



AVARDA[®]
ERP SYSTEM

| **ИСТОРИЯ УСПЕХА CARPET HOUSE**



**carpet
house**

Ansoft
Softверные решения для бизнеса

| **Внедрение системы AVARDA.RetailNetwork
в сети магазинов напольных покрытий и
товаров для декорирования помещений**

О Заказчике

Carpet House – крупнейшая в России сеть специализированных магазинов по продаже ковров, покрытий, циновок, штор. Розничная сеть Carpet House объединяет 11 салонов в Москве, сеть магазинов в Санкт-Петербурге, Тюмени, Красноярске, Уфе, Казани, Рязани и Самаре, а также ряд региональных дилеров. Кроме розницы, деятельность компании Carpet House включает оптовую торговлю. Оптовое подразделение компании состоит из отдела, ответственного за работу с региональными дилерами, и контрактного отдела, сотрудники которого специализируются на продажах покрытий коммерческого назначения, предназначенных, в первую очередь, для офисов, гостиниц, ресторанов, бизнес-центров.

Предпосылки внедрения системы AVARDA в компании Carpet House

До внедрения системы AVARDA отдельные направления деятельности компании Carpet House были автоматизированы различными программами – от самописных решений на базе Oracle до Excel. Наличие большого количества разнородного программного обеспечения в ИТ-инфраструктуре значительно усложняло ведение оперативного и управленческого учета в компании.

Вот лишь некоторые основные недостатки имевшейся системы, которые послужили причиной ее замены:

- Отсутствие полного набора отчетов для проведения аналитики
- Отсутствие детальной информации по работе каждого подразделения
- Отсутствие единой базы данных о проводимых операциях
- Отсутствие возможности централизованного обслуживания ИТ-инфраструктуры (управления настройками безопасности и пользовательских конфигураций)
- Дополнительная нагрузка на персонал за счет выполнения рутинных операций: введение вручную большого количества данных, частое дублирование информации

Вопрос о внедрении единой информационной системы в руководящих кругах компании поднимался не один раз, но непосред-



ственным поводом к действию послужило увольнение программиста, самостоятельно разработавшего программу для оперативно-го учета. В сложившейся ситуации руководство компании Carpet House посчитало наиболее верным решением закупить систему у надежного производителя программного обеспечения, на которого можно было бы положиться в долгосрочной перспективе. Главными требованиями к новой системе автоматизации стали богатая базовая функциональность, масштабируемость, наличие мощной системы обмена данными, разумная стоимость внедрения и поддержки.

Специалистами компании Carpet House были рассмотрены основные западные и отечественные ERP-решения для торговли. Система AVARDA.RetailNetwork, разработанная компанией Ansoft, была признана наиболее соответствующей предъявленным требованиям.

Цели и задачи проекта

В качестве основной цели внедрения системы AVARDA руководство Carpet House видело повышение прозрачности и управляемости компании по каждому отдельному направлению ее деятельности. Для этого в рамках проекта автоматизации следовало решить следующие задачи:

- Организовать единое информационное пространство компании
- Провести комплексную автоматизацию всех аспектов многопрофильного бизнеса компании
- Исключить из использования «самописные» системы
- Сформировать единый стандартный способ получения любой информации о деятельности фирмы



Сергей Фадеев, директор ИТ-департамента компании «Carpet House»

«Благодаря системе AVARDA мы можем получать актуальную и абсолютно достоверную информацию, необходимую для эффективного управления. В частности, после внедрения системы AVARDA мы получили более высокий уровень контроля над процессами товарооборота, что непосредственно сказывается на улучшении финансовых показателей работы сети.

Открытая архитектура системы позволяет оперативно и с минимальными затратами адаптировать систему под изменения в учетной политике компании, структуре бизнеса и т.п., автоматизировать новые направления бизнеса компании, реализовывать функционал по автоматизации внутреннего документооборота»



Ход проекта

Проект внедрения ERP-системы AVARDA стартовал в 2002 году. Руководство компании Carpet House решило автоматизировать в первую очередь центральный офис компании и московскую сеть магазинов, и в случае успешного внедрения, тиражировать решение по всей сети.

Внедрение происходило с минимальными доработками, по возможности использовался существующий функционал системы AVARDA, который учитывает особенности оптовой и розничной торговли одновременно.

В целом, в процессе адаптации программного обеспечения под специфику бизнеса компании Carpet House в базовую конфигурацию ERP-системы AVARDA были добавлены следующие возможности:

- Учет рулонов и обрезков ковровых покрытий на складе
- Ведение общей аналитики по артикулу
- Учет товара на складе в нескольких единицах измерения одновременно
- Учет направления по пошиву штор

