



**Информация о компании  
SAP CIS**

Целью данной презентации является донести до слушателей краткую, но достаточную для понимания следующую информацию:

- почему для выбора ERP предприятия не достаточно одного Руководителя;
- почему мы выбрали для себя SAP
- чем отличаются ERP решения друг от друга





## Как выбирать ERP систему

- Из чего выбираем? Актуальная ситуация на рынке.
- Рекомендации по выбору ERP
- Основные факторы успеха проекта внедрения



## О компании SAP

- Краткая история компании
- Почему мы этим занимаемся?
- Перечень инструментов для управления бизнесом



## Автоматизация бизнеса

- Распределение ожиданий от системы на предприятии
- Инструменты для финансового директора
- Инструменты для главного бухгалтера



## Как выбирать ERP систему

- Из чего выбираем? Актуальная ситуация на рынке.
- Рекомендации по выбору ERP
- Основные факторы успеха проекта внедрения



## О компании SAP

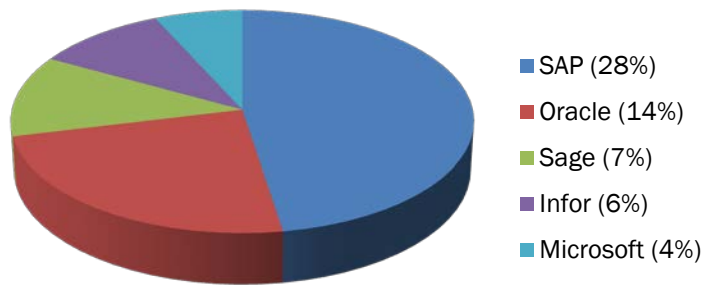
- Краткая история компании
- Почему мы этим занимаемся?
- Перечень инструментов для управления бизнесом



## Автоматизация бизнеса

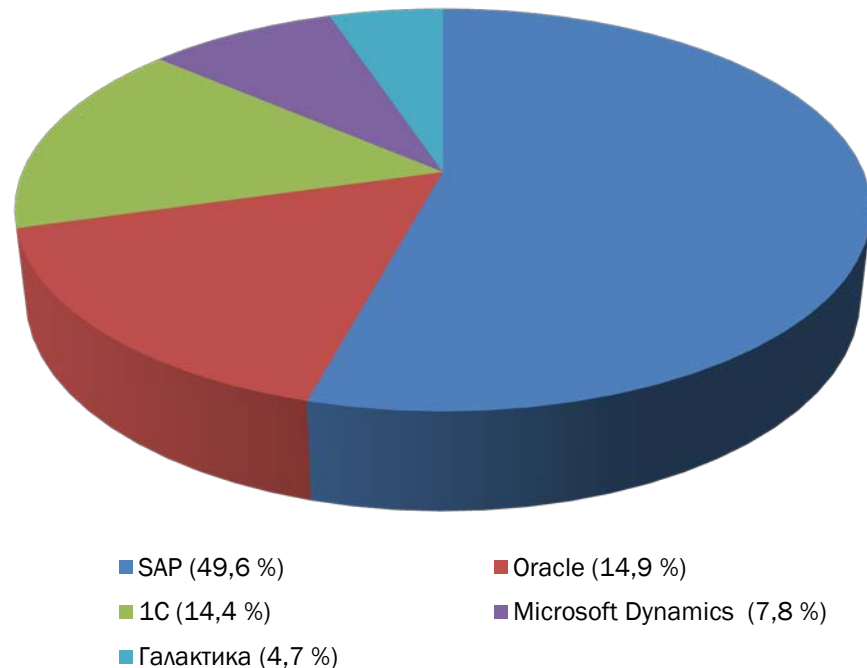
- Распределение ожиданий от системы на предприятии
- Инструменты для финансового директора
- Инструменты для главного бухгалтера

Gartner : Доли (в процентах) ключевых игроков рынка ERP (больших и средних)



Рынок ERP (больших и средних) в 2009г. в доходах от продаж ПО - 24,5 млрд. долл.

