены оборудования, а также снижение стоимости поддержки SAP. Для холдинга было важно реформировать IT-инфраструктуру так, чтобы ключевые бизнес-процессы не претерпели существенных изменений, а пользователи не испытали неудобств из-за смены интерфейса. Критически необходимо было ускорить сбор и анализ финансового результата, повысить точность логистических процессов.

ЦЕЛИ

Внедрение нового процесса для управления распределительным центром.
Возможность своевременной замены оборудования.
Автоматизация складов.
Снижение стоимости поддержки SAP.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP S/4HANA; SAP EWM.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Произошел переход с прежней СУБД (системы управления базами данных) на SAP S/4HANA, а также осуществлена подготовка к внедрению SAP EWM. Проект прежде всего затронул процессы подготовки финансовой отчетности и логистику. Важно было обеспечить «бесшовный» переход от старой СУБД к новой. Эту задачу удалось решить на 100%: внедрение SAP S/4HANA прошло в срок, а сотрудники даже не заметили изменений, кроме увеличившейся скорости.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Переход на SAP S/4HANA стал для компании первым и очень важным этапом на пути к большой трансформации IT-инфраструктуры. Сотрудники не испытывали затруднений при переходе на новую систему: все пользовательские интерфейсы удалось сохранить без изменений.

РЕЗУЛЬТАТ

Скорость создания отчетов увеличилась в разы. «Сибирский гигант» сумел увеличить скорость работы программного продукта как за счет более нового оборудования, так и за счет изменения структуры хранения, получил более функциональную СУБД и снизил затраты на IT-поддержку. Так потребность в дисковом пространстве для ERP-системы снизилась примерно в четыре раза.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Стоимость IT-поддержки снизилась более чем на 40%.
Суммарная стоимость проекта «была минимальной», он окупится полностью максимум за шесть лет только за счет прямой экономии на поддержке продуктов SAP.

«КАЗАТОМПРОМ»

ВНЕДРЕНИЕ РЕШЕНИЙ SAP ПОВЫСИЛО ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ.

АО «НАК „Казатомпром“» — национальный оператор Республики Казахстан по импорту-экспорту урана, редких металлов, ядерного топлива для АЭС.
Количество сотрудников — 20 тыс. человек.
Прибыль (2018 год) — 380,3 млрд тенге.
Адрес сайта — www.kazatomprom.kz.

НАЧАЛО

До внедрения решений SAP в компании отсутствовала интеграция систем дочерних организаций и корпоративного центра, системы управления финансами и автоматизацией производства не были объединены друг с другом. Управление данными было децентрализовано. Разобщенность процессов в общей цепи производства и поставок снижала их эффективность.

ЦЕЛИ

Стандартизация и оптимизация бизнес-процессов, включая создание единой вертикально интегрированной IT-инфраструктуры для интенсивного развития компании в условиях конкурентной среды.
Повышение управляемости, эффективности и прибыльности.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP; SAP HCM; SAP MDG; SAP BO/BI.

РЕАЛИЗАЦИЯ

В ходе принятой руководством НАК «Казатомпром» программы трансформации бизнеса внедрены решения для автоматизации процессов. Создано единое информационное пространство для сквозных процессов по учету хозяйственных процессов и современной методологической базы для операционной деятельности. Проведены стандартизация и унификация мастер-данных, оптимизация IT-инфраструктуры, осуществлен переход к современным методам управления человеческими ресурсами.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Создана матрица ролей и полномочий, внедрено централизованное ведение справочников, данных. Пересмотрена методология управленческого учета. Изменился подход к процессам и функциям бухгалтерского учета. Автоматизированы процессы управления закупками и запасами от планирования до оплаты, HR. Реализована система управления техническим обслуживанием и ремонтами производственных активов. Стандартизированы подходы к управлению проектами.

РЕЗУЛЬТАТ

В компании внедрены эффективные инструменты планирования и учета корпоративных ресурсов, единая система сбора, хранения, обработки и представления информации. Упрощено формирование различных видов отчетности — как между подразделениями, так и для предоставления во внешние организации. Появился инструмент для анализа данных и поддержки принятия решений на всех уровнях управления.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Внедрение — одна бизнес-единица в месяц.
Закрытие отчетного периода сократилось до пяти рабочих дней.
Процесс оформления трудовых отношений сократился до одного рабочего дня.

