

Наступление без потерь

Кейс: внедрение ERP-системы в сети «Бауцентр».

Решение: Avarda RetailNetwork.

Исполнитель: Ansoft.

Время реализации проекта: ноябрь 2006 г. – май 2010 г.

Стоимость проекта: не разглашается; по данным Ansoft, стоимость лицензии Avarda.ERP на одно рабочее место — от €500.



Калининградский DIY-дистрибьютер «Бауцентр» развивает одноименную сеть гипермаркетов с 1994 г. На начало 2011 г. в ее состав входят восемь объектов: четыре гипермаркета в Калининграде, по два в Омске и Краснодаре.

Проблема:

В конце 2005 г. руководство компании «Бауцентр», включавшей в себя четыре магазина в Калининграде, приняло решение о начале развития в других регионах РФ. ERP-система ритейлера — RS-Balance с DOS-интерфейсом — к тому времени устарела: компания-разработчик уведомила клиента о прекращении поддержки решения еще в 2003 г. Кроме того, система не отвечала требованиям сети по быстродействию и масштабируемости. Например, базы данных не обновлялись автоматически, одновременно в разных подразделениях компании, и их приходилось синхронизировать вручную. Из-за этого ритейлеру было бы сложно управлять магазинами, расположенными в разных регионах страны.

Задача:

«Бауцентр» решил внедрить новую информационную систему, которая смогла бы обеспечить поддержку развития бизнеса минимум на 7–10 лет вперед и соответствовать амбициозным планам развития.

Внедрение новой системы должно было предполагать:

- минимум доработок за счет использования по максимуму типового функционала;
- совместимость с будущими версиями программы и с имеющимся оборудованием (фискальными регистраторами ПРИМ-08ТК);
- возможность внесения изменений своими силами;
- работу бэк-офиса и точек продаж с едиными складскими остатками;
- разумную стоимость технических средств и необходимого системного ПО.

Решение:

«Бауцентр» объявил тендер и первоначально остановился на MS Axapta, надеясь получить мировые практики по управлению роз-



ничным бизнесом. Однако в ходе внедрения выяснилось, что решение требует слишком большого количества доработок. Испытания на стенде показали, что при планируемой нагрузке требуются неоправданно высокие затраты на технические средства.

Ритейлер пересмотрел решение и выбрал систему Avarda RetailNetwork от компании Ansoft. Объем изменений в системе не превышал 20–30% возможностей базовой конфигурации. По подсчетам «Бауцентра», внедрение Avarda сэкономило не менее 3–4 тыс. человеко-часов работы занятости разработчиков по сравнению с предыдущим выбором. К тому же модификации не требовали вмешательства в архитектуру системы, что снижало риски внедрения проекта. Внедрение системы Avarda в точках продаж не потребовало переоборудования и закупки дополнительного ПО.

Алексей Затопляев, ИТ-директор компании «Бауцентр»:

«Бюджет проекта внедрения системы Avarda и стоимость ее владения оказались в несколько раз ниже нашего предыдущего выбора и позволяли сэкономить несколько миллионов евро в последующие 5-7 лет предполагаемого развития».

Внедрение новой системы происходило поэтапно. Весной 2007 г., через месяц после проведения обследования, в центральном офисе стартовал переход на Avarda. Летом 2007 г. произошло внедрение Avarda.WMS на складах компании «Бауцентр», после этого — в гипермаркетах. К апрелю 2008 г. на AVARDA были переведены все точки продаж компании «Бауцентр» в Калининграде. Новые магазины изначально запускались на RS-Balance, а потом уже переводились на Avarda. Перевод всех магазинов завершился к лету 2010 г.

Поэтапное внедрение системы помогло избежать простоев в работе сети, однако заняло больше времени и потребовало увеличения бюджета проекта на интеграцию со старой системой.

Кирилл Сеницын, заместитель генерального директора ГК Ansoft:

«Сначала специалисты ИТ-службы „Бауцентр“ с настороженностью отнеслись к предложению Ansoft использовать на серверах бесплатные продукты Linux и систему управления базами данных Firebird. Поэтому по требованию заказчика мы провели эксперимент по оценке производительности системы. При тестировании нагрузка на Avarda в 10 раз превысила пиковую нагрузку на систему „Бауцентра“».

Результаты:

Сейчас на основе ERP-системы Avarda автоматизирована работа офиса, распределительного центра, двух филиалов и восьми гипермаркетов (включая рабочие места кассиров). Одновременно в системе работает около 600 пользователей и при этом имеется значительный запас масштабируемости.

Avarda.ERP позволяет топ-менеджменту «Бауцентра» оперативно принимать управленческие решения: вся информация вплоть до строки чека сейчас появляется в центральной базе с запозданием максимум в 20 минут. До внедрения сотрудники центрального офиса могли увидеть ее только на следующие сутки.

Контроль за полным циклом поставки позволил сократить время оборачиваемости запасов. Например, в Омске этот показатель снизился с 3,7 до 2,7 месяца в течение 2010 г.

Автоматизация склада на базе Avarda.WMS также помогла ритейлеру сократить издержки за счет увеличения оборачиваемости товаров. Так, распределительный центр в Калининграде до внедре-

ния Avarda.WMS обрабатывал по 500–600 заданий в сутки, сейчас — 1 500. При этом если раньше он работал круглосуточно, то последние два года — только днем.

В кризис ритейлер решил оптимизировать ассортимент и сократить количество SKU почти в два раза, с 30 000 до 18 000. При помощи блока управления ассортиментом ритейлер правильно рассчитал, какие бренды и товары следует вывести, а какие — оставить.

Кирилл Сеницын, заместитель генерального директора ГК Ansoft:

«Отрасль DIY сложна для автоматизации, в том числе из-за обслуживания оптовых клиентов в торговом зале, работы с мерным товаром и т.д. Именно этим объясняется отсутствие у ИТ-компаний готовых решений для этого сегмента. Наша компания решила создать отраслевое решение для DIY, что потребовало больших усилий аналитиков и архитекторов. Например, в блоке автоматизации склада были учтены такие особенности DIY, как учет рулонов, комплектов, оттенков плитки, обоев. Мы также доработали программу, чтобы она могла работать с мерным товаром, предоставлять скидки на упаковки, поддерживать на кассе «мягкие» чеки и услуги. В результате в компании „Бауцентр“ внедрено наиболее функциональное ERP-решение в отрасли DIY».

Перспективы:

«Бауцентр» перевел на Avarda программу лояльности и запустил с ее помощью подарочные карты. В 2011 г. ритейлер намерен запустить бонусные карты.