

История успеха



«Дальнейшее совершенствование системы управления на базе решений SAP позволит существенно повысить эффективность управления объектами торговой недвижимости и будет способствовать оптимизации складских запасов в корпоративном масштабе.»

Сергей Дмитриев, директор Управления информационных технологий ТД «КОПЕЙКА».

КРАТКИЙ ОБЗОР

Название компании

ТД «КОПЕЙКА»

Местоположение

Россия

Отрасль

Розничная торговля

Продукты/услуги

Национальная торговая сеть формата «дискаунтер»

Интернет-адрес

www.kopeyka.ru

Используемые решения

Решение «Управление современным предприятием» (mySAP Business Suite)

Цели проекта

- Управление универсамами из центрального офиса в режиме реального времени
- Централизованный сбор заказов и консолидация закупок
- Эффективное управление оборотными активами
- Оперативное проведение единой ценовой политики
- Использование максимально эффективных инструментов полного контроля над деятельностью каждого универсама
- Однократный ввод информации в систему
- Унификация технических и технологических решений
- Неограниченное распространение применяемых технологий в рамках предприятия

Результаты внедрения

- На 12% выросла производительность труда работников, занятых в управлении компанией и на учетных операциях;
- В 2 раза сократились трудозатраты на открытие новых магазинов в части информационных технологий;
- В 10 раз сократилось количество простоев и потерь рабочего времени, вызванного нестабильностью системы и ошибками в программном обеспечении;
- На 15% сократились ручные операции в бухгалтерском учете;
- В 5 раз снизился трафик, генерируемый информационной системой при работе с удаленными подразделениями, что позволило включить дополнительные сервисы без увеличения затрат на телекоммуникации.

Торговый Дом «КОПЕЙКА»

Начав свою деятельность в 1998 году, Торговый Дом «КОПЕЙКА» стал одной из самых быстрорастущих национальных сетей формата «дискаунтер» в России. Выручка компании по итогам 2005 г. составила 574.8 миллиона долларов США (net), а число магазинов было увеличено практически в два раза, и еще раз удвоено уже за первые 7 месяцев 2006 года. Что способствует такому бурному росту компании? Это и агрессивная маркетинговая политика, и отлаженная система логистики, и грамотно замотивированный персонал, и правильный выбор целевой аудитории. Еще одним существенным фактором успешного развития «КОПЕЙКИ» стало создание единой корпоративной информационной системы на основе решений SAP. В этом году «КОПЕЙКА» значительно расширила географию использования комплекса решений «Управление современным предприятием» (mySAP Business Suite): по данным на декабрь 2006 года – 297 магазинов работают в системе SAP.





**Сергей Дмитриев, директор
Управления информационных технологий
ТД «КОПЕЙКА».**

SAP «КОПЕЙКУ» бережет

История развития розничной сети «КОПЕЙКА» и создание единой корпоративной информационной системы управления неразрывно связаны друг с другом. В 2000 году руководство молодой компании «Торговый Дом «КОПЕЙКА» сделало выбор в пользу решения SAP для розничной торговли (SAP for Retail). Изначально ориентируясь на передовой отечественный и зарубежный опыт в отрасли и современные информационные технологии, руководство заняло активную позицию в процессе реализации проекта.

На момент внедрения решения SAP в компании использовались программные разработки для управления отдельными бизнес-процессами. Целью внедрения решения SAP было создание единой корпоративной информационной системы, связывающей центральный офис с территориально удаленными подразделениями компании (универсами, распределительными центрами) и обеспечивающей оперативную работу в режиме реального времени. В качестве результатов были запланированы повышение эффективности деятельности компании и обеспечение её стабильного роста. До начала проекта были сформулированы основные требования, с учетом которых была построена будущая информационная система:

- управление универсами из центрального офиса в реальном масштабе времени;
- централизованный сбор заказов и консолидация закупок;
- эффективное управление оборотными активами;
- оперативное проведение единой ценовой политики;
- наличие максимально эффективных инструментов полного контроля над деятельностью каждого универсама;
- однократный ввод информации в систему;
- унификация технических и технологических решений;
- неограниченное распространение применяемых технологий в рамках предприятия.

Внедрение решения SAP выполнялось в соответствии с методологией Accelerated SAP (ASAP), предусматривающей последовательное выполнение этапов проекта и активное вовлечение в работу сотрудников компании. Основной объем работ по проекту был выполнен силами специалистов Торгового Дома «КОПЕЙКА». Внешние консультанты (компания Bearing Point) привлекались для подготовки проектной группы, для аудита стратегических решений и точечного консалтинга. Преимущества методологии Accelerated SAP, высокая заинтересованность руководства в проекте и слаженная работа проектной команды и консультантов позволили компании максимально эффективно использовать функциональность решения SAP и запустить в мае 2002 года новую систему в эксплуатацию с наименьшими затратами и без потери качества. Почти 300 предварительно обученных сотрудников компании приступили к работе в системе.

Внедрение решения SAP для розничной торговли (SAP for Retail) в ОАО «Торговый Дом «КОПЕЙКА» позволило добиться следующих результатов:

- на 12% выросла производительность труда работников, занятых в управлении компанией и на учетных операциях;
- в 2 раза сократились трудозатраты на открытие новых магазинов в части информационных технологий;
- в 10 раз сократилось количество простоев и потерь рабочего времени, вызванного нестабильностью системы и ошибками в программном обеспечении;
- на 15% сократились ручные операции в бухгалтерском учете;
- в 5 раз снизился трафик, генерируемый информационной системой при работе с удаленными подразделениями, что позволило включить дополнительные сервисы без увеличения затрат на телекоммуникации.

Близко всем, выгодно каждому

Создание единой информационной системы в торговой сети «КОПЕЙКА» позволило не только добиться повышения эффективности деятельности, но и заложить основу для реализации новых стратегических инициатив компании. Одной из таких инициатив является развитие программы франчайзинга, направленной на расширение присутствия «КОПЕЙКИ» в регионах России.

«КОПЕЙКА» предлагает франчайзинг бизнес-формата. Помимо права использования фирменного стиля и обеспечения поставки всего ассортимента товаров, программа предоставляет франчайзи современные, проверенные технологии торговли, логистики, управления бизнес-процессами, а также право на использование ресурсов информационной системы на базе решений SAP, объединяющей все универсамы сети «КОПЕЙКА». Данная система позволяет управлять товарными запасами универсама франчайзи, проводить аналитику и отчетность по товародвижению. В результате использования системы франчайзи получает современный и удобный инструмент управления бизнесом.

«Дальнейшее совершенствование системы управления на базе решений SAP позволит существенно повысить эффективность управления объектами торговой недвижимости и будет способствовать оптимизации складских запасов в корпоративном масштабе. Станет более совершенной методика стратегического планирования ассортимента, а также управления категориями скоропортящихся и сезонных товаров».

Сергей Дмитриев, директор Управления информационных технологий ТД «КОПЕЙКА».

Франчайзинговая сеть «КОПЕЙКИ» растет быстрыми темпами. Операции сети «КОПЕЙКА» распространяются на 26 регионов России, на территории которых проживает 34% населения РФ и формируется 44% оборота розничной торговли продовольственными товарами.

В перспективе в Торговом Доме «КОПЕЙКА» будут продолжены работы в направлении дальнейшего развития корпоративной системы управления на базе решений SAP.



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



ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Эксперты SAP 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, где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них!

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