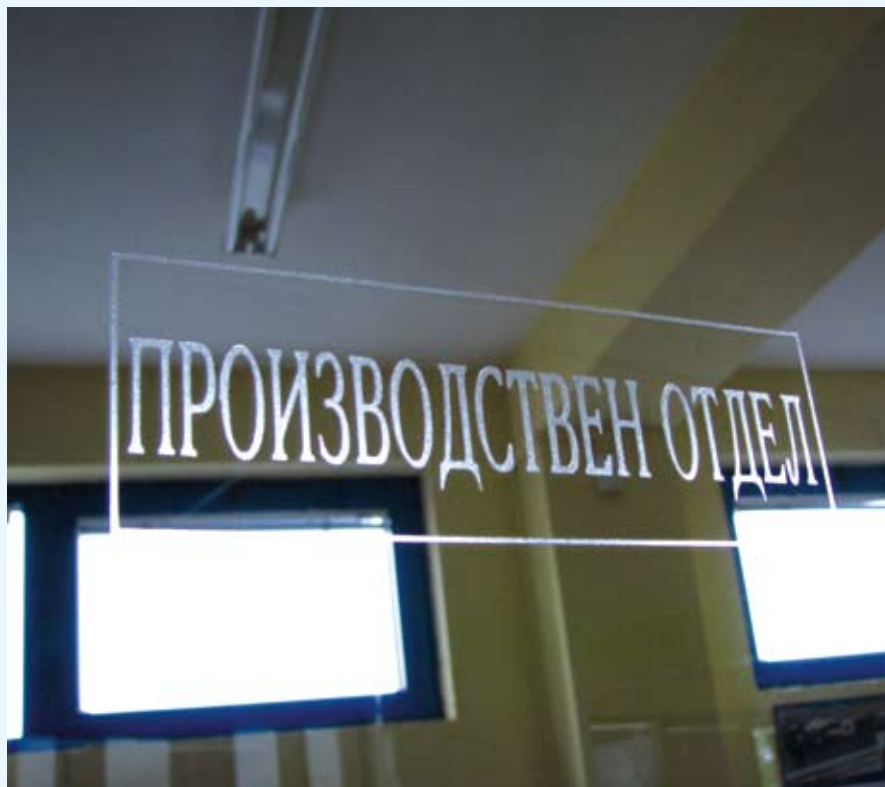


# [Съвременното шаси за бизнеса]

Системата за управление на  
бизнеса в „Сирена“ позволява на  
компанията да поддържа  
ВИСОКО НИВО



През близо 20 годишната си история българската компания „Сирена“ (основана през 1992 г.) се утвърждава като един от основните дилъри на риба и рибни продукти, а през последните години и водещ производител на пушени, мариновани, замразени храни и др. „Сирена“ оперира на територията на цялата страна, а клиенти на фирмата са водещи търговски вериги, хотели и ресторанти. Основните търговски марки под които оперират са „Сирена“ и „Чапаев“. Компанията разполага с производствени мощности и хладилни складове за над 1000 тона замразена продукция. Броят на служителите на компанията е около 50 човека.

Спецификата на работа и производство във фирмата изискват креативен подход за управление на бизнеса и следенето на наличности. През 2004 – 2005 г. мениджърския екип осъзнава, че с разрастването на бизнеса използваните до момента софтуерни продукти, които не са в пряка връзка по между си, управлението се превръща във все по-затруднен процес.



ХЕЛИАНА ВЕЛИНОВА  
ПЕТЪР СТОЯНОВ

Ние се занимаваме с производство на серия от рибни продукти, включващо различни по дълбочина преработки на множество типове суровини. Контролът на рандеманите в производство и контролът на разходите е от голямо значение за нас. От много време търсехме система, която да ни позволи мониторинг на различни показатели, която да направи бизнеса по-управляем“, коментира пред списание ENTERPRISE управителят на „Сирена“ Витан Витанов. „Другите типове счетоводен софтуер и програми подаващи информация за извършваните процеси, на които се разчиташе да посочат къде се намираме, в най-добрия случай показваха резултатите с известно отчетно закъснение. Това от гледна точка на мениджърския екип обезсмисли подаването на каквито и да било данни“, допълва той, описвайки накратко причината компанията да потърси по-цялостно решение за управление на бизнеса. Затова, в средата на вече изминалото първо десетилетие от 21-ви век, започва издирването на продукт, който да позволи получаването на ясна визия за ситуацията в компанията от всички гледни точки и процеси. Една от важните задачи е управлението на себестойността. До старта на новата платформа процесите във фирмата се водят интуитивно, в ограничаващите условия между възможностите за управление на себестойността на продукцията и натиска на големите търговски вериги, които изискват осигуряването на най-добра крайна цена.

