



ciber
Practical Innovation.



Внедрение SAP for Retail в розничной сети «Ол!Гуд»

История успеха



Информация о Национальной розничной сети «Ол!Гуд» (ЗАО «Торговая Компания "Каприз-М"»)

Розничная сеть «Ол!Гуд» - первая в России торговая сеть популярного в Европе формата drogerie, созданная в 2004 году на базе торгового дома «МагДак». Концепция сети основана на возможности приобрести в одном магазине как товары по уходу за собой (косметику и парфюмерию), так и за своим домом (бытовая химия). Основные факторы успеха бизнеса — быстрое развертывание сети, широкий ассортимент товаров и постоянное наличие на прилавках не менее 98% ассортимента. В 2007 г. розничная сеть состояла более чем из 100 торговых объектов, в 2008 количество магазинов возросло до 157.

Подробная информация о компании доступна на сайте www.olgood.ru.

«Магазин у дома» в масштабах всей страны

«Ол!Гуд» — амбициозный розничный проект формата «магазин у дома», который с момента своего основания стремительно, со скоростью один магазин в неделю, захватывал новые территории и рынки. Такой рост требовал адекватной поддержки со стороны корпоративной информационной системы в плане устойчивости и масштабируемости. Исторически сложилось так, что в магазинах «Ол!Гуд» использовалось решение фирмы «1С», а в центральном офисе было установлено бизнес-приложение собственной разработки. Однако система, работающая в магазинах сети, в определенный момент перестала справляться с нагрузкой: формирование основных отчетов стало занимать слишком много времени, и поддерживать её в работоспособном состоянии было очень не просто. «Уже в момент открытия тридцатого магазина мы поняли, что если не примем необходимых мер, информационная система станет для нас основным тормозом развития», — говорит **Марина Каменская, Генеральный директор сети «Ол!Гуд»**. Зависимость от внутренней команды разработчиков также не устраивала руководство «Ол!Гуд». Поэтому решено было внедрить промышленное решение западного производства.

SAP for Retail за 3,5 месяца – миф или реальность?

Серьезным препятствием для внедрения новой системы была ярко выраженная сезонность бизнеса «Ол!Гуд». Пиковые моменты продаж — Новый год, 8 марта и 1 сентября — требовали предельного напряжения сил, и в эти периоды ключевые специалисты не могли участвовать в проекте по внедрению ERP-системы. Необходимо было найти возможность внедрить систему и обучить пользователей в период относительного затишья, то есть, с

середины марта до первого сентября, когда дети идут в школу. Удачным выходом из ситуации стал выбор преднастроенного решения novaRetail, созданного на базе платформы SAP for Retail компанией CIBER Novasoft - лидером в области внедрения SAP for Retail и партнером крупнейших розничных сетей мира и России (например, таких как Metro Group, Spar, Castorama, «Евросеть», «Лента», «Эльдорадо»).

«Приступая к выбору информационной системы, мы хорошо знали все недостатки систем российского производства и поэтому изначально ориентировались на внедрение «проверенной» западной разработки. При этом мы искали систему с успешным опытом эксплуатации в нашей стране, соответствующую нормам российского законодательства и покрывающую все основные бизнес-процессы ритейла. Кроме того, для нас принципиально было иметь возможность вести учет по российским и международным стандартам, а также формировать управленческую отчетность. И, наконец, учитывая темпы нашего роста, огромное значение при выборе имела масштабируемость системы».



Марина Каменская
Генеральный директор
«Ол!Гуд»

То, что в настройках novaRetail уже были заложены так называемые «лучшие практики» (best practice) специфических для ритейла процедур, позволяло существенно сократить сроки внедрения при высокой степени уверенности в успехе. Однако такой подход требовал от руководства компании готовности менять привычные схемы работы

и процессы обработки информации. «Поскольку для нас внедрение преднастроенного решения было единственной возможностью получить новую работоспособную систему в 2007 году, мы были готовы к изменениям», — объясняет Марина Каменская. Таким образом, ориентируясь на преднастроенное отраслевое решение, сеть «Ол!Гуд» была готова к существенным изменениям своих бизнес-процессов. В результате внедрения серьезно изменились процедуры, поддерживающие управление поставками и формирование заказов. Тем не менее, если нужно было что-либо изменить в настройках системы, изменения проводились. Основные изменения, которые были сделаны в настройках, касались налогового и бухгалтерского учета. В целом, настройки, заложенные в отраслевом решении, сыграли положительную роль и были приняты «Ол!Гуд» с коррекцией приблизительно в 2%.

