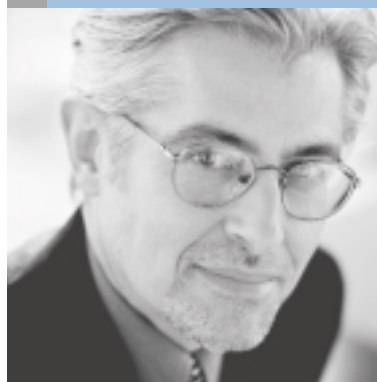


## SAP: История успеха клиента



Используя SAP Advanced Planner and Optimizer (APO) – инструмент для планирования, который является основополагающим для решения задач управления логистической цепочкой (mySAP SCM), компания **Hylsa** – производитель стали специального ассортимента – смогла увеличить эффективность работы и рационализировать производственные процессы в подразделении заготовок и стержней. Процесс планирования поставок сократился с трех дней до 2 часов, точность поставок клиентам как по срокам поставки, так и по комплектации заказа выросла с 70% до 90%. Сейчас компания **Hylsa** планирует развернуть SAP APO на всем предприятии.



## **СОЗДАВАЯ ЦЕННОСТИ ВМЕСТЕ С РЕШЕНИЕМ mySAP SCM**

**ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ЗАГОТОВОК И СТЕРЖНЕЙ КОМПАНИИ HYLSA ДОБИВАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ И РОСТА ПРИБЫЛЕЙ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ РЕШЕНИЯ mySAP SCM ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SAP APO (ADVANCED PLANNER & OPTIMIZER)**

### ЛИДЕР ПРОИЗВОДСТВА СТАЛИ

Компания Hylsa занимает лидирующие позиции на мировом рынке производства стали. В компании работает 5000 человек, годовой объем продаж достигает 1,5 миллиарда долларов США. Hylsa имеет несколько производственных подразделений, в том числе подразделение заготовок и стержней, доля которого составляет около 30% от общего объема производства промышленной группы. Данное подразделение обслуживает напрямую около 300 клиентов и имеет два завода (один – в Пуэбло, второй – в Монтеррее) и шесть складов.

### ЦЕЛИ – РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ И УЛУЧШЕНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Компания была очень заинтересована в том, чтобы сохранить свои позиции наиболее рентабельного производителя стали в Северной Америке. Это означало сокращение затрат, рационализацию производства, улучшение обслуживания клиентов. В традиционном секторе непрерывного производства “на склад” в качестве целей выдвигались улучшение обслуживания клиентов и сокращение запасов готовой продукции. В отношении растущего и высокоприбыльного производства “на заказ” целями являлись совер-

шенствование системы реагирования на требования рынка и улучшение точности планирования для увеличения объема поставок “точно в срок” – важного производственного показателя в этой высококонкурентной отрасли.

### **НЕДОСТАТОЧНАЯ ОТДАЧА ОТ ПЛАНИРОВАНИЯ**

В 1998 году в Hylsa была проинсталлирована функциональность SAP для основных бизнес-процессов, таким образом были сокращены затраты и увеличена производительность. Тем не менее стало ясно, что этого недостаточно для детального прогнозирования и принятия решений, необходимых компании Hylsa. Hylsamex хранила данные о прошлых продажах в основном модуле производственного планирования системы SAP, но само планирование и анализ велись с помощью электронных таблиц Microsoft Excel. Необходимость нового более эффективного решения стала очевидной.

### **ШИРОКАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И “БЕСШОВНАЯ” ИНТЕГРАЦИЯ**

Таким решением стало SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO), представляющее собой комплект инструментов для планирования логистической цепи и управления ею. Благодаря SAP APO стало возможным рационализировать производство и наилучшим образом использовать заводы, персонал и производственные мощности. Так, SAP APO позволяет:

- Увеличить точность прогноза
- Оптимизировать планирование производства
- Принимать решения, основанные на фактической информации
- Сократить производственный цикл
- Улучшить обзор по всей логистической цепочке

Решение SAP APO “бесшовно” интегрировалось с уже работавшими в компании Hylsa решениями SAP. В результате такого объединения данные о любых изменениях в запасах, заявках и т.д. быстро передаются в SAP APO, что позволяет быстро реагировать на меняющуюся ситуацию.

