



15.12.2009

ОАО Концерн «КАЛИНА» объявляет об успешном внедрении решений SAP

15 декабря 2009 года. ОАО Концерн "КАЛИНА" (г. Екатеринбург), крупнейший производитель косметики в России, и компания SAP, ведущий мировой поставщик программных решений для управления бизнесом, объявляют об успешном завершении проекта внедрения решений SAP на предприятии.

Производитель косметической продукции Концерн «Калина» продает свою продукцию в России (бренды «Черный жемчуг», «Чистая линия», «Сто рецептов красоты», «Бархатные ручки», «32», «Лесной бальзам» и др.) и Германии (бренды Manhattan, Manhattan Clearface, Dr.Scheller). Общая численность сотрудников концерна составляет более 2000 человек, а региональная торговая сеть в России и странах СНГ состоит из более 200 компаний-дилеров. В результате стремительного роста компания столкнулась с тем, что существовавшие информационные системы не всегда отвечали требованиям бизнеса. Кроме того, трудно было обеспечивать оперативность, достоверность и надежность информации.

Для быстро растущей компании была необходима большая прозрачность для повышения эффективности управления бизнес-процессами. В результате по итогам открытого тендера в качестве информационной системы компании были выбраны решения компании SAP.

Подрядчиком внедрения стала компания АЛЬПЕ Консалтинг.

Проект стартовал в ноябре 2008 и был полностью завершен в достаточно короткие сроки - в течение 9 месяцев. В результате были внедрены решения SAP для управления финансами, контроллинга, управления логистикой, производством, материальными потоками, сбытом, а также управления качеством.

«Наработанный положительный опыт компании SAP был успешно реализован Концерном «Калина». Мы уверены, что, имея на вооружении надежные и гибкие инструменты повышения эффективности, компания сможет наращивать свое лидерство на рынке России и стран СНГ», - сказал Игорь Богачев, Директор по работе с клиентами, SAP СНГ.

В результате проекта была построена последовательная цепочка всех бизнес-процессов компании в рамках единой информационной платформы, что привело к повышению надежности, возможности получения оперативной оценки состояния всех процессов руководством компании, за счет чего повысилась эффективность и оперативность принимаемых в компании управленческих решений. Внедренная система также позволила несколько сократить штат некоторых подразделений, высвободить рабочий капитал, и дать возможность для дальнейшего сокращения расходов компании. Решения SAP позволили компании выйти на новый уровень планирования и управления складскими ресурсами, а именно значительно увеличить пропускную способность склада, повысить объемы загрузки склада, значительно увеличить оборачиваемость комплектующих, повысить эффективность использования складских ресурсов. Широкое использование штрих-кодирования позволило минимизировать влияние человеческого фактора, повысить количество и точность всех складских операций.

Директор по экономике и финансам О.К. Лунин, ОАО Концерн «КАЛИНА»:

*"Мы оцениваем проект как **ОЧЕНЬ УСПЕШНЫЙ**: внедрены и реально используются все основные модули, процесс перехода на новую информационную платформу прошел практически безболезненно "*

Начальник отдела ИТ Алексей Солонкин, ОАО Концерн «КАЛИНА»:

“Внедрение системы SAP значительно повысило надежность и отказоустойчивость информационной системы по сравнению с установленной ранее системой. Решение SAP обеспечило актуальность и консистентность справочников по данным бухгалтерского и складского учета и позволило получить инструмент дальнейшего развития. Мы уложились в бюджет”.

Руководитель проекта Михаил Скундин, ООО ”АЛЬПЕ Консалтинг”:

“Во время проекта мы были максимально внимательны ко всем проблемам клиента, помогли улучшить и бизнес-процессы”.

В дальнейшем компания собирается расширять проект за счет внедрения соответствующей функциональности для аналитики и бюджетирования. В долгосрочной перспективе компания планирует внедрить решения для управления.

О Концерне «КАЛИНА». ОАО Концерн «КАЛИНА» является одним из лидеров на российском парфюмерно-косметическом рынке. Ведущими брендами Компании являются «Черный жемчуг», «Чистая линия», «Manhattan Clearface» и «Apotheker Scheller» в средствах по уходу за кожей, «32» и «Лесной бальзам» в средствах по уходу за полостью рта, «Manhattan» в декоративной косметике. В состав Концерна входят головное предприятие в Екатеринбурге, дочерние предприятия «Паллада-Украина», «Главсказка Интернешнл», «Dr. Scheller Beauty Center», Kalina Overseas Holding B.V. (Нидерланды) и Kalina International SA (Швейцария). Концерн владеет контрольным пакетом акций немецкого производителя косметики Dr.Scheller Cosmetics AG.

О компании SAP. Компания SAP является ведущим в мире поставщиком программных решений для управления бизнесом (*) и предлагает решения и услуги, которые позволяют предприятиям любого масштаба, работающим более чем в 25 отраслях, повысить эффективность бизнеса. Компания имеет более 89 000 клиентов в более чем 120 странах и представлена на нескольких биржах, включая Франкфуртскую фондовую биржу и Нью-Йоркскую фондовую биржу, под символом «SAP». В 1992 году был открыт офис SAP AG в Москве. Также за прошедшие 17 лет открылись представительства SAP в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Алматы, Минске и Киеве, а численность сотрудников превысила 700 человек.

(*) SAP определяет программные решения для управления бизнесом как решения для управления ресурсами предприятия и соответствующие приложения.

О компании ALPE Consulting. Компания создана в 2006, при этом располагает консультантами SAP с очень большим, вплоть до десятилетнего и более, стажем работы с SAP. Офисы - Москва и Санкт-Петербург. Успешно реализовано большое количество международных и российских проектов в различных отраслях.

Компетенции:

- SAP ERP (FI/CO/MM/SD/PP/PM/PS/HR)
- SAP All-In-One Baseline (Prepackaged Solution)
- SAP IS Retail All-In-One (Prepackaged Solution)
- SAP Russian Add-on (Roll-out Projects)

Экспертиза в отраслях: производство товаров народного потребления, розничная торговля, автомобильная промышленность, фармацевтика, химическая промышленность, транспорт и логистика, консультационные услуги и др.

Ориентированность на работу с международными компаниями, ведущими бизнес в России и странах СНГ, а также российскими компаниями, ведущими бизнес за рубежом.

Заявления о перспективах развития деятельности Компании. Определенная информация в настоящем пресс-релизе может содержать прогнозы или иные заявления о перспективах развития деятельности или будущих финансовых показателей ОАО “Концерн “Калина” в соответствии с оговоркой “safe harbor” по Закону о судебных разбирательствах, связанных с обращением ценных бумаг частных эмитентов. Следует иметь в виду, что данные заявления не гарантируют достижение заявленных результатов деятельности Компании или наступление каких-либо прогнозируемых событий, связанных с деятельностью Компании, и включают в себя риски, неопределенность и допущения, которые Компания не может с точностью прогнозировать. Соответственно, фактические показатели и результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от заявленных данных или прогнозов, содержащихся в заявлениях о перспективах развития деятельности Компании. Для получения более достоверной информации вы можете обратиться к документам, периодически предоставляемым Компанией в Федеральную Службу по Финансовым Рынкам. Некоторые из этих документов содержат и устанавливают важные факторы, которые могут привести к реальным событиям и результатам, фактически отличающимся от наших перспективных оценок или

дальновидных заявлений.