Новый подход к управлению логистикой и финансами

Проект внедрения SAP for Retail стартовал 16 апреля и был реализован в рекордно короткие сроки: через три с половиной месяца — с 1 августа 2008 года — компания «Ол!Гуд» начала продуктивную эксплуатацию новой ERP-системы. Объем проекта включил следующие бизнес-процессы:

- Управление материальными потоками и продажи:
 - Закупки, ГТД
 - Процессы логистической цепочки
 - Стратегические продажи: ассортимент, ценообразование, рекламные мероприятия и т.д.
 - Розничные и оптовые продажи
 - Стандартная отчетность и отчеты, созданные с учетом требований компании
- Бухгалтерский и налоговый учет:
 - Главная книга по РСБУ и МСБУ
 - Кредиторская и дебиторская задолженности
 - Учет основных средств
 - Банковское дело
 - Планирование
 - Управление наличными средствами
 - Стандартные выходные документы
 - Стандартная отчетность
 - Налоговая отчетность
- Управленческая отчетность:
 - Отчетность МВЗ и МВП
 - Внутренние заказы
 - Стандартная отчетность, включая российский Add-On

Важно, что переход на платформу SAP удалось осуществить в штатном режиме. «Процесс внедрения не оказал негативного влияния на работу сети, — подчеркивает Директор по организационным вопросам «Ол!Гуд» Сергей Бишир, — не было ни одного дня простоя из-за отсутствия товара или каких-либо других причин ни в Москве, ни в регионах».

В результате – Prêt-à-Porter вместо Haute Couture

Успешный проект внедрения SAP, осуществленный компанией CIBER, дал

розничной сети «Ол!Гуд» информационную систему управления, покрывающую все требуемые бизнес-процессы, отвечающую стратегическим задачам развития и помогающую в ежедневной оперативной деятельности. Среди наиболее значительных результатов проекта руководство «Ол!Гуд» отмечает следующие:

- Определены бизнес-процессы компании, основанные на практике лучших мировых решений.
- Правильно работающая ERP-система полностью покрывает все требования «Ол!Гуд» в отношении бизнеса.
- Последовательно интегрированные бизнес-данные.
- Автоматизированные бизнес-операции.
- Эффективная и надежная управленческая отчетность.

«Сейчас можно с уверенностью говорить о том, что владеть стандартным решением выгоднее, чем поддерживать и развивать собственную разработку.

Мы экономим существенные средства за счет того, что нет необходимости содержать собственный штат программистов. Кроме того, решение SAP содержит инструменты, позволяющие значительно сократить время, которое требуется на коррекцию системы в соответствии с изменениями внешней среды, — и это тоже важный показатель. Мы не отказались полностью от собственных разработок, но те задачи, которые целесообразно решать стандартными средствами, реализуем настройками отраслевого решения».

Сергей Бишир
Директор по организационным
вопросам «Ол!Гуд»

Проанализировав практический опыт эксплуатации, руководство компании «Ол!Гуд» получило возможность сформировать взвешенный подход к дальнейшему развитию системы в соответствии со стратегическими бизнес-задачами. Опыт работы системы позволил руководству «Ол!Гуд» сформировать новые требования к оптимизации процессов управления. У ключевых пользователей возникли новые потребности и предложения по развитию функциональных возможностей решения. В планах компании по автоматизации – внедрение систем поддержки задач категорического менеджмента и прогнозирования спроса.

Путь новых открытий

Стратегическое развитие «Ол!Гуд» предусматривает сохранение темпов роста. Опираясь на надежное решение novaRetail на базе SAP for Retail, «Ол!Гуд» может сосредоточиться на достижении своих стратегических целей по расширению сети.

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 Channel Partner, SAP Services Partner и SAP Preferred Partner for Retail.

*При подготовке материала использованы публикации Intelligent Enterprise за июнь 2008 г. и презентация «Ол!Гуд» на «Индустриальном Форуме SAP» в 2007 г.

ciber
Practical Innovation.