IDC: российский рынок ERP  
Общий объем — 579 млн.долл.



## Имя вендора

- Позиционирование на рынке
- Положительная история компании

## Партнёрство

- Наличие территориально распределённой партнёрской сети
- Квалификация и сертификация партнёрских решений

## Отраслевая экспертиза

- Наличие отраслевой экспертизы, лучших мировых практик
- Законченные успешные проекты, отзывы клиентов

## Методика

- Наличие сертифицированной методики и курсов её обучения
- Наличие на рынке достаточного числа специалистов

## Сопровождение

- Оперативная поддержка и обновления по законодательству
- Многоплатформенность, поддержка различных СУБД.

## Масштабируемость

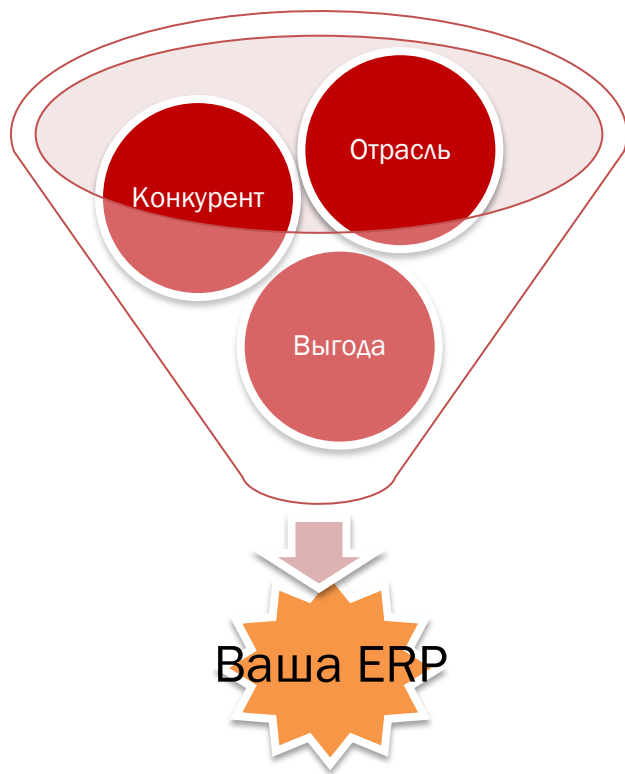
- Возможности по расширению функционала по необходимости
- Upgrade существующих версий с сохранением функций системы



Осознание потребности



Осознанный выбор ERP



Какую ERP систему используют чаще в Вашей отрасли?

Какую ERP систему использует Ваш партнёр/конкурент?

Которое из рассматриваемых предложений самое выгодное/оптимальное?





## Как выбирать ERP систему

- Из чего выбираем? Актуальная ситуация на рынке.
- Рекомендации по выбору ERP
- Основные факторы успеха проекта внедрения



