

BasWare

UPDATE

ЖУРНАЛ КЛИЕНТОВ BASWARE 1.2008

РОСТ В АВСТРАЛИИ > 12

КОМПАНИЯ «ЕВ»
ОТДАЛА ПРОГРАММНОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ
НА АУТСОРСИНГ > 18

**Направление
на Россию > 4**



Журнал *BasWare Update* передает информацию о наших программных решениях, нашей деятельности, а также бизнесе наших партнеров.



ОБЛОЖКА: IKEA внедрила решение по автоматизации обработки счетов в российских отделениях, рассказывает финансовый директор Лаури Вейялайнен. Читайте дополнительно на странице 7.

Издатель

BasWare Corporation
Linnoitustie 2, Cello building
P.O. Box 97, FIN-02601 Espoo
Тел. +358 9 879 171
www.basware.com

Главный редактор

Илкка Сихво
ilkka.sihvo@basware.com

Заведующий отделом

Эмилия Ваайоенсуу
emilia.vaajoensuu@basware.com

Редакция

Alma Media Business Magazines
Тел. +358 10 665 102
www.lehdentekijat.fi

Издатель

Анитра Рёхккё
Секретарь редакции Мерья Мякеля
Оформление Мика Сойккели

Фото на обложке

Микко Никкинен

Верстка русского текста

Graafinen Konerivi Oy
Типография Libris, Хельсинки
ISSN 1797-2787 (печатное издание)
ISSN 1797-2809 (сетевое издание)

Заказы и изменения адреса:

update@basware.com



Содержание

- 4 Открываем Восток
- 7 IKEA тестирует возможности электронной обработки счетов в России
- 9 В России растет спрос на решение IFRS Consolidation
- 12 Бурный рост за морем
- 16 Автоматизация ускоряет процессы
- 18 Выбор EB – отдать программное обеспечение на аутсорсинг
- 20 Новости о продукции
- 22 Новости BasWare
- 23 Распознавание информации дает дополнительный толчок автоматизации счетов

BasWare является ведущим поставщиком программного обеспечения решений от поставки до уплаты, а также для финансового управления. У решений BasWare свыше 500 000 пользователей в более чем 50 странах. Программное обеспечение увеличивает эффективность процессов в экономике, а также улучшает их прозрачность и соответствие законодательству. Оборот BasWare в 2006 году составил 60 миллионов евро и вырос по сравнению с предыдущим годом на 44 процента.

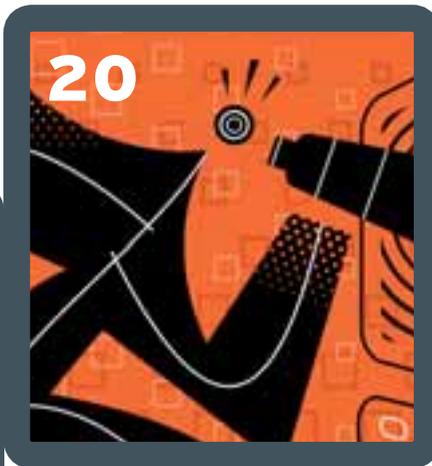


Грамотное планирование помогает достичь успеха

В бизнесе нельзя полагаться на волю случая. В последние годы BasWare все больше и больше становилась транснациональной компанией, и мы завоевываем все новые рынки. Новые открытия сделаны обдуманно, основываясь на нашу стратегию. В 2007 году мы открыли офисы в Москве, в Сингапуре, в Мадриде. Благодаря покупке компании Digital Vision у нас теперь есть подразделение в Индии.

В течение года первые установки программного обеспечения были осуществлены в Южной Америке и Китае.

Активный выход нашей фирмы на международные рынки предъявляет высокие требования как к бизнесу, так и к нашей продукции. Мы начали несколько стратегических проектов, которые должны усилить наш бизнес. С помощью этих проектов мы стремимся осуществить наши планы: мы хотим оставаться ведущей международной компанией в нашей сфере. Наша цель – в т.ч. занять до 2010 года ведущее положение на рынке продуктов «от поставки до оплаты» в США. Это требует многого как от нашей собственной организации, так и от нашего сотрудничества с дистрибьюторами.



Многие наши фирмы-клиенты являются транснациональными компаниями. Работа в различной языковой среде бросает вызов и электронным прикладным программам. Наши решения по автоматизации обработки счетов и поставок поддерживают систему символов Unicode, что делает возможным использование в одной и той же установке информационной базы двух различных типов букв, таких как латинские и азиатские. Читайте дополнительно о новых продуктах и версиях продуктов на страницах 20–21.

Фирме нецелесообразно делать все самой. В нашем бизнесе это означает переход от поставки программного обеспечения к оказанию комплексных услуг. Клиент может согласиться на наше обеспечение установки, а также на нашу поддержку пользователей и управление системой и пользователями. Дополнительно смотрите о модели поставки программного обеспечения в качестве комплексной услуги Software as a Service на страницах 18–19.

Надеемся, что вы найдете для себя много полезного на страницах нашего журнала,
Илкка Сихво
Исполнительный директор