AGP

ВНЕДРЕНИЕ РЕШЕНИЙ SAP ПОМОГЛО УНИФИЦИРОВАТЬ ОСНОВНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПОВЫСИТЬ ИМИДЖ СРЕДИ ИНВЕСТОРОВ.

AGP — проектная компания, специально созданная для реализации договоренностей, достигнутых 18 августа 2007 года между правительствами Казахстана и Китая в соглашении о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации газопровода Казахстан—Китай. Чистая прибыль (2018 год) — 211,4 млрд тенге. Адрес сайта — www.agp.com.kz.

НАЧАЛО

В компании пришли к необходимости модернизации системы планирования и управления деятельностью. В разных подразделениях компании наблюдалась разная степень зрелости процессов. Значительный объем данных хранился в электронных таблицах, различных базах данных и не связанных между собой системах, что негативно сказывалось на времени и качестве формируемой отчетности.

ЦЕЛИ

Организация эффективного управления предприятием с учетом стратегии его развития.
Создание единой интегрированной платформы, охватывающей все бизнес-процессы предприятия и сочетающей в себе новейшие управленческие и информационные технологии.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP 6.0; SAP HANA, SAP BW.
В настоящее время развертываются:
SAP Business Planning and Consolidation;
SAP BW/4HANA.

РЕАЛИЗАЦИЯ

При формировании планов автоматизации AGP обратился за экспертной оценкой в «SAP Казахстан». На основании изучения потребностей AGP был разработан «Мастер-план программы комплексной автоматизации деятельности компании на базе ПО SAP». В него вошли: функциональная целевая архитектура решения, техническая целевая архитектура системы, план реализации услуг с финансовыми показателями и организационные аспекты внедрения интегрированной информационной системы.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Унифицированы целевые бизнес-процессы: ведение бухгалтерии предприятия, управление бюджетом, отчетность, управление закупками и запасами, управление процессами капитального строительства. Выполнен переход на централизованную платформу на базе SAP HANA, формализованы процессы управления изменениями. Значительно сократились сроки формирования отчетности.

РЕЗУЛЬТАТ

Управляемость компанией улучшилась за счет сокращения времени на получение информации о ее деятельности, реализации требований внешнего и внутреннего аудита. Повысилась информативность и структурированность данных. Улучшилось взаимодействие между департаментами. Помимо этого оператор газопровода улучшил собственный имидж в глазах инвесторов за счет оперативного предоставления отчетности. До внедрения SAP ежемесячная отчетность собиралась до 10–15 числа следующего месяца. Сейчас — до 1–2 числа.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Сокращены трудозатраты на закрытие периода на 10%.
В три раза сокращено время на подготовку отчетности.

UNIX

ВНЕДРЕНИЕ РЕШЕНИЯ SAP BUSINESS ONE ПОМОГЛО УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ И ЗАМЕТНО СОКРАТИТЬ НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ.

Unix Construction — лидирующая компания-застройщик в Грузии. Адрес сайта – www.unix.ge.

НАЧАЛО

Строительному бизнесу присуща проблема контроля материальных средств. В регионе актуальна задача избавления от бесконтрольных затрат и рисков мошенничества на объектах. С ростом количества проектов потери от таких рисков возрастают. Компания нуждалась в решении, позволяющем контролировать закупки, перемещение материальных ресурсов на объекты и последующие затраты на выполнение работ. Требовалось улучшить учет базы контрагентов и упорядочить учет условий работы с каждым клиентом, своевременно контролировать оплату задолженностей.

ЦЕЛИ

Оптимизация бизнес-процессов.
Повышение эффективности работы компании с помощью объединения всех процессов в единой системе.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Business One.

РЕАЛИЗАЦИЯ

До внедрения решения SAP Business One в компании велся двойной учет, одна и та же операция проводилась в нескольких программах. В результате процессы велись неэффективно, зачастую происходили незапланированные закупки, было сложно оценить реальное положение дел в компании, много времени уходило на подготовку как финансовой отчетности, так и отчетности для менеджмента.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение позволило Unix уменьшить число незапланированных закупок с помощью многоступенчатой авторизации, а также уменьшить потери материальных ресурсов за счет централизации складского учета в одной системе. С помощью интеграции системы с интернет-банкингом стало проще вести учет денежных средств компании. А объединение решений SAP и доработок партнера помогло упростить ведение учета зарплат сотрудников. Кроме того, стало возможным анализировать все затраты, основываясь на записях, собранных в единой системе.

