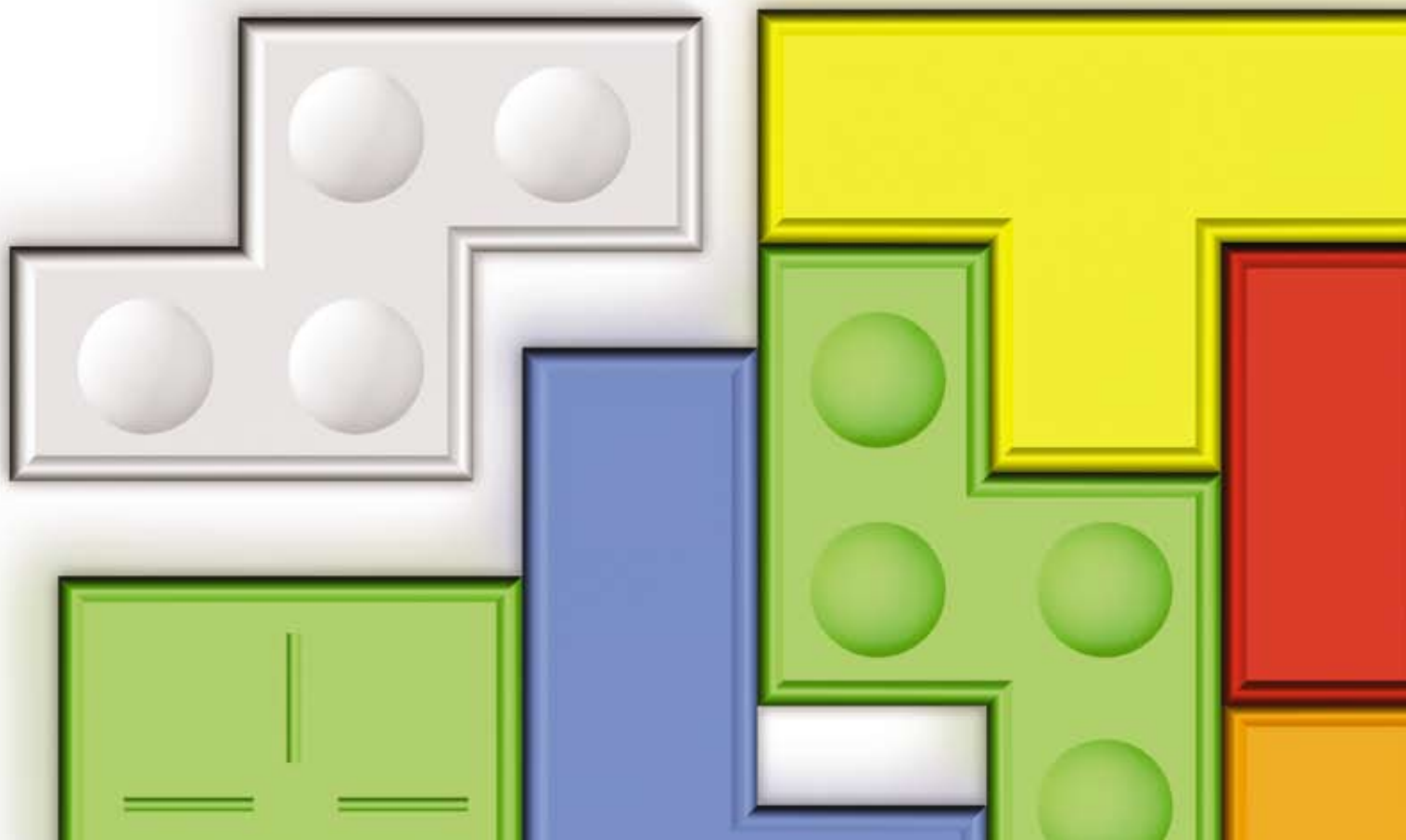




ЕРАМ.Автобизнес

Опыт ERAM Systems и решения SAP
для автоимпортеров, автодилеров,
автодистрибуторов, поставщиков
запасных частей и компаний-
производителей техники



Автобизнес: основные задачи

Основная задача предприятий, работающих на отечественном автомобильном рынке, – повышение стоимости бизнеса. Пути решения этой задачи в максимизации прибыли за счет увеличения выручки (тиражирование бизнеса, доступность автомобилей на рынке, повышение лояльности клиентов, укрепление отношений с партнерами), снижения издержек (затрат на транспортировку и складских затрат, сокращение сроков поставки и накладных расходов) и оптимального использования капитала (высвобождение оборотных средств и оптимальное использование капвложений).

