



world

Журнал для заказчиков S&T Group • Выпуск 02/2009

**Мировая гармония:
повсеместная стандартизация процессов**

Focus Trade™: по-настоящему “вкусное” решение

**Виртуальные центры обработки данных? Горячая
тема на рынке**



Задача не из легких

**Эффективный аутсорсинг дает преимущества
на всех уровнях и сокращает издержки**

Cisco's new unified data center

If the Internet is the circulatory system of the global economy, the data center is its beating heart.

The explosion of web applications, social media, video sharing, and software as a service has propelled the data center out of the back office and dropped it in the middle of the boardroom table. In short, the data center matters to every enterprise, economy and society keen to participate in the information revolution.

The data center has to change to deal with the relentless flow of data. On March 16th 2009 Cisco unveiled a Unified Computing System (UCS) with an architecture designed for today's world.

It's broke. Let's fix it.

In a world where every vendor has its own data center road-map, just about everybody agrees on one point: today's data center is not up for the challenges of the next year, never mind beyond:

- ▶ It's inefficient - taking up far too much power, cooling, space and attention.
- ▶ It's expensive - demanding significant over-provisioning of servers, storage and network bandwidth.
- ▶ It's inflexible - constraining innovation and inhibiting the agility that the real-time economy demands.

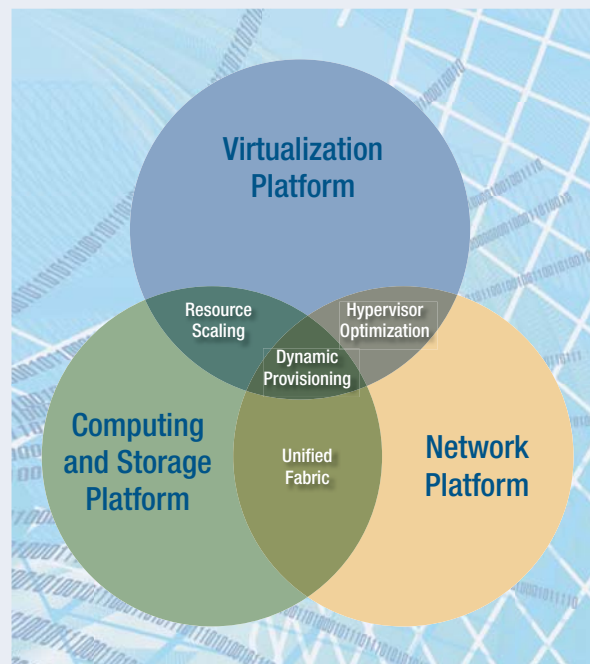
Clearly, it's time to re-think and re-design the data center to better match the demands, expectations and constraints of tomorrow. And the essential piece of the puzzle is right in front of us: virtualization.

Introducing unity.

The Unified Computing System is the next-generation data center platform that unites computing, networking, storage and virtualization into a cohesive system that does three things:

- ▶ Drives down data center costs
- ▶ Dramatically improves energy efficiency
- ▶ Increases any enterprise's ability to change and innovate

Unlike the 'virtualized silos' seen in any data center today, UCS orchestrates all of the resources necessary to deliver any application. UCS is the crucial enabler of the cloud computing infrastructures and it delivers dynamic provisioning to bring new ideas and applications to the user. It's a pre-integrated



infrastructure that replaces the system jumble that forces data center managers to be full-time integrators.

Who but Cisco?

It makes sense for the vision to come from the network. It's always been at the heart of the data center's ability to provide information anytime, anywhere, to anybody. It is, however, a shared vision

UCS brings together a formidable partner portfolio to create the reality. Microsoft, EMC, BMC, VMware, Intel and Accenture, amongst others, have thrown their weight behind the UCS vision. The result: a simpler, greener, more agile data center that unites computing, storage, networking and virtualization into a single management plane - with optimization dividends that pay the bills. As a top blogger given an early peek of UCS puts it, "This is where virtualization was taking us all along. We just didn't see it until now."

For more information please visit: www.cisco.com/go/ucs ▶

| | |
|---|----|
| Главные новости S&T SAP для Magma/Внедрение CARBON для LUEG/ Серьезный партнер VMware/54 SAP-проекта в Словакии/Университет Санкт-Галлена/ Компания “Виннер Автомотив” | 04 |
| CRM для автодилера Первая в Украине Microsoft CRM в автоиндустрии | 06 |
| Усовершенствую контакт-центры Партнерство, открывающее новые возможности | 09 |
| Качество как стандарт Ресертифицирована система управления качеством | 09 |
| История успеха Стандартизированные глобальные процессы в группе компаний Andritz Group | 10 |
| Аутсорсинг в Словении Два инновационных проекта от S&T Slovenia | 12 |
| Главная статья номера: Задача не из легких Эффективный аутсорсинг дает много преимуществ. Услуги S&T помогают быстро и в значительном объеме сократить затраты | 14 |
| Ре-/Эволюция под названием “ВЦОД” (VDC) Виртуальные центры обработки данных являются горячо обсуждаемой темой на рынке и сулят ощутимые снижения издержек | 18 |
| В центре внимания: клиент Интервью с Альфонсом Ди Ианни (Alfonso Di Ianni), вице-президентом компании Oracle в регионе Восточной Европы и стран СНГ | 19 |
| По-настоящему “вкусное” решение Focus Trade™ – это современное и весьма “аппетитное” решение от компании S&T для предприятий оптовой торговли продуктами питания и напитками | 20 |
| Технологии как катализатор бизнеса 15 лет присутствия S&T на румынском рынке | 21 |
| Новости об успехах S&T – ведущий ИТ-консультант в Центральной и Восточной Европе | 22 |
| Деловые обсуждения Деловой ужин в Цюрихе: освещение в СМИ | 23 |

От редактора

Уважаемые господа,



Центральной темой очередного украинского выпуска издания S&T World стал проект, недавно завершённый “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА”. Внедрение CRM – системы управления отношениями с клиентами – для „Виннер Автомотив“, ведущей компании на авторынке Украины, стало первым по многим параметрам: это первый проект компании в автомобильной отрасли и первый проект по внедрению Microsoft Dynamics CRM в автомобильной отрасли Украины... И все же, главная особенность этого проекта состоит в том, что он стал хорошей иллюстрацией того, как современные ИТ могут и должны быть использованы для повышения эффективности бизнеса в нынешних экономических условиях. Тем более ярким этот пример в свете того, что ответственность ИТ-проектов сегодня стала еще выше – и не только потому, что они требуют инвестиций, а прежде всего потому, что этот шаг может оказаться решающим в судьбе бизнеса.

И, конечно, в этом номере вы узнаете о других проектах, решениях, новостях и продолжите знакомство с компаниями корпорации S&T, работающими в других странах.

С уважением,

Юрий Лисецкий

Генеральный директор “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА”

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Издатель: S&T System Integration & Technology Distribution AG, Geiselbergstr. 17–19, 1110 Vienna, Austria • Отпечатано: PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), Otto-Bauer-Gasse 6/2, 1060 Vienna • Управление проектом: Petra Götz-Frisch (S&T), Zlata Kovacevic (S&T), Gesa Weitzenböck (CPG), тел.: +43/1/405 46 40-763 • Верстка: Gerald Fröhlich (CPG) • Редактор: Paul Christian Jezek • Фотографии (если не указано иное): Fotolia • Примечание: в 2009 году журнал SnT World будет выпущен на более чем 10 различных языках. Информация международного характера, которая относится ко всем подразделениям компании, будет частично предоставляться на английском.

SAP для Magma

Значительное улучшение эффективности и прозрачности работы.

Специалисты компании S&T всего лишь за 7 месяцев работы сумели осуществить планирование и внедрение крупномасштабного SAP-проекта для ведущего хорватского ритейлера и дистрибьютора – компании Magma d.d. Решение будет обслуживать 100 филиалов и более 1400 сотрудников компании и предполагает наличие модулей для управления финансами и наличными денежными средствами, контроллинга, управления данными командировок, персоналом, фондом оплаты труда и закупками. “Реализация данного SAP-решения является очень важным этапом в развитии компании Magma. Это решение позволяет добиться не только значительного улучшения качества работы, но и обеспечивает переход на современные методы администрирования таких процессов, как бухгалтерия,



планирование и составление бюджетов. Система поможет заметно улучшить эффективность нашей работы и прозрачность всех операций”, – делится впечатлениями директор правления и глава подразделения по разработке бизнес-процессов Вишня Ловрек (Višnja Lovrek). Гибкость системы позволяет легко адаптировать ее в соответствии с изменяющимися потребностями предприятия и внедрять новые подсистемы без наложения каких-либо ограничений на повседневные рабочие операции. »



S&T Croatia

Серьезный партнер VMware.