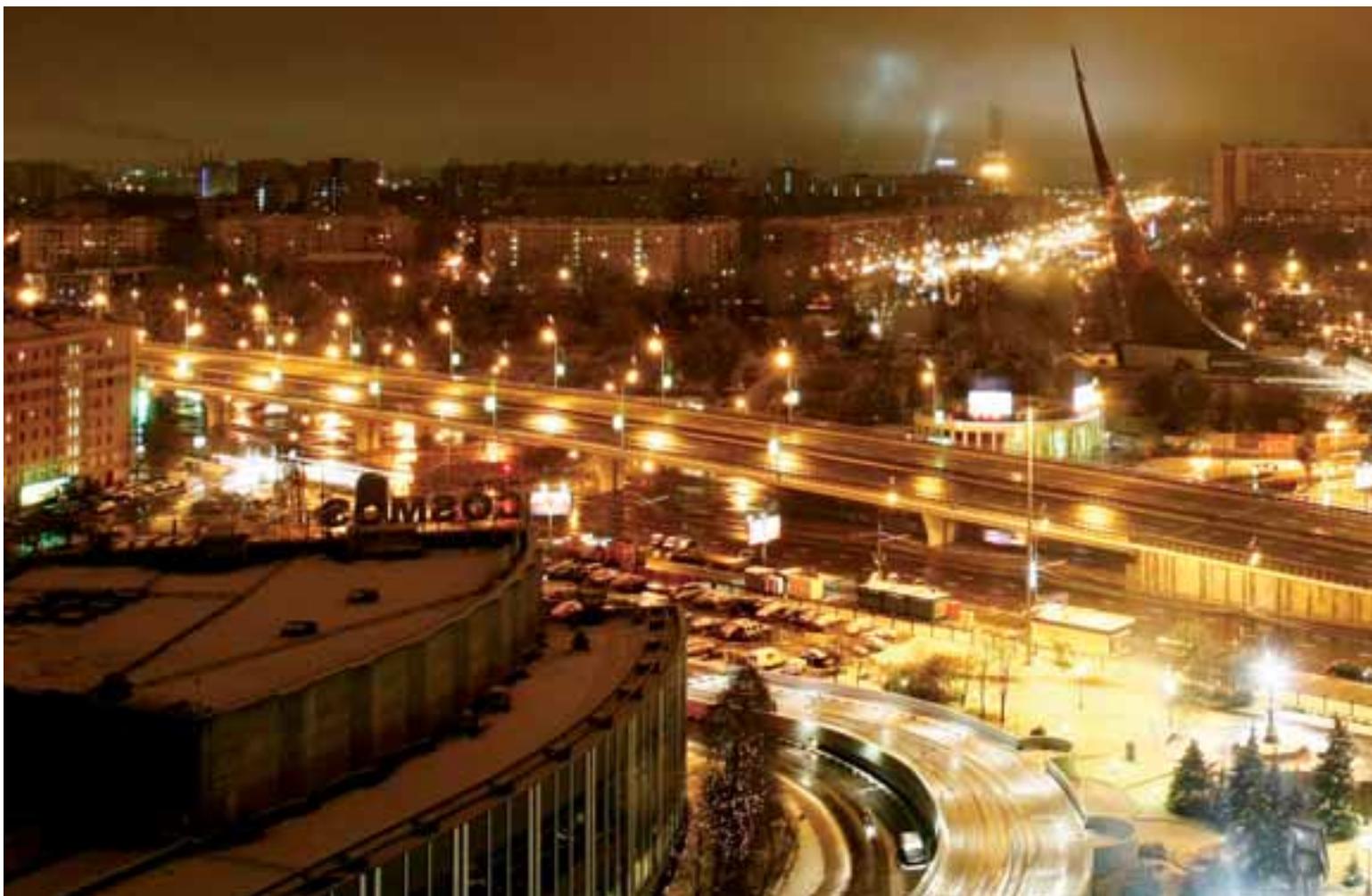


КРЕТТА JÄRVENPÄÄ

Открываем Восток

Выход на рынок России семейства продуктов «от поставки до оплаты» ознаменовался успехом

«Компания BasWare открыла российский рынок полтора года назад. Теперь российские компаньоны и клиенты фирмы проявляют интерес к возможностям решения (BasWare Enterprise Purchase to Pay) «от поставки до оплаты», – с надеждой рассказывает руководитель торгового подразделения Финляндии BasWare Юкка Вирккунен.





Будущее бизнеса BasWare ERP на новых масштабных рынках выглядит радужно. Заключенный с российской IKEA в июне 2006 года первый клиентский договор оказался успешным, а в июне 2007 года открылся московский офис BasWare. Также подписаны первые договоры о партнерстве. Проникновению на рынок помогает также русскоязычная версия BasWare Invoice Processing программы для обработки счетов.

«IKEA связалась с нами в апреле 2006 года», вспоминает Юкка Вирккунен. «В финансовом отделе московской IKEA работают два финских сотрудника, один из них ранее работал в Fortum. Компания Fortum является одной из самых крупных наших клиентов, так что этот финский сотрудник знал наше программное обеспечение и, работая в IKEA, пожелал получить лучшие инструменты в свое распоряжение».

Когда договор с IKEA был заключен, BasWare начал диалог с работающими в Финляндии специалистами по торговле с Россией.

«В процессе диалога выяснилось, что нам нужно тщательно исследовать российский рынок. Финские специалисты могли бы предложить нам огромные возможности,

поскольку на рынке России еще нет такого программного обеспечения, которое можем предложить мы», – говорит господин Вирккунен.

«Мы провели семинар совместно с Финско-Российской торговой палатой в Москве и на основании полученных отзывов приняли решение продолжать исследование российского рынка».

Уникальные решения

В поисках партнеров для заключения договоров господин Вирккунен совершил десятки визитов в различные фирмы.

«Теперь у нас в Москве три партнера: Pba Consult, Manzana Group и Xerox, сотрудничество с которыми является частью глобального договора», – говорит Вирккунен. «Понимание различия культур очень важно, поэтому мы начали проведение обучение с высшего руководства наших партнеров, после которого перешли на обучение продавцов и технического персонала». Обучение по программам электронной обработки счетов пробудило интерес к программам Enterprise Purchase To Pay, разработанным BasWare.

«Рынок России по-прежнему тормозится бюрократией. Ручная проверка счетов является обычной, счет должен пройти три



Юкка Вирккунен предполагает, что барьеры, связанные с русским языком, начинают устраниваться.

этапа проверки, прежде чем он будет одобрен. На это тратится много времени. Россия – огромная страна, в которой несколько официальных часовых поясов, так что возврат проверенных счетов из Казани или восточных регионов России в Москву длится недели».

«В IKEA эта функция выполняется следующим образом: сразу после получения счета, его сканируют и отправляют в Москву для обработки. Уже на первом этапе экономятся недели, но все же внутренний процесс согласования счета длится две недели. Наше программное решение может сократить это время до пары дней».

Решения BasWare ERP являются уникальными на рынке России. Хотя России предлагаются некоторые электронные программы для обработки счетов, в стране нет конкурентов BasWare. Это явное конкурентное преимущество получают и партнеры BasWare.

Господин Вирккунен верит, что пройдет несколько лет, прежде чем другие фирмы, которые предлагают подобные услуги, достигнут такого же уровня качества и эффективности.

«На рынке имеются некоторые компьютерные программы для управления документацией, но их функциональные характеристики ограничены», – говорит господин Вирккунен.

Финское качество

Преимущества программного обеспечения BasWare Enterprise Purchase To Pay понятны партнерам и клиентам, но Вирккунен говорит, что в пользу роста продаж в России говорит то, что продукт является финской разработкой.



Рынки России находятся на этапе перемен.

«В России традиционно считают, что все, что производится в Финляндии, отвечает самым высоким требованиям качества. Многие российские компании также расширяют свой бизнес и выходят на зарубежные рынки, они также нуждаются в программном обеспечении, которое мы можем предложить. Если фирмы хотят, например, выпустить акции в Лондоне, то требуется software, которое покажет прозрачность бизнеса фирмы». Рынок России переживает стадию перехода, и в законодательстве также происходят коренные изменения. Ради возможностей, которые дают эти изменения, стоит рисковать.

«Законодательство изменяется в сторону соответствия западным стандартам», – говорит Вирккунен.

«Риски работы в России – это обычные риски нормального бизнеса и связаны с

наймом рабочей силы, с проектами и выбором правильных партнеров для сотрудничества».

Препятствия, связанные с русским языком, начинают устраняться.

«Я удивился тому, как много русских учились в Великобритании или в Соединенных Штатах на тех фирмах, с которыми я работал. Кроме того, у многих русских сданы экзамены в западных университетах. Между новой и старой культурой существенная разница. Русские старше 40 лет считают себя ущербным поколением: они верят, что не смогут измениться и что новые работники должны быть моложе 35 лет для того, чтобы быть способным изменить модели бизнеса», – говорит господин Вирккунен.

Новые возможности

«IKEA является превосходным примером и хорошей «проверочной базой» для нас,

продолжает Юкка Вирккунен. «Они ведут бизнес на местном рынке и с местными людьми, также они быстро расширяют свою филиальную сеть, имея несколько гипермаркетов за пределами Москвы, и мы можем видеть сложность всех этих операций. Мы получаем много хороших отзывов от IKEA.»

IKEA Россия, с ее 8 филиалами по всей России, отражает реальную картину бизнеса не только в Москве, но и за ее пределами, тем самым, давая BasWare возможность расширения партнерской сети в Санкт-Петербурге и другие города России. С точки зрения партнеров, сотрудничество с BasWare может дать положительные результаты. Так, по заявлению Кирилла Тюхтикова, Генерального директора Pba Consult (одного из трёх существующих в России партнеров BasWare), преимуществами от партнерства с BasWare являются: «увеличение деловой активности с нашими уже существующими клиентами, благодаря тому, что мы сможем удовлетворить гораздо больше их потребностей; возможность быть первыми на рынке, предлагая совершенно новое, технологичное решение компаниям, которые уже имеют ERP-системы; возможность сделать нашу бизнес-среду более международной, и привнести новейшие, ведущие мировые IT-решения на российский рынок.»

