



# ciber

Practical **Innovation.**



## Внедрение SAP for Retail в сети гипермаркетов «Лента»

## История успеха



### Информация о сети гипермаркетов «Лента»

«Лента» – крупнейшая сеть розничной торговли, основанная в 1993 году. В настоящее время в различных регионах России работает 39 гипермаркетов сети «Лента». Из них 14 – в Санкт-Петербурге, четыре – в Новосибирске, по два магазина открыты в Нижнем Новгороде, Краснодаре и Омске, по одному торговому комплексу расположены в Астрахани, Барнауле, Великом Новгороде, Волгограде, Петрозаводске, Тольятти, Тюмени, Рязани, Набережных Челнах, Саратове, Пензе, Новороссийске, Череповце, Пскове и Ростове-на-Дону. Постоянными покупателями гипермаркетов сети «Лента» сегодня являются свыше 3 млн. человек и это число с каждым днем увеличивается. Все гипермаркеты работают 7 дней в неделю и предлагают товары не менее чем на 5% ниже среднерыночных.

Подробная информация о компании доступна на сайте [www.lenta.com](http://www.lenta.com).



Рис.1. Рост количества гипермаркетов «Лента»

«Сегодня управление всеми бизнес-процессами в «Ленте» осуществляется централизованно и поддерживается современными высокотехнологичными системами. Однако технологии не стоят на месте, и для поддержания требуемых темпов развития бизнеса, мы продолжаем внедрять новые IT-решения, которые интегрируем с функционирующей в компании системой SAP».

Всеволод Кузьмич  
Директор по IT «Лента»



### Cash&Carry для России

«Лента» начала свое развитие в 1993 году как небольшой оптовый магазин-склад, который к 2004 году вырос до сети из четырех торговых комплексов площадью от 4800 до 12000 кв.м., расположенными рядом с главными транспортными магистралями города, с более чем 1800 сотрудниками. Сеть работала в формате cash&carry, что дословно означает «заплати и забирай». Такой формат предусматривал низкие цены для покупателей при минимальных издержках на обработку товара. К 2006 году количество гипермаркетов должно было увеличиться до 12, и бурно растущей компании необходимо было обеспечить надежный информационно-технологический ландшафт для будущего развития.

### Формат торговли определяет ИТ-стратегию

По стратегическому замыслу, каждый гипермаркет «Лента» должен был представлять из себя конвейерную ленту, где все процессы четко взаимосвязаны и где нет ни одного лишнего элемента. Главная задача по развитию бизнеса состояла в том, чтобы за счет оптимизации бизнес-процессов довести продукцию до покупателя по самой низкой цене, не теряя в прибыли и не поступаясь качеством.

Однако использовавшаяся на предприятии «поскутная» информационная система не могла способствовать осуществлению данной задачи: управление товарными потоками не было интегрировано с бухгалтерским учетом, происходила частые сбои в работе, отсутствовала техническая документация. Кроме того, у менеджмента не было единого понимания развития системы. В системе управления ресурсами SAP for Retail «Лента» нашла решение, способное удовлетворить следующим стратегическим целям:

- обеспечение роста компании;
- интеграция основных бизнес-процессов компании в единую систему;
- использование международного опыта;
- уход от рисков доработанной системы;
- увеличение стоимости компании;
- успешное управление всеми гипермаркетами, 24 часа в сутки 365 дней в году.

### SAP for Retail – первый опыт в России

SAP for Retail доказала собственную эффективность успешной работой в крупнейших торговых предприятиях мира. Однако в России проект автоматизации на базе SAP for Retail такого масштаба реализовался впервые. По рекомендации SAP в качестве генподрядчика была выбрана международная компания CIBER Novasoft (название с 01.01.09 – CIBER).

За плечами CIBER – внедрение решений SAP в таких известных международных сетях, как Metro Group, Castorama, Karstadt и Spar.

С помощью компании CIBER «Лента» приобрела «ноу-хау» в области розничной торговли, предлагаемое решениями SAP, и получила колоссальную отдачу от всесторонней компетентности консультантов. Программный продукт SAP и компания CIBER в качестве консультанта оказались для компании «Лента» идеальным сочетанием.