Компания VMware с радостью приветствовала многочисленных ИТ-экспертов, представителей бизнеса и партнеров на форуме “VMware vSphere Forum 2009”, который недавно прошел в Загребе. В рамках своего восточно-европейского тура компания VMware провела форум в Хорватии для презентации своего нового программного пакета vSphere4. Будучи давним партнером VMware, компания S&T представила вниманию разнообразной аудитории свой доклад о преимуществах виртуализации ИТ-инфраструктуры при помощи VMware. Компания S&T является крупнейшим партнером VMware в Хорватии, а также первой компанией, которая уже получила опыт успешного внедрения VMware vSphere4 для клиента. »

Совершенно новая авто сделка!

Внедрение CARBON для LUEG.

Еще один гигант немецкого рынка автомобильных продаж – LUEG AG – решил остановить свой выбор на системе поддержки бизнеса автосалонов CARBON, внедрением которой занимается консалтинговое подразделение S&T – компания IMG. Соответствующее комплексное SAP-решение планируется к запуску в головном офисе компании LUEG и 17 филиалах в начале 2010 г. В первую очередь решение CARBON будет внедрено для работы с Mercedes-Benz, Ferrari и Maserati, а затем после 2010 – со Smart, и далее – с Opel. »



И, наконец, евро!

S&T Slovakia реализует 54 проекта.

В течение 2008 г. и первой половины 2009 г. большинство внедрений SAP-проектов в Словакии были связаны с переходом страны на евро. К концу июня 2009 г. подразделению S&T Varias удалось реализовать проекты перехода на европейскую валюту для всех своих 54 SAP-клиентов, причем общая сумма контракта превысила 2 миллиона евро.

Среди компаний, которым специалисты S&T помогли перейти на новую валюту: Aquachemia, Avnet, BASF, Datalogic, Duropack, Duslo/Istrochem, Embraco, Grafobal, Heineken, 4 компании в группе компаний Hella Group, Knauf, Nexis, Orange, Palma, Panasonic, Sperian, Tubau, Volkswagen Slovakia, VVS Košice, Wertheim и 9 университетов Словакии. **||**



В фокусе инновации

Плодотворное сотрудничество между S&T и университетом Санкт-Галлена.

Сотрудничество между консалтинговым подразделением S&T Group – компанией IMG – и Институтом управления информацией (Institute for Information Management, IWI) при университете Санкт-Галлена в Швейцарии привело к постановке новых целей. Основным фокусом их сотрудничества в будущем станет предмет инноваций в бизнесе. “Партнерство предполагает создание публикаций и диссертаций, организацию совместных семинаров и исследований для клиентов, а также отдельных мероприятий для ИТ-директоров и рекрутинговых мероприятий”, – поясняет Георг Коморник (Georg Komornik), операционный директор бизнес-подразделения S&T. Помимо этого компания S&T и университет Санкт-Галлена будут заниматься совместными исследованиями и консультационными проектами. **||**

В скоростном ряду

Компания “Виннер Автомотив” теперь может продавать быстрее.

В ходе сотрудничества с компанией S&T один из ведущих автодилеров Украины – “Виннер Автомотив” – внедрил прозрачную и легкую в использовании CRM-систему, которая призвана стандартизировать и оптимизировать бизнес-процессы в области маркетинга и продаж. Система основана на Microsoft Dynamics CRM.

Наряду с осуществлением CRM-проекта, компания S&T также выполняла внедрение и обновление других ИТ-систем, которые включают единую почтовую службу по всей компании, средства



хранения данных, централизованную систему создания резервных копий и восстановления после аварийных ситуаций для систем CRM, а также обновление системы управления базами данных и безопасное решение для предоставления удаленного доступа. **||**



Главный офис "Виннер Автомотив" в Киеве .



На пресс-конференции,
посвященной окончанию проекта.

Microsoft Dynamics CRM для автодилера

“ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” успешно завершила первое в украинской автомобильной отрасли внедрение Microsoft Dynamics CRM.

Летом 2009 года, ООО “Виннер Автомотив”, официальный дилер автомобилей Ford, Jaguar, Land Rover, Volvo и Porsche, одна из ведущих компаний автомобильного рынка Украины, объявило о завершении проекта внедрения системы управления взаимоотношениями с клиентами (Client Relationship Management). Внедрение осуществлено ведущим системным интегратором “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” на основе решения Microsoft Dynamics® CRM.

История внедрения

“Интересы клиента – прежде всего! А знание его запросов – наша основная задача” – один из принципов работы “Виннер Автомотив” на украинском автомобильном рынке. В соответствии с ним в компании была поставлена задача внедрения информационной системы, которая позволила бы оптимизировать работу сотрудников различных подразделений и максимально удовлетворять запросы клиентов.

Анализ бизнес-процессов специалистами “Виннер Автомотив” показал, что основной целью внедрения подобной системы должно стать создание максимально прозрачной, полной и легкой в использовании системы автоматизации, в первую очередь, процессов продаж, а также маркетинга. Особую актуальность внедрению придала текущая экономическая ситуация, предъявляющая исключительно жесткие требования к эффективности любого бизнеса, и, прежде всего, к качеству обслуживания клиентов.

После изучения доступных на ИТ-рынке Украины решений с требуемой функциональностью, выбор пал на последнюю версию Microsoft Dynamics® CRM. В пользу этого решения сыграл целый ряд его преимуществ: надежность компании-производителя Microsoft, полнота решения, гибкость и простота в использовании, знакомый и привычный интерфейс Microsoft®, возможность

адаптации к реальным бизнес-процессам “Виннер Автомотив”, экономическая эффективность, масштабируемость, а также широкие возможности развития. В качестве интегратора была выбрана компания “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА”, один из лидирующих системных интеграторов Украины, и Microsoft Gold Certified Partner, обладающая, среди прочих, компетенцией Microsoft Business Solutions: Dynamics CRM.

»Интересы клиента – прежде
всего! А знание его запросов –
наша основная задача!«

Специалистами “Виннер Автомотив” был разработан и пошагово описан процесс продаж и документооборота, благодаря чему специалисты “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” смогли реализовать проект поэтапно для каждого отдела продаж “Виннер Автомотив”. При этом были использованы концепция Microsoft System Architecture (MSA) и концепция SureStep, применяемая для внедрения решений семейства Dynamics.

Результаты внедрения

Одной из важных задач для CRM-системы, поставленных “Виннер Автомотив”, стала максимальная автоматизация уже существующих и используемых в компании процессов, что позволит повысить уровень обслуживания клиентов. Внедренное решение сегодня предлагает сотрудникам компании целый ряд возможностей:

- » осуществлена автоматизация процесса продаж “Виннер Автомотив”
- » внедрена корпоративная система отчетности согласно принятых в компании шаблонов на основе данных CRM

- » реализована синхронизация и централизация основных данных об активности консультантов по продажам
- » руководство “Виннер Автомотив” получило доступ к данным о деятельности компании в нескольких аналитических разрезах
- » время обработки заказов клиентов оптимизировано благодаря автоматизации работы консультантов по продажам
- » реализованы механизмы отслеживания уровня удовлетворенности клиентов
- » реализован удаленный доступ к системе

Внедрение CRM-системы способствует ускорению процесса взаимодействия консультантов “Виннер Автомотив” с клиентами. Подготовка документов к оплате, визирование договоров, уведомления теперь осуществляются в автоматическом режиме, с минимальным привлечением консультантов, что позволяет им сконцентрироваться на непосредственной работе с клиентами. Реализована возможность функционального удаленного доступа к централизованной CRM-системе, востребованного сотрудниками, работающими вне салона “Виннер Автомотив”.

Для проведения руководством отделов продаж “Виннер Автомотив” анализа причин принятия клиентами решений о покупке, а также для оценки эффективности маркетинговых мероприятий, автоматизированы некоторые маркетинговые задачи: уведомление клиентов о новых моделях, программах и акциях; организация опросов клиентов.

Специалистами “Виннер Автомотив” были разработаны уникальные отчеты, отображающие во всех разрезах показатели работы компании, на основе которых специалисты “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” внедрили систему отчетности.

Одним из требований “Виннер Автомотив” было снижение нагрузки на систему в дневное время, для чего предусмотрена возможность формирования отчетности в нерабочие часы, с последующей рассылкой руководству компании.

Одним из важнейших подразделений автомобильного салона выступает автосервис, что также было учтено при внедрении проекта. Возможности Microsoft Dynamics® CRM позволяют объединять данные отделов продаж с данными сервисных подразделений. Для усовершенствования системы специалистами “Виннер Автомотив” планируется внедрение модуля “Сервис” на последующих этапах проекта.

