



Пресс-релиз компании Softline Solutions  
24 февраля 2009 года

## **Консалтинговая компания Softline Solutions подводит итоги деятельности в 2008 году на рынке ERP и CRM-решений**

**Консалтинговая компания Softline Solutions, входящая в международный холдинг Softline, является одним из крупнейших поставщиков и разработчиков ERP и CRM-решений в России. Компания подводит итоги деятельности на ИТ-рынке в 2008 году.**

Softline Solutions оказывает своим клиентам полный спектр решений и услуг для комплексного управления бизнесом и выстраивания отношений с клиентами. Услуги по ERP и CRM-решениям включают внедрение, обучение и консалтинг по SAP Business One, SAP Business All-in-One, отраслевым пакетам решений SAP для оптовой и розничной торговли, машиностроения и пищевой отрасли, аналитическим системам SAP, Microsoft Dynamics CRM, Oracle Siebel CRM, отраслевым CRM-решения. Компания занимается кадровым консалтингом. За годы успешной работы Softline Solutions стала одним из ведущих игроков на рынке России.

В 2008 году компания добилась значительных успехов: рост более чем в два раза, подтверждение высших «золотых» статусов компании SAP и корпорации Microsoft. В 2008 году открыто три новых направления бизнеса: кадровый консалтинг и подбор персонала, внедрение решения SAP Business Objects, оказание услуг по продукту Oracle Siebel CRM. Softline Solutions ежегодно подтверждает свои прочные позиции: компания четвертый год подряд победила в номинации «Лучший партнер по решению SAP Business One» компании SAP, а также завоевала награду «Пять звезд» по итогам конкурса Microsoft Dynamics CRM Awards 2007-2008.

«Я считаю, что основой лидерства Softline Solutions являются персонал компании и наша корпоративная культура. В компании работает профессиональный коллектив, мы ставим нашим сотрудникам сложные задачи. Результат решения этих задач – успех сотрудников и успех компании в целом», – подчеркивает генеральный директор компании Softline Solutions Алексей Ерошин.

«При продвижении концепций ERP и CRM для конечного клиента мы, в первую очередь, делаем акцент на бизнес-задачах и даем рекомендации, как лучше всего их реализовать, – отмечает директор по продажам Softline Solutions Андрей Медарев. – Наша стратегия основана на инновационной методологии, которая во главу любого процесса компании ставит виденье заказчика, а также тесные контакты между клиентом и основным персоналом нашей компании».

Компанией накоплен значительный опыт по продвижению ERP и CRM-решений на рынке, подтвержденный успешными проектами внедрения. Среди клиентов Softline Solutions – крупные, средние и малые предприятия в сфере оптовой торговли и дистрибуции, производства, строительства и недвижимости, банковского и финансового секторов, профессиональных услуг и других отраслей, в том числе, представительства транснациональных холдингов, крупных корпораций и зарубежных компаний. В 2008 году клиентами Softline Solutions стали более тридцати новых компаний. В том числе, появилось шесть новых клиентов по решению SAP Business All-in-One, что позволило достичь одной из основных бизнес-целей Softline Solutions 2008 года – войти в тройку лидеров по SAP Business All-in-One.

Среди проектов Softline Solutions по решению SAP Business One можно выделить внедрение в компании «PCB technology», занимающейся изготовлением, монтажом и реализацией многослойных печатных плат, в ООО «Бриг-Стар», одном из лидеров на рынке оптовой торговли рыбой и морепродуктами, в компании «Серкос», крупном российском дистрибуторе кормов для животных. Стоит отметить также проект внедрения SAP Business One в торгово-производственной группе компаний «Диалог-Конверсия» – проект, в котором специалисты Softline Solutions реализовали в SAP сложные производственные процессы клиента, а также задачи бюджетирования.

Среди наиболее интересных проектов по решению SAP Business All-in-One – внедрение ERP-решения в Группе компаний «Июль», специализирующейся на оптовой и розничной торговле кожгалантерейными изделиями – первый проект Softline Solutions в розничной торговле, в рамках которого настроены основные модули решения SAP для более чем 10 юридических лиц группы. Также специалисты Softline Solutions выполнили проект внедрения SAP Business All-in-One в компании ООО «Авиакруг», занимающейся торговлей и послепродажным обслуживанием авиационной техники гражданского назначения и запчастей

в России и за рубежом, в DONELA Group (ООО «Диамант Зоо»), одном из лидеров по продажам товаров для домашних питомцев в России, странах СНГ и Балтии.

В 2008 году Softline Solutions оказала услуги по внедрению Microsoft Dynamics CRM для инвестиционно-строительного холдинга «Домостроитель», Агентства Недвижимости «Домострой», ИТ-компании Veeam Software и для других предприятий – лидеров российского и зарубежного рынков.

«В значительной мере успех в продвижении наших решений связан с большим числом референциальных клиентов. Каждому руководителю важно иметь уверенность, что инвестиции в ИТ помогут в решении задач бизнеса. Лучшая гарантия – это возможность посмотреть на результаты аналогичных ERP и CRM-проектов в компаниях клиентах», – считает Алексей Ерошин.