Увеличиваем прибыль...

увеличивая выручку

Тиражирование бизнеса

- Единообразные, тиражируемые бизнес-процессы
- Масштабируемые бэк-енд-системы

Доступность автомобилей на рынке

- Отлаженная логистическая цепочка
Клиент – Дилер – Дистрибутор – Производитель
- Возможность отслеживания автомобиля по всем фазам его жизненного цикла
- Наличие схем кредитования клиентов

Укрепление партнерских отношений

- Электронный документооборот с поставщиками (заказы, подтверждения, инвойсирование, платежи, доступность складских запасов)
- Совместное годовое и месячное планирование, попадание в производственную программу поставщика
- Доступ к порталу поставщика – информация в режиме реального времени

Повышение лояльности клиентов

- Сокращение времени выполнения заказов и увеличение скорости реакции на запросы клиентов
- Совместное конфигурирование и обработка заказа с участием клиента, дилера и производителя
- Организация «единого окна» по процессам продажи автомобилей
- Организация «единого окна» по процессам послепродажного обслуживания

снижая издержки

Снижение затрат на транспортировку

- Оптимизация логистических потоков и планирование потребностей в автомобилях и запчастях
- Планирование и моделирование себестоимости автомобиля и запчастей с учетом транспортных расходов

Сокращение сроков поставки

- Эффективная реакция на изменения потребительского спроса благодаря большей прозрачности спроса, мощностей и товарных запасов в пределах всей сети производителей и дилеров

Снижение складских затрат

- Многофакторное прогнозирование и планирование потребностей для оптимизации закупок и складских запасов

Анализ ликвидности запасов

- Расчет цен и скидок с учетом сезонности и ликвидности запасов
- Полноценное взаимодействие сервиса и отдела запчастей
- Наличие информации о существующих и возможных заменах
- Сокращение накладных и административных расходов
- Планирование бюджетов всех видов расходов, а также оперативный контроль их исполнения
- Управление расходами в режиме реального времени, планирование и прогнозирование в средне- и долгосрочной перспективе

Увеличиваем прибыль...

высвобождая оборотные средства

Сокращение складских запасов

- Анализ, прогнозирование и планирование потребностей в запчастях и автомобилях с учетом групп, категорий и прогнозного моделирования
- Совместное планирование заказов автомобилей и запчастей (Клиент – Дилер – Дистрибутор – Производитель)
- Организация логистики поставок под заказ с сокращением сроков поставок как внутри дилерской сети, так и от поставщиков
- Постоянный анализ запчастей на их ликвидность и гибкая система ценообразования с учетом сезонности и ликвидности запчастей

Соблюдение сроков поставки

- Постоянный, оперативный анализ по статусу запасов автомобилей и запчастей
- Консолидирование плановых и заказных потребностей и организация постоянного потока поставок запчастей от поставщиков, а также оперативное перераспределение запасов внутри дилерской сети

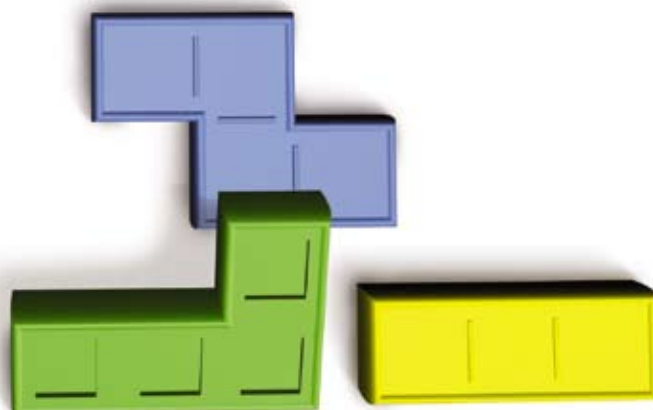
оптимально используя капвложения

Прозрачность операций в компании

- Единый документооборот
- Единая логистика поставок
- Централизованное управление финансами
- Контроль исполнения бюджета
- Единая платежная система