Компания Hylsamex также установила LiveCache для быстрой оптимизации логистической цепочки и графического отображения данных и взаимосвязей, что обеспечивает простой для понимания обзор ситуации для людей, принимающих решения. Хранилище бизнес-информации (SAP BW) было внедрено в качестве аналитической платформы.

### **БЫСТРОЕ ВНЕДРЕНИЕ**

Hylsa стала первой компанией в Америке, внедрившей все компоненты SAP APO, включая планирование спроса (DP), планирование логистических сетей (SNP), планирование производства/детализированный график (PP/DS) и количество, доступное для распределения (ATP).

**“Основными целями для нас было улучшение обслуживания клиентов, увеличение оборота запасов и рациональное производство. Благодаря SAP APO мы добились этого за короткий срок и с малыми издержками”.**

Рикардо Бенитец, менеджер логистической цепи, Hylsa

Внедрение шло гладко и заняло около года. Большая часть работы была выполнена сотрудниками компании Hylsa, помощь которым оказывали 3 консультанта SAP. Общее время консалтинга по проекту составило один человеко-год.

## **БЫСТРОЕ РЕАГИРОВАНИЕ НА ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА**

Выгоды от внедрения решения mySAP SCM уже ощутимы. Компания Hylsamex оптимизировала планирование производства, добившись наилучшего использования всех доступных ресурсов. Весь процесс планирования занимает теперь час или два, что является существенным улучшением по сравнению с тремя днями, которые тратились на решение тех же задач с применением старой системы. Это позволяет быстрее реагировать на неожиданные изменения спроса и предложения.

## **БОЛЬШАЯ ТОЧНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

Точность прогнозов возросла в компании Hylsamex с 40% до 80%. В результате компания смогла увеличить число выполненных полностью и вовремя заявок с 70% до 90%. Она перешла с ориентированной на производство модели “push” на модель “pull”, которая ориентирована на рынок и центром которой является потребитель.

## **РОСТ УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ – СОКРАЩЕНИЕ ЗАПАСОВ**

Уровень своевременно оказанных услуг у компаний-конкурентов не превышает 90%, причем для поддержания этого показателя им необходим очень высокий уровень запасов. Благодаря решению mySAP SCM, сделавшему систему реагирования на требования рынка более совершенной, Hylsamex находится в уникальной позиции и способна увеличить своевременные поставки на фоне сокращения запасов. Это дает существенное рыночное преимущество.

## **БЫСТРЫЙ ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ**

Общий бюджет внедрения (консалтинг, оборудование, программное обеспечение) составил 850 000 долларов США. Всего лишь через 6 месяцев компания Hylsamex сократила запасы именно на эту сумму, добившись, таким образом, мгновенной окупаемости инвестиций.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ**

Hylsa намеревается использовать решение mySAP SCM для дальнейшего сокращения запасов готовой продукции и собирается внедрить mySAP SCM в отделе плоского стального проката. Компания также намеревается реализовать решение для управления отношениями с клиентами (mySAP CRM). Она собирается запустить пилотную службу интернет-заказов для своих пяти основных клиентов. Это откроет компании Hylsa ворота в мир электронного бизнеса и позволит добиться еще большей капитализации за счет улучшения обслуживания клиентов в результате внедрения решения mySAP SCM.



**SAP AG**

Представительство в Москве:  
115054, Москва,  
Космодамианская наб., 52/2  
Тел.: (095) 755-9800  
Факс: (095) 755-9801  
<http://www.sap.com/CIS>

## Краткий обзор

<b>Решения SAP</b>	Все компоненты SAP APO и SAP BW
<b>Базовое оборудование</b>	Процессоры 3 Dell PowerEdge 6300
<b>База данных</b>	Oracle
<b>Количество пользователей</b>	15