Технические характеристики проекта

Параллельно с внедрением Microsoft Dynamics® CRM проходили внедрение и модернизация других ИТ-сервисов:

- » корпоративная почтовая система на базе Microsoft Exchange Server
- » корпоративная система хранения данных
- » сервис централизованного резервного копирования и восстановления данных/сервисов CRM
- » оптимизация управления базой данных
- » система безопасного удаленного доступа на базе Microsoft ISA Server

Внедрение для “Виннер Автомотив” подобного комплексного решения на базе платформы Microsoft Dynamics® CRM стало первым в Украине в сегменте Automotive.

В процессе реализации проекта были использованы продукты и решения ведущих мировых производителей: серверные решения и система хранения данных Hewlett-Packard, программные продукты Microsoft, Symantec. Общее количество корпоративных пользователей, использующих систему в повседневной работе, составляет 50 сотрудников из 6 отделов компании. После начала эксплуатации в систему было импортировано более 14 000 записей о взаимодействии с пользователями из ИТ-приложений, использовавшихся ранее. **»**

Ю. Лисецкий, Генеральный директор “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА”, о проекте внедрения:

“Внедрение эффективных информационных систем сегодня является необходимым условием успеха в конкурентной борьбе. ИТ-системы, автоматизирующие процессы продаж, маркетинговой деятельности и технической поддержки в специализированных торговых компаниях, позволяют качественно улучшить взаимодействие с заказчиками, а это – залог не только выживания, но и развития, причем в любых экономических условиях. Благодаря сотрудничеству с

компанией “Виннер Автомотив”, был разработан уникальный продукт, адаптированный под бизнес-процессы именно автомобильного рынка, что позволит “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” войти в новый сегмент ИТ-рынка. И мы уверены, что проект внедрения CRM-системы от ведущего мирового производителя станет тем стратегическим ходом, который позволит компании “Виннер Автомотив” сохранить и укрепить позиции на рынке.”

Усовершенствуюя контакт-центры

Партнерство с ZOOM International открывает новые возможности.

Компания “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА”, лидирующий системный интегратор страны, получила статус Silver Partner компании ZOOM International, мирового лидера в области производства систем мультимедийной записи и контроля качества для контакт-центров и IP-телефонии. Этот статус присвоен “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” единственной в Украине и других странах СНГ. Получив партнерский статус ZOOM International Silver Partner, “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” сможет, при внедрении систем Unified Communications, предложить своим заказчикам системы записи переговоров ZOOM CallREC, системы записи действий на экране операторов ZOOM ScreenREC и системы управления качеством для контакт-центров ZOOM ScoreCARD высокой сложности. “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” в прошлом году успешно завершила проект внедрения системы ZOOM CallREC



Логотип ZOOM International Silver Partner.

© ZOOM International

для контакт-центра банка “Надра”. Проект признан ZOOM International одним из наиболее сложных в СНГ за все время работы в регионе: контакт-центр банка является географически-распределенным и система записи звонков объединяет четыре технологических площадки, позволяя записывать 100% звонков, поступающих в контакт-центр. **||**

Качество как стандарт

Ресертифицирована система управления качеством компании.

Компания “ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА” успешно прошла процедуру ежегодного технического надзора, которая засвидетельствовала, что система управления качеством компании, отвечающая за процессы оказания:

- услуг по разработке, внедрению автоматизированных систем управления производством;

- услуг по техническому обслуживанию, технической поддержке и ремонту компьютерного и телекоммуникационного оборудования;

- услуг по комплексной поставке информационных систем –

отвечает требованиям Государственного стандарта ДСТУ 9001-2001 (ISO 9001:2000).

Успешное прохождение технического надзора подтвердило правильность организации и стабильность бизнес-процессов компании. Удостоверено, что все основные процессы компании соответствуют международному уровню, а новые процессы разрабатываются на основе международных стандартов.

Сейчас компания ведет дальнейшее совершенствование своей системы управления качеством с учетом нового стандарта ISO 9001:2008, который обобщил мировой опыт использования предыдущей версии стандарта и обогатил его новым содержанием. **||**



Сертификат ДСТУ 9001-2001. © S&T Ukraine

“Мировая гармония”

Группа компаний Andritz Group намерена стандартизировать бизнес-процессы в своих подразделениях по всему миру. Для обслуживания международных сетей по разработке, производству и распространению продукции необходимы взаимосвязанные и гармонизированные ИТ-системы.

Это единственный способ полностью оптимизировать рабочие процессы и добиться централизованного управления ими. В намерении привести в соответствие 19 ERP-систем и немалое количество локальных решений группу компаний Andritz Group поддерживает компания Information Management Group (IMG), консалтинговое подразделение группы компаний S&T Group. Компания S&T уже не раз успешно справлялась с осуществлением подобных проектов. Рост корпорации – это один из основополагающих факторов успеха, но он также может создать бесчисленные проблемы, и не в последнюю очередь – для ИТ-отделов. Именно это и произошло в группе компаний Andritz Group, которая является одним из ведущих мировых поставщиков специализированных установок, систем и услуг для бумажной, целлюлозной и сталелитейной промышленности. Начиная с 90-х гг. прошлого века компания Andritz Group, расположенная в австрийском городе Грац, активно занимается поглощением компаний, и теперь имеет отделения в таких странах, как Китай, США, Франция, Голландия, Германия, а также в скандинавских странах. За это время ИТ-инфраструктура компании превратилась в непроходимый лес: в ней одновременно используются не менее 19 различных ERP-систем, а также большое число различных локальных решений.

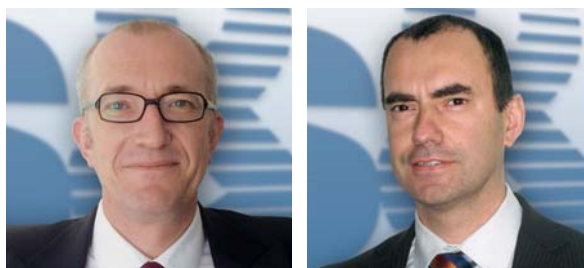
Команда, преследующая амбициозную цель

Такая разрозненная инфраструктура представляет собой серьезную проблему, поскольку она значительно замедляет корпоративные процессы. Поэтому ситуация потребовала внедрения совершенно нового решения. Очевидно, что такое решение могло быть под силу только команде высококвалифицированных специалистов со значительным опытом разработки, подготовки и внедрения подобных проектов. ИТ-руководители компании Andritz Group выбрали для такой задачи компанию IMG, консалтинговое подразделение S&T Group.

Совместно со специалистами компании были произведены работы по выявлению наилучшего решения, которым оказалась ERP-система mySAP. Было также решено, что будет осуществлена единообразная инсталляция системы во всех подразделениях и региональных офисах компании по всему миру. Конечной целью является полное подключение всех удаленных подразделений к центральному офису компании в Граце к 2013 году, что позволит компании гармонизировать свои бизнес-процессы внутри всей группы компаний.

Две фазы внедрения

Глобальный SAP-проект был запущен после стадии использования ERP-прототипа для осуществления тщательного анализа возможностей желаемого решения, а также способности SAP



“Клиенты всегда ожидают, что бизнес-процессы у их поставщиков отлажены и работают без сбоев. Методы, используемые в работе IMG, были успешно проверены в целом ряде проектов и предлагают компаниям поддержку в решении различных задач, от разработки оптимальных процессов до управления внедренными решениями”, – единогласно заявляют Вольфганг Хорнунг (Wolfgang Hornung), глава бизнес-подразделения консалтинговых услуг S&T DACH (слева) и Вольфганг Кефербёк (Wolfgang Käferböck), директор бизнес-подразделения по обрабатывающей промышленности S&T Group.



© Andritz (3)

Задачи, стоящие перед обрабатывающей промышленностью в настоящее время, не становятся проще: глобализация, усиление конкуренции со стороны азиатских стран, а также повышающийся уровень инноваций и необходимость сокращения издержек – все это требует наличия гармонизированных и оптимизированных систем.

R/3 обеспечить необходимый охват. Фаза концептуального проекта главным образом включала в себя работу с макропроцессами, такими, как обработка и выполнение заказов и проектов, послепродажное обслуживание и услуги. Затем эти процессы были интегрированы в другие процессы: инжиниринг, логистика, производственные процессы и управленческий учет. Самым важным шагом данной фазы было внедрение глобального SAP-шаблона. По завершении интенсивной работы над поиском шаблонов, которая включала в себя регулярные циклы тестирования и оценки, стартовал глобальный проект по развертыванию SAP. Первой в списке стран-участников проекта по развертыванию системы оказалась Финляндия, поскольку именно на ее территории находится одно из самых крупных региональных подразделений. Конечной целью является внедрение глобального SAP-шаблона во всех подразделениях компании Andritz.

