



## «Утконос» – пример реализации оригинальной бизнес-идеи стандартными средствами SAP».

Василий Павлович Кулик, руководитель департамента информационных технологий ЗАО «Новый Импульс».

### КРАТКИЙ ОБЗОР

#### Название компании

ЗАО «Новый Импульс»

#### Местоположение

Россия, г. Москва

#### Отрасль

Розничная торговля

#### Продукты/услуги

Розничная торговая система «Утконос»

#### Интернет адрес

[www.utkonos.ru](http://www.utkonos.ru)

#### Используемые решения

- Решение SAP «Управление ресурсами предприятия» (mySAP ERP): Финансы (FI), Контроллинг (CO), Управление материальными потоками (MM), SD (Сбыт), Управление складом (WM), Планирование производства (PP), Управление проектами (PS), Управление персоналом (HR)
- Компоненты платформы SAP NetWeaver: SAP NetWeaver Exchange Infrastructure, SAP Solution Manager, SAP NetWeaver Application Service

#### Цели проекта

- С помощью решения SAP создать розничную торговую сеть нового типа, имеющую значительные конкурентные преимущества.
- Завоевать значительную часть рынка сбыта за счет низкого уровня затрат.

#### Особенности внедрения

Проект, объединивший передовые достижения в области высоких технологий

#### Результаты внедрения

- Количество пользователей – 100
- Номенклатура товарных позиций в системе 100 000 (проектная мощность 1 000 000)
- Количество ежедневно обрабатываемых заказов – 10 000 (проектная мощность 120 000)
- Число магазинов сети – 150 (к концу 2007 года вырастет до 400)

## «Утконос»

«Утконос» – уникальный проект компании «Новый Импульс», сочетающий в себе оригинальную идею владельца бизнеса, высокие технологии, лучшие мировые практики и решения SAP. «Утконос» – это торговая система, не имеющая аналогов в России. На сегодняшний день услуги «Утконоса» пользуются более 150 000 жителей Москвы и Московской области. Удобство, простота использования, возможность экономить деньги и время – вот что привлекает покупателей в системе «Утконос». Об основных этапах реализации инновационного проекта, о месте и роли решений SAP в этом процессе, мы расскажем в нашей истории успеха.





**Василий Павлович Кулик,**  
руководитель департамента информационных технологий ЗАО «Новый Импульс».

### **Что такое «Утконос»**

Каждый из 150 «Утконосов» – это небольшой магазин, состоящий из трех секций: приема заказов, выдачи заказов и «дискаунтера» (зала с небольшим количеством товаров первой необходимости, которые можно купить прямо сейчас). Покупатель во время первого посещения магазина получает карту с персональным номером для оформления всех последующих заказов. Оформить заказ можно несколькими способами – через терминал в магазине, через call-центр или через Интернет. Затем происходит самое важное – сформированный покупателем заказ поступает на обработку в уникальную и мощную информационную систему, построенную на базе SAP-технологий. Заказ вносится в единую базу данных и отправляется в распределительный центр, где происходит его комплектование. Каждый комплектовщик оснащен портативным компьютером под названием УТК – универсальный терминал комплектовщика – отсюда, кстати, и название сети «Утконос». С помощью этого устройства, интегрированного с SAP-системой, осуществляется управление процессом комплектования заказа – на УТК приходит задание на комплектование, в котором хранится точная информация о товарах и их расположении на складе. После того, как заказ собран и упакован в специальный контейнер, он доставляется автомобилем в тот магазин, который выбрал покупатель. Покупатель может прийти и забрать свой заказ в любое удобное для себя время. Так работает система «Утконос».

### **Родина «Утконоса»**

Идея «Утконоса» появилась на свет в 1999 году на волне бума высоких технологий как идея интернет-магазина. А в 2000 году была создана фирма «Новый Импульс», десять сотрудников которой занялись воплощением этой идеи в жизнь. Город Зеленоград всегда являлся «полем экспериментов» для Москвы, где тестировались многие городские инновации на основе современных технологий. Поэтому первый распределительный склад и первые магазины «Утконоса» появились именно там. В Зеленограде первоначальная идея трансформировалась и приняла тот вид, который имеет система «Утконос» сегодня.

### **«Утконос» – пример реализации оригинальной бизнес-идеи стандартными средствами SAP».**

Василий Павлович Кулик, руководитель департамента информационных технологий ЗАО «Новый Импульс».

Но перед этим команде «Нового Импульса» предстояло решить немало задач. Уже на этапе теоретического проектирования стало очевидно, что будущая система должна обладать высокой степенью автоматизации. Исходя из этого, было два пути решения задачи в области программирования – либо все писать самим, либо взять что-то за основу. Достаточно быстро команда пришла к решению использовать в качестве основы стабильную, функционирующую и надежную систему, в которую уже заложено 90% того, что нужно. Важным требованием к будущей системе должна была стать ее гибкость, которая позволила бы реализовать «уникальность» идеи на основе имеющейся стандартной функциональности. Так, после тщательного анализа возможностей решений SAP, был сделан выбор в пользу системы SAP R/3.

Вот что рассказывает Шишков Сергей Федорович, заместитель генерального директора ЗАО «Новый Импульс» о начале проекта по внедрению системы SAP: «Когда мы начали создавать систему, у нас не было окончательного понимания, какой должна быть система. Проект носил инновационный характер. Сделали прототип – оказалось, что бизнес-идея населением востребована, но архитектурно система должна быть другой. Понимание непрерывно росло по мере погружения в проект. Практика показала, что лучше и надежнее работали решения, опирающиеся на технологии SAP. Поэтому можно сказать что опыт и технологии SAP сами подсказали, как выстроить бизнес-процессы».



