

05 августа 2005

«МОЛНИЯ» попала в цель: челябинская сеть супермаркетов выбрала Axapta Retail

Компания «КОРУС Консалтинг» начала проект по внедрению решения для розничных сетей Axapta Retail (Microsoft Business Solutions) в челябинской продуктовой сети «Центр торговли «Молния». В ходе проекта будут полностью автоматизированы процессы управления товародвижением, продажами и отношения с поставщиками.

Компания «КОРУС Консалтинг» начала проект по внедрению решения для розничных сетей Axapta Retail (Microsoft Business Solutions) в челябинской продуктовой сети «Центр торговли «Молния». В ходе проекта будут полностью автоматизированы процессы управления товародвижением, продажами и отношения с поставщиками.

У челябинской торговой сети достаточно остро стояла проблема производительности информационной системы в которой они работали: компания динамично развивается, а при увеличении количества магазинов увеличиваются и информационные потоки. «Имеющаяся система явно с этим не справлялась, поэтому нам потребовалась полноценная ERP-система», - говорит директор по IT ЦТ «Молния» Андрей Успанов. Microsoft Axapta произвела должное впечатление на руководство «Молнии», и выбор был



сделан в ее пользу. «Мы выбрали Microsoft Ахapta, так как ее производительность и масштабируемость удовлетворяет потребностям динамично развивающейся ритейловой сети», - поясняет Андрей Успанов.

Кроме того, выбор в пользу Ахapta был сделан благодаря тому что предложенное компанией «КОРУС Консалтинг» вертикальное отраслевое решение Ахapta Retail в большинстве аспектов изначально покрывает функциональные требования сети «Молния».

В процессе выбора системы менеджмент «Молнии» провел изучение рынка ERP-решений и собрал отзывы тех компаний, которые уже завершили процесс внедрения. Стремясь оценить степень удовлетворенности заказчиков результатами внедрения и понять, насколько Microsoft Ахapta покрывает запросы реально работающих сетей, как система масштабируется при развитии компании, как решаются вопросы сопровождения после окончания внедрения и как зарекомендовали себя консультанты, внедрявшие систему, руководство «Молнии» посетило ряд компаний уже завершивших процесс автоматизации.

Выбор в пользу «КОРУС Консалтинг» был сделан по множеству факторов. Прежде всего, благодаря наличию уникального отраслевого решения Ахapta Retail, отзывам клиентов и многолетнему опыту работы в области розничной торговли. «В портфеле этой компании имеются программные продукты и технологии, охватывающие все возможные бизнес-процессы розничных сетей, а наличие реализованных проектов – весомый аргумент при выборе», ? считает IT-директор «Молнии».

С помощью Axapta Retail менеджмент «Молнии» планирует оптимизировать процессы товародвижения и расчетов с поставщиками, что повысит управляемость и эффективность всего бизнеса в целом. В рамках проекта внедряется целая серия блоков позволяющая повысить контролируемость процессов и добиться снижения трудозатрат. Например «Управление ассортиментом», «Управление закупками и дисциплиной поставок», «Управление взаиморасчетами с поставщиками», «Управление уровнем товарного запаса», «Управление сбытовым ценообразованием и промо-акциями», «Управление кулинарным производством». Это далеко не полный перечень внедряемых на первом этапе блоков отраслевого решения «Axapta Retail». Вторая очередь проекта автоматизирует все финансовые потоки компании и позволит руководству в оперативном режиме получать консолидированную и развернутую отчетность необходимую для эффективного управления компанией.

Для эффективной работы с продуктом сертифицированными специалистами «КОРУС Консалтинг» проводится индивидуальное обучение каждого пользователя системы. Кроме того, производится подготовка специалистов компании «Молния» для обеспечения процесса обучения конечных пользователей системы уже в процессе эксплуатации.

Для проведения проекта со стороны заказчика была выделена инициативная команда, к которой на завершающем этапе подключатся ответственные лица всех функциональных подразделений «Молнии». «Данный проект охватывает всю компанию, поэтому, так или иначе, каждого сотрудника ждет участие в нем», ? рассказывает Андрей Успанов. По мнению Александра Рахманова, руководителя розничного направления «КОРУС Консалтинг», такой подход к

делу является залогом успешности проекта. «Проект в «Молнии» поражает своей организованностью, ? делится впечатлениями Ирина Арзамасцева, менеджер проекта со стороны «КОРУС Консалтинг». ? Все сотрудники компании четко представляют свои служебные обязанности, а энергичное руководство ориентировано на внедрение передовых технологий в розничном бизнесе».

Центры торговли «Молния» являются лидером розничного рынка FMCG г. Челябинска с долей рынка около 10%.

Товарооборот компании в 2004 году составил 77 млн долларов, а в 2005 году по плану превысит 120 млн долларов. На сегодня Сеть ТЦ «Молния» включает в себя 5 магазинов общей торговой площадью 12 000 м². Ежедневно сеть обслуживает 22 000 покупателей.

Сотрудниками компании является 1500 человек.

Политика «Молнии» ориентирована на широкий ассортимент товаров (свыше 35 тыс. наименований) по доступным ценам.

КОНТАКТЫ Центры торговли «Молния» Андрей Успанов (351) 263-38-01 263-08-03