Гармонизация основных данных

Еще одной не менее важной задачей проекта была разработка эффективных процедур по управлению данными. В этом отношении ключевым моментом являлась гармонизация основных данных в масштабе группы, чтобы для каждой единицы всегда существовала только одна действительная внутри всей группы основная запись. Методология, разработанная специально для этой цели, помогла обеспечить единообразие и отсутствие дубликатов в наименованиях. Этот концепт ведения основных записей на основе SAP значительно упрощит

осуществление проекта, хотя изначально существовал ряд проблем, которые необходимо было решить и которые возникали из-за существования в различных подразделениях компании Andritz различных бизнес-моделей и данных, перенесенных из старых систем. Что касается планирования и подготовки к миграции данных, ответственным руководителям также необходимо было учесть размер и объемы производства каждого из заводов корпорации.

»Проектируйте будущее.
Устанавливайте стандарты.
Обеспечивайте преимущества.«

И, наконец, итог реализации комплексных мер по гармонизации процессов: группа компаний Andritz Group теперь является не только гораздо более эффективной в производственном плане по всему миру, что достигается за счет синергетического эффекта, но и с гораздо большей уверенностью может подключать к рабочему процессу новые приобретенные компании.

Дополнительными преимуществами для группы являются оптимизация клиентской поддержки и большая прозрачность данных. Другими словами, значительные усилия, затраченные в ходе проекта компанией Andritz совместно с IMG, оправдали себя в полной мере.

Аутсорсинг в Словении

S&T Slovenia помогает банку Zveza Bank запустить свое первое решение для Интернет-банкинга.

Обширный набор навыков и знаний в финансовом секторе, а также разносторонний опыт, накопленный в ходе предыдущих проектов, означает, что компания S&T является компетентным партнером для банков и других кредитных учреждений.

В центре внимания проекта по аутсорсингу для банка Zveza Bank была система Diba – первая модель банковского обслуживания в Словении, функционирующая полностью в режиме онлайн. “Выбрав решение, работа с которым строится по принципу аутсорсинга, мы обеспечили себе возможность легкого доступа к самым разнообразным обновлениям системы и заложили потенциал роста”, – рассказывает руководитель ИТ-отдела Zveza Bank Иво Пилич. “Мы решились на аутсорсинг, чтобы обеспечить постоянный и прозрачный, с точки зрения издержек, доступ к последним достижениям и методам предоставления ИТ-услуг.”

Большая гибкость для Zveza Bank

Одной из самых непростых задач в рамках проекта было уложиться в определенные сроки, поскольку некоторые из уже к тому времени действующих банковских приложений и услуг были переведены в новый вычислительный центр, работающий под управлением S&T. Компания S&T Slovenia предоставила в распоряжение Zveza Bank передовые технологии и помощь высококлассных специалистов. Проект был спланирован таким образом, чтобы миграция данных не помешала выполнению текущих бизнес-операций. “Таким образом, для Zveza Bank мы смогли достичь улучшенной масштабируемости и гибкости во

Аутсорсинг для большей гибкости.

всех аспектах бизнеса”, – поясняет Роман Благсич, глава департамента аутсорсинга в S&T Slovenia.



Инновационная модель Интернет-банкинга

Инновационный продукт, предложенный Zveza Bank, основан на бизнес-модели, которая является совершенно новой для Словении. Суть ее заключается в использовании онлайн-платформы (www.diba.si), через которую клиенты банка получают доступ к полному спектру банковских услуг 24 часа в сутки. Такой режим работы позволяет банку освободить ресурсы для разработки и предоставления других онлайн-услуг на территории Словении, а также для освоения новых рынков в регионе. Выбрав инфраструктурное решение от S&T, а также пакет услуг по поддержке и обновлению систем, банк получил возможность работать со своими клиентами вне зависимости от их местоположения.

Zveza Bank является австрийским банком с 85-летней историей, работа в котором ведется, как на словенском, так и на немецком языках. Отделения банка расположены в австрийской Каринтии и в Любляне, хотя у банка также имеются клиенты в Хорватии, Италии, Германии и т.п. Отделение в Любляне стало первым словенским банком, полностью перешедшим на модель работы по принципу Интернет-банкинга. **»**

От ИТ-консалтинга до консультирования по вопросам процессов

Богатый портфель решений компании S&T Slovenia включает информационные системы для бизнеса, банковские решения и решения для электронного бизнеса (eBusiness), решения по управлению документами и архивами, системы бизнес-аналитики и CRM-решения, системы хранения данных, решения по обеспечению безопасности и сетевые решения. Компания также занимается продажей аппаратного и программного обеспечения. Клиентами компании преимущественно являются крупные и средние предприятия Словении, занятые в таких отраслях, как финансовые услуги, торговля, производство, государственный сектор и оборонная промышленность. Среди клиентов – банки Nova Ljubljanska banka и Banka Sparkasse, RTV Slovenija, Geoplin plinovodi, Perutnina Ptuj, Ljubljanske mlekarne, Mercator и Merkur.

Energize and Save with VMware

In cooperation with VMware, the world's leading manufacturer of virtualization solutions, S&T Croatia has virtualized PBZ's x86 platform.

This is, without a shadow of a doubt, a credit institution with an impeccable reputation: Privredna banka Zagreb has already received a host of prestigious, international awards for the quality of its services. With more than 230 branches and around 550 ATMs, the PBZ bank is represented throughout Croatia.

This especially important project to virtualize the x86 platform was, therefore, a real matter of honor for PBZ bank. "The large number of users and the corresponding demand for optimal operating conditions meant that the platform was costing us a lot," states Saša Obajdin, Director of Telecommunications and Networked Systems at PBZ. And this is where VMware came into the game with its virtualization.

"VMware has really proven itself!"

The high-tech, Palo Alto-based company has turned virtualization into a pivotal global factor in the world of IT. Obajdin adds: "An invitation to tender was issued to the main VMware partners in Croatia with regard to certified experts. S&T has been a PBZ partner for many years now and it definitely came up with the most attractive offer." The VMware system in question has been on the market for a number of years, has proven to be a fantastic success, is stable and secure and is described by the Gartner Group as "unique in the Leaders Quadrant."

Once the x86 server had been inventoried and a cost estimate had been drawn up with regard to system resources, a decision was made at PBZ to go with a virtual VMware system consolidation. Tendering documents were created for the procurement and maintenance of an x86 server (including blade servers) as well as for the procurement and implementation of a VMware system. During the pilot phase, the full potential of the system was tested, the required software was selected and the monitoring devices, discs and back-ups were configured. Finally, the "production phase" involved migrating the existing hardware server to a virtual environment.

"It took less than three months for the project to be completed, from the point at which we awarded the tender and the hardware was delivered," comments Obajdin satisfied. "After the



PBZ is the second largest Croatian bank.

outstanding realization and complete fulfillment of our expectations, VMware invited us to present this showcase project to other interested parties. We took up this invitation and explained the advantages of virtualization using the VMware system to a full-house at the 2008 European VMware Conference. Of course, we also highlighted the positive experiences with our partners S&T Croatia and HP."

VMware is recognized as a worldwide partner for the virtualization of everything from desktops to computing centers. VMware is the proven choice for virtualization from the desktop to the datacenter. Customers of all sizes, including all of the Fortune 100, trust VMware as their virtualization infrastructure platform. More than 85% of customers use VMware solutions in production environments. To learn more visit: www.vmware.com. **||**

Задача не из легких

Эффективный аутсорсинг дает много преимуществ. S&T прокладывает путь к снижению затрат и оптимизации процессов.

Для этого понятия существует много названий, которые могут различаться не только от компании к компании, но и по-разному использоваться внутри одной организации: кто-то называет это управлением приложениями, другие предпочитают говорить о передаче выполнения задач внешним исполнителям и/или об управляемых услугах, а третьи пользуются простым и понятным термином “аутсорсинг”. Но какое бы слово ни использовалось для описания процесса, результат всегда один – обеспечение снижения затрат при одновременном повышении прозрачности и обогащении производственного опыта компании.

“Наряду с классическим пониманием аутсорсинга, при котором на субподряд отдаются целые направления деятельности или бизнес-подразделения, компании в Европе все чаще ищут более гибкий подход”, – объясняет Кристиан Роснер, исполнительный директор S&T. “Передача четко определенных процессов внешним поставщикам услуг, таким, как S&T, позволяет снизить сумму производственных и инвестиционных издержек, гарантирует оговоренное в контракте качество обслуживания, способствует более эффективному планированию и более быстрой адаптации к различным ситуациям за счет высокой скорости обработки новых задач и коротких сроков контрактов.”

