

17 января 2006

## **Над IT-консультантами установили жесткий контроль: руководство «ЦТ «Молния» приняло самое активное участие в проекте по внедрению Ахapta Retail**

**Компания «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению решения для розничных сетей Ахapta Retail в челябинской продуктовой сети «Центр торговли «Молния». В ходе проекта были автоматизированы процессы управления товародвижением, продажами и отношения с поставщиками.**

Компания «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению решения для розничных сетей Ахapta Retail в челябинской продуктовой сети «Центр торговли «Молния». В ходе проекта были автоматизированы процессы управления товародвижением, продажами и отношения с поставщиками.

Принимая решение относительно автоматизации, руководство торговой сети стремилось избежать «проблем роста», связанных с увеличением числа магазинов, а, соответственно, и объемов обрабатываемых данных.

Менеджмент «ЦТ Молния» подошел к выбору системы ответственно: был тщательно изучен рынок ERP-решений, собраны отзывы тех компаний,



которые уже завершили процесс внедрения. Выбор был сделан в пользу вертикально интегрированного решения компании «КОРУС Консалтинг» Ахарта Retail. «Мы выбрали Ахарта Retail, так как ее производительность и масштабируемость удовлетворяет потребностям динамично развивающейся розничной сети», - поясняет IT-директор «ЦТ Молния» Андрей Успанов. Успешный опыт других розничных сетей по эксплуатации этой системы и положительные отзывы клиентов «КОРУС Консалтинг» окончательно убедил руководство «ЦТ Молния» в правильности сделанного выбора.

Проект по внедрению длился в течение шести месяцев. С помощью Ахарта Retail были оптимизированы процессы товародвижения и расчетов с поставщиками. На первом этапе проекта была внедрена целая серия блоков, позволяющая усилить управленческий контроль и добиться снижения трудозатрат («Управление ассортиментом», «Управление закупками и дисциплиной поставок», «Управление взаиморасчетами с поставщиками», «Управление уровнем товарного запаса», «Управление сбытовым ценообразованием и промо-акциями», «Управление кулинарным производством» и т.д.). В ходе второго этапа будут внедрены финансовые модули системы.

Особенностью проекта стало то, что топ-менеджмент компании активно принимал участие в IT-инициативе. Если на начальных этапах проекта была выделена инициативная команда, для членов которой специалисты «КОРУС Консалтинг» провели индивидуальные занятия, то на завершающем этапе к проекту подключились ответственные лица всех функциональных подразделений «Молнии». «Данный проект охватил всю компанию: каждый сотрудник принял в нем участие, - рассказывает Андрей Успанов. – Мы

контролировали весь ход работ, чтобы набраться опыта и быть уверенными в адекватности затрат».

«Рекомендации руководителям принимать непосредственное участие в IT-проектах встречаются в каждой второй публикации на тему внедрения информационных систем, - комментирует руководитель розничного направления компании «КОРУС Консалтинг» Александр Рахманов. – К сожалению, частота подобных советов свидетельствует лишь о том, что на практике инициатива «сверху» проявляется довольно редко. Руководство «ЦТ Молния» стало исключением из общего правила и подошло к проекту чрезвычайно ответственно. Это и является залогом окупаемости инвестиций в IT в самые кратчайшие сроки».

## **О КОМПАНИИ**

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

Сегодня сеть ЦТ «Молния» - это 9 магазинов в Курчатовском, Советском, Центральном, Тракторозаводском и Металлургическом районах общей торговой площадью 12 500 кв.м. Товарооборот компании в 2004 году составил 77 млн. долларов, а в 2005 году по плану превысит 120 млн. долларов.

Широкий ассортимент товаров (свыше 30 тыс. наименований), политика низких цен, большие торговые залы, современное оборудование, система самообслуживания, удобный график работы (круглосуточно) – эти преимущества ежемесячно привлекают к услугам ЦТ «Молния» 700 тыс. покупателей. Во всех Центрах торговли «Молния» действует трехступенчатая

накопительная система скидок. Все торговые предприятия оборудованы удобными автомобильными парковками.

Сегодня сотрудниками компании является 2097 человек, средний возраст – 27 лет. Все работники предприятия пользуются системой социальной поддержки (бесплатный транспорт, питание по льготным ценам, компенсация за посещение спортивных и досуговых мероприятий).

