



В ERP-ТЕХНОлогии – СИЛА: «Техносила» и GMCS подводят итоги совместного проекта

Москва, 11 декабря 2007 г. - Компании SAP, «Техносила» и GMCS сообщают о завершении и первых результатах проекта по построению системы управления ресурсами розничной сети. На сегодняшний день система компании «Техносила» охватывает основные бизнес-процессы сети, связанные с закупками и сбытом, учетом товародвижения, а также финансовым и управленческим учетом. Основой системы стало решение SAP for Retail (на базе SAP ERP 6.0).

Курс на внедрение SAP for Retail был выбран весной 2006 года одновременно со стартом программы региональной экспансии «Техносилы» - сегодня самой динамично развивающейся розничной сети магазинов бытовой техники и электроники в России. Широкие возможности выбранного решения наилучшим образом отвечают требованиям развития бизнеса компании и поддержки оперативного управления территориально распределенной структурой «Техносилы». По словам Леонида Тюкавкина, вице-президента по стратегии компании «Техносила», вопрос внедрения современной системы управления встал особенно остро в связи с массовым открытием новых торговых точек и необходимостью обеспечить оперативные поставки товаров в регионы.

Для сокращения времени реализации проекта и более быстрого получения первых результатов запуска новой системы была выбрана нестандартная схема ее внедрения. Совместная команда специалистов «Техносилы» и GMCS предпочла параллельное внедрение аналитических и оперативных блоков системы привычному последовательному процессу автоматизации ключевых бизнес-процессов сети.

«Решив применить необычную логику внедрения, мы, безусловно, шли на определенный риск. К тому же, подобная схема внедрения на базе новой версии SAP ERP 6.0 реализовывалась в России впервые», – отмечает Леонид Тюкавкин. – «Но результаты проекта превзошли наши ожидания. Уже в первые два месяца промышленной эксплуатации системы мы убедились в ее стабильной работе и начали получать оперативные данные высокой точности о ежедневных продажах, остатках товаров на складах магазинов, отслеживать весь процесс товародвижения – от поставки техники с завода до отправки покупателю».

Согласно выбранной схеме внедрения одновременно были развернуты две системы: управления данными о продажах на базе решения SAP POS Data Management и управления финансами и логистикой на базе SAP ERP.

Ключевой результат внедрения первой системы - повышение оперативности подготовки и качества отчетности магазинов о продажах, а, следовательно, и качества принимаемых на ее основе управленческих решений. Для сбора актуальной информации о результатах деятельности торговых точек GMCS внедрила решение SAP POS Data Management, с помощью которого был реализован интерфейс с программой автоматизации работы

магазинов. Сегодня пользователи системы каждые два часа получают обновленную информацию по остаткам товаров, а данные о розничных и оптовых продажах всей сети доступны уже на следующий день.

Значительно повышена точность этих данных. В ходе проекта консультанты GMCS дополнительно разработали и реализовали алгоритм многоуровневой проверки отчетов магазинов по коду товара, его стоимости, номеру чека и т.д. Кроме того, был создан механизм оповещения торговых точек об ошибках, допущенных в отчетах, и разработан механизм контроля исправления этих ошибок. Это позволило сократить время исправлений с 1-2 месяцев до 1-3 дней.

В настоящее время все данные о продажах и товародвижении аккумулируется и обрабатывается в едином хранилище, построенном GMCS на базе решения SAP Business Warehouse, и доступны для работы сотрудников различных отделов «Техносилы». Пользователи корпоративной системы – специалисты коммерческого и финансового департаментов, отделов бухгалтерии, логистики, розничной и оптовой торговли – получают максимально точные данные о ежедневной деятельности магазинов сети в необходимых аналитических срезах.

Результатом второго подпроекта – внедрения SAP ERP – стала единая система управления ключевыми бизнес-процессами розничной сети. В ходе внедрения совместная проектная группа «Техносилы» и GMCS автоматизировала процессы сбыта, закупок и логистики. Внутренней командой специалистов «Техносилы» были автоматизированы финансовый и управленческий учет. В настоящее время выполнение ключевых бизнес-функций компании осуществляется в единой системе, что позволяет «Техносиле» оперативно отслеживать товародвижение и расходы на транспортировку, эффективно управлять транспортно-логистическими затратами, отказываясь от нерентабельных перевозок. В результате «Техносила» обеспечивает конкурентоспособный уровень цен и оперативное пополнение запасов магазинов даже в самых удаленных регионах.