РЕЗУЛЬТАТ

Решение SAP позволяет контролировать основные средства, используемые на проекте, вести учет затрат на ремонт и амортизацию установок и получать более точную финансовую картину для каждого строительства. Ощутимо упростился налоговый учет. Репутация компании выросла в глазах сотрудников, клиентов, партнеров и инвесторов. Своевременное исполнение условий соглашений улучшило отношения с партнерами, строительство заканчивается в срок.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Годовой рост продаж на 10%.
Рост общей прибыли на 4%.
Уменьшение затрат на хранение запасов на 3%.
Рост продуктивности сотрудников закупок за счет автоматизации на 8%.
Сокращение количества незапланированных покупок на 7%.
Сокращение складских площадей и затрат на их содержание на 6%.

«Т ПЛЮС»

БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ SAP PROJECT AND PORTFOLIO MANAGEMENT УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ ГРУППЫ «Т ПЛЮС» СТАЛО БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ.

Группа «Т Плюс» — крупнейшая российская частная компания, работающая в сфере электроэнергетики и теплоснабжения. Группа объединяет 62 электростанции, среди которых 54 ТЭЦ, 3 ГРЭС, 2 ГЭС и 3 СЭС. Количество сотрудников — около 47 тыс. человек. Адрес сайта — www.tplusgroup.ru.

НАЧАЛО

Руководство «Т Плюс» поставило задачу автоматизировать процесс формирования, контроля и подготовки отчетности по инвестиционной программе холдинга. На основании анализа текущего портфеля IT-продуктов в компаниях группы было принято решение использовать инструментарий SAP. Значительная часть бизнес-процессов уже была автоматизирована на платформе SAP. Выбор платформы был обусловлен требованиями по бесшовной интеграции в имеющиеся автоматизированные процессы.

ЦЕЛЬ

Организация централизованного формирования инвестиционной программы.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP Project and Portfolio Management (SAP PPM);
SAP ERP; SAP BW (BI-IP).

РЕАЛИЗАЦИЯ

Компания нуждалась в гибком решении для аналитики и отчетности, в четкой регламентации инвестиционной деятельности. Департамент развития и управления инвестициями поставил задачу автоматизировать процесс формирования, контроля и подготовки отчетности по инвестиционной программе при помощи платформы SAP. Выбор платформы был обусловлен требованиями по бесшовной интеграции в имеющиеся автоматизированные процессы.

КАК СТАЛО

После внедрения SAP PPM повысилось качество и снизились сроки подготовки отчетности. Существенно снизились объемы рутинной работы: сотрудники могут больше времени уделять анализу и принятию решений. Менеджмент холдинга получает оперативную информацию об инвестиционной деятельности. Качественно изменилось планирование инвестиционной программы. В целом процесс управления инвестициями стал более прозрачным и быстрым.

РЕЗУЛЬТАТ

Благодаря применению инновационного решения, основанного на модуле SAP PPM, управлять инвестиционными проектами в группе компаний «Т Плюс» стало гораздо проще. Система позволяет отслеживать каждый этап жизненного цикла: от сбора данных, планирования, анализа и формирования инвестиционной программы до формирования отчетности о ходе реализации проектов и оценки результатов инвестиционной деятельности. В ходе проекта разработано и утверждено положение по управлению инвестиционной деятельностью холдинга, бизнес-процесс стал формализован и упорядочен. Сформирована единая информационная база инвестиционных предложений с актуальными данными. Вся нужная информация доступна в едином информационном пространстве на платформе SAP.

SIKA

КОНЦЕРНУ УДАЛОСЬ ПРИВЕСТИ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ГРУППЫ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ.

Sika — швейцарский концерн по производству материалов и технологий строительной химии и материалов для промышленности. ООО «Зика» — дочернее предприятие швейцарского концерна на территории РФ. Количество сотрудников — более 19 тыс. человек. Оборот (2018 год) — 7,1 млрд швейцарских франков. Адрес сайта — www.sika.com.