В то же самое время, говорит Кирилл Тюхтиков, BasWare является новым продуктом на российском рынке, и мы все еще изучаем спрос и потребность рынка в нём. «Решения BasWare имеют реальный шанс стать самыми популярными и эффективными IT-инструментами в области автоматизации процесса обработки счетов на оплату (Invoice Automation), добавляя недостающую функциональность «инвойсинга» в уже используемые интегрированные ERP- и финансовые системы», продолжает Кирилл Тюхтиков. «Это будет хорошей возможностью для BasWare получить новых крупных и средних клиентов в таких ключевых российских отраслях промышленности как металлургия, нефть и газ, производство строительных материалов, телекоммуникации, горнодобывающая отрасль, химическая промышленность, машиностроение, строительство и розничные торговые сети. BasWare имеет все предпосылки стать действительно сильным, и, возможно, единственным игроком в течение следующих нескольких лет на российском IT рынке в сегменте решений по автоматизации процесса обработки закупочных счетов на оплату (Invoice Automation).» ■

«У компании BasWare есть возможность приобрести новых клиентов, например, в нефтяной и газовой отраслях России», – говорит Кирилл Тюхтиков.



По мнению Лаури Вейялайнена, у любых систем, которые упрощают работу в условиях российской бюрократии, есть возможность преуспеть.



ИКЕА тестирует возможности электронной обработки счетов в России

ИКЕА внедрила решение по обработке счетов BasWare Invoice Processing во всех своих отделениях от Санкт-Петербурга к востоку до Новосибирска. ИКЕА является первым клиентом BasWare на рынке России.

«Решение BasWare упрощает оборот счетов и ускоряет обработку счетов, а также время их утверждения. Кроме того, она дает возможность повысить эффективность работы в отношении налогообложения и уменьшает количество выплачиваемых налогов, поскольку расходы можно подтвердить гораздо быстрее, чем раньше», – рассказывает финский финансовый директор ИКЕА **Лаури Вейялайнен** из Москвы.

«Мы также смогли переместить освободившиеся ресурсы на новые задачи, т.к. счета не надо обрабатывать вручную».

Господин Вейялайнен воодушевлен возможностями, которые дала поставка решения по электронной обработке счетов в Россию, однако он все же реалистично смотрит и на задачи, которые еще предстоит решить. По его мнению, одной из проблем является язык. Русскоязычный материал будет все более востребованным, так как это язык местного бизнеса и общества.

«Бизнес в России слишком сильно бюрократизирован. В России много разных законов и требований, и много бумажной работы. Для соответствия этим требованиям, а также необходимости выполнения всей отчетности требуется тяжеловесная организация, то же касается и оборота счетов и платежей. Если к этому еще добавить непрерывно меняющееся законодательство, то не удивительно, что бюрократию в России рас-

сматривают как одну из трех преград для бизнеса», – рассказывает господин Вейялайнен.

Хотя изменения и происходят, по мнению господина Вейялайнена, Россия все еще остается территорией, где форма является важнее содержания. Оригиналы документов, печати и формы являются более важными, чем их содержание.

«Чиновники налоговых служб могут использовать технические ошибки, например, опечатки в наименовании фирмы или ее адресе, причиной для отказа в зачете расходов или возможности возврата налога на добавленную стоимость. В отношении хранения в архиве документов в течение пяти лет или большего времени также существуют жесткие требования, в связи с чем электронное архивирование пока не может применяться в полной мере».

Новые инновационные системы не всегда одобряются в России, сказал господин Вейялайнен. Однако, ИКЕА с успехом внедрила новые решения и смогла убедить местные официальные органы принять их.

«В конце концов, очень много связано с распространением информации и прозрачностью работы. Конечно, не все возможности продукта BasWare можно сразу использовать. Я все же уверен в том, что в будущем ситуация изменится. Какая угодно новая идея или система, направленная на уменьшение бюрократии, может быть успешной. ИКЕА желает быть первопроходцем в стандартизации процессов на всех рынках – и Россия является опытной лабораторией при решении этой задачи».

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ **it**-РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО РОСТА



тел.: +7 (495) 797-89-97
факс: +7 (495) 797-89-85
office@pbaconsult.com
www.pbaconsult.com

Pba Consult

В России растет спрос на решение IFRS Consolidation

Необходимость составления отчета о прибылях и убытках в соответствии с международными стандартами привела к тому, что российские фирмы пришли к использованию международных стандартов финансовой отчетности (IFRS). Это дает хорошие возможности для внедрения решения по финансовой отчетности BasWare IFRS Consolidation.



«В законодательстве произошло изменение. Раньше в России концернам не нужно было делать консолидированных отчетов о прибылях и убытках», – рассказывает

Лаура Рантанен, старший вице-президент A/O BasWare FIMA.

«Теперь же всем фирмам, подающим отчеты на биржи России, и планирующим участие в котировках, следует соблюдать стандарты отчетности IFRS. Для нас это очень интересно, так как в России открывается огромный рынок».

«Раньше фирмам нужно было самим планировать программное обеспечение», – продолжает управляющий директор **Юха Хейсканен** из A/O BasWare FIMA. Он рассказывает, что решение BasWare IFRS Consolidation является «двигателем консолидации», который подсчитывает показатели на уровне концерна с легкостью и гибкостью. Данное программное обеспечение в особенности подходит для таких фирм, которые ранее не работали по стандартам IFRS. Такими являются, в том числе, и российские фирмы, которые привлекают средства с мирового рынка капитала, или, которые планируют выпустить свои акции на бирже.

Через тернии к звездам

Программное обеспечение, разработанное BasWare, может помочь и поддержать как российские фирмы, так и международные фирмы, работающие на российском рынке при решении сложных задач, с которыми они сталкиваются в работе, – говорит Лаура Рантанен.

«Раньше главная роль в отчетности отводилась налогообложению», – говорит она. ▶

Юха Хейсканен и Лаура Рантанен
руководители системы
IFRS Consolidation в России.

- ▶ «Стандарты отчетности IFRS составлены, прежде всего, с точки зрения интересов инвестора, поэтому они совершенно иные и намного прозрачнее. Некоторые компании, желающие выйти со своими акциями на биржу, не могут осуществить свои планы, так как уровень их систем финансового управления недостаточен».

«Также постоянное изменение стандартов ставит все новые задачи в связи с реализацией общемирового проекта изменения стандартов IFRS и USGAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles). Мы уже подготовились к тому, что спокойное время кончилось. И наша деятельность по разработке продуктов столкнулась со многими изменениями, которые вступят в силу в январе 2009 года».

«Наше программное обеспечение можно установить довольно быстро», – рассказывает господин Хейсканен. «Например, для того, чтобы привлечь капитал на бирже в Лондоне, российским фирмам нужны международные стандарты, поскольку российские стандарты трудны для восприятия. Мы развивали и тестировали в Финляндии это решение много лет назад, и теперь применяем ту же самую концепцию на крупных рынках. В Финляндии рынок невелик – только 150 фирм котируются на бирже – наша доля рынка довольно большая, около 45 процентов. Переход на российские рынки является логическим шагом вперед».

«Насколько я знаю, никто другой не пред-



ложил лицензированного пакета программного обеспечения, подобного тому, который включает в себя продукт BasWare IFRS Consolidation», – говорит господин Хейсканен.

