



**ciber**  
we deliver success



## 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 36 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 и Новороссийске. Постоянными покупателями гипермаркетов сети «Лента» сегодня являются свыше 3 млн. человек ежемесячно, и это число непрерывно растет. Все гипермаркеты работают 7 дней в неделю и предлагают товары по ценам не менее чем на 5% ниже среднерыночных.

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

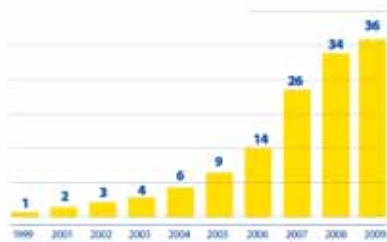


Рис.1. Рост количества гипермаркетов «Лента»

«Внедрение системы SAP for Retail позволяет экономить время. И это одно из главных ее достоинств. Время, в отличие от других ресурсов, невозвратимо. И то, что появилась возможность получать необходимую для принятия решений информацию в режиме on-line, позволяет нам оперативнее других игроков рынка реагировать на изменение ситуации в сфере ритейла».



Олег Жеребцов  
Основатель компании «Лента»

### Cash&Carry для России

«Лента» начинала 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., расположенных 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 «лоскутная» информационная система не могла способствовать осуществлению данной

задачи: управление товарными потоками не было интегрировано с бухгалтерским учетом, происходили 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 замороженной 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 реализовывался впервые. По рекомендации SAP в качестве генподрядчика была выбрана международная компания CIBER Novasoft (название с 01.01.09 - CIBER). За плечами CIBER тогда были проекты 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 нас идеальным сочетанием. Не теряя времени на длительные обсуждения, консультанты компании сразу перешли к работе и не успокоились до тех пор, пока не достигли своей цели», - комментирует **Олег Жеребцов, основатель компании «Лента».**

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

CIBER реализовала проект в полном объеме и точно в срок. Общая продолжительность составила 8 месяцев (июнь 2003 – январь 2004 гг.). 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 продажи.
- 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  
Начальник отдела  
информационных систем  
«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 2007 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.

## «Лента» в 2009 году

В настоящее время в различных регионах России работает 36 гипермаркетов сети «Лента». Их постоянными покупателями сегодня являются свыше 3 млн. человек ежемесячно, и это число непрерывно растет. В ближайших планах компании - открытие торговых комплексов в Череповце, Ростове-на-Дону, Пскове.

«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



## Информация о CIBER Russia

CIBER, Inc. (NYSE: CBR) – международная консалтинговая компания, предлагающая отраслевые решения по управлению предприятиями и услуги в области информационных технологий.

В России CIBER является 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. Компания обладает статусами SAP Channel Partner, SAP Services Partner и SAP Preferred Partner for Retail.

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

**ciber**  
we deliver success