НАЧАЛО

Компании было необходимо привести работу российских подразделений к глобальному стандарту группы Sika. Руководство компании приняло решение о внедрении SAP. Для этого использовался корпоративный шаблон, который был доработан с учетом реалий российского законодательства и специфики работы компании в стране.

ЦЕЛИ

Организация эффективного управления компанией в рамках единой корпоративной информационной системы корпорации Sika.
Оптимизация затрат.
Обеспечение прозрачности процессов производства и планирования.
Повышение эффективности выполнения бизнес-процессов.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP EDI (Electronic Data Interchange).

РЕАЛИЗАЦИЯ

В задачи проекта вошли: упорядочивание бизнес-процессов, интеграция российского бизнеса в корпоративную учетную систему, внедрение четких, максимально защищенных от ошибок алгоритмов учета. Эффективность внедрения SAP зависела от отношений, выстроенных между процессами, системами и сотрудниками.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Внедрение SAP помогло привести работу российского подразделения к стандартам всей корпорации. Достигнутые результаты: стандартизованы методы работы, преимущественно использующие системы бухгалтерского учета в группах Sika. Автоматизирован и оптимизирован процесс управленческого учета. Оптимизировано прохождение информации в компании. Процесс планирования производства теперь поддерживает своевременное пополнение запасов сырья и расходных материалов на всех заводах. Наличие сырья на дату производства проверяется автоматически.

РЕЗУЛЬТАТ

В результате внедрения SAP EDI оптимизировано время закрытия периода (четыре рабочих дня), сокращено количество отчетов, формируемых для корпорации, которая самостоятельно выгружает данные из решения SAP, появились новые возможности для анализа складских запасов, дебиторской задолженности и прочего. Большее количество задач планирования стало решаться меньшим числом сотрудников за счет автоматизации процесса. Без особых проблем поддержано стремительное увеличение количества производственных площадок в компании. Этот процесс теперь легко масштабируется.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Рост количества выставленных счетов на одного работника службы поддержки клиентов в 1,5 раза.
Закрытие отчетностей происходит с нулевой задержкой.

مصرف الهلال
al hilal bank

AL HILAL

СОЗДАНИЕ ХРАНИЛИЩА ДАННЫХ И АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ НА БАЗЕ SAP ПОМОГЛИ БАНКУ AL HILAL СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ ПОДГОТОВКИ РЕГУЛЯТОРНЫХ ОТЧЕТОВ С ТРЕХ РАБОЧИХ ДНЕЙ ДО ЧЕТЫРЕХ ЧАСОВ.

Банк Al Hilal создан в 2010 году по соглашению правительств Республики Казахстан и ОАЭ для предоставления инновационных банковских продуктов и услуг в соответствии с правилами и принципами шариата. Количество сотрудников — 116 человек. Совокупный доход за 2018 год — 563,6 млн тенге. Адрес сайта — www.alhilalbank.kz.

НАЧАЛО

Сотрудники банка тратили большое количество времени на формирование отчетов для регулятора, на их проверку часто не хватало времени. Это сказывалось на имидже банка в глазах сотрудников и инвесторов. Остро встал вопрос о корректности подаваемых регулятору данных. Совет директоров банка принял решение о полной автоматизации регуляторной отчетности.

ЦЕЛЬ

Автоматизация регуляторной отчетности на базе единого хранилища данных.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP BusinessObjects Enterprise.

РЕАЛИЗАЦИЯ

Ранее данные банка хранились в различных неинтегрированных системах, поэтому для подготовки отчетности приходилось выгружать и консолидировать их вручную. Для соответствия текущим требованиям регулятора специалистам приходилось тратить время на проверку актуальности форм. Банку требовалось сократить время на подготовку отчетов в три раза, повысить достоверность данных до 100%, сократить ошибки ручной обработки до нуля. Также необходимо было обеспечить соответствие отчетности законодательству и актуальным формам Национального банка Республики Казахстан.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Главным этапом проекта стало создание централизованного хранилища данных на базе решения SAP. Все данные банка из разных систем стекаются в это хранилище. Сотрудникам больше не приходится вручную консолидировать данные — решение позволяет в режиме реального времени обновлять нормативно-справочную информацию, вносить корректировки, обогащать данные, которые автоматически обновляются в системах-источниках.

