

“УралФрансАвто” выбирает Incadea как платформу для роста автобизнеса

В 2007 году завершается внедрение решения Incadea для обеспечения динамичного роста бизнеса компании “УралФрансАвто”, одного из крупнейших в России дистрибуторов французского автомобильного концерна “Пежо”. Данное решение успешно эксплуатируется не только в Екатеринбурге, но и в Уральском регионе в целом. В настоящее время рассматривается возможность признания этого решения как единого стандарта для всех автосалонов “Пежо” в России.

О заказчике

«УралФрансАвто» - официальный дистрибутор французского автомобильного концерна в Екатеринбурге и лучший автоцентр "Пежо" в России по результатам 2005 года. Компания является крупнейшим участником авторынka Екатеринбурга, его доля составляет около 10%. Компания занимается продажей, сервисным обслуживанием и ремонтом автомобилей. Номенклатура запчастей - около 5 тысяч позиций, сервисный центр обслуживает 35-40 автомобилей в день. Число сотрудников – 200.

Ситуация

Изначально компании принадлежал один салон в Екатеринбурге, на его базе стала развиваться сеть “Пежо”. С запуском этой сети началось строительство отдельного салона, спроектированного в соответствии с корпоративными требованиями компании “Пежо”. Бизнес развивался очень динамично: за год удвоилось количество персонала компании, многократно выросли объемы продаж. Стало очевидно, что существующая система управления предприятием не отвечает требованиям развивающегося бизнеса. Основной проблемой стала большая доля “ручной работы”: учет запчастей велся в отдельной базе, сервис - в отдельной, состыковки по цене выполнялись вручную. Это приводило к большому количеству ошибок, потере времени, проблемами при резервировании запчастей и т.п.

“Основная идея – подчеркнул руководитель ИТ-отдела “УралФрансАвто” Илья Юрьев - не решение текущих проблем, а обеспечение дальнейшей перспективы развития и роста бизнеса. Холдинг рос очень быстро - вспоминает Илья - и становилось очевидным, что скоро управлять им без современных средств автоматизации будет невозможно”.

Выбор решения

Понимание того, что не соответствующая масштабам предприятия система управления в конечном итоге станет тормозом развития бизнеса, привело к тому, что в 2005 году специалисты “УралФрансАвто” начали поиск подходящих платформ автоматизации, удовлетворяющих их как по стоимости лицензий, так и цене внедрения.

Основными критериями выбора решения стали:

- четкое соответствие функциональности системы планируемому росту бизнеса “УралФрансАвто” на перспективу;
- наличие в системе уже преднастроенных сценариев под автомобильный бизнес, для облегчения и удешевления стоимости внедрения.

“Нам требовался в системе учет автомобильной специфики, - поясняет Илья Юрьев, - планирование сервиса, распределение и управление ресурсами, учет нормативов времени и т.д.”

После отсева целого ряда систем по этим двух критериям (объем решения и наличие автомобильной специфики) компания начала выбор непосредственного поставщика, и здесь определяющим критерием уже была цена. “Мы выбрали решение Incadea, -- отмечает Илья Юрьев -- потому что оно отвечает и двум ключевым критериям и является лидирующим в средней ценовой нише.”

Проанализировав рынок предоставляемых услуг, в качестве партнера внедрения была выбрана компания "Интеллект-Сервис". “У компании хорошие рекомендации на рынке автоматизации автобизнеса, рекомендации Incadea, к тому же мы познакомились с успешным опытом внедрения Incadea, который выполнила эта компания для автодилера “Тойота Центр Екатеринбург север”, – рассказал Илья Юрьев.

О партнере

Компания "**Интеллект-Сервис**", основанная в 1990 году, является одним из лидеров российского рынка в области информационных технологий, консалтинга и системной интеграции. По данным рейтингового агентства "**Эксперт РА**" компания входит в **TOP-100** самых влиятельных консалтинговых компаний и в **TOP-50** ведущих разработчиков компьютерных программ России. Компания "Интеллект-Сервис" занимается разработкой и внедрением систем автоматизации управления предприятиями. Компания имеет офисы в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве и партнеров в ряде крупных городов России. Специалисты компании обеспечивают полный спектр услуг по внедрению: анализ существующих бизнес-процессов, проектирование и создание решений, техническая экспертиза, консультационные услуги по внедрению, тренинг и последующее сопровождение.

