

Корпорация «ОЛИМП» – один из крупнейших в Украине производителей алкогольных напитков. Это также диверсифицированный холдинг, в который входят не только 4 крупных завода по производству алкогольных и безалкогольных напитков, но и парфюмерный, сельскохозяйственный и ресторанный бизнес.

На сегодняшний день «ОЛИМП» занимает уверенные позиции в пятерке лидеров алкогольного рынка страны, выпуская продукцию под несколькими торговыми марками – «5 капель», «ОЛИМП», «Вдала», «Винко», «Біленька», SAMBA, Fantasy и 925.

Реализация продукции корпорации «ОЛИМП» осуществляется через представительства в крупнейших городах Украины – Киеве, Львове, Харькове, Одессе, Днепропетровске, Кривом Роге, а также в Крыму (всего более 10 филиалов). Кроме того, на сегодняшний день складываются успешные экспортные отношения со странами ближнего и дальнего зарубежья.

Самойлова Юлия Николаевна, заместитель Председателя Правления по маркетингу корпорации «ОЛИМП»: "Oracle E-Business Suite помогает мне принимать эффективные управленческие решения".

Рынок предъявляет жесткие требования к системе менеджмента

Корпорация «ОЛИМП» – одно из ведущих предприятий пищевой промышленности Украины. Компания динамично развивается, постоянно наращивая объемы производства и сбыта продукции. В корпорации «ОЛИМП» активно вводятся в строй новые производственные мощности, расширяется ассортимент выпускаемой продукции.

Высокие темпы развития, непрерывный рост объемов производства и сбыта предъявляют все более жесткие требования к системе менеджмента, заставляют искать новые, более эффективные методы планирования и управления предприятием. Стремление к совершенствованию существующей системы подготовки, анализа и консолидации управленческой информации, желание использовать преимущества новых методов управления стали главными аргументами в пользу решения о внедрении автоматизированной системы управления предприятием (АСУП) в корпорации «ОЛИМП».

"Высочайшая конкуренция на рынке ликероводочной продукции (ЛВП) выдвигает перед руководством корпорации «ОЛИМП» жесткие

требования: необходим непрерывный контроль себестоимости продукции, выпускаемой предприятиями корпорации; обеспечение неуклонного повышения качества продукции, скорости и качества обслуживания клиентов, – говорит Александр Комар, руководитель проекта со стороны корпорации «ОЛИМП». – Учитывая "олимпийские" традиции нашей компании, в частности, неизменное стремление быть лидером на рынке, мы обратились за помощью в создании современной системы управления предприятием к ведущему украинскому поставщику IT- и бизнес-решений, корпорации «Квазар-Микро».

Почему «Квазар-Микро» и Oracle?

Учитывая специфику предприятия (работа на высоко конкурентном рынке ЛВП, непрерывный цикл производства, территориально распределенная структура, высокие требования к актуальности управленческой информации), а также опираясь на результаты обследования предприятия бизнес- и IT-консультантами «Квазар-Микро», руководство корпорации «ОЛИМП» приняло решение внедрить автоматизированную систему управления предприятием на базе полнофункциональных интегрированных подсистем комплекса Oracle E-Business Suite. Внедрение АСУП на базе Oracle E-Business Suite позволит корпорации «ОЛИМП» ускорить обслуживание все возрастающего количества клиентов и при этом обеспечить строгий контроль качества выпускаемой продукции.

Александр Комар, руководитель проекта по внедрению OEBS в компании «ОЛИМП»: "Проанализировав предложения «Квазар-Микро» с Oracle E-Business Suite и SAP Ukraine, мы поняли, что наши ожидания по комплексному консалтингу и построению технической архитектуры полностью удовлетворяет «Квазар-Микро». «Квазар-Микро» предложила нам команду высокопрофессиональных консультантов и опытного руководителя проекта, сжатый график внедрения (11 месяцев) и гарантии качества работ в виде проверенной методологии. Мы согласились, что «Квазар-Микро» подходит нам по духу и сможет стать не только исполнителем, но и партнером. Так и получилось". Александр является выделенным руководителем проекта, это его единственная служебная обязанность в корпорации. Напрямую, подчиняясь Спонсо-

ру проекта (Финансовому Директору) и Председателю Правления корпорации «ОЛИМП», Александр полностью концентрируется на управлении проектом.

