

# 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.



## 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 Ахарта, надеясь получить мировые практики по управлению розничным 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.



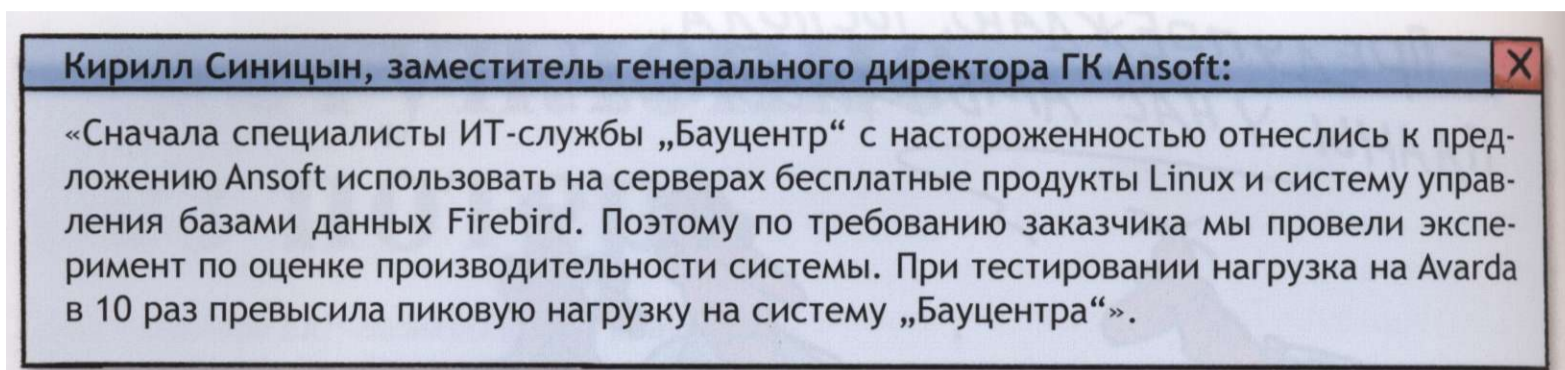
Ритейлер пересмотрел решение и выбрал систему Avarda. RetailNetwork от компании Ansoft. Объем изменений в системе не превышал 20-30% возможностей базовой конфигурации. По подсчетам «Бауцентра», внедрение Avarda сэкономило не менее 3-4 000 человекочасов работы занятости разработчиков по сравнению с предыдущим 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.

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.

**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».



## Результаты

Сейчас на основе ERP-системы Avarда 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.

Avarда.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 Avarда.WMS также помогла ритейлеру сократить издержки за счет увеличения оборачиваемости товаров. Так, распределительный центр в Калининграде до внедрения Avarда.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 сократил 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.

## Перспективы

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