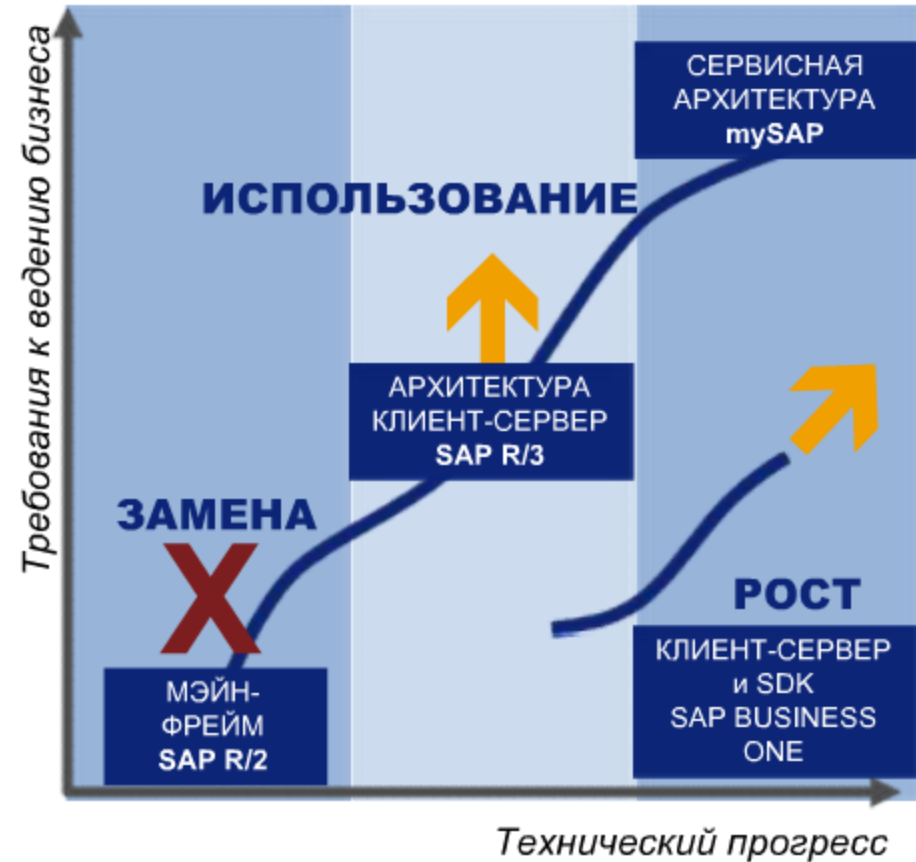
## О компании SAP

- Краткая история компании
- Почему мы этим занимаемся?
- Перечень инструментов для управления бизнесом



## Автоматизация бизнеса

- Распределение ожиданий от системы на предприятии
- Инструменты для финансового директора
- Инструменты для главного бухгалтера



## SAP R/2

- Обработка данных в режиме реального времени

## SAP R/3

- Архитектура клиент-сервис с 3-х уровневым ландшафтом
- ERP

## mySAP

- Архитектура корпоративных сервисов
- Business Suite
- Ведение бизнеса в реальном времени

## SAP Business One

- Клиент-сервер
- Возможности расширения на базе SDK



## Годовой доход SAP превышает 10,7 млрд. евро

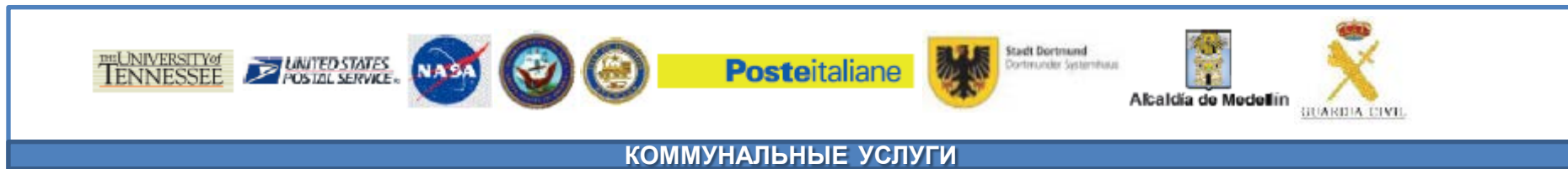
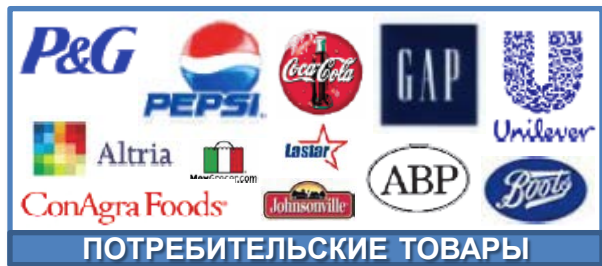
- 91 500 инсталляций
- Более 26 150 предприятий работают с SAP
- Предлагается более 25 отраслевых решений
- 47 598 сотрудников SAP