«У нас есть конкуренты в области консолидирующих систем, но не у системы IFRS. В фирме, занимающейся программным обеспечением, трудно найти специалиста нашего уровня, отчасти и потому, что наш персонал составляют отличные специалисты в области экономики и программного обеспечения».

Важные партнеры

Решение BasWare IFRS Consolidation переведено на русский язык, но его успех зависит от местных партнеров. Один из партнеров компании BasWare FIMA является компания NaviCon, которая предлагает программное обеспечение. BasWare FIMA активно сотрудничает в России с бухгалтерскими компаниями, входящим в международную глобальную корпорацию "Big4"

«В данный момент на рынках России предлагается 3–5 решений, которые помогают в подготовке отчетов IFRS, но только решение BasWare содержит готовые перечни счетов и все отчеты, соответствующие стандартам IFRS», – говорит директор NaviCon **Данила Моргалюк**.

«Поэтому его внедрение осуществляется значительно быстрее и риски проекта минимальны».

«Темп роста биржевых рынков России существенно вырос, начиная с 2003 года, и теперь конкурентоспособные российские фирмы ищут возможности участия в котировках на бирже», – объясняет господин Моргалюк свой выбор компании BasWare в качестве партнера.

«Поэтому потребность в составлении отчетов о прибылях и убытках согласно стандартам IFRS постоянно растет. Мы верим, что наше сотрудничество с компанией BasWare будет плодотворным, поскольку мы ожидаем, что на нашем рынке возникнет большой спрос на данный продукт.» ■



“Внедрение программного обеспечения BasWare осуществляется очень быстро”, – говорит Данила Моргалюк.



Компания NaviCon специализируется на оказании профессиональных консультационных услуг по решению бизнес-задач и внедрению технологий, повышающих эффективность бизнеса. В активе компании более 80 проектов, реализованных для российских и международных компаний. В число решений NaviCon входят современные решения для ведения оперативного и управленческого учета, консолидации и трансформации отчетности, в том числе в МСФО и ГААП. NaviCon является партнером компании BasWare в России, а также обладает статусом золотого партнера корпорации Microsoft.

Продукты

BasWare
Microsoft Dynamics AX
Microsoft Dynamics NAV
Microsoft Dynamics CRM
Cognos
PlanDesigner
Radio Beacon

Отрасли

Холдинги и Группы компаний
Оптовая торговля и
дистрибуция
Кондитерская
промышленность
Строительство и
проектный бизнес
Транспорт
Услуги

Клиенты

Deloitte
Объединенные кондитеры
ИКЕА
ГК Golden Palace
КЭС Холдинг
МИАН
Nycomed
ГК СЭТ
Холдинг Нефтехимпром

115088, Москва, Шарикоподшипниковская ул., д.38, стр.1

Т/Ф: (495)101-02-82

www.navicons.ru

Бурный рост за морем

Местный партнер компании BasWare в азиатско-тихоокеанском регионе верит в стабильный рост развитых рынков. TAG Services намерен удваивать свой коммерческий оборот и число персонала каждый год в течение последующих трех лет.



«TAG Services и BasWare вместе вывели семейство продуктов, именуемое BasWare -Enterprise Purchase to Pay на австралийский рынок. Успешное начало создает базу для дальнейшего развития», – говорит исполнительный директор TAG Services **Сэнди Джеллан**.

Компания TAG Services – это австралийский партнер BasWare. В настоящий момент она ведет активную работу в Австралии, но, как говорит господин Джеллан: «На Азиатском рынке в настоящий момент наблюдается спрос, и мы намерены активизировать нашу деятельность в этом регионе, начиная со следующего года».

Компания TAG Services является дистрибьютором технологических решений «от покупки к оплате», разработанных компанией BasWare в азиатско-тихоокеанском регионе, начиная с 2002 года. Решения BasWare составляют основную часть ее бизнеса. Компания TAG Services предлагает консультационные услуги и услуги по внедрению решений BasWare «под ключ», таким образом, обеспечивается местная поддержка квалифицированных специалистов.

В Австралии в числе клиентов значатся известные имена мира бизнеса и публичного сектора, такие, как PricewaterhouseCoopers, ING Bank, Novartis, правительство Южной Австралии и Star Track Express. Недавно TAG Services осуществил свой первый проект в Азии. Клиентом стал Crown Worldwide Group, который руководит центром финансового управления своих 50 дочерних компаний, работающий в 40 разных странах, из Куала-Лумпура. Центр финансового управления объединяет бухгалтерский учет, который ранее был разбросан по всему земному шару.

«BasWare предлагает решение «от покупки к оплате» мирового класса, уровень разработки которого превышает уровень всего конкурентного программного обеспечения, имеющегося в настоящий момент, в азиатско-тихоокеанском регионе. Это, вместе с опытом, приобретенным на протяжении многих лет, позволило стать BasWare и TAG Services сильными игроками на рынке», – говорит Джеллан.

По его словам решение о партнерстве было принято вскоре после встречи, организованной с руководством компании BasWare.

«В 2001 году мы планировали учредить новую компанию в Австралии и хотели найти подходящего поставщика программного обеспечения, с помощью продуктов которого мы могли бы построить надежный бизнес. Мой коллега из стран Северного Союза рассказал мне, что есть компания BasWare, с которой стоит провести переговоры о сотрудничестве».

Разнообразный рынок

Рынок продукции BasWare в Австралии по-прежнему относительно невелик, но он постоянно растет. Ситуация с конкуренцией неоднозначна.

«Если рынок интегрированных решений «от покупки к оплате» можно определить, то мы думаем, что TAG Services и BasWare являются лидером этого рынка. Компания имеет самое большое количество рекомендаций и уже подтвердила свою способность внедрять решения на практике», – говорит Джеллан. ▶

“В Австралии электронная обработка счетов распространена также широко, как и в Великобритании”, – говорит Сэнди Джеллан.





Господин Джеллан полагает, что рост будет равномерным по мере того, как будет увеличиваться известность продукции.

«Рынок азиатско-тихоокеанского региона очень раздробленный. Важно отделять рынки Сингапура и Гонконга от менее развитых рынков Вьетнама и Таиланда. В странах с более дешевой рабочей силой инвестиции в высокие технологии труднее обосновать с помощью аргументов бизнеса».

«TAG Services начала новую маркетинговую кампанию, цель которой состоит в том, чтобы увеличить известность решений, разработанных BasWare. В Австралии электронная обработка счетов используется реже, чем в странах Северного Союза, но все же она применяется чаще, чем в Южной Европе, и примерно также широко, как и в Великобритании», – дает оценку господин Джеллан.

«Наша самая сложная задача состоит в том, чтобы убедить компании принять решение об инвестировании в данный сектор. К примеру, закон Сарбейнса-Оксли приводит к тому, что компании принимают инвестиционные решения на уровне правления, что замедляет процесс принятия решений».

Однако такое положение дел не смущает TAG Services – компания поставила четкие цели в отношении коммерческого оборота и численности персонала на последующие годы.

«Мы намерены стать ключевым партнером BasWare и удваивать численность нашего персонала и коммерческий оборот каждый год на протяжении последующих трех лет. BasWare имеет четкую партнерскую стратегию, благодаря которой мы можем с доверием осуществлять долгосрочные инвестиции». ■



Сэнди Джеллан верит в сотрудничество BasWare и TAG Services.