## Проект по мярка

След редица проведени изпитания и срещи с няколко консултантски компании, предлагащи различен тип софтуер, „Сирена“ се спират на българския разработчик Степ-Софт, работещ от 1995 година на пазара за счетоводни и търговско-складови софтуерни продукти. Избраната система за управление на бизнеса е S-Office, единна платформата от функционални средства, обхващаща нужните им аспекти от управлението на фирмените ресурси. „Внедряването на един продукт е тежка и изискваща множество ресурси операция. Избраната от нас ERP система имаше специфика, която трябваше да бъде изучена от всички страни. Свързаните със специфичния ни бизнес особености трябваше да бъдат забелязани още в началото, след което проектът да бъде оформен по най-подходящия начин. Колкото по-интегриран е един продукт, толкова повече звена от организацията трябва да влязат в единна координация“, разказа за старта на проекта г-н Витанов. Внедряването на модулите на системата за управление на бизнеса отнема няколко месеца – първоначално се обхващат складов и търговски модул, счетоводството, а по-късно и производството. Внедряването се прави поетапно. От „Сирена“ са доволни от познанията и търпението на екипа на внедрителя при осъществяването на проекта и успешната комуникация и ги определят като „умни и търпеливи професионалисти“. Освен това възможността за заплащане на проекта според

свършената работа и внедрените модули до голяма степен улеснява компанията и тази платформата се оказва най-подходяща като съотношение възможности/бюджет. Разбира се, като при всеки един толкова комплексен проект, се отчитат и проблеми, най-вече по отношение на човешкия фактор – възприемането на системата. Г-н Витанов предупреждава, че трябва да имаме здрави нерви за периода на внедряването, като според него всички проблеми свързани с употребата на системата се изчистват след втората година. Или поне в така е било в конкретния случай.

## Нужната функционалност е налице

Системата започва да функционира в реална среда, като работещите в момента терминали са над дузина, разположени в различни отдели - търговски, финанси, производствен и др. Счетоводството е прехвърлено на външна счетоводна къща, като интересното в случая е, че счетоводителите имат достъп до данните от управленската система заради наличието на възможности за отдалечен достъп и свързване с външни приложения. По думите на ръководството на „Сирена“ тази дейност се извършва „абсолютно безшумно“, визирайки безпроблемната работа и липсата на нужда от специален ангажимент на персонала на фирмата. В рамките на управлението на производството се правят множество специфични допълнителни разработ-



Степ-Софт

► ки, позволяващи следене на отчетни стойности в реално време. Това се случва с ангажимента на един оператор-отчетник, който ежедневно въвежда данните в машината, но резултатът се определя от г-н Витанов като „огромно постижение“.

„Системата е локатор на невидимото. В редица направления имаме сложно съставно, производство. Тук не може да се говори за поточност на процесите, има разлика в параметрите всеки ден, доставката на суровините е в къси серии, а естеството на продуктите има своята специфика – дали ще

е когато се произвежда продукт, например от животно, което може да е с тегло 50 кг. или 25 кг., рандеманите са различни, те трябва да бъдат държани под отчет. В компанията няма точно дефинирани правила в тази област, защото един ден суровините са едни, а утре други. Следенето на тази специфика на бранша във времето е огромно преимущество за компанията“, обясни още управителят на „Сирена“. Системата позволява и нужната проследяемост, която да отговори на изискванията към предприятията в ХВП сектора.

## Шаси за бизнеса

Мениджърският екип на компанията-клиент оценява и факта, че интелигентната система за управление на бизнеса е отворена за всички новости, със „свободата да правиш модерни приложения“. Едно от по-интересните изисквания на „Сирена“ е разработката на функция, чрез която маркетинговата информация, подавана чрез електронна поща от трета независима фирма, да бъде приведена и изсипана в унифициран вид и в реално време да бъде добавена в различни справки.

Резултатът е постигнат. В компанията харесват и бързината, с която могат да извършват ежедневната си дейност, бързото въвеждане на поръчки, търговски документи, електронния обмен между тях и клиентите. Това се подпомага от „онаследяването“ на реквизитите между различните документи – стокови разписки, поръчки, фактури и т.н., като по този начин се избягват човешките грешки и се ускорява работата. Всъщност най-доброто определение на системата за управление на бизнеса, което даде г-н Витанов, е че тя представлява съвременно шаси, на което можеш да „окачиш“ всички необходими за дейността си приложения. Какво друго ни трябва всъщност? □

