

## Benco Dental



### 关于Benco Dental公司

美国最大的牙科耗材及设备独立分销商Benco Dental在对来自Hyperion、Cognos、SRC和 OutlookSoft的同类产品做了评估之后选择了Infor PM Business Process Applications（业务流程应用）。Benco起先面临的挑战——即缩短预算周期和加快重要财务数据的分发——已得到解决，现在的目标是利用Infor系统更深入、更高效地管理盈利能力，将绩效管理 with 战略规划流程联系起来。

“我们的反应速度加快了，因此我们能够化被动为主动。我们能够更快地发现趋势。”

RALPH HROMISIN, 首席财务官,  
BENCO DENTAL

INFOR™

# 客户概况

## 制定战略

位于宾夕法尼亚州的Benco Dental公司面临竞争加剧、利润率下降和劳动力有限等问题。该公司部署了Infor的绩效管理（PM）软件来帮助其管理人员进行战略规划，并对早先的电子表格、交易记录及ERP（企业资源计划）系统中的大量数据加以利用。

“过去，即便是要获得引起我们关注某一问题的信息也需要很长时间，” Benco首席财务官Ralph Hromisin说。“另外，由于我们的ERP系统没有非常灵活的报表功能，因而它所提供的信息也基本不可能达到帮助我们找到答案或解决问题所需的详细程度。你可能对问题有所察觉，却无法以任何数据加以证实。如果你和七八个人的高层管理团队进行讨论，最终你会得到至少两三种见解。每个人都有自己的系统，所以他们拥有的数据也各不相同。”

Benco的财务计划和报表经理Lynn Bachstein也谈到了无法迅速获得所需数据的烦恼。“15天时间结帐，5天时间做报表，如果把周末和非营业日考虑进去，管理人员看到所在地区当年的第一份财务报表时，差不多已是四月的第四周了。另外，由于我们只能进行季度报表而非月度报表，所以要等到七月份他们才能获得新的财务报表。”

Benco的财务团队花了大量时间来制作和发送最终没有多大价值的财务报表，因为其信息量过大而且大多已经过时。“我们过去用6英寸厚的活页文件夹来装订财务报表，标签就有三四十个” Hromisin说，“不仅浪费了大量纸张，而且几乎从来没人看这些报表。”

## 事实简述

> 公司 .....	Benco Dental
> 解决方案 .....	Infor PM
> 产品 .....	业务流程应用
> 数据库 .....	Microsoft SQL Server
> 行业 .....	分销
> 国家/地区 .....	美国

## 业务专属的解决方案

Benco开始使用Infor PM（绩效管理）解决方案来优化其业务流程。Hromisin将解决方案实施前和实施两年后的关键绩效指标进行了对比，得出以下结论：

- 月度结帐周期从15天缩短至9天
- 月度报表即刻完成，无需原先的5天时间
- 地区损益（P&L）报告原先按季度进行，现在按月进行
- 能按销售代表生成销售额和毛利润报表，这在2002年是不能想象的，而现在可以做到按天报告
- 预算周期从1500人/小时缩短到800人/小时
- 以前从不进行预测，现在每季度都会进行预测

## 获得实时结果信息

与过去死板的报表方式不同，用户现在每月都会收到一封电子邮件，告诉他们实际财务结果已经出来并提醒他们浏览其部门的结果。“过去拿到报表时它并无多大看头”Hromisin说，“现在你收到的是一封简单的电子邮件通知，或多或少会吸引你去看看个究竟。”


Hromisin讲述了现在通过Infor软件获得的更有用、更完整的数据对其公司有多么大的帮助。“我们的反应速度加快了，因此我们能够化被动为主动，”他说，“我们能够更快发现趋势。现在，比如当我们想研究毛利信息时，我们所分析的数据不是针对公司或地区，而是按销售代表或者某个销售代表所负责的一类客户来分。这会让你非常迅速地找到问题的症结所在。”

Bachstein称Infor PM BPA还有助于Benco加强整个企业的预算责任管理。“我们希望自下而上贯彻问责制”她说，“在某种程度上，确实需要财务团队去完成预算数据，但更重要的是我们的管理人员能够主动站出来说，‘这是我下个季度将要做的’而不是让我们去猜测。”

## 面向锐意进取的未来

为加强软件运用能力，Hromisin和Bachstein参加了Infor用户大会。“用户大会告诉我们，Infor是一家实力雄厚的公司，对产品及其客户十分用心，”Hromisin说，“你能感到该公司对他们正在做的事情信心十足。”

Bachstein补充道：“用户大会帮助我们了解产品的发展方向，可以加强与Infor的关系。但真正有价值的是与其他用户进行对话，听取实际案例。你可以学会如何处理某些问题，而且能够获得一些很好的想法，不参加用户大会是很难想到这些点子的。”

 月度报表即刻完成，无需原先的五天时间，预算周期从1500人·小时缩短到800人·小时。

例如，他们知道了如何更深入地探究业务部门报表和产品线盈利能力。“该系统将确实帮助我们成为一个绩效管理公司”Bachstein说，“我们想自上而下地了解公司中每个人的工作绩效，将他们的目标与公司的长期战略计划联系起来。”

“坦率地说，我们对系统中的一些数据领域的分析还未达到我们能够或应该达到的程度，”Bachstein说，“还有一些领域是我们想增加但还没有增加的。因此，就算把我们目前对该软件的运用全部都考虑进去，我认为实际上还只是刚刚起步。”

“就在约12个月之前，公司实际上还从未有过一个战略计划，”他继续说：“现在，我们有了一个方向。我们开发了第一个长期财务模型，而且正要对那些计划进行首次年度更新。现在，我们想的更多的是把战略向企业深层推进。如何使其他人清晰地看到它？如何评估战略计划的实施进展，识别和跟踪关键绩效指标？这些都是我们目前正在考虑并希望Infor帮助我们解决的问题。”

## 您更好的选择

在Infor，我们的核心理念是信任客户。我们确信客户一直在寻求与业务软件供应商之间更好的、更具协作性的关系。客户需要的是一种全新的业务软件：能帮助企业不断进化，而不需企业为软件进行重大变革；软件购买便利、易于部署且便于管理。我们全球100多个国家的70,000多家客户与我们有此共识。我们期待与您分享这一理念的成果。助您在不断的改进中臻于完善，Infor是您更好的选择。详情请访问 [www.infor.com](http://www.infor.com)。

Infor中国办公室  
上海：+86(21) 53599666  
北京：+86(10) 65989922  
广州：+86(20) 38772921  
香港：+852 25212100  
Email: [infor.china@infor.com](mailto:infor.china@infor.com)

Infor公司总部  
13560 Morris Road  
Suite 4100, Alpharetta  
Georgia 30004, USA  
Direct: +1 (800) 260 2640

如需了解产品在您所在地区的使用情况，请联系当地Infor办事处

**INFOR**<sup>™</sup>