Crown Worldwide сократил бумажную работу

Корпорация Crown Worldwide имеет департаменты бухгалтерского учета в 50 разных странах, поэтому компания увидела существенную выгоду и возможность экономии средств в том, чтобы централизовать и автоматизировать обработку счетов и закупки. Головной офис концерна Crown Worldwide находится в Гонконге, он оказывает услуги по доставке, обработке информации и логистике.

«Мы поняли, что, если освободить наши региональные подразделения от выполнения определенных рутинных бухгалтерских обязанностей, то эффективность их работы повысится. Таким образом, наш персонал сможет сосредоточиться на выполнении производственных задач», – говорит заместитель генерального директора Crown Worldwide по ИТ Крис Дэвид-Пайп.

Компания Crown Worldwide хотела также унифицировать процесс финансового управления. Таким образом хотели решить, например, проблемы, которые бывают вызваны потерянными счетами.

«Мы оценивали несколько видов лучшего программного обеспечения своего класса. TAG Services является дистрибьютором BasWare в Австралии. После того, как мы встретились с ними, мы быстро пришли к соглашению о том, что решение, которое предлагает BasWare является лучшим выбором», – говорит господин Дэвид-Пайп.

Решения «BasWare Invoice Processing» и «BasWare Purchase Management» были введены в эксплуатацию в Гонконге. За реализацию несли ответственность компания TAG Services. Программное оборудование было интегрировано в восемь региональных оперативных систем Microsoft Dynamics, а также в базу распределения расходов. Программное обеспечение показало себя как соответствующее требованиям Crown Worldwide – оно должно поддерживать несколько компаний, оперативных шаблонов, валют и языков.

Центр финансового управления, расположенный в Куала-Лумпуре, теперь может

рассматривать счета, которые приходят из Кореи, Гонконга, Индонезии, Малайзии, Таиланда, Японии, Австралии и Великобритании. Решения BasWare внедрены в офисах более чем 40 стран.

Офисы получают и сканируют счета на месте в каждой стране. Затем счета вводятся в систему BasWare Invoice Processing в центре управления в Куала-Лумпуре. Система BasWare Order Matching автоматически сверяет поступающие счета с одобренными заказами или сметами, поэтому дополнительного круга согласований не требуется. Несверенные счета, а также счета, которые не связаны с утвержденными заказами, отправляются в электронном виде на согласование, в процессе которого региональные руководители относятся к надлежащим счетам и одобряют их перед тем, как счета будут зарегистрированы в книге покупок.

«Сокращение бумажной работы существенно ускорило наши процессы, повысило эффективность нашей деятельности и сделало бухгалтерский учет более достоверным», – говорит господин Дэвид-Пайп. «Централизованное финансовое управление теперь может соблюдать практику и стандарты компании».

Когда все необходимые сведения введены в систему BasWare, они также поступают в распоряжение других подразделений, заинтересованных в сведениях бухучета. «Благодаря прозрачности наша система учитывает все счета сразу же после их поступления. Это способствует тому, что расходы легче отнести к проектам. Кроме этого, в нашем распоряжении имеются всегда актуальные данные, когда мы проверим счета, подлежащие оплате».

«Мы намерены внедрить программный продукт BasWare Invoice Processing в нашей организации по всему миру. Начинаем также внедрение программного продукта BasWare – Purchase Management» – рассказывает Дэвид-Пайп о планах на будущее. □

www.crownworldwide.com



MANZANA

GROUP

Автоматизация процессов:

маркетинг | продажи | производство | логистика | финансы | закупки

Manzana Group — независимая консалтинговая компания, поставщик решений для автоматизации бизнеса. Manzana Group является сертифицированным партнером компаний BasWare и Microsoft.

Преимущества решений BasWare:

- Повышают операционную эффективность финансового департамента и компании в целом
- Обеспечивают точность, прозрачность, своевременность, контролируемость процессов управления закупками и кредиторской задолженностью
- Позволяют компаниям добиваться финансовой гибкости

BasWare

Мировой лидер в области программного обеспечения для управления процессом закупок и кредиторской задолженностью

- **Invoice Automation**
(Управление счетами на оплату)
- **Procurement Solutions**
(Управление Закупками)
- **Travel expense management**
(Управление командировками)

Свежие идеи. Зрелые решения

MANZANA
GROUP

BasWare

Автоматика ускоряет процессы

Правильно осуществленная стандартизация функций центра управления позволяет сократить расходы и повысить эффективность работы.



Все фирмы хотят экономить время и деньги. Экономия зачастую достигается за счет вспомогательных функций, которыми пользуются разные подразделения компании.

Поскольку компании постоянно стремятся повысить эффективность работы своих подразделений, они ищут средства стандартизации повторяющихся операций. По словам руководителя института Chartered Institute of Management Accountants в азиатско-тихоокеанском регионе **Мартина Фахи** эффективный способ сократить расходы и получить стратегическую выгоду на рынке – это перевод определенных функций в общий центр управления. Фахи совместно с **Эндрю Крисом** написал по этой теме книгу «*Shared Service Centres: Delivering Value From Effective Finance and Business Processes*» (Financial Times / Prentice Hall, 2003).

Автоматика дает преимущества международным центрам финансового управления: путем автоматизации ведения книги покупок компании могут выявить проблемные участки процессов. Естественно, что далее автоматизация может быть расширена и охватить деятельность по закупкам. Продукты автоматизации закупок и платежей составляют большую часть функций центров финансового управления.

Легкость, простота и быстрота реагирования

«В наши дни срок службы продукта недолог, а такие явления, как образование новых компаний путем отделения активов от старых компаний (spin off), слияния и покупка компаний, являются весьма будничными. Поэтому компаниям требуются альтернативные продукты, которые гарантируют легкость и простоту и быстро реагируют на изменения ситуации на рынке. Особенно важной является техника, которая может работать в среде нескольких субпоставщиков, и которая обеспечивает быструю окупаемость капитала», – поясняет Фахи.

По словам господина Фахи компании устали от крупных инвестиций в информационные технологии, поскольку эффект от их внедрения проявляется только через несколько лет.

«В наше время компании ищут технику, которая может быть с легкостью интегрирована в существующую архитектуру».

Кроме этого, автоматика предлагает возможность продлить период работы центров обслуживания, тогда как преимущества, которые дают страны с низким уровнем цен, снижаются.

«Компании слишком часто сосредотачиваются на поиске выгодного месторасположения. Это приводит к «туризму центров обслуживания», хотя этим самым центрам следовало бы сосредоточиваться на упрощении их деятельности и автоматике, поскольку они приносят дополнительную стоимость в течение длительного периода времени».

Web 2.0 поддерживает деятельность по закупкам

Каким образом центры финансового управления в азиатско-тихоокеанском регионе работают по сравнению с Европой?

«В азиатско-тихоокеанском регионе арбитраж, связанный с работой, не дает преимуществ для бизнеса. Центры финансового управления используют не в целях экономии, а скорее в целях соблюдения

постановлений. Важно перевести ключевые процессы финансового управления туда, где компании наилучшим образом отвечают международным требованиям финансового управления и единообразия, например положениям закона Сарбейнса-Оксли».

Когда господина Фахи просят предсказать будущее, он говорит, что процесс от закупки к оплате следует рассматривать не как статическую цепочку, системная архитектура преобразовывается в сеть. Такие услуги, как MySpace® и Second Life®, показывают, что эта идея получила импульс к развитию.

«Если процессы изменятся со временем, то будут необходимы альтернативы, которые будут приспосабливаться к изменениям. Функциональность Web 2.0 и сетевые компании в будущем могут оказать лучшую поддержку закупочной деятельности компаний».

