

КОМПАНИЯ FRONTSTEP СНГ ВСТРЕЧАЕТ НОВЫЙ ГОД ТРЕХКРАТНЫМ РОСТОМ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ



Павел Караулов:
«Сами по себе
ERP-системы
бизнес не
оптимизируют»

Трехкратным ростом продаж отмечен завершившийся год в компании Frontstep СНГ, созданной в марте на базе «Сокап», крупнейшего российского партнера компании Symix Systems (в ноябре 2000 года она была переименована во Frontstep). По мнению Павла Караулова, директора по маркетингу и продажам, столь внушительный рост оборота свидетельствует о подъеме российских промышленных предприятий и об осознании ими необходимости автоматизации бизнес-процессов.

Наиболее активно шли продажи продуктов и модулей для управления внутренними процессами. Похоже, это закономерность: судя по наблюдениям представителей компании, проблемы многих российских предприятий схожи. Наиболее часто встречающиеся — излишек запасов на складах, низкое использование производственных ресурсов и недостаточный уровень обслуживания информационных систем. В минувшем году Frontstep СНГ начала проекты на ряде предприятий приборостроения для нефтегазовой промышленности, электроприборостроения, тяжелого машиностроения, кабельной промышленности и предприятий, занимающихся производством комплектующих.

Со стороны предприятий, где уже внедрены ERP-системы, появляется интерес к системам класса управления отношениями с клиентами (customer relationship management, CRM) и управления логистическими цепочками; уже начато несколько проектов. Frontstep СНГ внедрила модуль CRM в своем собственном офисе, решив таким образом перевести на новый уровень управление маркетинговыми акциями, а также управление контактами, продажами и техническим сопровождением клиентов. Следующим этапом должно стать предоставление клиентам доступа к маркетинговой библиотеке компании.

Новинкой минувшего года стало создание предварительно сконфигурированных вертикальных решений для ряда отраслей — машиностроения, приборостроения, деревообрабатывающей и мебельной промышленности. По мнению директора компании по развитию Николая Оладова, использование таких решений позволит сократить сроки внедренческих проектов, сэкономить затрачиваемые на эти проекты ресурсы компании и ее клиентов и в конечном итоге сократить стоимость внедрения.

Главным направлением деятельности компании в 2002 году станет внедрение «классических» ERP-систем и наращивание возможностей уже установленных. В частности, ожидаются проекты по развертыванию модулей планирования ресурсов для послепродажного обслуживания, их интеграции с планированием производственных ресурсов. Также планируется внедрение модулей, обеспечивающих поддержку управления качеством и контроля качества. Другим важным направлением названо развертывание систем электронного взаимодействия с заказчиками, партнерами и дистрибьюторами, а также интеграция информационных систем клиентов Frontstep СНГ с электронными торговыми площадками. Третьим важным направлением развития станет наращивание партнерской сети. Особое внимание будет уделяться развитию отношений с компаниями, обладающими развернутой партнерской сетью, и обеспечению высокого качества внедренческих проектов.