Стратегические направления роста выбраны верно

Самые востребованные стратегии – это применение служб управления настольными системами и привлечение внешних исполнителей для работы с ERP-приложениями, такими, как SAP. “Управляемые услуги и управление приложениями являются одними из главных стратегических направлений роста компании S&T”, – рассказывает г-н Роснер. Уже более половины общей суммы продаж группы осуществляется именно по этим направлениям, а к 2011 г. эту пропорцию планируется увеличить до примерно 60%. Финансовые результаты 2008 отчетного года выявили прочную почву для такого расширения: компания

показала рост в 21 % в области управляемых услуг до общей суммы в 104,9 миллионов евро (в 2007 г. эта сумма составляла 86,5 миллионов евро), и при этом компания S&T имеет давнюю традицию успешной работы в области предоставления ИТ-услуг, таких, как обслуживание, системы хранения, управление настольными системами и управление сетевой инфраструктурой. “Ключевой элемент управляемых ИТ-решений – это Соглашения

»Снижение затрат, новые технологии, прозрачность, гибкость и лучшее качество.«

об уровне услуг (SLA), с помощью которых заказчики переносят ответственность за свою ИТ-среду на нас, и на основании которых компания S&T предоставляет услуги с обеспечением необходимой стабильности и степени прозрачности”, – поясняет Ричард Нойвирт, директор подразделения инфраструктурных решений. В предоставлении управляемых ИТ-решений компания S&T делает основной упор на управление настольными системами и услуги вычислительного центра, а также на такие услуги, как аутсорсинг персонала, субподряд на выполнение задач и аутсорсинг проектов. Согласно Нойвирту, компании S&T в основном приходится работать с децентрализованными системами, которые составляют примерно 70–80 % от общего количества заказов, а оставшиеся 20–30 % поровну поделены между услугами центра обработки данных и услугами управления приложениями (в основном SAP). Одна из ведущих международных компаний в области химической промышленности – Brenntag – передала ответственность за поставки оборудования большей части холдинга (более 50 офисов в 14 странах Центральной и Восточной Европы) в руки “центрального ресурса”, который находится под управлением S&T. Теперь все подразделения компании Brenntag в Западной, Центральной и Восточной Европе заказывают аппаратное

Грамотно спланированные со стратегической точки зрения процедуры аутсорсинга или управления приложениями предоставляют компаниям целый ряд преимуществ, включая более прозрачную и предсказуемую структуру затрат, единый стандарт в выборе рабочих станций, а также возможность сфокусировать свое внимание на ключевых аспектах деятельности компании и доступность поддающихся измерению параметров качества ИТ-процессов.



обеспечение для своих рабочих станций онлайн через S&T Austria eShop. Все поставки координируются S&T и осуществляются напрямую от производителя самым кратчайшим маршрутом. Различные требования, характерные для какой-либо отдельно взятой страны, также учитываются. “Ответственность за весь процесс снабжения аппаратным обеспечением, логистика, обслуживание и техническая поддержка оборудования, а также инсталляции и управление этими ресурсами, целиком и полностью лежат на нас”, – продолжает рассказывать Нойвирт. Таким образом, S&T обеспечивает поддержку 1200 рабочих станций по всей Центральной и Восточной Европе, что в очередной раз указывает на широкое географическое

присутствие и лидерство компании в регионе Центральной и Восточной Европы в сравнении с другими аналогичными поставщиками.

В дополнение, компания Brenntag также приобрела 4000 единиц настольных терминальных устройств для офисов в Центральной и Восточной Европе через S&T. Целью компании OMV Global Solutions, ИТ-провайдера группы OMV, было сокращение ИТ-издержек и высвобождение ресурсов для ключевых аспектов деятельности этой крупнейшей в Австрии государственной компании, занятой в промышленном секторе. Сотрудничество с компанией S&T, которое осуществляется в рамках соглашения по предоставлению услуг в области настольных систем,

ИТ-аутсорсинг дает целый ряд преимуществ

- ▶ Пользователи и ИТ-специалисты освобождаются от выполнения задач, напрямую несвязанных с их основной деятельностью.
- ▶ Для заказчиков ИТ-аутсорсинг является надежным и эффективным способом осуществления ИТ-функций, а также обеспечивает более простой и быстрый доступ к самым современным технологиям. Все из перечисленного дает ощутимые конкурентные преимущества!

позволяет упростить процесс администрирования, оптимизировать структуру затрат и гарантировать то, что в компании OMV будут задействованы только самые современные коммуникационные технологии. “Данный проект охватывает деятельность компании в 14 странах Европы и является одним из важнейших в истории нашей корпорации”, – отмечает Нойвирт. Контракт сроком на 4 года включает в себя такие аспекты, как консультирование по процессам развертывания офисов, оказание услуг на территории заказчика, сервисная ИТ-служба, внедрение и поддержка международных стандартов, мониторинг и корректировка политики безопасности, централизация активов и управление изменениями, а также контроль затрат и производительности. Доступность централизованных данных и служб обеспечивается S&T за счет трех центров обработки данных: в Жилине, Лайбахе и Загребе. Эти централизованные элементы включают управление системами резервного копирования, почтовыми средами, компонентами безопасности (такими, как брандмауэр, системы антивирусной защиты и система аутентификации), офисными приложениями (такими, как почтовые службы, файловые службы, службы печати и службы удаленного доступа) и важными бизнес-приложениями, такими, как CRM и ERP. “В рамках предоставления услуг аутсорсинга центров обработки данных мы в обязательном порядке гарантируем безопасность

всех пользовательских данных, защиту от вирусов и спама, физическую безопасность серверных комнат и предоставление решений по обеспечению бесперебойной деятельности и аварийного восстановления”, – поясняет Нойвирт, рассказывая о новой комплексной стратегии S&T в отношении порядка предоставления услуг центра обработки данных для компании OMV.

Услуги управления приложениями высвобождают ресурсы

Во многих компаниях ERP-системы выполняют роль операционного центра, который является связующим звеном для бизнес-процессов различных подразделений компании. Но постоянная необходимость совмещать проектную работу с устранением неполадок в кратчайшие сроки заставляет многие ИТ-отделы работать в режиме повышенной нагрузки. Отсутствие прозрачности, бюджетные ограничения и большая загруженность сотрудников – это те проблемы, с которыми руководители ИТ-отделов сталкиваются постоянно.

И именно здесь услуги управления приложениями (Application Management Services, AMS) могут оказаться весьма кстати. При таком подходе клиент передает управление своими ключевыми бизнес-приложениями S&T, в результате чего у ИТ-отдела компании освобождается время на решение текущих вопросов.

Снижение издержек, обеспечение роста: три главных совета от МАТИАСА ХОРКСА

▶ Передавайте задачи на аутсорсинг, но сохраняйте контроль! Передача на аутсорсинг различных ИТ-функций ведет к быстрому снижению издержек. В качестве альтернативы классическому аутсорсингу внешнему поставщику услуг можно передавать на откуп отдельные строго определенные задачи, а не целые бизнес-подразделения. При таком гибком раскладе заказчик сохраняет за собой больше контроля.

▶ Используйте ИТ как инструмент поддержки бизнеса! Помимо своих традиционных областей применения ИТ имеет прямое влияние на ключевые бизнес-процессы и может использоваться для реального увеличения продаж, а не просто из-за производственной необходимости. Использование ИТ в качестве бизнес-инструмента позволяет оптимизировать внутренние схемы работы, создавать отлаженные процессы, стимулирует работу с продажами и каналами сбыта и в результате ведет к

быстрому снижению затрат. Компания S&T предлагает своим заказчикам помощь в вопросах изменения процессов в качестве партнера по бизнес-трансформациям и инновациям (BITP), а также специалиста по аутсорсингу.

▶ Если смотреть с финансовой точки зрения, лизинговые модели часто оказываются предпочтительными, потому что позволяют распределить издержки на приобретение услуг у стороннего поставщика по всей продолжительности контракта и избежать чрезмерных нагрузок на бюджет.

Всемирно известный писатель, а также исследователь трендов и футуролог Матиас Хоркс занимается изучением таких вопросов, как будущее трудовых отношений в мире и описывает различные возможные ценностные изменения в области образования, потребления и организации отдыха. Он был ключевым спикером на серии мероприятий, организованной австрийским подразделением S&T под названием “Ведущие умы обсуждают инновации будущего”.



Правильно организованный аутсорсинг – это почти всегда выигрышная ситуация для всех задействованных сторон.

Высвобожденные таким образом ресурсы становятся доступны для других важных задач. “В некоторых случаях мы даже берем на себя ответственность за соответствующих сотрудников”, – комментирует Нойвирт. Последнее является по-настоящему выигрышной ситуацией, поскольку это часто означает, что у них появляется возможность быть задействованными в интересных работах. Выставление счетов по взаимной договоренности обеспечивает максимальную эффективность и гибкость в экономическом плане. Таким образом, возможно совмещать, например, фиксированную ежемесячную оплату с оплатой оговоренного количества часов обслуживания. Фиксированные ежемесячные платежи покрывают стоимость использования полной инфраструктуры услуг управления приложениями, включая обслуживание клиентов, гарантию уровня обслуживания и ежемесячную отчетность.