Перспективы захватывающие. С другой стороны, когда прикладное программное обеспечение изменяется от линейных стандартных решений к более легким и быстро реагирующим, то процессы, очевидно, тоже изменятся. ■

“Компании ищут технику, которая может быть легко интегрирована в существующую архитектуру”, – говорит Мартин Фахи.





Информация – основа бизнеса.

Для обеспечения эффективной обработки счетов, прежде всего, необходимо оперативно получать точную информацию. Именно поэтому вам необходимо лидирующее на рынке решение «Intelligent Capture & Exchange» для обработки счетов от компании Kofax.

Наше решение получает информацию из счетов, поступающих в бумажном виде, по факсу или по электронной почте, извлекает ключевые данные для сопоставления заказов на линейном уровне и выдает полную и согласованную информацию в вашу систему обработки счетов BasWare посредством бесшовной двусторонней интеграции.

Kofax® помогает повысить производительность вашей системы BasWare путем:

- автоматического распознавания элементов табличных строк;
- снижения затрат и объема ручной обработки;
- повышения скорости и точности;
- предоставления более подготовленных данных для финансовой отчетности и обеспечения соблюдения нормативных требований;
- более быстрой автоматизированной обработки исключений;
- простого доступа к информации для усовершенствования взаимоотношений между продавцами и поставщиками;
- готовых эксклюзивных «библиотек» для каждой страны в целях обеспечения быстрой реализации, точности и эксплуатации.

 **KOFAX**®
A DICOM GROUP COMPANY

Чтобы получить дополнительную информацию о решении «Intelligent Capture & Exchange» для обработки счетов с использованием системы BasWare, посетите веб-узел:

www.intelligentcaptureandexchange.com

Выбор EB – отдать программное обеспечение на аутсорсинг

EB использует решения автоматизации учета и закупок, предлагаемые BasWare как услугу «Software as a Service» (SaaS). Благодаря тому, что выполнение данных функций отдано на аутсорсинг, EB может сосредоточиться на своей основной деятельности, поскольку BasWare несет ответственность за координацию систем и ее пользователей.



EB (Elektrobit Oyj) уже использует решения BasWare Invoice Automation. Впереди внедрение системы автоматизации закупок. При осуществлении этих функций по модели SaaS клиенту необходимо только подключение к услуге, которую предлагает BasWare. Способ предоставления услуг гибок, поскольку конфигурация систем может быть приспособлена под нужды клиента. Компании редко отдают на аутсорсинг информационные системы, которые поддерживают основную деятельность, но те системы, которые не являются индивидуальными для компаний, легко могут предоставляться в качестве услуги.

Системы могут быть приобретены в качестве услуги

Руководитель проекта систем от лица EB **Тапио Ярвенпяя** говорит, что процесс обработки заказов и электронная обработка счетов похожи на производство и, не зависимо от вида бизнеса компании, довольно схожи. Информационные системы, поддерживающие данные функции, легко могут обслуживаться сторонней организацией.

«Мы не хотим связывать наши ресурсы и квалифицированных специалистов тем, что не является нашей основной коммерческой деятельностью. Мы хотели бы получить такую систему, которая соответствовала бы уровню подобных систем других компаний и не влияла бы на деятельность в качестве фактора конкурентоспособности. Компания EB хотела бы, чтобы данные функции осуществлялись в качестве услуги, т.е. нам не нужно было бы определять, планировать и устанавливать системы самостоятельно. Это освобождает наши квалифици-

«Решения BasWare будут объединяться с другими нашими системами, как, например, с бухгалтерским учетом» – говорит господин Ярвенпяя.



“Существенное повышение эффективности.”

Что означает Software as a Service?

- SaaS – это вид аутсорсинга, при котором клиент приобретает систему в качестве комплексной услуги у поставщика.
- При предоставлении услуги по модели SaaS поставщик отвечает за работу системы и ее контроль, а также за предоставление услуг по поддержке клиента.
- Комплексная услуга BasWare SaaS покрывает семейство продуктов, именуемое Enterprise Purchase to Pay, пользовательский центр, а также обслуживание и поддержку. Клиент, при желании, может приобрести дополнительные услуги, например, связанные с каталогами продукции и управлением пользователями.

рованные кадры, которые могут заняться проектами, повышающими нашу конкурентоспособность».

Первый клиент SaaS в частном секторе

Начальник проекта EB **Сами Юконен** рассказывает, что внедрение данной услуги достаточно просто. «Все произошло по плану. Прогресс по сравнению с тем, что было раньше, заметный», – говорит господин Юконен и приводит пример: «Тогда, как раньше у нас счета перемещались со стола на стол, среди них находились такие, срок оплаты которых, 45 дней, был просрочен. Сейчас же можно сказать, что счет в течение четырех-семи дней передается в бухгалтерию. Эффективность значительно повысилась. Счета не теряются и бухгалтерия всегда знает, где какой счет находится на рассмотрении».

Для BasWare компания EB является первым клиентом-компанией, который выбрал выполнение функции в качестве услуги по модели SaaS. Среди клиентов из публичного сектора, выбравших предоставление ус-



Сами Юконен являлся ответственным за внедрение услуги в компании EB.

луги по модели SaaS находятся, к примеру, муниципалитет Хельсинки, государственное казначейство и управление региона Оулу.

Не просто обещания

«Пока автоматизация учета внедрена только в подразделениях компании EB, которые находятся в Финляндии. В самом ближайшем будущем система будет внедрена по всему миру во всех подразделениях, которые в свою очередь начнут использовать системы автоматизации учета и закупок», – говорит Ярвенпяя.

«Внедрение системы происходит по двум фронтам: увеличивается функциональность, т.е. углубляется использование системы путем внедрения решения для закупок. Одновременно увеличивается географическое распространение, которое затрагивает все подразделения EB от Токио до Сан-Диего».

Господин Ярвенпяя доволен методом работы BasWare. «В компании BasWare нас заинтересовала ее ведущее видение того, как следует развивать деятельность по закупкам и автоматизацию учета. Способность компании реагировать своевременно очень хороша, а продукт вполне зрелый. Продукт – это не просто обещания, технология действительно работает, а специалистов для установки системы было вполне достаточно. Решения, которые предлагает BasWare, будут объединены с другими системами, как например, с бухгалтерским учетом, который тоже будет переведен на выполнение по модели SaaS».

EB имеет четкое представление того, ка-

кие информационно-технические решения являются для них наиболее важными с точки зрения их бизнеса.

«Мы классифицировали программное обеспечение нашей компании приблизительно на следующие группы: функции, которые выполняются в качестве услуг, предоставляемых другими организациями, как например, закупки, бухгалтерский учет и управление клиентами. Эти услуги мы получаем по модели SaaS».

«Вместо этого, к примеру, управление некоторыми проектами клиентов, рабочие станции инженеров и системы, связанные с разработкой продукции, мы хотели бы полностью держать в руках собственной компании, так, чтобы мы могли изменять их и дорабатывать в соответствии с любыми потребностями нашего бизнеса».

Современное видение использования услуг, предоставляемых по модели SaaS, довольно гибкое с учетом перспектив.

«Я думаю, что когда обширная база клиентов, представляющих самые разные отрасли и виды бизнеса, предлагает свои идеи, мы можем также улучшить функциональность систем быстрее, чем если бы мы сами несли всю ответственность за улучшение процессов и систем. Вопрос в том, в состоянии ли мы применить все инновации, которые разрабатываются в данной сфере бизнеса».

