

02 февраля 2007

## **«Алсель» строит дистрибуторскую сеть с помощью Axapta Retail&Distribution**

**Компания «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению системы Axapta Retail&Distribution на базе Microsoft Dynamics AX в компании «Алсель» - крупнейшем поставщике инженерного оборудования от западных производителей в России. В результате проекта «Алсель» получила полноценное решение для дистрибуции, включающее в себя такие специфические функции, как двойное резервирование по цепочке поставок.**

Компания «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению системы Axapta Retail&Distribution на базе Microsoft Dynamics AX в компании «Алсель» - крупнейшем поставщике инженерного оборудования от западных производителей в России. В результате проекта «Алсель» получила полноценное решение для дистрибуции, включающее в себя такие специфические функции, как двойное резервирование по цепочке поставок.

После открытия в 2004 году филиала «Алсель» в Екатеринбурге для руководства компании стало очевидно, что используемая на тот момент информационная система не позволяла эффективно работать более чем с одним складом. Кроме того, в 2005 году в компании был принят план развития, согласно которому в течение нескольких ближайших лет



предполагалось создание крупной филиальной сети. В результате было принято решение о внедрении нового программного продукта, который обеспечил бы консолидацию бизнес-процессов в одной системе, безопасность данных в территориально распределенной сети и позволил бы создать гибкую систему отчетности. По итогам проведенного тендера руководство «Алсель» остановило выбор на одной из западных ERP-систем, однако вскоре после начала проекта от этой системы было решено отказаться. Новым партнером дистрибутора стала компания «КОРУС Консалтинг».

В конце мая 2006 года система была запущена в промышленную эксплуатацию, и уже летом начался бурный рост филиальной сети: открылись представительства «Алсель» в Москве, Новосибирске и Самаре, а в октябре в Санкт-Петербурге появился склад-магазин. С точки зрения эффективности работы филиалов, затраты на внедрение информационной системы сразу оправдали себя. На базе решения Axapta Retail&Distribution были автоматизированы процессы закупок, продаж, складской логистики и взаиморасчетов с контрагентами, резервирования по цепочке поставок и управленческой отчетности. Поскольку одной из основных задач, которые должен был решить проект, стало обеспечение гарантированных поставок товаров из центрального логистического центра, в системе была реализована возможность «жесткого» или «мягкого» резервирования. Это обеспечивает возможность «брони» товара под определенного заказчика, даже если он еще не поступил на склад.

«Подводя итог проекта по внедрению системы Axapta Retail&Distribution, мы можем констатировать, что все поставленные цели были достигнуты.

Несмотря на то, что переход на новую информационную систему – это всегда сложный процесс для предприятия, находящегося на этапе бурного роста, мы высоко оцениваем проект, реализованный вместе с «КОРУС Консалтинг», - комментирует Антон Сандевалль, генеральный директор компании «Алсель». – Я бы хотел особо отметить открытый и честный подход нашего партнера к работе, профессионализм и опыт специалистов «КОРУС Консалтинг», а также эффективную организацию работы по внедрению и наличие готовых программных разработок для дистрибуторских компаний. Что особенно приятно, нам удалось найти общий язык с проектной командой подрядчика, и это позволило успешно преодолеть все сложности».

В процессе реализации проекта у клиента возник целый ряд новых задач, которые были решены за счет разработки новых и расширения имеющихся функций Ахарта Retail&Distribution для дистрибуции: планирования закупок и складских перемещений, контроля над закупками товара, реализации отчетности. В частности, в компании «Алсель» было внедрено BI-решение Axcision - собственный продукт, разработанный «КОРУС Консалтинг». Использование этого решения открыло руководству компании расширенные возможности для анализа, которые не были доступны ранее. Специалистами «КОРУС Консалтинг» также была налажена связь с приложениями для бухгалтерского учета и выполнения электронных платежей через банк.

«Тот факт, что наш клиент является дочерним предприятием крупного европейского концерна, предъявлял особые требования к предоставлению отчетности. По желанию заказчика в систему были загружены отчетные данные за предыдущие периоды. И сейчас созданная в компании «Алсель» информационная система позволяет предоставлять руководству компании

детальную историю продаж и значения финансовых показателей за текущий и предыдущий годы, – комментирует Александр Шахвердов, координатор проекта со стороны «КОРУС Консалтинг». – Несмотря на ряд сложностей, возникших после запуска Axapta Retail&Distribution в промышленную эксплуатацию по причине изменения схемы работы со складами, проект был завершен успешно, благодаря решительному и конструктивному подходу со стороны руководителей компании «Алсель».

«Реализованный проект по внедрению еще раз убедил нас в том, что правильный выбор поставщика не менее важен, чем выбор информационной системы. В работе с консультантами всегда следует выбирать наиболее простой способ решения проблемы и начинать работу с наиболее существенных вопросов. Вполне возможно, что решение каких-либо задач не потребуется вовсе, что значительно сократит срок внедрения, - подводит итоги Антон Сандевалль. – Кроме того, все сотрудники вашей компании должны понимать, для чего необходим переход на новую информационную систему, и воспринимать ее как жизненно важный инструмент работы».