С 2008 года компания Softline Solutions начала оказывать услуги по решению Oracle Siebel CRM. «Я оцениваю первые итоги деятельности компании в этом направлении как положительные, – отмечает руководитель департамента Oracle Siebel CRM компании Softline Solutions Игорь Изотов. – Мы четко спозиционировались на рынок среднего и малого бизнеса, инициировали общение с корпорацией Oracle, набрали команду высококлассных специалистов, запустили активный маркетинг, начали общение с потенциальными клиентами. Новый экономический климат, конечно, вносит свои коррективы, но мы смотрим в будущее с оптимизмом – ведь инвестиции в CRM-решения являются необходимостью».

Компания Softline Solutions занимается разработкой собственных отраслевых решений, а также тиражируемых и индивидуальных компонент на платформе SAP и Microsoft Dynamics CRM. «Действительно, большое число проектов внедрения в российских и западных компаниях позволило нам накопить богатый опыт и воплотить его в отраслевых и кросс-отраслевых решениях», – отмечает г-н Ерошин. В 2008 году по решению Microsoft Dynamics CRM были созданы отраслевые решения для банков и агентств недвижимости. По SAP Business One разработан ряд новых компонент, например, «EDI», осуществляющий интеграцию с системами третьих фирм. В настоящее время завершаются работы по созданию Web-интерфейса к модулю «Продажи» системы SAP Business One. Специалистами Softline Solutions разработано отраслевое решение на платформе SAP Business One для лизинговых компаний, которое полностью обеспечивает реализацию лизинговой деятельности и эффективно решает все задачи, характерные для компаний данной отрасли – поэтапное согласование сделок, документационная поддержка каждого этапа ведения сделки, автоматический расчет платежей и остатков, контроль условий договора и многое другое.

На 2009 год компания Softline Solutions запланировала рост оборота на 60%. «Если говорить о наших качественных показателях, то это – лидерство по решению Microsoft Dynamics CRM, лидерство по всей линейке продуктов SAP для среднего и малого бизнеса и второе место в России по числу новых проектов Oracle Siebel CRM», – отмечает г-н Ерошин.

#### **О компании Softline**

Компания Softline ([www.softline.ru](http://www.softline.ru)) работает в области информационных технологий с 1993 года и занимает ведущие позиции в сфере лицензирования программного обеспечения, обучения и консалтинга. Softline – лидер сегмента поставок программного обеспечения ИТ-рынка России в 2007 году (рейтинг информационно-делового канала @ASTERA). По результатам независимых исследований "Эксперт РА" Softline по итогам 2007 года занимает 4-е место в рейтинге "Лидеры в предоставлении услуг в области поставки оборудования и ПО", 14-е – в рейтинге "Крупнейшие российские компании на рынке информационных и коммуникационных технологий". В структуре компании выделяется несколько направлений.

Softline Solutions оказывает консалтинговые услуги для среднего и малого бизнеса по решениям Microsoft Dynamics CRM и SAP. Компания поддерживает сайты [www.BusinessOne.ru](http://www.BusinessOne.ru) и [www.MSCRM.ru](http://www.MSCRM.ru), на которых можно найти ответы на вопросы о повышении эффективности бизнеса с помощью информационных технологий и построения грамотных отношений с клиентами.

Softline Employment является специализированным центром, предоставляющим весь спектр услуг кадрового консалтинга: поиск и подбор персонала среднего и высшего звена, начинающих ИТ-специалистов. Softline Employment специализируется на рекрутинге в следующих областях: информационные технологии, телекоммуникации, банки и инвестиции, финансы и бухгалтерия, маркетинг/реклама/PR и др.

Softline имеет филиалы в основных городах России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа, Хабаровск, Новосибирск, Нижний Новгород, Казань, Красноярск, Омск, Челябинск, Пермь, Краснодар, Владивосток, Иркутск, Калининград, Волгоград, Саратов, Барнаул, Ижевск, Тюмень, Архангельск, Кемерово, Сыктывкар, Оренбург, Воронеж, Томск, Ульяновск, Набережные Челны, Ярославль), Украины (Киев, Харьков), Беларуси (Минск, Гомель, Витебск), Казахстана (Алматы, Астана), Узбекистана (Ташкент), Кыргызстана (Бишкек), Таджикистана (Душанбе), Азербайджана (Баку), Монголии (Улан-Батор), Грузии (Тбилиси), Туркменистана (Ашхабад), Армении (Ереван), Турции (Стамбул), Венесуэлы (Каракас). Более подробную информацию о компании Softline можно получить на корпоративном сайте [www.softline.ru](http://www.softline.ru).

#### **Контактная информация для прессы:**

Наталья Вьюникова  
Заместитель директора по PR  
Компания Softline  
119991 Москва, ул. Губкина, д.8  
Тел: (495) 232-00-23, доб.134  
e-mail: [nataliaviu@softline.ru](mailto:nataliaviu@softline.ru)