

## История успеха

### Новый инструмент торговли для Brayton International

**A**ccoiding to Joseph Erba, President and CEO Brayton International. «With SyteLine we gained additional levels of integrated information from the different business units. Suddenly, we were able

to see the impact they had on each other, and we began streamlining our processes around that information. With the legacy system, this information could have been hidden forever. As long as people were doing the

right things in their own units before passing a job on, we would never HAVE KNOWN WHAT PROBLEMS WE HAD. SyteLine brought the rocks to the surface. It showed us the gaping holes we had in our business processes».

Компания Brayton International - лидер США в производстве мебели под заказ, имеющий многочисленные награды за разработку дизайна мебели, в последнее время стремится повысить конкурентоспособность производства не за счет дизайнерских успехов, а за счет новых методов управления бизнес-процессами. К ERP-системе компания добавила новый функциональный продукт - бизнес-анализ, который помогает децентрализовать управленческую информацию и ускорить бизнес процессы. Компания надеется, что сможет заявить о себе перед дилерами и клиентами не только как о ведущем производителе мебели, но и как о технологическом лидере отрасли. По словам Джозефа Эрбы, президента и генерального директора компании Brayton, мебельная индустрия еще недавно характеризовалась, как отстающая отрасль. Сейчас наша позиция сводится к тому, что следует использовать технологии, которые помогут нам работать быстрее и лучше, чем когда бы то ни было".

#### **Первый шаг • планирование ресурсов предприятия**

Существовавшая в компании система не позволяла управлять информацией, не было никаких способов собрать ее полностью либо восстановить картину прошедшего. Она давала возможность получать два уровня информации, но не могла предоставить сведения, насколько эффективно работают заводы, какова эффективность загрузки производственных мощностей. Система помогала людям в конкретной части выполнения работ, но не могла свести разрозненную информацию с различных участков в единое целое.

Первым шагом для компании Brayton явилось внедрение ERP-решения, которое давало возможность увидеть и собрать воедино необходимую информацию. Компания выбрала SyteLine фирмы MAPICS (ранее Frontstep) и внедрила эту систему на всех четырех предприятиях, находящихся в штате Северная Каролина (США).

С помощью SyteLine удалось получить дополнительную информацию о работе всех производственных участков, увидеть, каково влияние этих участков друг на друга и начать управлять процессами, следуя этой информации. Система SyteLine вывела все скрытое на поверхность, показала все узкие места, существовавшие в производственных процессах.

#### **Выбирая инструмент для эффективного информационного потока**

Имея одно решение для управления бизнес информацией, Brayton решает предпринять следующий шаг для улучшения информационного потока. Как говорит Маркус Хилл, директор ИТ отдела компании Brayton «Даже имея всю необходимую информацию из ERP системы, мы не могли использовать ее в подходящем формате и в необходимом для принятия решения время. Например, когда дилерам была нужна вся информация о каком-нибудь клиенте, они звонили торговым представителям в Brayton, торговые представители запрашивали информацию в клиентской службе, те в свою очередь, узнавали в бухгалтерии, бухгалтерия связывалась с ИТ отделом, где уже можно было получить ответ, создав отчет и используя при этом Progress, Microsoft Access и Excel программы».

Компании был необходим инструмент, с помощью которого можно было бы быстрее получить структурированную информацию, и затем предоставить ее пользователю. Основной проблемой была безопасность. Требовалось внешнее решение, которое не подвергало бы риску целостность внутренней системы, и это решение должно было быть сильным, интегрироваться с SyteLine и собирать всю информацию по транзакциям.

Компания Brayton начала рассматривать системы хранения данных и узнала, что фирма MAPICS расширила партнерство с фирмой COGNOS на поставку решения бизнес-анализа на базе Microsoft.

Приложение по бизнес анализу усиливает электронные приложения COGNOS - аналитические приложения, которые извлекают незамедлительную пользу из основных функциональных сфер организации. В приложении используется сервер Microsoft SQL для управления базами данных и кубы Microsoft OLAP для просмотра информации в нескольких измерениях." Мы уже имели хорошие отношения с компанией MAPICS и о компании COGNOS знали, что это компания с хорошей репутацией, поэтому сразу же начали оценивать их приложение по бизнес-анализу, - говорит Дж.Эрба. - Это приложение обрабатывало данные и предоставляло в надлежащем виде информацию о том, где мы продаем наши товары, кому мы продаем, правильно ли распределяем ресурсы, на тот ли сегмент рынка и т.д."

М.Хилл добавляет: "Так как приложение разработано на сервере MS SQL и компанией MAPICS, безопасность больше не проблема. Нам не нужно управлять дополнительной базой данных или программой по безопасности. Нам не нужно изобретать колесо. Все уже изобретено. И все работает".

**Бизнес-анализ • необходимый инструмент для распределения информации по отделам всей компании. Передача информации из одной группы в другую всегда была составной частью бизнеса, и многие годы это происходило по старому образцу: все записывать и передавать кипы бумаг. Новая система дает более точную информацию и вовремя. А отчеты помогают выстраивать нужную стратегию и принимать решения.**

#### **Впечатляющие результаты**

"Отчетность в этой системе невероятно эффективна, - говорит М.Хилл. - Например, бухгалтерские отчеты по оборотам за год для продавцов раньше составлялись от двух до четырех часов. В системе же мы можем получить подобный отчет за полторы минуты. А наши пользователи

теперь могут получать необходимые отчеты самостоятельно. Сегодня, когда продавцам требуется информация по продажам, скидкам, пакету продуктов, местам складирования и т.д., им не нужно проходить все инстанции, как это делалось раньше. Сейчас продавец может позвонить в клиентскую службу и получить ответ незамедлительно".

"Скорость получения информации является очень существенным конкурентным преимуществом, - добавляет Дж.Эрба. - Это сближает нас с дилерами, поскольку мы можем повысить эффективность и производительность работы, предоставляя им необходимую информацию вовремя".

Помимо того, что **система хороша для продаж, маркетинга и клиентской службы, она имеет непреходящую ценность в информационном плане.**

Разработчики могут видеть, какие товары продаются, а какие нет, как конкретно продукты продаются в той или иной части страны. Вице-президент по продажам компании может просмотреть всю маркетинговую информацию по распространению продукта и сказать: "Этот вид мебели продается лучше на этом рынке. Что, если мы будем выпускать такой продукт на такой рынок, основываясь на этих цифрах?"

Бизнес-анализ был первым этапом в изменении всей стратегии компании, в понимании того, что происходит внутри нее. Соединив дилеров и клиентов с компанией посредством экстранета и Интернета, добавив модули по переносу данных, чтобы ускорить процессы закрытия месяца, отчетности поставщиков, налогообложения, платежей клиентов и т.д., удалось оценить бизнес таким образом, который никогда не был доступен раньше.

"Информационный поток - общая связь по всей цепочке поставок - необходим для любого вида деятельности в наше время, - уверен Дж.Эрба. - Если вы не можете управлять информационным потоком, управлять стратегией, то вы проиграете. Поэтому, с точки зрения электронного бизнеса, наша конечная цель - использовать информацию, чтобы лучше работать, лучше вести бизнес от начала и до конца, от поставщика до клиента. И MAPICS помогает нам достичь этой цели".

**Информацию о программных продуктах компании MAPICS можно получить в офисе компании Фронтстеп СНГ:  
117647, г. Москва, ул. Профсоюзная, 125, офис В3.  
Тел./факс: (095) 920-1950,  
e-mail:Info@frontstep.ru,  
www.frontstep.ru**