

16 декабря 2011

«КОРУС Консалтинг» оптимизирует управление складами дальневосточного дистрибутора «Негоциант Стандарт»

Группа компаний «КОРУС Консалтинг» завершила разработку и внедрение системы управления складами для дистрибуторской компании «Негоциант Стандарт», работающей в Дальневосточном федеральном округе. Особенностью проекта стало внедрение решения по управлению складами Manhattan SCALE 2010 на складе с ограниченными возможностями по зонированию.

Дистрибуторская компания «Негоциант Стандарт» ведет свою деятельность по четырем основным направлениям: дистрибуция, оптовая торговля, торговля через сеть магазинов cash&carry и оказание логистических услуг. Компания является 3PL-оператором таких крупных производителей, как Nestle, Ahmad, Colgate-Palmolive. Партнеры компании по дистрибуции – ведущие мировые и российские производители промышленных и продовольственных товаров: Unilever, Nestle, Ahmad, «Невская косметика», «Калина» и другие. Одна из целей развития бизнеса «Негоциант Стандарт» – расширение круга партнеров и привлечение к сотрудничеству крупных российских и зарубежных брендов. Для достижения этой цели «Негоциант



Стандарт» принял решение о внедрении новой системы управления складами. По результатам анализа представленных на российском рынке систем управления логистическими процессами и складскими операциями, было выбрано решение на базе Manhattan SCALE 2010. Решение было предложено системным интегратором «КОРУС Консалтинг» - партнером Manhattan Associates в России. Ключевыми факторами выбора стали простота администрирования, конфигурирования и дальнейшего развития системы своими силами, без специальной подготовки собственных разработчиков, максимальный запас функциональных возможностей, оптимальная стоимость лицензий и услуг по внедрению, а также такие характеристики Manhattan SCALE 2010, как 99% точность подбора заказов, оптимизация маршрутов отбора, контроль за эффективностью работы склада и учет остатков в реальном времени, успешная практика внедрений в России и за рубежом.

Внедрение Manhattan SCALE 2010 было начато в июне 2011 года и завершено через 5 месяцев. Специфика проекта во многом определялась сложной конфигурацией оснащаемого склада, из-за чего возникали трудности при проектировании конфигурации зон. Необходимо было учесть такие особенности, как небольшая площадь зоны подготовки товара к отгрузке, наличие «буферной зоны» для товара, подготавливаемого к размещению на складе, необходимость обработки данных как с RF-сканеров, так и с бумажных носителей. Кроме того, систему было необходимо внедрять без остановки работы склада, а также обеспечить интеграцию с используемым для бухгалтерского и товарного учета решением 1С.

В результате проекта для «Негоциант Стандарт» было разработано специализированное решение, позволившее упростить процесс

распределения заданий на сборку заказов, минимизировать «пробеги» людей и техники при отборе, оптимизировать маршрутизацию заказов в рамках транспортного коридора, а также процессы приема, отгрузки и работы с товаром на протяжении всего товаропотока на складе. Внедрение вела проектная команда из специалистов группы компаний «КОРУС Консалтинг» и «Негоциант Стандарт». На каждом из 4 этапов проекта уделялось особое внимание полноте и качеству данных, используемых в системе, а также освоению системы пользователями. На этапе ввода системы в эксплуатацию была проведена инвентаризация склада, что позволило начать работу в новой системе с корректными данными и упростить ее переход в режим промышленной эксплуатации.

«Мы расцениваем внедрение Manhattan SCALE как важный шаг в развитии компании. Работа склада теперь поддерживается полнофункциональной, гибкой и удобной для сотрудников системой. Это – конкурентное преимущество, которое позволит нам работать с крупными поставщиками и расширять круг обслуживаемых клиентов. Стоит также отметить, что это только первый шаг. Полученный инструмент открывает широкие возможности для дальнейшего совершенствования. Мы будем продолжать непрерывно улучшать качество нашего сервиса», - отметил Антон Лопатин, начальник департамента ИТ «Негоциант Стандарт». «Дистрибуторская компания сегодня может успешно развиваться только при условии четкого контроля над всем комплексом складских операций и прозрачности взаимоотношений с поставщиками. Мы уверены, что внедрение Manhattan SCALE 2010 создает для «Негоциант Стандарт» новые возможности стабильного развития и укрепления отношений с крупными клиентами, на

которых ориентирован бизнес компании», - отметил Александр Рахманов, директор департамента «Логистика» «КОРУС Консалтинг».

О компании «Негоциант Стандарт»

Дистрибуторская компания «Негоциант Стандарт» основана в 1993 году. Компания управляет сетью филиалов в Дальневосточном федеральном регионе, сетью магазинов cash&carry, складской службой и складскими мощностями (на центральном складе 10000 кв. метров складских помещений, склады филиалов – 2700 кв. метров), транспортно-экспедиционной службой с собственным грузовым автопарком. Центральный офис компании находится во Владивостоке.