В отличие от вышеуказанного, оплата оговоренного количества часов обслуживания может быть изменена раз в квартал в соответствии с изменяющимися текущими нуждами компании, а неиспользованное время может переноситься на другие периоды в соответствии с действующими правилами. Заказчикам дается гарантия полной прозрачности, что обеспечивается посредством детального документирования в форме ежемесячных отчетов обо всех операциях. Такая схема позволяет сократить сумму издержек на примерно 30 %.

Для международных компаний использование услуг управления приложениями может являться единственным способом успешного обеспечения эффективной поддержки SAP, даже для

недавно открывшихся иностранных офисов с небольшим числом сотрудников и относительно небольшими запросами в плане поддержки. Например, немецкая группа компаний TRUMPF Group, ведущий производитель оборудования для листового металлопроката, лазерной техники и медицинских приборов, осуществляет поддержку команды специалистов, базирующейся в США, собственными силами.

Однако такая организация работы оказалась не совсем подходящей для команд сотрудников в Китае и Тайване, и поэтому компания TRUMPF решила нанять сторонних

»Аутсорсинг от S&T гарантирует гибкость и оптимальную поддержку бизнеса заказчика.«

специалистов по управлению приложениями из шанхайского офиса компании IMG, консалтингового подразделения S&T Group, для обеспечения необходимой поддержки. “Наши консультанты оказывают услуги поддержки сотрудникам TRUMPF в вопросах, относящихся к использованию систем, а также осуществляют поддержку конечных пользователей”, – подчеркивает г-н Роснер, исполнительный директор S&T. “Команда технической поддержки смогла разрешить вопросы, касающиеся языка пользователей, а также доступности ресурсов к полному удовлетворению заказчика.”

Ре-/Эволюция под названием “ВЦОД” (VDC)

Виртуальные центры обработки данных являются горячо обсуждаемой темой на рынке и сулят ощутимые снижения издержек.

Термин “ВЦОД” (виртуальные центры обработки данных, VDC) описывает инфраструктуру традиционного центра данных: сеть хранения данных, серверные среды и приложения, построенную на полностью виртуализованной архитектуре, что несет в себе огромный потенциал для снижения затрат. Компании, например, VMware, занимаются вопросами внедрения различных технологий виртуализации, которые дают целый ряд преимуществ, таких, как снижение стоимости аппаратного обеспечения, уменьшение потребности в системах охлаждения, уменьшение объемов потребляемой электроэнергии и более гибкое использование свободных мощностей. Виртуализация также представляет собой новую непростую задачу с точки зрения управления ИТ, поскольку подразумевает сложное взаимодействие между виртуальной и физической системами.

Появление виртуальных центров обработки данных означает, что производители, а также заказчики переходят на следующий этап развития. Сама концепция ВЦОД решений уже не нова, но вот предложения полноценных систем на рынке все еще редкость. “Если все системы сгруппированы вместе в одном центре обработки данных, то контроль над издержками может осуществляться более эффективно, необходимость в администрировании снижается, и схема ИТ-аутсорсинга может быть налажена быстро и безо всяких проблем”, – объясняет Майкл Клеменс Фритц, директор по организации сетевой инфраструктуры и безопасности S&T. Для того чтобы на самом деле достичь той оптимизации, к которой все стремятся, необходимо не забывать о своевременном и тщательном планировании. Важный момент в отношении к ВЦОД – это принятие во внимание всех задействованных технологий: поскольку все системы соединены между собой, разрабатываться они тоже должны вместе. Для осуществления этого необходимы специалисты высокого уровня из различных областей, и именно поэтому компания S&T создала целую команду, которая работает над последними нововведениями в виртуальных центрах обработки данных.



Убедительные аргументы

“Виртуальные центры обработки данных позволяют заказчикам сосредоточить внимание на своих ключевых аспектах деятельности”, – подытожил Фритц. “Они могут заниматься развитием и расширением каких-либо бизнес-процессов без необходимости заботиться о том, в чем эти изменения будут выражаться с технологической точки зрения. В компании S&T мы убеждены, что развивая виртуальные центры обработки данных, мы идем в правильном направлении. А наряду с этим, мы предлагаем комплексный анализ и консультационные услуги.”

Благодаря своему обширному опыту в области консультирования, разработки, внедрения и эксплуатации адаптированных под требования заказчиков ИТ-процессов и систем, компания S&T является лидером и инноватором в регионе Центральной и Восточной Европы в вопросах системной интеграции, а также в сфере организации виртуальных центров обработки данных. Это позволяет компании предлагать своим заказчикам решения высочайшего качества. **||**

В центре внимания: клиент

Альфонсо Ди Ианни, вице-президент крупнейшей в мире софтверной компании Oracle в регионе Восточной Европы и стран СНГ, делится секретами о последних стратегических наработках.

Какие планы у компании Oracle в регионе Центральной и Восточной Европы в настоящий момент?

Альфонсо Ди Ианни (АИ) У нас две основных стратегии. Во-первых, мы хотим сделать наши продукты доступными организациям любых размеров. Несмотря на то, что в регионе, за который я отвечаю, очень много предприятий малого и среднего бизнеса, в последние годы там также отмечался рост крупных компаний с международным присутствием. Во-вторых, партнерские отношения! Мы убеждены, что региональные партнеры лучше всего знают свой рынок и обладают специализированными знаниями, и именно они смогут лучше всего позаботиться о нуждах заказчика. Поэтому специализированные партнеры в регионе Восточной Европы и стран СНГ теперь у нас имеют первоочередной приоритет. Отраслевая специализация помогает нам расширить базу специальных знаний, что немаловажно при попытке заключить крупный контракт.

Как этому может и будет способствовать компания S&T?

АИ Мы сотрудничаем с компанией S&T уже несколько лет, и нам довелось наблюдать за ростом и развитием компании в Центральной и Восточной Европе, в результате которого она стала одной из главных движущих сил в ИТ-секторе региона. Компания Oracle помогает S&T максимизировать преимущества всех продуктов и решений Oracle посредством предоставления доступа к обширной сети ресурсов для партнеров. Сюда входят высококачественные продукты, обучающие курсы, услуги технической поддержки, а также помощь в вопросах маркетинга и продаж. Работая вместе, мы добиваемся того, что сильные стороны обеих компаний становятся еще более ощутимыми.

Какие Вы видите в Oracle возможности для улучшения и для дальнейшего расширения?

АИ Направление, к которому сейчас проявляют повышенный интерес, это “Программное обеспечение как услуга” (Software-as-a-service, SaaS), или “облачная обработка данных” (Cloud

Computing). В регионе Восточной Европы и стран СНГ существует множество предприятий малого и среднего бизнеса, которые не могут себе позволить инвестировать в крупный ИТ-проект.

Однако в Oracle мы считаем, что такие компании тоже имеют право пользоваться преимуществами новейших технологий, предлагаемых на рынке. Наша стратегия заключается в предоставлении таких решений “по требованию”, и такая модель может обеспечить очень быстрый возврат инвестиций, поскольку не требует затрат на приобретение аппаратного обеспечения. Например, компания может начать с небольших проектов, внедрение и запуск которых могут быть завершены за считанные недели. А по мере роста компании эти проекты могут расширяться. Компании, использующие продукты Oracle “по требованию”, часто отмечают снижение общей суммы операционных издержек на 30–80 %. И такая модель подходит не только малому и среднему бизнесу – большие корпорации тоже уже поняли, что модель SaaS является идеальным способом получения доступа к желаемым ИТ-услугам – самым эффективным с точки зрения минимизации затрат. Сегодня мы уже начали предоставлять продукты CRM по аналогичной схеме, и это, конечно же, не предел, и спектр наших предложений пополнится другими продуктами!



В центре внимания

Альфонсо Ди Ианни (Alfonso Di Ianni), вице-президент компании Oracle в регионе Восточной Европы и стран СНГ.

Альфонсо Ди Ианни отвечает в Oracle за подразделение, занимающееся лицензированием, а также за консалтинговое подразделение компании на территории новых стран Евросоюза и СНГ.

По-настоящему “вкусное” решение

Focus Trade™ – это современное и весьма “аппетитное” решение от компании S&T для предприятий оптовой торговли продуктами питания и напитками.

Компания S&T уже многие годы успешно оказывает поддержку среднего размера предприятиям оптовой торговли, занимающимся продуктами питания. Среди них такие компании, как Dukat, Karolina, Atlantic grupa и Vivera (Хорватия), Coop Hungary (Венгрия), POLOMarket (Польша), AM-Rest и BOHEMIA Sekt (Чехия), Bon Appetit Group, Campari Deutschland, Coca Cola Hellenic Bottling, FRISTO и Zott (Германия), Droga Kolinska и Ljubljanske Mlekarna (Словения), Compass Group (Германия, Австрия, Швейцария) и Pfeiffer Handels GmbH (Австрия).

