

### Система R/3®

EIS - Информационная система для менеджмента Сталелитейная промышленность

Немецкое общество с ограниченной ответственностью EBG, производящее электромагнитные материалы, продает свою листовую электротехническую сталь по всему миру - в условиях жесткой конкурентной борьбы. Внедренная в компании на базе R/3 Информационная система для менеджмента SAP-EIS включает в себя дифференцированные возможности многомерного анализа, обеспечивающие коммерческому директору предприятия доступ к достоверной информации, которая, в свою очередь, делает возможными обоснованные сбытовые решения.

## КОМПАНИЯ EBG (ТИССЕН-КОНЦЕРН)



### Оптимизация программы продаж и контроль тенденций

На конкурентоспособных предприятиях устаревающую процедуру отчетности на бумаге все чаще заменяют гибкие системы ПК и рабочих станций, создающие в режиме он-лайн актуальную информацию по управлению. Этой тенденции не избежать предприятию, стремящемуся к успешной деятельности на рынке. С этим столкнулась и компания EBG, расположенная в немецких городах Бохум и Гельзенкирхен. Проводившийся на ее Siemens-хосте в SESAM-базе данных учет маржинальной прибыли (учет сумм покрытия) оперирует ориентировочными (переменными и фиксированными стандартными) затратами для того, чтобы измерение результатов сбытовой деятельности не зависело от колебаний производственных затрат. Это обеспечивало идеальную профессиональную основу для многомерных аналитических

отчетов. Однако, вскоре стало ясно, что использованная хост-технология никогда не сможет полностью покрыть весь спектр учета маржинальной прибыли, а реализация необходимой гибкости анализа приведет к возникновению неоправданных затрат. Окончательному пониманию бесперспективности этого решения также способствовало требование коммерческого директора обеспечить наряду с обычными отчетами совершенно отличающиеся друг от друга информационные перспективы с разной степенью детализации на любом уровне анализа (оперативная, или Ad-Hoc-отчетность). Подчеркивалась крайняя необходимость, например, следующих альтернатив анализа:

- по продукту и периоду
- по заказу
- по клиенту и группе клиентов
- по рынку
- по странам.

## Максимальная прозрачность данных посредством SAP-EIS

Базирующаяся на R/3 Информационная система для менеджмента снабжена гибкими инструментальными средствами для многомерного анализа и способна черпать данные из различных систем и сфер производства. Затем с помощью многоуровневых и многомерных аналитических функций эти данные превращаются в режиме он-лайн в привычные стандартные отчеты или в специальные, или оперативные (ad hoc) отчеты по исключительным ситуациям, имеющие емкую и доходчивую форму. Эти отчеты для руководства должны не только отражать хозяйственную деятельность, но и, в первую очередь, указывать на возможное вмешательство в ее ход. Получив такой спектр информации, коммерческий директор будет иметь надежную основу для совещаний с отделом сбыта и для принятия своевременных решений.

### Быстрое внедрение

К концу 1993 года специалисты EBG стояли перед выбором сферы использования системы EIS и первого объекта отчетов. После обсуждения трех альтернатив выбор пал на уже испытанный учет маржинальной прибыли. При этом на первом месте стояла задача улучшения маржи. Сегодня заметный успех компании на рынке подтверждает правоту члена правления, содействовавшего внедрению EIS. Винфрид Новара, как руководитель отдела информатики принявший основное участие в создании системы, убежден:

**"Базирующаяся на R/3 система EIS способствовала значительному улучшению результатов нашей деятельности!"**

После решения о внедрении SAP-EIS в мае 1994 года проектная группа EBG, состоявшая из двух сотрудников отдела

информатики, начала работу, предварительно посетив базисный курс по R/3. Привлечение специалиста по EIS из мюнхенского отделения Siemens Nixdorf (SNI) было их следующей удачной инициативой, позволившей избежать многочасового самостоятельного тестирования и изучения системы. Специалисты EBG последовательно связали свои знания с техническим опытом экспертов SNI. Результаты обозначились спустя всего лишь три месяца. В августе 1994 года SAP-EIS стала продуктивной. Винфрид Новара: "Ускорить реализацию проекта можно с помощью опытного консультанта SAP, в этом случае не нужно посещать множество курсов и экспериментировать самому".

Система SAP-EIS, инсталлированная в рамках архитектуры "клиент - сервер" на сервере Siemens RM600, позволяет коммерческому директору EBG и двум его финансистам-контролерам проводить с помощью последовательной развертки различных уровней данных (drill down) активный поиск и анализ в поле данных. Простота нахождения быстрореализуемых альтернативных решений и адекватность оценки изменений в контрольных параметрах надежно достигается с помощью метода смещения осей. Так, коммерческий директор в состоянии в любое время изменить поворот осей многомерного куба данных и проанализировать формат этого куба, например, поперек исходного ракурса. Эту новую перспективу данных можно сохранить для дальнейшего прямого поиска и анализа данных.

Готовый массив данных учета маржинальной прибыли выгружается в начале каждого месяца с хоста Siemens в базу данных EIS и открывается для доступа коммерческого директора и обоих финансистов-контролеров максимум на 7-ой рабочий день нового месяца. Месячный приток данных в SAP-EIS составляет 2.500 записи заказов из отгрузки, в то время как полный набор данных по заказам за финансовый год включает в себя в среднем 30.000 записей. Прямой доступ к такой массе дан-

ных - необходимое условие, позволяющее коммерческому директору, переходя с уровня на уровень, оценивать ситуацию вплоть до отдельной поставки. В настоящее время готовится расширение возможностей прогнозирования, а в дальнейшем - такой же удобный доступ к детальным данным сбыта, автоматически передаваемым из R/2 RV, будет обеспечен более широкому кругу пользователей с помощью Информационной системы сбыта R/3 (ИСС как составляющая Информационной системы логистики). В таком случае обе информационные системы можно будет даже объединить друг с другом.

### Результаты

Предсказать с помощью SAP-EIS возможные опасности при достижении предприятием своих целей так же легко, как и получить рекомендации по выгодному использованию различных ситуаций на рынке. Основными результатами внедрения SAP-EIS г-н Новара считает:

- оптимизацию программы продаж (Salesmix);
- своевременное распознавание тенденций и постоянный контроль их развития;
- полное использование всех преимуществ портфолио-техники благодаря SAP-EIS;
- быстрые ответы на дифференцированные, комплексные специальные (ad hoc) вопросы.

Заключение коммерческого директора звучит так:

**"Это лучшая система из тех, которые предлагались мне за долгие годы профессиональной деятельности."**

### Техника

- Система R/3: SAP-EIS, остальные модули в перспективе
- Система R/2
- Аппаратные средства: SNI RM600