

14 декабря 2005

«Санта Хаус»: Ахартa Retail помогает строить сеть уникального формата

Запустить первый магазин сети товаров для интерьера «Санта Хаус» помогла ERP-система Ахартa Retail, разработанная специалистами компании «КОРУС Консалтинг» для нужд розничных сетей. Совокупные инвестиции в проект по открытию первого магазина составили \$10 млн.

Запустить первый магазин сети товаров для интерьера «Санта Хаус» помогла ERP-система Ахартa Retail, разработанная специалистами компании «КОРУС Консалтинг» для нужд розничных сетей. Совокупные инвестиции в проект по открытию первого магазина составили \$10 млн.

Уникальный для российского рынка товаров для дома формат «Санта Хаус» потребовал уникального технологического решения: специалистами «КОРУС Консалтинг» была выстроена интегрированная система, основа которой – Ахартa Retail. Автоматизированы были процессы товародвижения, расчеты с поставщиками, финансы и работа распределительного центра. По мнению генерального директора «Лавенты» Тиграна Гукасяна, предложенное «КОРУС Консалтинг» решение обладает рядом преимуществ: оно в максимальной степени учитывает потребности розничных сетей, позволяет повысить контролируемость основных бизнес-процессов и, что немаловажно, способствует повышению общей капитализации компании.



Несмотря на то, что проект был запущен в апреле 2005 года, уже в мае сотрудники «Санта Хаус» смогли начать работать с каталогами товаров и поставщиков. С открытием первого магазина все системы заработали в едином режиме. Информация о товародвижении, расчетах с поставщиками и финансовых операциях «Санта Хаус» поступает в Ахартa Retail. Из учетной системы данные о расходах «подкачиваются» в систему бюджетирования, которая позволяет менеджерам магазина оперативно отслеживать затраты и сопоставлять их с бюджетными показателями с помощью план-фактного анализа.

«Самое сложное в проектах, когда информационная система создается параллельно с запуском первых объектов торговой сети – это четкая формализация бизнес-процессов и – как следствие – требований к автоматизации операций в то время как сами процессы еще не запущены, - комментирует руководитель розничного направления «КОРУС Консалтинг» Александр Рахманов. - В данном проекте очень высокий профессионализм команды проекта со стороны «Санта Хаус» и экспертиза специалистов «КОРУС Консалтинг» позволили очень четко и главное вовремя сформулировать основополагающие требования к системе. Качественная постановка задач, непосредственное участие в проекте и постоянный административный контроль за ходом проекта со стороны руководства «Санта Хаус» стали залогом успешного внедрения системы.»

Константин Юрганов, ИТ-директор «Санта Хаус» уверен, что созданная система поможет компании в осуществлении ее амбициозных планов: открыть в следующем году еще три магазина площадью по 4000 кв. м каждый, через пять лет увеличить количество магазинов до 24, а через 10 лет стать

общенациональной сетью со 150 торговыми точками и оборотом более \$2 млрд. в год.

О КОМПАНИИ

Гипермаркет товаров для дома «Санта Хаус» принадлежит петербургской компании «Лавента». «Лавента» зарегистрирована в ноябре 2004 г. специально для развития проекта «Санта Хаус». Первый магазин сети, которую в следующем году предполагается расширить до четырех торговых точек, открылся 3 декабря 2005 года. Ожидаемый поток покупателей - 45 000 ежемесячно. Ожидаемый оборот одного магазина \$12-15 млн. в год. Инвестиции в открытие первого магазина и распределительного центра составили \$10 млн.