“Минимальная маржа, увеличение затрат на планирование и логистику, а также жесткая конкуренция приводят к тому, что предприятиям оптовой торговли теперь просто необходимо стремиться к абсолютной прозрачности и полному контролю в вопросах бизнес-процессов, а также использовать только передовые технологии”, – говорит Роланд Шмид, который руководит отраслевым направлением ТОРГОВЛЯ в S&T. “Чтобы справиться с такими задачами и увеличить показатели прибыли, мы разработали новый отраслевой стандарт в виде заранее сконфигурированного программного решения, которое как нельзя лучше отвечает требованиям предприятий в данной отрасли экономики, и которое может быть внедрено быстро и с минимальными затратами.”

Это, действительно, наилучшее решение

Такой великолепный результат был достигнут новым решением для предприятий оптовой торговли, занимающимися продуктами питания и напитками, под названием Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution, которое полностью интегрируется в SAP и может быть также легко встроено в любые другие ИТ-среды. Продукт базируется на отраслевых решениях класса SAP Best Practice и обеспечивает полную прозрачность всех (базовых) бизнес-процессов, может использоваться в готовой конфигурации и гарантирует бесшовную интеграцию в любую современную технологичную среду. Решение Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution было разработано специально с

учетом потребностей и особенностей оптовиков и поэтому охватывает такие аспекты бизнеса, как общение с поставщиками, клиентами, закупщиками, а также финансовое администрирование. Решение помогает повысить эффективность контроля и маржу прибыли:

- ▶ доход и прибыльность повышаются
- ▶ затраты значительно снижаются, а эффективность повышается
- ▶ обеспечивается прозрачность бизнес-процессов
- ▶ долгосрочное положительное влияние на качество клиентского обслуживания

Что дает Focus Trade™

“Оптовая торговля – это бизнес, который подразумевает большие объемы продаж, но небольшую маржу”, – поясняет Шмид. “Наиважнейшим элементом успеха в долгосрочной перспективе здесь является прозрачность бизнес-процессов, а также дисциплина внедрения и контроля.”

Решение Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution обеспечивает возможность более четко спланированной работы со спросом и предложением, аккуратного учета товарно-материальных запасов, своевременного обсуждения скидок, эффективного клиентского обслуживания, быстрого реагирования на запросы клиентов, бесшовной интеграции финансовых модулей и соответствия стандартам, управления складом и тарой, оптимизации процесса продаж и поставок, предоставления расценок и управления контрактами с потенциальными клиентами, а также включает многие другие элементы, способствующие оптимизации бизнеса. **||**



В центре нашего внимания вы и ваш бизнес!

Технологии как катализатор бизнеса

Компания S&T присутствует в Румынии уже 15 лет, и в местном подразделении работает уже около 200 человек.

Подразделение S&T Romania было открыто еще в 1994 в качестве одного из первых региональных филиалов группы и в этом году уже отмечает свою 15 годовщину. “Мы никогда не являлись просто поставщиком аппаратного обеспечения и всегда, даже на том раннем этапе развития местного рынка, были готовы сделать следующий шаг в направлении эффективных ИТ-решений и услуг для бизнеса”, – рассказывает Богдан Кокора, отвечающий за данный регион. У компании S&T Romania налажены прочные партнерские отношения с региональными и международными ИТ-поставщиками, и сама она стала одним из ведущих предприятий в области системной интеграции и в особенности ERP-решений (см. ниже). Сегодня она поставляет высококачественные ИТ-решения для бизнеса и услуги в сфере ИТ для компаний, занятых в сфере государственного управления, телекоммуникаций, финансовых услуг, коммунальных услуг, а также здравоохранения. Один из крупнейших проектов компании, средства на осуществление которого были выделены Мировым банком, – это создание аварийной автоматизированной системы управления (Emergency Management Information System – EMIS). Стоимость этого контракта составила около 7,5 миллионов евро. EMIS – это полностью интегрированная национальная информационная система управления на случай чрезвычайных ситуаций, которая является связующим звеном, обеспечивающим возможность совместной работы всех агентств и служб, занятых в устранении и предотвращении подобных ситуаций. Система используется на всех этапах управления чрезвычайными ситуациями, включая предотвращение, планирование, реагирование и урегулирование.



Бухарест, который еще называют “маленьким Парижем”, является гордым хранителем красивейших образцов французской архитектуры.

Рыночная ситуация в Румынии

Согласно румынскому Министерству массовых коммуникаций, в период с 2004 по 2008 год отмечался непрерывный рост ИТ-рынка с немногим более 900 миллионов евро до более двух миллиардов евро. После этого пятилетнего периода интенсивного роста с совокупным ежегодным приростом в примерно 20 %, в 2009 году рынок столкнулся с ситуацией заметного снижения инвестиций, особенно в том, что касается аппаратного обеспечения. Сектор программного обеспечения и ИТ-услуг оказался затронут в меньшей степени, и снижение в нем отмечается “всего лишь” на 5 %.

В компании S&T в Румынии функционирует собственный Центр компетенции HP Software Competence Center, а также Центр концептуальных решений Customer Concept Center. “Вся наша деятельность преследует цель, чтобы наши клиенты смогли добиться устойчивых показателей увеличения прибыльности своего бизнеса за счет оптимального использования профессиональных ИТ-услуг и лучших отраслевых решений”, – подытоживает Кокора. **»**

№1 в области ERP-услуг

Компания S&T является одним из ведущих поставщиков услуг и интегрированных ERP-систем в Румынии, что подтверждается результатами исследования “ERP Romania 08”, которое было осуществлено компанией Pierre Audoin Consultants (PAC). В рамках данного исследования был составлен ранжированный список компаний-поставщиков ERP-приложений и сопутствующих услуг. Данное исследование выявило, что на румынском рынке компания S&T занимает третье место среди провайдеров ERP-продуктов полного цикла после таких производителей программного обеспечения, как SAP и Oracle.

Ведущий консультант в Центральной и Восточной Европе! Опережая Deloitte, IBM, Ernst & Young и Accenture.



Успех руководителей S&T.

Очень радостные новости из одного совершенно объективного источника: в последнем исследовании компании Gartner Group, названном “Находки Dataquest: доли на международном и региональном рынках 10 ведущих поставщиков консалтинговых услуг 2008” (Dataquest Insight: Top 10 Consulting Providers’ Market Share, Worldwide and Regional, 2008) компания S&T находится на первом месте среди компаний Восточной Европы. Исследование показало, что доля рынка компании S&T в прошлом году составляла почти 10 %, а сумма продаж – 150 миллионов долларов США, что помогло ей с большим отрывом обойти такие компании, как Deloitte (7,9 %, 128), IBM (5,7 %, 82) и Ernst & Young (4,6 %, 75 миллионов долларов). Другие места в

| Top 10 Consulting Service Companies | | | |
|-------------------------------------|------------------------|--------------|-----------------------|
| Rank | Vendor | 2008 | Market Share (%) 2008 |
| 1 | S&T | 150 | 9,2 |
| 2 | Deloitte | 128 | 7,9 |
| 3 | IBM | 93 | 5,7 |
| 4 | Ernst&Young | 75 | 4,6 |
| 5 | Accenture | 74 | 4,5 |
| 6 | Alcatel-Lucent | 66 | 4,1 |
| 7 | PricewaterhouseCoopers | 61 | 3,7 |
| 8 | SAP | 50 | 3,1 |
| 9 | KPMG | 41 | 2,5 |
| 10 | Oracle | 39 | 2,4 |
| | Other Service Vendors | 39 | 52,3 |
| | Total Market | 1,630 | 100,0 |

Source: Gartner Group (June 2009). Revenue 2007–2008 in millions of dollars

списке были распределены между компаниями Accenture, Alcatel-Lucent, PricewaterhouseCoopers, SAP, KPMG и Oracle. Эти показатели означают, что компания S&T является не только лидером рынка в области различных технологий в регионе Центральной и Восточной Европы, но также является лидером в области ИТ-консалтинга. **||**

Радужные перспективы в Китае

S&T внедрит SAP-решение для компании, занимающейся технологиями использования энергии солнца.

Высокотехнологичная компания Baoding Tianwei SolarFilms, расположена в северном Китае и занимается разработкой, производством и установкой тонкопленочных фотоэлектрических модулей. Цель компании – добиться выработки 500 мегаватт энергии к 2015 году. Но в компании пока не существует четко обозначенных схем делопроизводства и бизнес-процессов для новых производственных мощностей. Компания IMG, консалтинговое подразделение S&T, разработала соответствующие процессы для всей производственной цепочки, а также для таких бизнес-функций, как закупки, управленческий учет и т.п. Внедрение SAP ECC 6.0 на основе платформы SAP NetWeaver 7.0 было осуществлено в кратчайшие сроки – с февраля по конец августа 2009 г. Серьезной задачей для консультантов IMG была реализация интерфейса с системой оперативного управления производством (MES) производственного отдела.