РЕЗУЛЬТАТ

Ожидания банка от проекта оправдались: создана инфраструктура корпоративного хранилища данных, налажены процессы сбора первичных данных, внедрена технология обеспечения качества данных, развернуты аналитические витрины по кредитным портфелям для юридических и физических лиц. Удалось ускорить и упростить процесс сбора и подготовки отчетности, снизить затраты и повысить эффективность работы сотрудников. Повысилось доверие к банку со стороны бизнес-пользователей. У руководства появился доступ к единому источнику информации в режиме реального времени, и, как следствие, принимаются правильные решения.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Скорость получения данных для анализа кредитного портфеля банка выросла на 80%.
Сроки формирования регуляторной отчетности сократились с трех рабочих дней до четырех часов.

СБЕРБАНК

СБЕРБАНК

С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТОВ SAP КРУПНЕЙШИЙ БАНК РФ УЛУЧШИЛ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В ПРОЦЕССАХ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТОМ И ФИНАНСАМИ, СОПРОВОЖДЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКИ, ПОДГОТОВКИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

Сбербанк — крупнейший банк в России, Центральной и Восточной Европе, его клиенты — более 92,1 млн физлиц и 2,3 млн компаний. Количество сотрудников — 291 тыс. человек, чистая прибыль по МСФО (2018 год) — 831,7 млрд руб. Адрес сайта — www.sberbank.ru.

НАЧАЛО

Драйвером проекта стала ориентация на удовлетворенность внутреннего клиента и технологическое лидерство. Было принято решение кардинально увеличить производительность системы и значительно улучшить UI/UX (пользовательский опыт и интерфейс). Также банк получил возможность успешно реализовать требования ЦБ РФ для ведения параллельного учета по МСФО.

ЦЕЛЬ

Повышение производительности системы SAP в три-пять раз.
Улучшение бизнес-процессов управления финансами, бюджетами, сопровождения логистической цепочки, отчетности.
Обеспечение полной и достоверной информации по активам.
Создание нового технологического фундамента развития сервисов системы.

РЕШЕНИЯ SAP

SAP ERP ECC 6.0; SAP HANA 2.0; SAP Fiori.