«Мы верим в намерение BasWare сохранить конкурентоспособность, развитие услуг этой компании и, таким образом, мы улучшаем эффективность выполнения функций в нашей компании», – подводит итог господин Ярвенпяя. ■

НОВОСТИ О ПРОДУКТАХ

www.basware.com/products

Семейство продуктов 5.0

выводится на рынок

Поддержка Unicode облегчает работу в международной среде

Новые версии решений автоматизации обработки счетов при работе по поставкам BasWare облегчают работу в многоязычной среде. BasWare Invoice Processing, BasWare Purchase Management и BasWare Matching 5.0 теперь поддерживают стандарт набора символов Unicode. Стандарт объединяет различные системы символов.

В наборе символов Unicode для каждого символа определено индивидуальное значение, независимое от основы программы или используемого программного обеспечения. Это делает возможным использование при установке базы данных совместно различных систем символов, например, латинских и азиатских символов. Кроме этого, пользовательские интерфейсы решений по автоматизации счетов и закупок могут быть на русском и китайском языках.

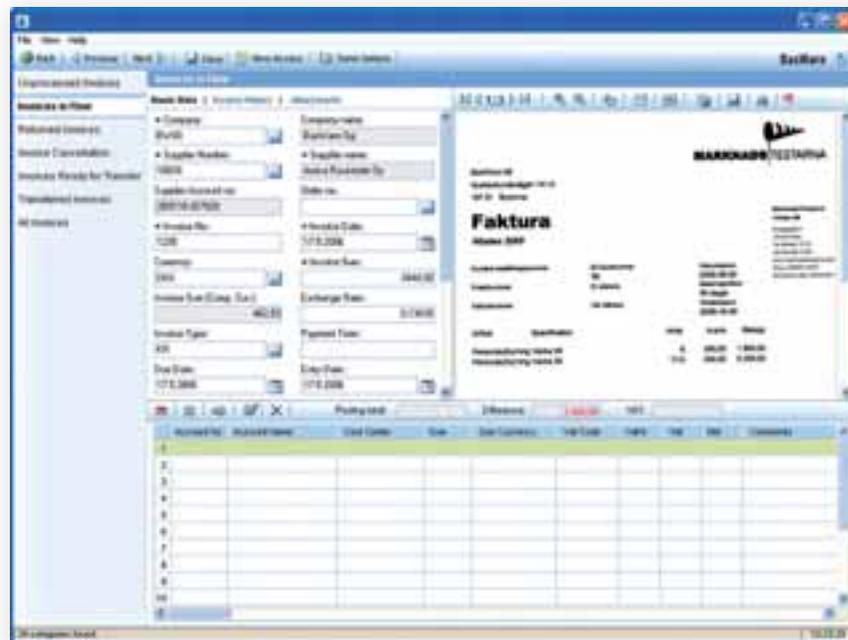
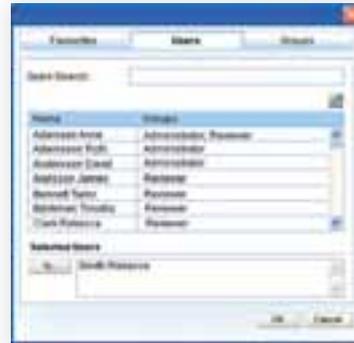
Версии 5.0 решений BasWare обеспечивают самые удобные, спланированные для разработки Windows пользовательские интерфейсы.

С помощью решения BasWare Purchase Management 5.0 можно параллельно сравнивать информацию о

продукции, при этом облегчается выбор наиболее подходящей альтернативы. Пользователи могут скопировать старое предложение на поставку и использовать его как основу для нового предложения.

С помощью версии BasWare Matching 5.0 можно создать основу для обработки и учёта повторяющихся расходов. Таким образом, можно ускорить, например, обработку счетов за электричество, воду и отопление. Суммы, начисляемые за такие эксплуатационные удобства, несколько изменяются в зависимости от времени года, и при их определении не имеет смысла устанавливать допуски изменения сумм с точки зрения сверки счетов с бюджетом.

С помощью данных о предшествующих счетах, получаемых из системы обработки счетов за покупки, можно определить распределение расходов на ежегодном и ежемесячном уровне для каждого вида коммунальных услуг. Кроме того, допустимое отклонение сумм счетов можно уменьшить, что обеспечивает возможность более точного сопоставления счетов за покупки с бюджетом. ■



BasWare Invoice Processing 5.0

- поддержка Unicode делает возможным использование разных символов (например, Latin-1, Latin-2) при установке одной и той же базы данных
- поддержка китайского и русского языков
- новейший пользовательский интерфейс для операционной системы Windows
- улучшения в сегменте Business Rules Management: теперь возможно в поддержании нескольких различных регистров протоколов обработки
- поддержка операционной системы Windows Vista

BasWare Purchase Management 5.0

- поддержка Unicode
- поддержка китайского и русского языков
- возможность сравнивать данные по различным продуктам параллельно в одном окне и добавлять рисунки из каталогов продукции
- возможность изменить цены продукции по каталогам, например, в части услуг, которые могут быть выражены количественно или которые носят характер продукта
- оптимизация закупок, основанных на плане закупок: например, закупки, предусмотренные планом, могут определять прогнозируемые выставления счетов

BasWare Matching 5.0

- поддержка Unicode
- распределение расходов, улучшающее управление и отслеживание таких договоров, в которых суммы счетов колеблются в зависимости от периода года
- прикладная программа Matching Client обеспечивает ручное сравнение счета с бюджетом. Программу можно запустить напрямую с сетевого пользовательского интерфейса решения BasWare Invoice Processing.

Компьютерная программа для проведения тендеров как часть электронной системы управления закупками

BasWare предлагает как часть электронной системы управления закупками программу для проведения тендеров. Программа для проведения тендеров BasWare RFx Management обеспечивает возможность электронного управления запросами информации и запросами коммерческих предложений. Запросы коммерческих предложений могут составляться в электронном виде в сотрудничестве с разными операторами.

Возможность связи с поставщиками товаров обеспечивается через портал программы для проведения тендеров. Клиенты могут попросить поставщиком оставить их коммерческое предложение на портале, что облегчает оценку предложений в электронном виде.

С помощью программы управления договорами BasWare Contract Lifecycle Management можно системно развивать и поддерживать все договоры, связанные с бизнесом. С помощью программы управления договорами можно лучше координировать и контролировать многие процессы бизнеса и партнеров на протяжении всей цепи поставок. Программа для управления

договорами, разработанная BasWare может поддерживать договоры разных типов, заключенные компанией, включая договоры о продаже, партнерские договоры, а также некоммерческие договоры.

Обе программы интегрируются без проблем с электронной системой закупок BasWare Purchase Management. Проведение тендеров осуществляется с помощью программы BasWare RFx Management, а получаемый в результате договор сохраняется в программе управления договорами. После этого заказы на закупки могут составляться, основываясь на существующих договорах.