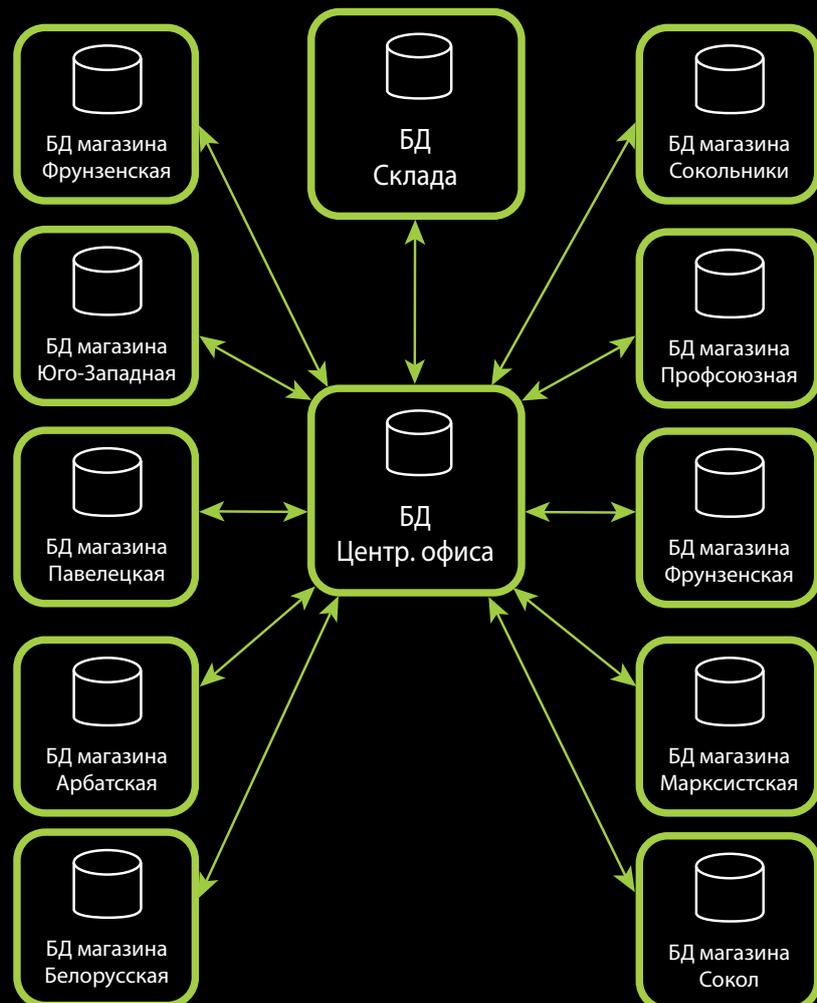
При помощи адаптированного программного обеспечения в первую очередь была автоматизирована деятельность управляющего офиса, отделы корпоративных и дилерских продаж, а также склад. Далее последовала автоматизация 11 московских магазинов и производственных цехов компании Carpet House. В ходе проекта была произведена интеграция системы AVARDA с «1С: Предприятие 7.7», установленной в региональных подразделениях компании.

Результаты проекта и планы на будущее

В настоящее время в системе AVARDA работает около 100 сотрудников компании Carpet House. Система функционирует в центральном офисе, на складе, цехах по пошиву

ковров и в каждом магазине собственной розничной сети в Москве. Управление всеми подразделениями и торговыми объектами компании Carpet House осуществляется из центрального офиса, который формирует ценовую политику, программы маркетинговых мероприятий, ведет закупки и расчеты с поставщиками. Обмен данными между подразделениями происходит благодаря системе репликации AVARDA, позволяющей передавать информацию с высокой скоростью и в интенсивном режиме даже при использовании узких каналов связи. Актуальность данных не превышает 5 мин.

По словам Дмитрия Соболева, генерального директора компании Carpet House, внедрение ERP-системы AVARDA позволило объединить в едином информационном пространстве все направления достаточно разностороннего бизнеса компании и значительно повысить прозрачность и эффективность управления предприятием. Следующей задачей в компании Carpet House является обеспечение централизованного управления всеми региональными подразделениями при помощи единой информационной системы





Ansoft – российский разработчик и поставщик информационных систем для автоматизации бизнеса под брендом AVARDA. Компания основана в 1992 году. Основная специализация – комплексная автоматизация оптовой и розничной торговли. Имеет региональные представительства в Волгограде, Нижнем Новгороде, Томске. Среди клиентов компании Ansoft – ведущие российские и

зарубежные торговые компании - Ecco, Finn Flare, Carpet House, СИА Интернейшнл, Торгсервис XXI век, Бауцентр и др. Качество разработок и проектов компании Ansoft отмечено ведущими экспертами ИТ-рынка. Продукты линейки AVARDA – призеры конкурсов ИТ-решений «Продукт года 2006» и «Продукт года 2007». AVARDA.ERP - обладатель 1-го места в конкурсе лучших решений в

области торговых, складских и логистических технологий в номинации «Управление распределенными структурами торговых предприятий и холдингами». В 2008 г. компания Ansoft получила «Золотые весы», профессиональную премию Национальной торговой ассоциации, за лучший проект автоматизации сети гипермаркетов формата DIY.

Центральный офис

Москва
Варшавское шоссе 125, стр. 1, офис 1628
тел. 8 (495) 781-84-64
эл. почта sales@ansoft.ru
Телефон горячей линии компании Ansoft:
8-800-555-SOFT (7638)
Звонок по России бесплатный
www.ansoft.ru
www.avarda.ru

Представительства в регионах:

Волгоград
ул. Канунникова, д. 6
тел.: 8 (8442) 93-14-62, 93-16-74, 93-19-79

Томск
проспект Комсомольский, д. 70
тел.: 8 (3822) 30-58-95, 55-04-58

Нижний Новгород
ул. Горького, д. 117, офис 612
тел.: 8 (831) 296-09-36, 296-09-37

Ростов-на-Дону
проспект Буденовский, д. 80, офис 533
тел.: 8 (863) 227-31-34, 227-31-35

Ansoft
Softvernye resheniya dlya biznesa