Оптимальное использование основных средств (зданий, оборудования, складов)

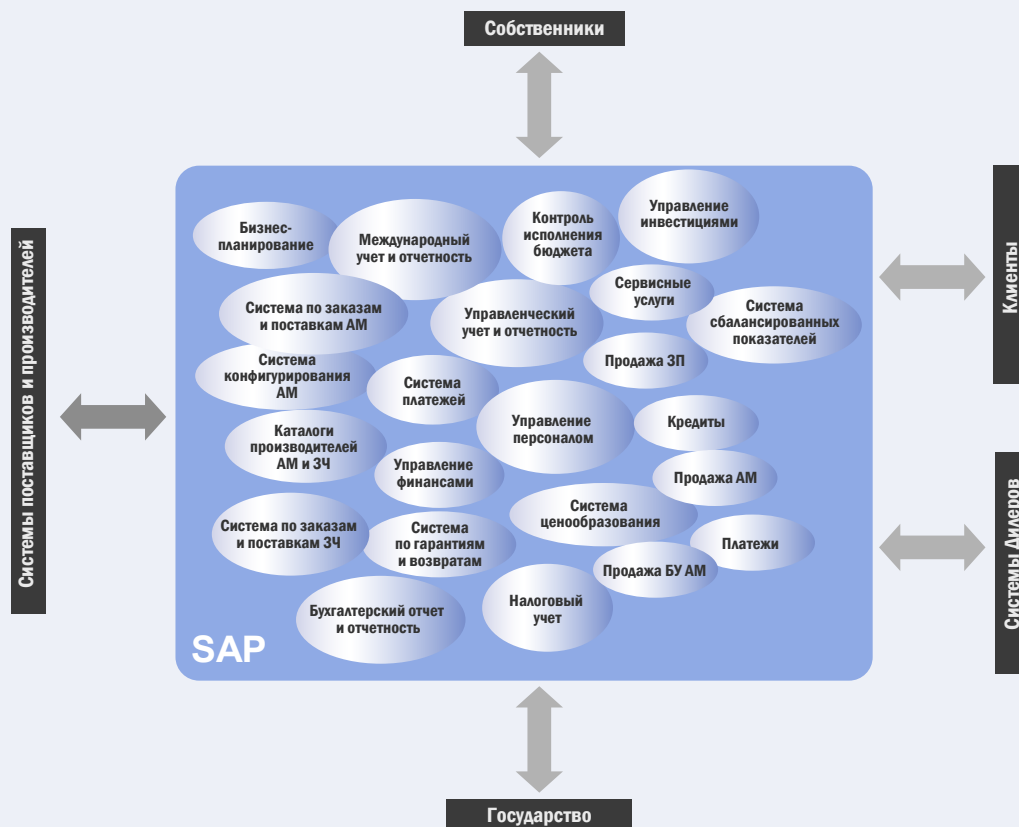
- Оптимальная загрузка складов запчастей
- Оптимальная загрузка оборудования, загрузка подъемников
- Оптимальная загрузка склада автомобилей
- Оптимальная загрузка шоу-рума с учетом спроса на модели автомобилей



SAP for Automotive – универсальное решение

SAP for Automotive – это комплекс решений, созданный компанией SAP специально для автомобильного бизнеса. Пакет SAP for Automotive разработан с учетом стандартов, бизнес-процессов и задач, специфичных для автомобильной отрасли (производство, продажи и сбыт, послепродажное обслуживание, логистика запчастей и т.п.). SAP for Automotive является надежной платформой, обеспечивающей эффективность управления бизнесом и его тиражируемость. Именно поэтому 90% предприятий автомобильной отрасли среди 500 крупнейших компаний мира используют решения SAP (по данным исследования журнала "FORTUNE MAGAZINE").