### Высокая технологичность в полном объеме – залог успеха cash&carry

CIBER реализовала проект в полном объеме и точно в срок. Общая продолжительность составила 8 месяцев (июль 2003 – февраль 2004).

Особенностью проекта SAP for Retail для сети «Лента» был параллельный ввод в эксплуатацию нескольких модулей, что значительно ускорило время внедрения и повысило надежность тестирования всех компонентов системы во взаимодействии. В объем проекта вошла следующая функциональность:

- Управление материальными потоками и продажами.
- Бизнес-процессы розничной торговли.
- Бухгалтерский и управленческий учет.
- Управление данными о продажах.
- Оперативная логистика.
- Хранилище бизнес-информации.

Все гипермаркеты работают в единой базе данных, находящейся на главном сервере (IBM). Связь с гипермаркетами осуществляется по выделенным линиям связи.

«Успех внедрения SAP for Retail в компании «Лента», был обусловлен, прежде всего, сильной командой внедрения (как внутренней, так и внешней); активной поддержкой проекта со стороны руководства розничной сети; качественной документацией и централизованной подготовкой пользователей».

Иштван Погл  
Заместитель директора  
по IT развитию  
«Лента»

### В результате – полный контроль бизнес-процессов

Качественное внедрение системы SAP for Retail помогло решению стратегических задач компании «Лента», заключавшихся в необходимости обеспечения инфраструктуры для стремительного развития, интеграции

основных бизнес-процессов в единую систему и увеличения стоимости компании.

За счет использования современных технологий в компании «Лента» достигается экономия, которая позволяет снижать цены, не теряя в прибыли, и доводить продукцию до потребителя кратчайшим путем по доступной цене. В результате проекта были автоматизированы наиболее критичные участки: логистика, склад, финансовые подразделения. Удалось поставить под полный контроль поставки товаров и более оптимально планировать платежи.

SAP for Retail позволяет реализовать процедуру быстрого «клонирования» системы в новых торговых точках сети (например, в открытом после завершения проекта новом торговом центре «Лента» на это потребовалась всего одна неделя).

### Сотрудничество продолжается – внедрение системы управления персоналом в 2008 году

В 2006 году «Лента» приступила к выбору системы управления персоналом. По итогам проведенного службами информационных систем и HR исследования, решение SAP Human Capital Management выигрывало по функциональности и надежности интеграции среди конкурирующих решений отечественных и российских производителей. Партнером по внедрению выступила компания CIBER, обладавшая глубокой экспертизой в области решений SAP для управления кадровыми ресурсами.

«На момент продуктивного запуска в компании «Лента» было 4 гипермаркета. Я очень рад, что работа наших консультантов помогла компании «Лента» обеспечить информационную поддержку на базе SAP for Retail для быстрого развития сети. Увеличение количества гипермаркетов почти в 10 раз за последние пять лет говорит само за себя».



Александр Низник  
Генеральный директор  
CIBER Russia

### «Лента» в 2010 году

В настоящее время в различных регионах России работает 39 гипермаркетов сети «ЛЕНТА». Их постоянными покупателями сегодня являются свыше 3 млн. человек и это число с каждым днем увеличивается. В ближайших планах компании – открытие торговых комплексов в Волжском, Омске, Санкт-Петербурге и Новосибирске.

### Информация о CIBER Russia

CIBER Russia – российское подразделение международной консалтинговой компании CIBER, Inc. (NYSE: CBR). CIBER предлагает отраслевые решения по управлению предприятиями и услуги в области информационных технологий. CIBER, Inc. представлена в 19 странах мира. Офис в России был открыт в 2004 году. С тех пор российское подразделение CIBER Russia стало лидером в области внедрения систем на базе SAP и надежным партнером для компаний розничной торговли, производителей товаров массового потребления и фармацевтики, автомобилестроения и нефтегазового сектора. CIBER Russia обладает статусами SAP Gold Partner, SAP Channel Partner, SAP Services Partner и SAP Preferred Partner for Retail.

*\*При подготовке материала использованы публикации журнала «Аэрофлот» за ноябрь 2006 года.*