КАК СТАЛО

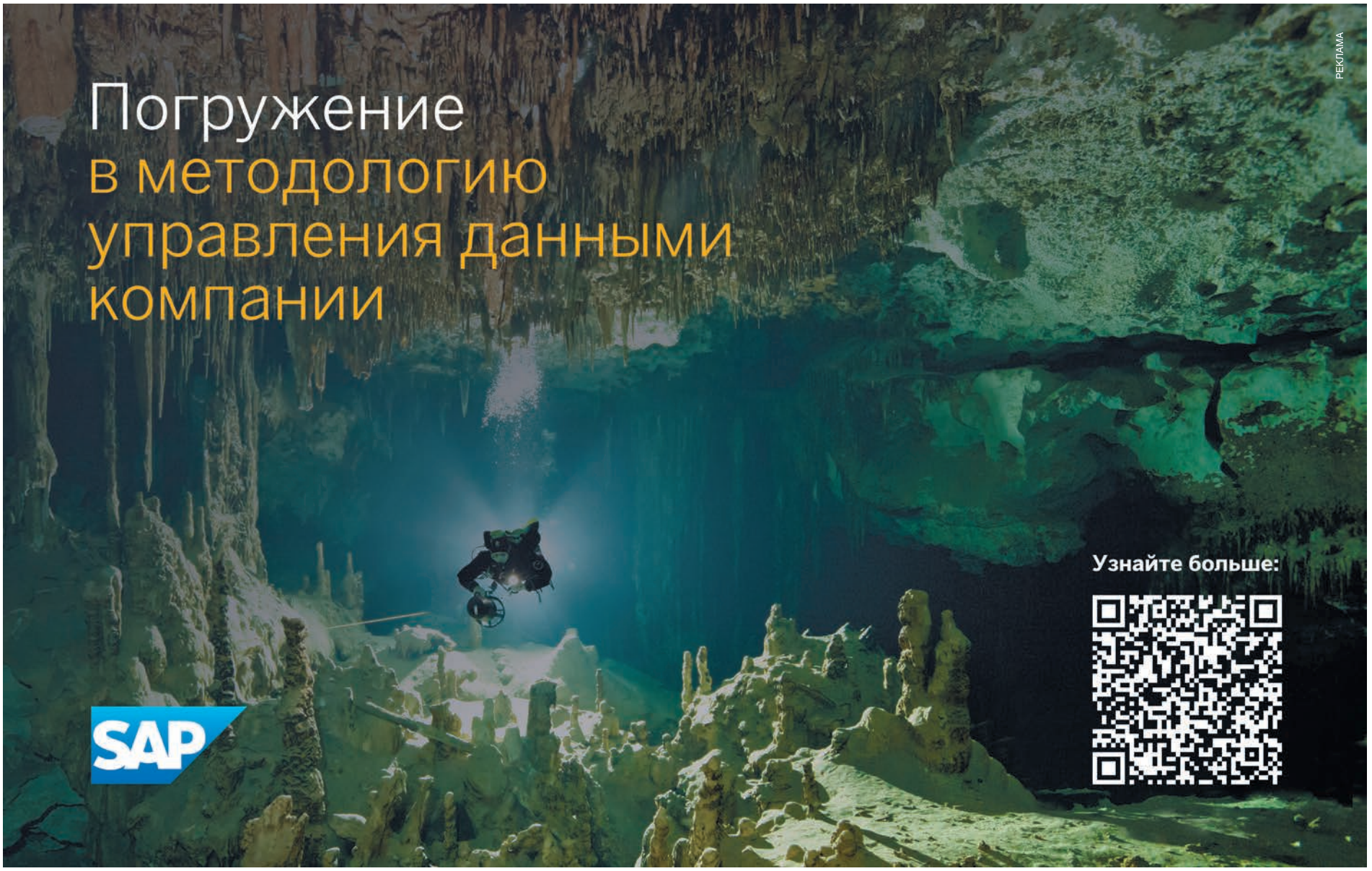
Технологическое преимущество платформы SAP HANA позволило реализовать требования стандартов МСФО, в том числе по параллельному учету внеоборотных активов. Введен в эксплуатацию функционал для отражения массовых операций с его заполнением. В управлении финансами проект оптимизировал процессы согласования. В сфере логистики разработана удобная навигация по системным документам, а в управлении бюджетом — монитор закрытия бюджетного периода и контроля бюджетных аналитик. Введен в эксплуатацию функционал по оптимизации процесса учета капзатрат.