В планах компании – дальнейшее снижение бюджета логистических издержек за счет полнофункционального использования системы управления.

Проект реализован за 14 месяцев. На данный момент пользователями системы являются сотрудники подразделений центрального и 7 региональных офисов, 3 распределительных складов розничной сети. К системе управления данными о продажах SAP POS Data Management подключены все магазины «Техносилы».

Компания «Техносила» продолжает стремительно развиваться и планирует, что новыми задачами оптимизации бизнеса сети станет решение вопросов стратегического планирования и управления товарными ассортиментными (на базе SAP Merchandise & Assortment Planning), а также детального прогнозирования спроса и управления пополнением магазинов (на базе SAP Forecasting & Replenishment).

Торговая сеть «Техносила», созданная в 1993 году, осуществляет розничную и оптовую продажу электроники и бытовой техники. В настоящее время сеть насчитывает 176 магазинов в 129 городах России, из них 77 открыты по франчайзинговой схеме. 27 магазинов расположены в Москве и Подмосковье, а 149 – в российских регионах.

С 2005 года работает интернет-магазин сети.

Оборот сети по итогам 2006 года составил 1,012 млрд. долларов США, валовая прибыль – 230 млн. долларов США, EBITDA – 61 млн. долларов США. Дополнительная информация: www.tehnosila.ru.

GMCS – передовая консалтинговая компания в сфере ИТ, выполняющая комплексные проекты, направленные на повышение эффективности бизнеса. GMCS является партнером ведущих поставщиков программных продуктов: Cognos Enterprise Planning, Infor ERP (Baan), Microsoft Dynamics AX, Oracle E-Business Suite, PlanDesigner, SAP Business Suite, Microsoft Office Solution Accelerator for Sarbanes-Oxley, «БОСС-Кадровик». GMCS основана в 1997 г., и сейчас компания имеет значительный опыт работы с крупнейшими предприятиями различных секторов экономики и стран мира. С 2005 г. GMCS входит в Группу компаний «КомпьюЛинк». Головной офис компании GMCS расположен в Москве, региональные представительства - в Санкт-Петербурге и Киеве. Дополнительная информация: www.gmcs.ru.

Компания SAP является ведущим в мире поставщиком программных решений для управления бизнесом. В настоящее время более 41 200 компаний, расположенных в более чем 120 странах мира, используют в своей работе программное обеспечение SAP® – начиная от решений, отвечающих потребностям предприятий среднего и малого бизнеса, и заканчивая комплексными решениями для глобальных корпораций. Решения SAP для управления бизнесом помогают предприятиям во всем мире совершенствовать взаимоотношения с клиентами, расширять совместную деятельность с партнерами и повышать эффективность деятельности компаний в рамках логистических цепочек и бизнес-операций. Эти решения базируются на платформе SAP NetWeaver, поддерживающей инновации и обеспечивающей изменение бизнеса.

Отраслевые решения SAP эффективно поддерживают уникальные ключевые бизнес-процессы более 25 отраслей, включая сферу высоких технологий, здравоохранение, сферу розничной торговли, государственный и финансовый сектора и многие другие.

Компания SAP имеет представительства в более чем 50 странах мира, представлена на нескольких биржах, включая Франкфуртскую фондовую биржу и Нью-Йоркскую фондовую биржу, под символом «SAP».

В 1992 году открылось представительство SAP AG в Москве. За прошедшие 15 лет открылись представительства в Санкт-Петербурге, Алматы и Киеве, а численность сотрудников превысила 450 человек. Дополнительная информация: <http://www.sap.ru>.

За дополнительной информацией обращайтесь:

GMCS

Тел.: +7(495) 737-99-91 (доб.720)
или моб.тел. 8 (905) 781-01-87

Контактное лицо:

Смылова Елена
PR-менеджер

e-mail: marketing@gmcs.ru

«Техносила»

Тел. + 7 (495) 984-50-23
или моб.тел. 8 (903) 616-02-76

Контактное лицо:

Кузнецова Мария
PR-менеджер

e-mail: KuznecovaMA@sv.ru