Эффективная поддержка оперативного маркетинга

Корпорация «ОЛИМП» является первой и пока единственной компанией в Украине, которая внедрила у себя промышленную систему управления взаимоотношения с заказчиками на базе Oracle CRM. «ОЛИМП» находится в очень сложной конкурентной среде, когда, по крайней мере, пять крупнейших производителей буквально идут по пятам и стремятся "откусить" рынки сбыта и потребителей. Поэтому для успеха корпорация просто вынуждена вести агрессивную маркетинговую политику, которая заключается в постоянном обновлении и расширении ассортимента продукции, увеличении объемов сбыта и захвате новых географических рынков.

Работа сотрудников Дирекции маркетинга носит очень напряженный характер. Достаточно сказать, что корпорация запускает более 3000 маркетинговых компаний в год, осуществляет десятки проектов по разработке новой продукции.

Внедрение функциональности Oracle CRM Marketing позволило корпорации значительно улучшить контроль за всем операционным циклом маркетинговых компаний, обеспечить жесткое планирование рабочего времени; создать единый репозиторий маркетинговых материалов; постоянно идентифицировать наиболее эффективные компании и сегменты рынка; поставить процесс бюджетирования. Созданный в результате проекта корпоративный портал позволяет менеджерам хранить, анализировать и осуществлять поиск в огромных массивах разнородной маркетинговой и экономической информации.

В качестве одного из важных результатов проекта можно привести сокращение времени на администрирование маркетинговых операций на 10%.

Маркетинговая функциональность была внедрена в "ОЛИМПЕ" в рекордно короткие сроки, за 5 месяцев, на 4 месяца раньше запланированного срока.

Оптимизация цикла продаж как ключевой элемент успеха проекта

Корпорация «ОЛИМП» имеет разветвлен-

ную дистрибуторскую систему, основанную на непрямах продажах и построении гибких взаимоотношений с дилерами. Сложности в выполнении цикла продаж до внедрения системы заключались в чрезвычайно высокой распределенности точек ответственности за хозяйственные операции. Достаточно сказать, что компания имеет 10 филиалов в разных областных центрах и несколько десятков удаленных от центрального офиса складов готовой продукции. Существующая до внедрения система на базе 1С не позволяла оперативно осуществлять консолидированный контроль за процессом заказа и отгрузки продукции.

В результате проекта были выполнены работы по оптимизации процессов прохождения заявки на отгрузку, управления ценовой политикой, складской логистикой и собственно отгрузкой.

В частности, в процессе прохождения заявки на отгрузку осуществляется автоматическое распределение заявки между складами компании с учетом оптимального маршрута загрузки; использование иерархии утверждения заявок; управление продажами на розничные и филиальные склады, а так же склады ответственного хранения; автоматическая проверка доступных остатков, тоннажности транспорта при вводе заявки; автоматическая проверка кредитоспособности клиента; автоматическая проверка наличия у клиента необходимых документов для покупки ЛВИ.

Основные элементы оптимизации включили улучшение процесса отгрузки; автоматическое формирование маршрутов отгрузки клиенту; управление и мониторинг процесса отгрузки (между складами компании и клиентом) в реальном времени; учет возвратов и кругорейсов; формирование затрат на фрахт; управление командировками, экспедиторами и перевозчиками; автоматическая рассылка уведомлений клиентам по завершению отгрузки.

Как следствие, качественные улучшения, которые произошли в ключевых точках сбытового процесса, позволяют говорить о том, что компания не только улучшила обслуживание клиентов, но и добилась полного контроля над планированием отгрузки, уменьшила расходы на простой транспортных средств, сократила цикл планирования и увеличила оборачиваемость запасов на складах готовой продукции.