Компания является авторизованным центром решений Microsoft.

С 2003 года «Интеллект-Сервис» является эксклюзивным партнером компании Incadea GmbH по локализации и распространению в России и странах СНГ специализированного решения Incadea в автомобильной отрасли для автомобилей различных марок.

Платформа

Отраслевое решение Reynolds&Reynolds INCADEA – международный программный продукт для автомобильных дилеров, дистрибуторов и сервисных центров. Система Incadea принадлежит американской компанией Reynolds&Reynolds. Reynolds&Reynolds занимает лидирующие позиции на мировом рынке консалтинговых услуг для автобизнеса. Отличительная особенность Incadea – полная поддержка требований автобизнеса (детальная проработка бизнес-процессов покупок/продаж автомобилей, запчастей и аксессуаров, сервисного обслуживания). Incadea разработана на основе системы Microsoft MS Dynamics Nav - мирового лидера среди систем управления предприятиями ERP класса. При наличии данной системы у дистрибутора и в дилерских центрах дистрибутор имеет мощнейший инструмент для консолидации всей информации, хранящейся у дилеров. Это дает возможность помимо планирования поставок, квотировать автомобили для каждого дилера, осуществлять заказы поставщику, прогнозировать спрос и анализировать эффективность дилерской сети. Система Incadea идеально подходит как для автоматизации учета в компании – дистрибуторе, так и для автоматизации и унификации учета в компаниях дилерской сети.

Этапы внедрения

Процессу внедрения предшествовали подробные переговоры и четкое определение требований к функциональности системы. Было принято решение, что стандартные бизнес-процессы системы Incadea будут затронуты минимально, а компания "УралФрансАвто" часть своих бизнес-процессов перестроит под систему. Ведь, как известно, использование стандартной функциональности сокращает цену внедрения, его сроки, а также стоимость дальнейшей поддержки и сопровождения.

“Мы тщательно готовились, - вспоминает Илья Юрьев, - зато в результате этой масштабной и кропотливой предпроектной работы мы еще раз убедились, что данное решение по автоматизации автобизнеса является для нашей компании идеальным. Нас убедил и тот факт, что система Incadea проверена временем и успешно работает у массы автодилеров по всему миру”.

Проект охватывал полностью весь холдинг “УралФрансАвто” и реализовывался в два этапа.

Первый – формулирование требований, выбор поставщика и подписание договора. Специалисты компании “Интеллект-Сервис” совместно с сотрудниками “УралФрансАвто” составили Техническое Задание. Это заняло два месяца, и, необходимо отметить, документ не претерпел существенных изменений до конца внедрения.

Второй этап проекта – внедрение. Программирование началось в сентябре 2006 года, а в декабре этого же года система уже была запущена в режиме тестовой эксплуатации. 25 января 2007 года началась штатная эксплуатация модуля “автозапчасти”, 1 февраля - модуля “сервис” и 1 апреля - модуля “продажа автомобилей”.

Команда

Успешности внедрения во многом способствовало заинтересованное отношение к проекту совладельцев компании - генерального и исполнительного директоров. Решения по внедрению принимались быстро и легко.

Команда проекта включала четырех человек: начальника ИТ “УралФрансАвто” и трех специалистов по внедрению компании “Интеллект-Сервис”. “Важно указать и на роль наших партнеров, - подчеркнул Илья Юрьев. – Специалисты компании “Интеллект-Сервис” точно в срок и полностью в соответствии с бюджетом выполнили все поставленные задачи. В ходе внедрения они показали высокую квалификацию, знание автобизнеса и обеспечили высокое качество управления проектом”.

В итоге активной совместной работы всех участников были успешно автоматизированы ключевые бизнес-процессы компании – покупка и продажа автомобилей, работа автосервиса, заказ запчастей. В системе сейчас работает 31 АРМ Incadea.

“Первыми мы запустили модули “сервис” и “автозапчасти”, - поясняет Илья Юрьев, так как эти структурные подразделения были наиболее управляемыми, первоначальные затраты по включению их в единую информационную систему холдинга были минимальны, поэтому и начали именно с них и внедрение, и процесс обучения персонала”.

Результаты

Помимо управления внутренними процессами компании система Incadea была интегрирована с внешними интернет-системами поставщика автомобилей - гарантийными, системами заказа автомобилей и заказа запчастей. Это позволило полностью автоматизировать документооборот с

поставщиками: заказы на гарантию, на запчасти, на автомобили, получение подтверждения статуса автомобиля при доставке и т.п.