## Более 97 000 компаний в более чем 120 странах используют продукты SAP для

- Интеграции ваших бизнес-процессов
- Повышения вашей конкурентоспособности
- Оптимизации вашей доходности при снижении общих производственных затрат

## Уникальная сеть партнёров

- Более 1500 партнёров
- Более 180 000 партнёрских сертификатов SAP





- ❖ Признанный Лидер мировой индустрии в области современных ERP решений.
- ❖ Продукты, уже зарекомендовавшие себя на рынке как одни из самых востребованных и имеющие амбициозные планы на будущее развитие.
- ❖ Прозрачные методологии, понятные для всех участников проекта позволяющие качественно внедрять системы в выбранных ресурсных ограничениях.
- ❖ Всеохватывающая поддержка вендора: продукты, партнёры, клиенты.
- ❖ Наиболее полные возможности для реализации полнофункциональных решений для современного предприятия
- ❖ Продукты SAP AG позволяют наращивать функциональность параллельно росту потребностей Компании без глобальных изменений в ИТ инфраструктуре Компании



- ❖ Поддержка бизнес-процессов в любой отрасли
- ❖ Разработка, оптимизация и реализация бизнес- и ИТ-стратегий
- ❖ Интеграция комплексных бизнес-процессов на единой платформе
- ❖ Снижение совокупной стоимости владения и адаптация к изменениям
- ❖ Консолидация корпоративного программного ландшафта для сокращения затрат и масштабирования операций для поддержки роста



- ❖ Оптимальная эффективность: удовлетворение специфических отраслевых потребностей – более 1000 отраслевых решений и апробированные передовые практики
- ❖ Ускоренный ввод в эксплуатацию благодаря заранее сконфигурированным процессам и инструментам для определения объема необходимых функций
- ❖ Оптимальная гибкость: позволяет организациям изначально внедрить минимальный функционал, а затем, по мере необходимости, расширять возможности



- ❖ Помогает согласовывать ежедневную деятельность с общей стратегией
- ❖ Повышение эффективности бизнеса: связывает людей, информацию и компании в рамках бизнес-сетей
- ❖ Упрощение взаимодействия: повышение эффективности решений и разрешение проблем
- ❖ Контроль рисков: автоматическое выявление рисков и проблем с производительностью



- ❖ Повышает привлекательность предложений, обеспечивает комплексное управление стоимостью
- ❖ Разработка экономического обоснования, гарантированное понимание сотрудниками целей и представление инструментов для их реализации
- ❖ Надёжный сервис и поддержка. Снижение совокупной стоимости владения и риска на этапе внедрения
- ❖ Стимулирование инноваций и повышение возврата инвестиций способствует достижению беспрецедентных результатов

## Глобально

В два раза больше главного мирового конкурента

Доходы SAP только за один последний квартал равны доходам её главного конкурента за три последних квартала вместе взятых



## Россия

В России доля рынка в 6,5 больше доли главного конкурента



Счет  
8:2

Из 10 сделок с участием конкурентов в 8 случаях клиент выбирает SAP



# Спасибо за внимание



Астроушко  
Михаил

Т. +7 (495) 638 54 81  
М. +7 (962) 361 03 48  
m.astroushko@abcconsulting.ru



Рябов  
Максим

Т. +7 (495) 638 54 81  
М. +7 (926) 619 10 18  
m.ryabov@abcconsulting.ru



## НАШИ КОНТАКТЫ:

141018, Россия, Московская область, г. Мытищи, Олимпийский пр-кт, д.10  
Телефон: +7 (495) 638 54 81 доб. 108  
E-mail: [info@abcconsulting.ru](mailto:info@abcconsulting.ru)  
Web: <http://abcconsulting.ru>