**Шишков Сергей Федорович,**  
заместитель генерального директора  
ЗАО «Новый Импульс».

Высокая планка, которую поставили перед собой менеджеры компании, потребовала два года на разработку логистической цепочки, создание прототипа информационной системы, проектирование оборудования для проекта. Еще одно изобретение команды – создание уникальной схемы продаж «распределительный центр – комплектация – доставка». Она предполагает наличие одного большого склада на магазины сразу нескольких районов, что существенно уменьшает издержки в сравнении с конкурентами. Такая схема стала возможна благодаря созданию единого информационного пространства между магазинами и складами и внедрению автоматизированной системы логистики на базе решений SAP.

Следует отметить, что в начале было много сомнений – «примут» ли новую систему покупатели – заходят ли пользоваться экраном (touch-screen) для ввода заказа, будут ли покупать товар, который нельзя потрогать руками. Инновационный характер проекта не позволял команде быть абсолютно уверенной в успехе нового бизнеса. Но оказалось, что население достаточно быстро освоило предложенные технологические новинки и оценило преимущества системы заказов. Что касается эффективности бизнеса, то оценка экономических показателей позволила сделать вывод – в системе «Утконос» бизнес-процессы организованы более эффективно, чем в традиционной розничной сети.

В Зеленограде компания «Новый импульс» получила колоссальный опыт, который позволил оптимизировать работу системы приема заказов, наладить обратную связь с покупателями, отработать схемы доставки заказов из распределительного центра в магазины. А главное – сформировалась уникальная команда, полностью готовая развивать проект и экспортировать его в Москву. В 2004 году началось строительство распределительного центра «Утконос» в Южном Бутове. Параллельно этому стартовал проект по внедрению системы mySAP.com.

### **Решения SAP – поддержка инноваций**

«Утконос» – пример реализации оригинальной бизнес-идеи стандартными средствами SAP» – так считает Василий Павлович Кулик, руководитель департамента информационных технологий ЗАО «Новый Импульс».

Действительно, процессы закупки, хранения, продажи, бухгалтерский учет – все это организовано в «Утконосе» на основе стандартной функциональности решений SAP. По характеру бизнес-процессы «Утконоса» ближе к оптовой торговле, уникальность заключается в больших объемах заказов и высокой скорости их обработки. Для «поддержки» этой уникальности потребовалось полностью автоматизировать процесс обработки заказов. В компании «Утконос» нет отдела сбыта, нет операторов. Все выполняет система, которая поддерживается 4 программистами. Поэтому команде по внедрению пришлось дополнить решение SAP «Управление складом» (SAP Warehouse Management) несколькими собственными разработками, которые создают последовательность необходимых документов для выполнения процесса и компенсируют отсутствие операторов. Ежедневно системой «Утконос» обрабатывается до 10 000 заказов. Успешно решена задача транспортной оптимизации – система позволяет разработать оптимальные маршруты движения для почти 100 автомобилей, осуществляющих доставку заказов из распределительного центра в 150 магазинов сети.

**«Когда мы начали создавать систему, у нас не было окончательного понимания, какой должна быть система. Проект носил инновационный характер. Практика показала, что лучше и надежнее работали решения, опирающиеся на технологии SAP. Поэтому можно сказать, что опыт и технологии SAP сами подсказали, как выстроить бизнес-процессы».**

Шишков Сергей Федорович, заместитель генерального директора  
ЗАО «Новый Импульс».

[www.sap.ru](http://www.sap.ru)

**ООО «САП СНГ»**

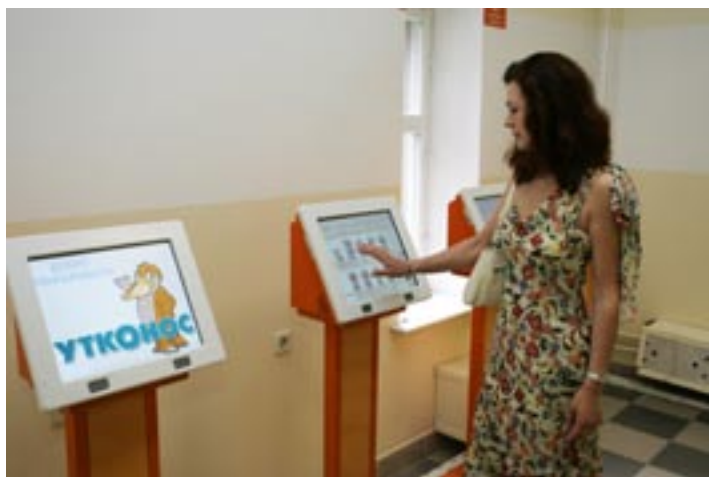
115054, Москва, Космодамианская наб., 52/2.

Телефон: +7 (495) 755-9800.

Факс: +7 (495) 755-9801.

E-mail: [info.cis@sap.com](mailto:info.cis@sap.com)

В настоящее время сеть «Утконос» продолжает активно развиваться, оставаясь пока еще инвестиционным проектом. Рентабельность бизнеса, по словам руководства, можно будет оценить тогда, когда будут открыты все запланированные магазины. В планах компании увеличить число магазинов до 400 к концу 2007 года. На сегодня по всем открытым магазинам уже достигнуты плановые показатели. «Утконос» – это прибыльный, быстро растущий бизнес, заложить основы которого и обеспечить поддержку помогают решения SAP.



**ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ**

Мы готовы ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут Вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Позвоните нам прямо сегодня, чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Телефон для контактов: **8 800 200 9777**  
(звонок по России бесплатный).

Подробную информацию на русском языке о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: [www.sap.ru](http://www.sap.ru), где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них!

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу: [www.sap.ru/company/digest/](http://www.sap.ru/company/digest/), и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.