Интеграционная платформа SAP для автобизнеса



EPAM.Автобизнес – КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

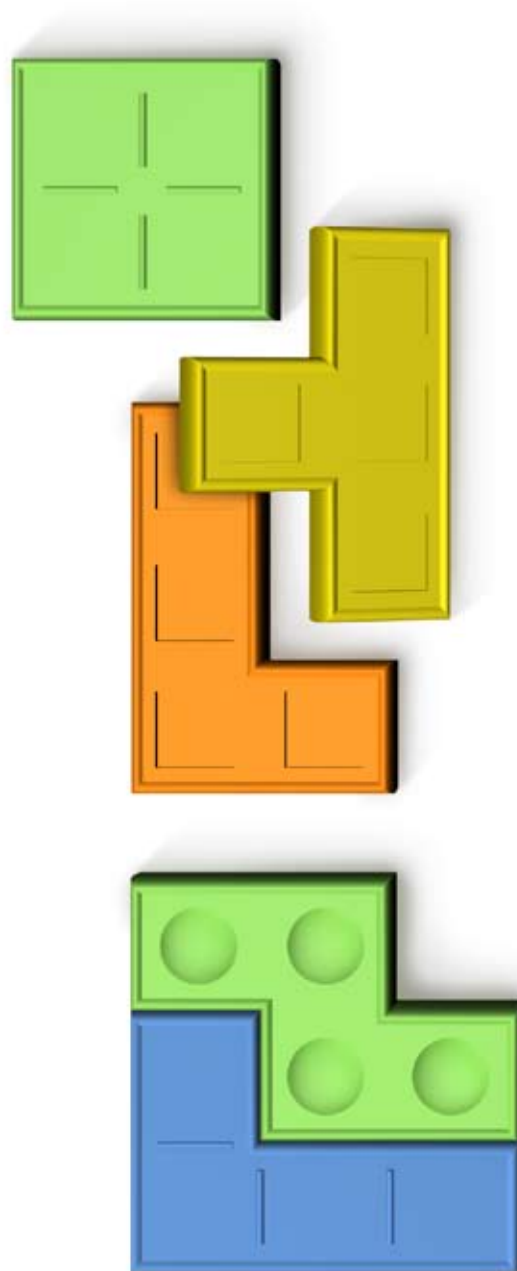
Компаниям-автоимпортерам, автодилерам, дистрибуторам, поставщикам запасных частей, а также производителям автотехники EPAM Systems предлагает пакет услуг и решений EPAM.Автобизнес. Он включает в себя разноплановый опыт EPAM Systems в разработке и внедрении полнофункциональных решений на базе продуктов SAP (в том числе SAP for Automotive, SAP Dealer Business Management (SAP DBM), SAP Service Parts Management, SAP CRM for Automotive), позволяющих эффективно осуществлять продажу автомобилей, послепродажное (сервисное) обслуживание, поставки запчастей, бизнес-планирование, управление финансовыми потоками и договорами, а также успешно управлять взаимоотношениями с клиентами.

EPAM Systems –

- Опыт многочисленных успешно реализованных проектов для крупнейших автодилерских сетей и брендов – понимание специфики бизнеса и окружающей среды, в том числе законодательной
- Технологическое совершенство, знание продуктов SAP на уровне разработчика в результате более чем десятилетнего сотрудничества с SAP – непревзойденные способности расширять и кастомизировать продукты и технологии SAP
- Беспрецедентный размах – более 3000 сотрудников, возможность выполнения одним партнером масштабных и ответственных проектов, требующих больших команд консультантов и разработчиков
- Широкий спектр решений и сервисов в одной компании, лучшие консультанты для реализации проектов
- Сеть офисов по работе с клиентами и центров разработок компании в СНГ и по всему миру, западный опыт в технологиях, бизнес-процессах и менеджменте, а также глубокое понимание реалий отечественного бизнеса

Некоторые клиенты

- SAP AG, SAP Labs, SAP America
- ГК «Армтек»
- Корпорация «Богдан»
- РОЛЬФ
- Ford Commercial Vehicles
- Honda
- Peugeot
- Renault
- Scania
- Subaru
- Volkswagen
- Coca-Cola
- Colgate-Palmolive
- Philips
- Белорусский металлургический завод
- Газпром нефть
- Роснефть
- Росэнергоатом



Проектный опыт

Клиент

ГК «Армтек» – ведущий дистрибутор запасных частей для легковых и грузовых автомобилей с ассортиментом порядка 300 000 наименований, 50 складами в Германии, Польше, Беларуси и России. Около 25 000 клиентов. 200 поставщиков.