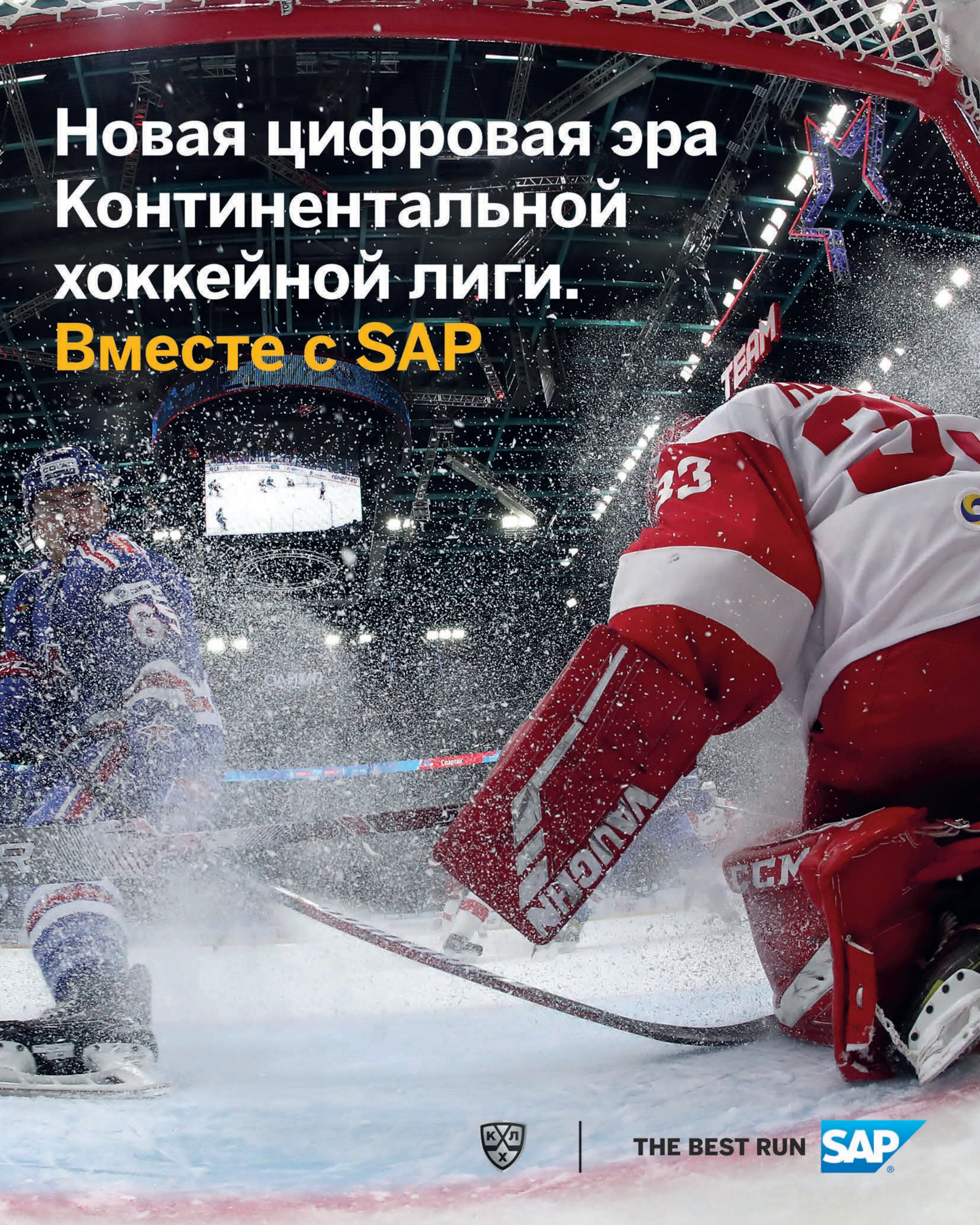
РЕЗУЛЬТАТ

После перехода на платформу SAP HANA улучшился показатель Time-To-Market благодаря упрощению разработки новой функциональности приложений SAP — до 30% от исходных значений. Новый подход к повышению уровня удовлетворенности конечного пользователя за счет UX/UI серьезно повлиял на продуктивность работы и снижение числа ошибок. С помощью SAP Fiori банк запустил единое окно для доступа ко всем сервисам SAP и платформу для работы пользователей как во внутренней сети банка, так и для мобильных устройств. По итогам проекта показатель удовлетворенности пользователей вырос почти в два раза. Разработано единое окно, обеспечивающее доступ к сервисам SAP, реализованы новые интерфейсы на технологии SAP Fiori/UI5, оптимизированы функции пользователей по направлениям «Роли и полномочия», «Управление финансами и бюджетом», «Сопровождение логистической цепочки», «Бухучет», «Командировки».

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ

Ключевые показатели успешности проекта выполнены с превышением в два раза.
Размер базы данных сокращен в 6,3 раза.
Повышена скорость выполнения отчетов в 4–24 раза.




Новая цифровая эра
Континентальной
хоккейной лиги.
Вместе с SAP

РЕКЛАМА

SAP за кулисами *Cirque du Soleil*

Вы наверняка знаете, что постановки *Cirque du Soleil*® – одни из самых известных в мире шоу. Но вы могли не знать, что SAP и *Cirque du Soleil* уже на протяжении нескольких лет являются инновационными партнерами. Решения, разработанные компанией SAP, используются как непосредственно в шоу, так и для организации внутренних процессов, преследуя одну главную цель – обеспечить самые яркие эмоции зрителям шоу.

Cirque du Soleil и *Cirque du Soleil Crystal* являются торговыми марками, принадлежащими Cirque du Soleil и используемыми по лицензии.
Фото: Matt Beard
© Cirque du Soleil 2019.

CIRQUE DU SOLEIL CRYSTAL™ | THE BEST RUN SAP®

РЕКЛАМА