IMG предоставляет услуги поддержки для Baoding Tianwei.



Благодаря своим экспертным знаниям и обширному опыту в реализации SAP-проектов, компания IMG смогла добиться заключения контракта с Baoding Tianwei SolarFilms на осуществление данного проекта, несмотря на серьезную конкуренцию со стороны региональных и международных компаний. В будущем планируется осуществление нескольких дополнительных проектов. **||**

Главное событие

Бизнес-инновации в Цюрихе.

Инновации представляют первостепенную важность для тех компаний, которые хотят добиться устойчивых показателей успеха. Но можно ли “позволить себе” заниматься инновациями в условиях экономического спада, когда ситуация и так непростая? И если инновации в таких условиях позволительны, то для каких корпоративных целей и в каких тематических областях их лучше всего применять? Какую роль в этом процессе играют директора по ИТ? Каким образом работают инновации, и чему именно стоит поучиться у тех компаний, которые добиваются большего успеха посредством использования инноваций?

Бизнес-инновации стали темой делового ужина для руководителей предприятий, организованного компанией IMG, консалтинговым подразделением группы компаний S&T. Ужин состоялся 25 августа в отеле Dolder Grand Hotel в Цюрихе. После приветственного тоста многочисленным гостям был оказан радушный прием Георгом Коморником, операционным директором бизнес-подразделения S&T. Между сменой блюд звучали тематические речи, причем в числе спикеров были профессор, доктор наук Вальтер Бреннер (Walter Brenner) из университета Санкт-Галлена и Мартин С. Висс (Martin C. Wyss) из компании ABB Turbo Systems. Среди участников ужина были Сильвия Штайнманн (Sylvia Steinmann), ИТ-директор компании Information Technology, Джонни Гшвенд (Johnny Gschwend), ИТ-директор компании Implenia Management AG, Бенно Башунг (Benno Baschung), ИТ-директор компании TECAN AG, Даниэль Тшуди (Daniel Tschudi), исполнительный вице-президент холдинга Wicor Holding AG, Бернард Фроссард (Bernard Frossard), исполнительный директор Connectis AG, Даниэль Возшь (Daniel Woesch), ИТ-директор Huber + Suhner AG, и Роланд Босси (Roland Bossy) из ABB Turbo Systems AG. **»**



Освещение в СМИ

“С австрийскими директорами в Восточной Европе” – Format присоединяется к Кристиану Роснеру в Киеве.

“Возможность полагаться на знания региональных отделений – наш абсолютный приоритет. Главный офис компании в Вене никогда не вмешивается в работу на местах и лишь является центральным управляющим звеном, а также местом, куда можно обратиться за советом. Этот подход уже успел себя оправдать, и поэтому никто не знает местный рынок лучше, чем главы региональных подразделений”, – поясняет Кристиан Роснер, исполнительный директор S&T, в разговоре о децентрализованной стратегии управления S&T Group.

FORMAT, АВСТРИЯ

Объем продаж группы компаний S&T Group в 2008 году составил 513 миллионов евро

“Мы увеличили наш багаж знаний в отношении системной интеграции и услуг в области SAP, повысили объемы продаж и сумели добиться неплохих показателей прибыли. Мы постоянно расширяем наш портфель услуг для энергетического сектора. Среди наших клиентов стал отмечаться особый интерес к аутсорсингу проектов и отдельных задач, что неудивительно, учитывая наш уровень экспертизы в этом направлении и сильную рыночную позицию”, – рассказывает Магдалена Тачановска, руководитель регионального отделения S&T Poland, в разговоре об успехах польского отделения S&T Group.

COMPUTERWORLD, ПОЛЬША

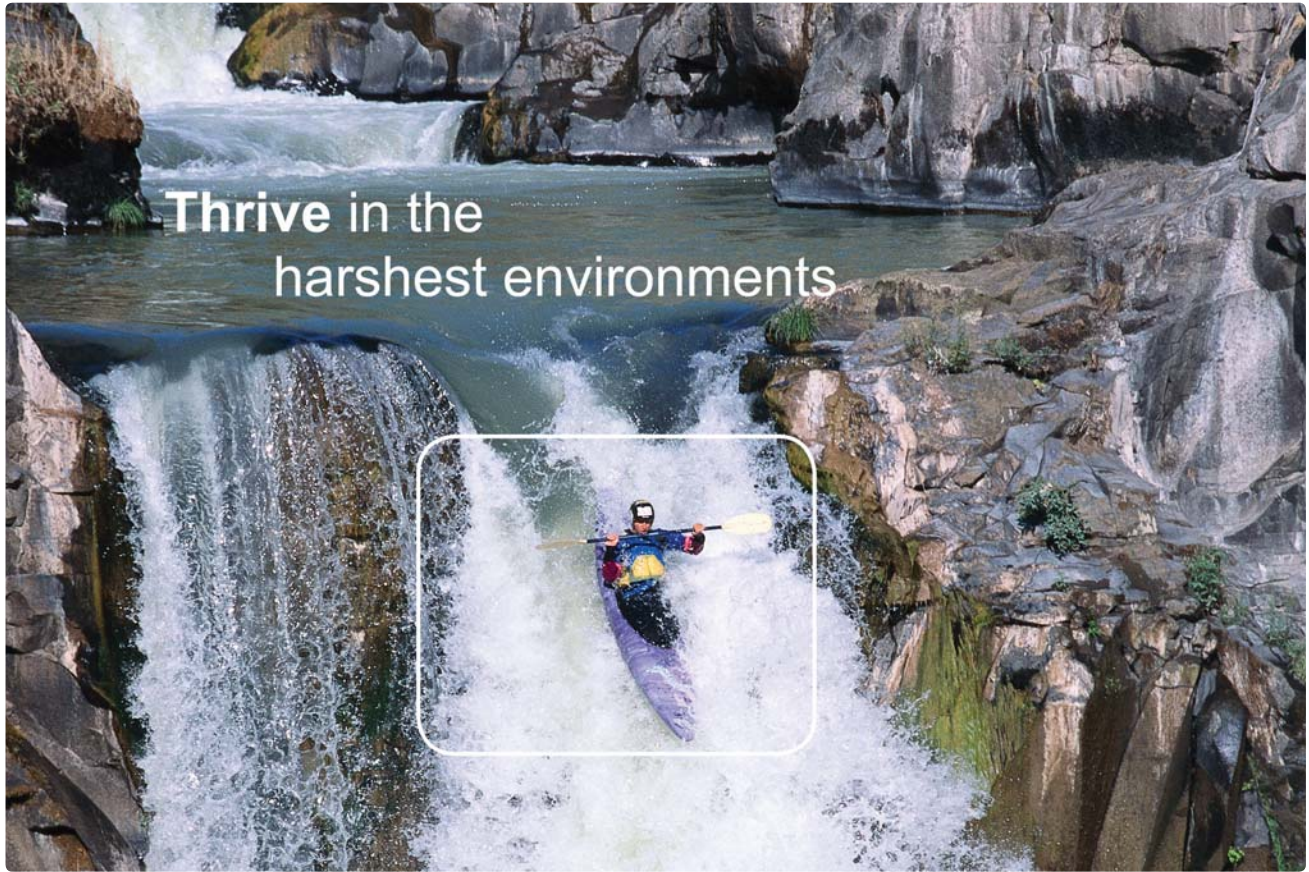
Знаете ли вы, что ...?

... **175 миллионов человек** используют социальную сеть Facebook, чтобы общаться со своими друзьями и знакомыми? Источник: brand eins

... в группе компаний S&T Group занято более **1000 SAP-консультантов**, и она входит в ведущую тройку SAP-партнеров в 12 странах в 12 странах, где присутствует S&T Group.

... число безграмотных в Чехии составляет всего **0,01 %** от общего числа населения, что является самым лучшим показателем в мире? Для сравнения, доля безграмотных в США составляет **1 %**. Источник: welt-in-zahlen.de

... PROMET, проектная методология группы компаний S&T, уже успешно проявила себя в **1000 проектах** в ходе последних **15 лет**?



Need to boost productivity, cut costs, and adapt to new demands?

With S&T and EMC, the numbers are in your favor:

- Realize a 25% reduction in storage TCO in less than a year
- Reduce backup data and time by 90%
- Reduce data center space, power, and cooling costs by 70-80%
- Reduce e-mail operational costs by 50%
- Lower cost of compliance by 30-70%
- Decrease security spending by 150%
- Manage 3-4 times more servers, storage, and network devices without adding headcount

S&T and EMC are uniquely qualified to help you take a holistic approach that enables you to address IT challenges one at a time or across your entire information infrastructure. Our unmatched expertise and experience combined with the broadest range of industry-leading solutions will enable your business to thrive and to emerge from today's economy stronger than ever.

Visit us at www.emc.com

