

19 ноября 2002

## **«Стройбаза Рыбинская» снижает закупочные издержки с помощью Microsoft Business Solutions–Ахapta**

Один из крупнейших на Северо-Западе поставщиков строительных товаров – «Стройбаза Рыбинская» и компания «КОРУС Консалтинг» заключили договор о внедрении во всех подразделениях «Рыбинской» интегрированной системы управления бизнесом Microsoft Business Solutions–Ахapta. Основной целью первой очереди проекта по внедрению системы является уменьшение издержек «Рыбинской» в оптово-закупочной деятельности.

Один из крупнейших на Северо-Западе поставщиков строительных товаров – «Стройбаза Рыбинская» и компания «КОРУС Консалтинг» заключили договор о внедрении во всех подразделениях «Рыбинской» интегрированной системы управления бизнесом Microsoft Business Solutions–Ахapta. Основной целью первой очереди проекта по внедрению системы является уменьшение издержек «Рыбинской» в оптово-закупочной деятельности.

Проект по внедрению Ахapta начался 25 сентября. В октябре специалистами «КОРУС Консалтинг» было проведено обследование бизнес-процессов компании. До июля следующего года, в рамках первой очереди проекта в системе будет создано более 50 рабочих мест. В дальнейшем предполагается



автоматизировать с помощью Ахарта также розничную составляющую бизнеса «Рыбинской». В перспективе возможно внедрение модулей CRM и Производство. Общее число рабочих мест при этом может достигнуть 200.

Первая очередь проекта предполагает переход всех оптовых складов «Рыбинской» к использованию единой информационной системы. В настоящее время склады используют собственные базы данных, что крайне затрудняет синхронизацию данных, и, соответственно, принятие руководством компании управленческих решений. Переход к использованию Ахарта позволит «Рыбинской» централизовать процессы закупки и формирования заказов на закупку, даст менеджменту возможность получать оперативную и точную информацию о текущем состоянии дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, с помощью системы будут унифицированы процедуры, связанные с товародвижением.

«Стройбаза Рыбинская» работает на рынке строительных материалов Санкт-Петербурга с 1995 г. До 1998 г. основным направлением бизнеса «Рыбинской» являлась оптовая торговля строительными материалами, однако в 2001 г. доля розничных продаж впервые превысила 50%. В настоящее время «Стройбаза Рыбинская» располагает 4 розничными торговыми центрами в Санкт-Петербурге, имеет филиал в Москве и представительство в Ростове-на-Дону. Руководство компании планирует дальнейшее увеличение розничных торговых площадей, разрабатывается программа увеличения региональных продаж. В целом, доля «Рыбинской» на рынке строительных материалов Северо-Западного региона оценивается на уровне 5%-10%, а на рынке продаж комплектующих для производства мебели – около 25%.