С помощью программы управления договорами, разработанной BasWare, можно легко контролировать договоры и следить за тем, чтобы соблюдались условия договоров и применением всех положений процесса от закупки до оплаты. Эффективность всего процесса можно повысить еще более, применив автоматическую систему обработки счетов, основанных на договорах. ■

BasWare RFx Management

- предлагает инструменты управления документацией предложений: составление, проверку, утверждение и дистрибуцию
- обеспечивает проведение тендеров в электронной форме, в т.ч. размещение на портале проведения тендеров запросов информации и коммерческих предложений, а также получение коммерческих предложений, их оценку и выбор поставщиков
- отвечает требованиям законодательства публичного сектора, а также предлагает лучшие практические решения для организаций частного сектора
- дополняет программу управления договорами, разработанную BasWare

BasWare Contract Lifecycle Management

- эффективное решение для отслеживания и развития договоров, связанных с бизнесом
- облегчает координацию, отчетность и контроль многих различных бизнес-процессов и партнеров на протяжении всей цепи поставок
- повышает эффективность управления договором в течение всего периода его действия
- интегрируется без проблем в прикладные программы и повышает эффективность автоматизации процесса закупки

➤ Интернет-интерфейс как инструмент для контроля оборота счетов



К сетевой услуге BasWare Business Transactions теперь можно подключить программное решение Business Transactions Monitor, которое является инструментом для управления счетами, разрабатываемыми индивидуально для каждого клиента. С его помощью теперь еще легче, чем раньше, контролировать и координировать оборот счетов в реальном времени.

С помощью этого инструмента можно контролировать отправленные и полученные счета за последние три месяца. Пользователи системы обработки счетов по закупкам, разработанной BasWare, имеют возможность проследить получение счетов, начиная от их отправителя. Отправитель сетевых счетов может в свою очередь следить

за статусом счетов и их продвижением к получателю. Кроме этого, отправитель может проверить основную информацию, содержащуюся в счетах, а также приложения к ним с помощью программы Business Transactions Monitor.

Услуга включает в себя предоставление пароля администратора для организации, с помощью которого каждый администратор может создавать и управлять внутренними пользовательскими паролями внутри организации. Дополнительная услуга доступна всем клиентам услуги Business Transactions, а плата за ее использование включается в ежемесячные платежи за пользование программой интернет-обработки счетов. ■



➤ BasWare купила Digital Vision Technologies

Компания BasWare купила британскую фирму Digital Vision Technologies, специализирующуюся на консультациях по программному обеспечению. Покупка фирмы укрепляет положение BasWare на рынке Великобритании. Покупка расширяет также ноу-хау BasWare в области сканирующих и распознавательных программ. С нею BasWare может предложить на рынке Великобритании решения по автоматизации обработки счетов, включающие в себя программы распознавания документов. С помощью прикладных программ распознавания можно автоматически собирать важную с точки зрения дальнейшей обработки информацию, что ускоряет электронную обработку счетов.

“Благодаря покупке фирмы, BasWare заняла ведущее положение на рынке прикладных программ «от поставки до

выплаты» в Великобритании, как с точки зрения количества клиентов и оборота, так и по величине организации. Кроме того, мы получили ресурсы в виде ценных специалистов в областях распознавания документов и управления”, – говорит председатель правления BasWare **Ханну Ваайоенсуу**. ■

➤ Автоматизация Ernst & Young во Франции

BasWare поставляет пакет по автоматизации обработки счетов и программу управления поставками экспертной организации Ernst & Young. Решения внедряются сначала во французском подразделении Ernst & Young, а далее внедрение делает возможным расширение применения программного обеспечения в других странах Южной Европы. Решения BasWare используются в подразделениях Ernst & Young во многих других странах Европы. ■

➤ Государственный сектор Финляндии выбрал поставку по модели SaaS

BasWare был выбран в качестве поставщика прикладных программ по поставкам для государственного казначейства. Решение BasWare Purchase Management, поставленное Software as a Service (SaaS) (= комплексная услуга по поставке программного обеспечения), примут в эксплуатацию во всем государственном секторе.

С этой программой будут работать около 40 000 пользователей в различных учреждениях страны. Договор на услуги, стоимостью свыше 4,9 миллионов евро будет реализован в течение первых двух лет, он включает в себя поставку программы управления закупками, а также услуги, связанные с внедрением программы и услуги, связанные с управлением системой и предоставляемые на постоянной основе, а также поддержание электронных каталогов продукции. Кроме того, сервис включает также услуги, связанные с технической стороной. ■



Директор по продажам BasWare Минна Снирви рассказывает о преимуществах автоматизации обработки счетов на семинаре в Хельсинки.



Минна Снирви

Распознавание информации дает дополнительный толчок автоматизации счетов



Компании BasWare и DICOM Group представляют лучшие методы и решения ведения учета закупок в восьми городах Европы.

На семинаре были представлены демо-версии, а также показано, как свободное сканирование и рас-

познавание информации обеспечивает автоматизацию обработки счетов на практике. Компания BasWare является партнером DICOM Group, поставщика решений для распознавания информации, BasWare предлагает решения DICOM в качестве части ее собственных решений в ряду продуктов для бизнеса «от покупки к оплате». ■



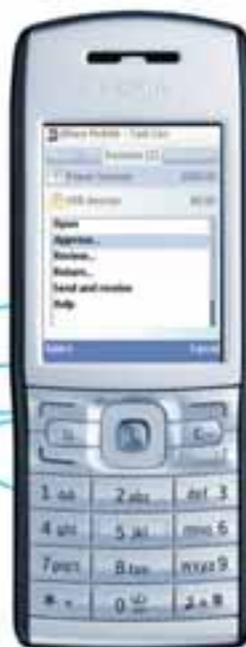
Ян Хейн Ван Кемпен

По словам менеджера по маркетингу DICOM Group Яна Хейна ван Кемпена программы для распознавания информации повышают эффективность автоматизации обработки счетов. На семинаре в Амстердаме собрались клиенты из стран Бенилюкс.



Свобода.

Программное обеспечение BasWare Mobile Client позволяет вам полностью контролировать процесс покупок и выставления счетов. Ведите дела легко и свободно.



BasWare Mobile Client

www.basware.com

Headquarters:

BasWare Corporation
Linnoitustie 2, Cello Building
P.O. Box 97
FIN-02601 Espoo, Finland
Tel. +358 9 879 171

BasWare AB
Gustavslundsvägen 141 A
16751 Bromma, Sweden
Tel. +468 5057 4400

Falun:
Falugatan 2
791 71 Falun, Sweden

BasWare AS

Oslo:
Brynsveien 13,
Postboks 48 Bryn,
0611 Oslo, Norway
Tel: +47 2337 0300

Trondheim:
Granåcsveien 1,
Postboks 1931 Moholt,
7228 Trondheim, Norway

BasWare A/S
Jægersborgvej 66B
2800 Kgs. Lyngby,
Denmark
Tel. +45 7022 9955

**BasWare Spain
(Spain, Italy and Portugal)**
Ribera del Loira, 46
28042 Madrid, Spain
Tel: +34 93 228 78 89

BasWare UK Ltd.
7 Huxley Road
Surrey Research Park
Guildford, Surrey GU2 7RE
United Kingdom
Tel: +44(0)1483 685650

BasWare, Inc.
60 Long Ridge Road
Stamford, CT 06902,
United States
Tel. +1 203 487 7900

BasWare GmbH

Am Seestern 8
D-40547 Düsseldorf,
Germany
Tel. +49 211 41 55 95-5

BasWare SAS
66, rue de Miromesnil
Paris, 75008, France
Tel. +33 (0) 1 58 56 53 10

BasWare B.V.
Joop Geesinkweg 701
1096 AZ Amsterdam,
The Netherlands
Tel: +31 (0)20 850 8020

BasWare Russia
Helsinki House in Moscow
4, Rostovsky per. 1/2
Moscow 119121, Russia
Tel. + 7 926 36 44 231

BasWare Singapore
Level 35
UOB Plaza 1
Singapore 048624
Tel. + 65 6248 4554

BasWare