



№13 (86), 17 июля 2003

## «Фронтстеп» не боится рисковать

Константин Геращенко

Компания «Фронтстеп СНГ», представительство американского поставщика ERP-решений — корпорации MAPICS, подвела итоги первого полугодия и объявила о выпуске новой версии ПО SyteLine на платформе Microsoft.NET.

Как рассказал **Дмитрий Мартынов**, коммерческий директор «Фронтстеп СНГ», в прошедшем полугодии вырос интерес промышленных предприятий к решениям в области управления и планирования производственной деятельности. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года число заключенных контрактов увеличилось в 2,3 раза, на 30% вырос ежемесячный оборот компании.

«Выводя на российский рынок систему SyteLine на платформе Microsoft .NET, мы рассчитываем существенно расширить круг клиентов. Для многих предприятий технологии Microsoft — это корпоративный стандарт», — заметил Мартынов. Ожидается, что к концу лета новая версия SyteLine будет русифицирована.

Вместе с тем компания продолжит продвигать и поддерживать решения на платформе Progress, а также системы, работающие под управлением ОС Unix. Данная ОС, считают руководители «Фронтстеп СНГ», еще долго будет популярна на промышленных предприятиях.

**Мария Ильина**, генеральный директор «Фронтстеп СНГ», сообщила, что компания нашла и успешно практикует эффективную форму работы с заказчиками: «Фронтстеп» предлагает за небольшую предоплату и в

короткий срок внедрить элементы ERP-системы на наиболее важных для предприятия участках. Таким образом, клиент может воспользоваться плодами автоматизации не через год-два, как обычно бывает, а через 4—5 месяцев. И заплатить, если внедрение системы принесло реальную пользу. «Это очень рискованная форма работы, но компания ее применяет во всем мире, — сказала Мария Ильина. — На такой риск можно идти, когда мы уверены в своих силах и в адекватной реакции заказчика».

Ильина отметила, что флагманским продуктом для поставок на российский рынок остается система SyteLine. Она также заявила, что, несмотря на приобретение Fronstep компанией MAPICS, о чем было объявлено в ноябре прошлого года (см. CRN/RE № 11/2003), название российского представительства пока останется прежним: «Безусловно, со временем представительство сменит название на MAPICS, но мы не будем форсировать этот процесс, поскольку брэнд MAPICS в России известен меньше, чем Frontstep».

Руководители новой MAPICS объясняют, что главная цель объединения — расширить географию сбыта и продуктовые линейки. Кроме того, объединение призвано повысить операционную и финансовую эффективность предприятия, а также эффективность использования каналов продаж. Ожидается, что годовой оборот MAPICS составит 200 млн. долл., а число клиентов — 10 тыс.