Главным итогом, считают в "УралФрансАвто, стало появление платформы, способной обеспечить развитие компании в перспективе на 100%.

С момента внедрения системы специалисты в отделах сервиса и запчастей получили радикальное сокращение объемов ручного ввода информации. Кроме того, стал очевидным конкретный вклад каждого сотрудника в достижение финансового результата компании. Руководство получило возможность посмотреть выработку на каждого сотрудника, детально проанализировать составляющие прибыли компании, адекватно оценить качество работы персонала.

Наведен порядок в системе заказов. Исключена путаница, когда одну и ту же деталь могли заказать дважды, или заказывали деталь, которая уже есть на складе.

Проведена оптимизация запчастей по складу, сократились неликвидные запасы на складе за счет более четкого учета всей номенклатуры заказных запчастей.

Итак, по всем трем модулям: "Автомобили", "Запчасти", "Сервис" реализован широкий спектр функциональных возможностей. А именно:

По модулю "Автомобили" специалисты "Интеллект-Сервиса" провели:

- Интеграцию с системой заявок поставщика "ПежоРусАвто" – системой [ABC@NET](#),

включающую:

- отслеживание состояния заявок;
- отправку заявок на отгрузку автомобиля;
- прием состояния склада поставщика;
- отправку заявок на автомобили.
- Интеграцию с CALL-центром.
- Формирование отчетности по торговле автомобилями по стандарту Peugeot, включающей:
 - ежедневный отчет по количеству запросов, тест-драйвов, контрактов,
 - еженедельный отчет по продажам и складу;
 - отчет по продажам моделей автомобилей ежемесячно;
 - ежемесячный отчет по продажам менеджеров;
 - отчет по корпоративным продажам.

По модулю "Запчасти" специалисты "Интеллект-Сервиса" реализовали:

- Интеграцию с системой заявок поставщика "ПежоРусАвто" – системой ABC@NET:
 - отправка заказа на покупку в электронном виде;
 - прием подтверждения;
 - прием ГТД по отгрузкам,
 - импорт прайс-листа на запчасти.

- Интеграцию с каталогом LASER при выборе запчастей для отгрузки клиенту.
- Формирование отчетности по покупкам и продажам запчастей, состоянию склада по стандарту

Peugeot;

- Печать отгрузочных документов (счет на оплату) по стандарту Peugeot.

По модулю “Сервис” специалисты “Интеллект-Сервиса” реализовали:

- Интеграцию с каталогом LASER в части выбора запасных частей и работ для проведения сервисного обслуживания.
- Интеграцию с системой SilverDAT II для расчета работ по кузовному ремонту.
- Интеграцию с порталом SAGAI для отправки гарантийных требований.
- Интеграцию с порталом Егеса для поиска сервисных компаний по автомобилю.
- Интеграцию с touch-панелями для отслеживания фактически затраченных часов механиков.
- Формирование отчетности по сервисному обслуживанию по стандарту Peugeot:
 - принято автомобилей,
 - обслужено автомобилей по моделям,
 - количество автомобилей, обслуженных по форфетам,
 - статистика по оплачиваемым нормо-часам, статистика по фактически отработанным часам.
- Печать документов: заказ-наряд, требование-накладная, акт приема-передачи, акт выполненных работ, договор оказания услуг, договор предоставления подменного автомобиля по стандарту Peugeot.

В единой системе, в соответствии со стандартами Peugeot, реализовано:

- Управление складом, включающее: интеграцию с терминалами сбора данных (batch-терминалы) для работы кладовщика по электронному заданию (приемка, отгрузка, выдача в сервис, инвентаризация).
- Интеграция финансового контура:
 - учет скидок, полученных по бонусным программам “ПежоРусАвто” (по запчастям и автомобилям).
 - интеграция с системой бухгалтерского учета “1С”.

Перспективы

В течение ближайших двух-трех месяцев компания планирует запустить финансовый модуль, а также модуль учета рабочего времени.

В перспективе ставится задача автоматизации управления и оптимизации движения финансовых

потоков – решение задач бюджетирования, консолидации и получения подробной финансовой аналитики.

Компания "Интеллект-Сервис" - www.intellect-service.ru

Компания "УралФрансАвто" - <http://www.ural.peugeot.ru>