Крупнейший на российском рынке импортер и продавец новых автомобилей иностранных марок, в чей розничный портфель входят марки известнейших мировых производителей: Mitsubishi, Hyundai, Audi, Ford, Mazda, Peugeot и Mercedes-Benz и пр. Направлениями деятельности Клиента являются продажа автомобилей (как новых, так и поддержанных), а также перевозка автомобилей и запчастей.

Корпорация «Богдан» – одна из наиболее динамично развивающихся компаний на автомобильном рынке Украины. На мощностях Корпорации производятся легковые автомобили ВАЗ (более 30 000 единиц), Hyundai (более 4 000 единиц), Kia (более 5 000 единиц), автобусы всех классов (от особо малого до особо большого), а также грузовики.

Международный автомобильный холдинг – крупнейшее в СНГ объединение компаний, специализирующихся на продаже, гарантийном и сервисном обслуживании автомобилей различных марок, а также на поставках запасных частей. Работает на рынках России, Беларуси и Украины с 1991 года и представляет автомобили Saab, Opel, Cadillac, Hummer, Chevrolet, Volkswagen, Audi, Skoda, Ford и многих других марок.

Автомобилестроительный концерн, крупнейший в Европе по выпуску автомобилей. В 2005 концерн произвел 5219,5 тыс. и продал 5192,6 тыс. автомобилей. 7,5 % продаж приходится на Германию, 44,7 % — на Европу, 15 % — на Северную Америку, 6,6 % — на Азиатско-Тихоокеанский регион, 4,4 % — на Южную Америку и 1,8 % — на Африку. Выручка в 2005 составила 95,3 млрд евро.

Проект

В настоящее время EPAM Systems впервые в СНГ внедряет отраслевое решение по планированию и прогнозированию поставок запасных частей SAP Service Parts Planning, решение по управлению логистической цепью и планированию транспортной логистики SAP SCM 5.0, а также SAP ERP последнего поколения.

Сотрудничество Клиента с EPAM Systems продолжается уже более трех лет и охватывает различные аспекты, а именно разработку, внедрение и поддержку корпоративной информационной системы (CRM, управление логистическими цепочками, управление загрузкой персонала автосервисов и пр.).

В настоящее время EPAM Systems осуществляет внедрение SAP BaseLine на одном из филиалов ОАО «ЛуАЗ» в Черкассах (финансы и контроллинг). Планируется старт проекта по автоматизации производства (крупноузловая сборка из машинокомплектов).

Внедрение ERP-системы, поддерживающей основные бизнес-процессы (поставки и сбыт автомобилей и запасных частей, постпродажное сервисное обслуживание, логистику, планирование бюджета и движения денежных средств, взаимоотношения с клиентами, управление человеческими ресурсами).

EPAM Systems совместно с компанией SAP AG успешно внедрили корпоративный информационный портал на базе SAP EP, связавший территориально-распределенные предприятия концерна в одно целое за счет формирования единого информационного пространства.



Современному автобизнесу нужны управленческие инструменты, которые с большой точностью позволяют прогнозировать объем продаж, задавать критерии эффективности для дилеров и партнеров, проводить оценку достижения целей. Все это дает объективную картину, на основе которой менеджмент может принимать обоснованные решения. Среди всех продуктов для автомобильного бизнеса система SAP имеет самую богатую функциональность, сочетает в себе полноценные операционный, финансовый и управленческо-аналитический блоки.

Андрей Белинский
Директор по бизнес-процессам
Winner Imports Ukraine

EPAM Systems
www.epam-group.ru
www.sap-epam.ru
www.netweaverteam.ru

Москва, Россия
9-я Радиальная ул., дом 2
Тел: +7-495-730-6360
Факс: +7-495-730-6361

Киев, Украина
ул. Коминтерна, 28
Тел: +380-44-390-5457
Факс: +380-44-390-5458

Санкт-Петербург, Россия
ул. Воронежская, 5
Тел: +7-812-611-10-94
Факс: +7-812-611-10-94

Минск, Беларусь
ул. В. Хоружей, 29
Тел: +375-17-2101662
Факс: +375-17-2101168