

# Итоги внедрения в ГК "Толедо". Профиль: Электротехника



## Факты о компании:

- 25 лет на рынке
- Лидер приволжского федерального округа по поставкам электротехнической продукции
- 100 000 SKU в 80 номенклатурных группах
- Складской комплекс более 30 000 кв.м
- 600 сотрудников в 9 регионах
- 300 постоянных поставщиков

## Показатели компании до внедрения (2017 год)

- Оборачиваемость 45-50 дней
- Дефицит по товарам класса А более 4%
- 70 000 SKU
- 21 менеджер в отделе закупок
- Управление запасами в ERP 1С с помощью логики и формул разработанных самостоятельно

## Предпосылки внедрения

Собственниками компании было поставлено несколько задач:

- Увеличение объема закупок по ассортименту, количеству артикулов, количеству поставщиков.
- Улучшение оборачиваемости и сокращение дефицита.
- Снижение операционных расходов на отдел закупок.

Рассматривалось два варианта решения этих задач - дополнительно нанимать сотрудников в штат, либо оптимизировать деятельность с помощью специализированного ПО. Поскольку в компании был достаточно высокий уровень управления товарными запасами, то было принято решение сделать акцент на автоматизацию и оптимизацию.

"Управлению товарным запасами мы всегда уделяли достаточно много внимания и были довольны показателями. Около 7 лет потратили, чтобы выстроить эффективную систему, учились на собственных ошибках, вывели собственную формулу, которая нас устраивала по всем классам товаров. У нас была хорошая оборачиваемость, минимум дефицита, все показатели работали хорошо. Но в связи с ростом компании и новыми задачами увеличивался объем закупок, количество артикулов, количество поставщиков, стало много ручной работы. В итоге было принято решение о внедрении специализированного ПО. К выбору подошли серьезно - взяли отдельного человека, который занялся поиском и анализом решений, а в дальнейшем и проектом по внедрению. Было проанализировано 7 решений по 16 показателям. И итоге остановились на Forecast NOW!" - рассказал Любимов Игорь, ГК "Толедо".

Основными критериями, по которым выбирали систему были:

- **Наличие выбора оптимального прогноза с возможностью самостоятельной установки уровня сервиса.** В компании используются различные показатели (дефицит, оборачиваемость, уровень сервиса) по разным группам товаров.
- **Оценка точности прогнозирования (значение вероятности прогноза).** Необходимо понимать, с какой вероятностью будет тот или иной спрос на заданном периоде.
- **Формирование заказов без участия пользователей.** В компании планировали минимизировать участие людей в процессе формирования заказов.
- **Прогнозирование промо-акций.**
- **Учет минимальных и максимальных сумм, веса, габаритов заказов.** Система должна была уметь учитывать транспортные ограничения.



## Внедрение и использование

Как отметили в компании процесс начала использования Forecast NOW! прошел довольно гладко. Хотя сотрудникам отдела закупок была поставлена задача в обязательном порядке делать расчеты в новой системе, отторжения к программе не было, а скорее наоборот, они довольно быстро в ней разобрались и отметили понятный интерфейс.

Первый этап внедрения занял около 3-х месяцев. Параллельно с интеграцией с 1С началось тестирование заказов поставщикам через Forecast NOW! Пользователи сравнивали заказы, которые предлагала сделать система Forecast NOW! и те, которые были рассчитаны по собственной методике компании. Когда цифры не сходились, приходилось более детально анализировать позиции и принимать решение вручную. По мере того, как доверие к расчетам, выполненным системой росло, все больше заказов формировалось с помощью новой системы.

"Нас настораживало, когда цифры сильно различались. Это означало, что кто-то рассчитывает неправильно. Приходилось поднимать попозиционный отчет, изучать его и самостоятельно принимать решения. Здесь нужно отдать должное Forecast NOW!, мы находили ошибки у себя, в своих расчетах, в своих классификациях. Но также мы находили некоторое несоответствие логики и у Forecast NOW!, давали свои рекомендации, которые после анализа вносились разработчиками в программу" - поделился Игорь Любимов, ГК "Толедо"

### Некоторые факты о внедрении:

- 3 месяца заняла настройка программы и анализ корректности по выгрузке данных из ERP. Параллельно тестировались заказы поставщикам
- Адаптация персонала по работе с новой системой прошла достаточно просто по причине высокого уровня автоматизации программы. Данные по заказам в текущем расписании поставок формируются автоматически и переносятся в 1С.
- Через 6 месяцев 85% заказов поставщику формировалось в Forecast NOW!.
- Проектом внедрения новой системы занимался всего один сотрудник, привлекая ресурсы только IT отдела (интеграция с 1С) и отдела закупок (тестирование).

## Показатели компании после внедрения (через 2 года использования)

- Оборачиваемость улучшилась на 40%, до 27-35 дней



- Дефицит сократился более, чем в 2 раза, до 1,4-1,7%



- При увеличении количества поставщиков с 240 до 300, увеличении количества SKU с 70 тыс. до 100 тыс., увеличении оборота на 50% количество менеджеров отдела закупок сократили с 21 до 17 человек.

По отзывам сотрудников, Forecast NOW! стал для них очень полезным инструментом, который помогает с высокой точностью рассчитывать товарные запасы, позволяет автоматизировать множество рутинных задачи и налаживает взаимодействие между людьми и процессами.

Выступление Игоря Любимова, ГК Толедо, с кейсом о внедрении Forecast NOW! на конференции "Логист.ру/2010"