



Studiu de caz



Daniel Gross,
Director Financiar-Administrativ
miniMAX DISCOUNT

Domeniul de aplicare

Retail: lanț național de magazine de tip discounter

miniMAX DISCOUNT

Este o companie românească înființată în București cu scopul dezvoltării unei rețele de magazine de tip discounter, de dimensiuni medii în orașele mai mici din România.

Întreaga activitate a magazinelor este coordonată și gestionată de centrul logistic miniMAX DISCOUNT, amplasat pe o suprafață de 10.000 mp în București. Aici au loc toate livrările de marfă din țară, de unde flota de transport proprie miniMAX DISCOUNT distribuie apoi zilnic necesarul fiecărui magazin. Tot aici sunt amplasate și birourile centrale, cu rol de reprezentare și punct de legătura între filiale.

Module și funcționalități Socrate+ utilizate

Socrate+ gestionează toată activitatea: de la necesarul de aprovizionat, comenzi furnizori, recepții, gestiune stocuri și depozite, dispecerizare către magazine și vânzare în magazin, control financiar prin modulele de trezorerie (încasări, plăți), până la contabilitate, mijloace fixe, salarii și analize decizionale.

Cum poți, cu un mini efort, să ai rezultate la MAX.

Magazinele miniMAX DISCOUNT pot oferi produse la cele mai mici prețuri, doar folosind sistemul integrat de gestiune Socrate+.

Când mai multe magazine sunt aprovizionate simultan dintr-un singur depozit, când în fiecare dintre aceste magazine lucrează nu mai mult de 25 de oameni, când mii și zeci de mii de produse vândute într-o singură zi sunt contabilizate într-un sediu central, când toate acestea chiar se întâmplă, înseamnă că există un sistem informatic bine pus la punct. Și că altfel nu se poate. Sistemul folosit astăzi de către lanțul de magazine miniMAX DISCOUNT, sistemul care îi aduce avantajul competitiv al prețurilor (cele mai) mici, datorită unor costuri de operare reduse, este Socrate+.

socrate⁺

Fii înțelept! N-ai de ales!

www.bitsoftware.ro



miniMAX DISCOUNT este un lanț de magazine, de tip discounter, care distribuie bunuri de larg consum alimentare și nealimentare, aparținând acum grupului Mercadia Holland BV. A fost înființat în 2003 de un grup de investitori austrieci și germani, cu multă experiență în discount, care au lucrat pentru un mare grup german de retail, bine reprezentat azi și în piața românească. După 7 ani de la înființare miniMAX numără în prezent 37 de magazine în localități cu peste 10 000 de locuitori de pe întreg teritoriul țării. Stadiul final al rețelei vizează deschiderea a peste 100 de magazine, fiecare magazin cu o suprafață medie de vânzare de 750mp.

Prețul mic cu cheltuială minimă se ține

Magazinele de tip DISCOUNT sunt caracterizate prin existența unui sortiment relativ redus pe categorii de produse: un produs foarte ieftin, unul mediu și unul "premium" și astfel, pentru că nu există concurență "la raft", furnizorii de produse pot aduce volume mari de mărfuri, la prețuri mici. Totul este simplu și centralizat. În magazinele miniMAX DISCOUNT lucrează maxim 25 de oameni, care trebuie să respecte doar câteva reguli simple: curățenie, marfa bine pusă pe raft și clienți mulțumiți. În magazin se face doar vânzare. Tot ce înseamnă management, gestiune contabilă etc, se face la sediul central. Dar o firmă cu un asemenea specific de activitate și cu o astfel de organizare nu poate funcționa fără un sistem informatic integrat, prin care să-și poată gestiona activitatea, atât la nivel operațional cât și strategic.

"Avem azi în jur de 350 furnizori, 60-70 de livrări pe zi la sediul central, 30-35 livrări la magazine și o medie zilnică de circa 30000 de clienți, precizează Daniel Gross, Director Financiar-Administrativ la miniMAX DISCOUNT. Apoi avem inventare, cu peste 3000 de articole active în sistem, care trebuie urmărite, gestionate, verificate, în total un volum de documente de aproximativ 3000 de intrări și 40000 de ieșiri pe zi. În esență, nu se pot face toate acestea fără un sistem ERP."

Un pilot pentru liniștea lansării

Pentru a susține rețeaua de magazine, miniMAX DISCOUNT a decis să utilizeze un instrument software stabil și puternic, de gestiune a întregii activități, capabil să ofere transparență și vizibilitate asupra proceselor pe care le modelează și să furnizeze analize pertinente și în timp real. În octombrie 2003 a început un proiect pilot, de analiză și implementare a ERP-ului Socrate+, de la BITSoftware. În ianuarie 2004, concluzia beneficiarului a fost că sistemul răspunde clar cerințelor sale. La sfârșitul lui 2004 a fost finalizată implementarea la depozit, iar din martie 2005, înainte de deschiderea primului magazin, s-a început efectiv lucrul cu Socrate+.

"Am făcut proiectul pilot la început, ca să vedem ce poate Socrate+, la un cost convenabil. Am vrut să vedem cum ni se potrivește sistemul și am inclus în pilot și un POS și o imprimantă pentru a testa funcționalitatea și în magazin, am luat fluxul de documente și l-am trecut prin sistem. Dar cel mai important a fost că ne-am înțeles foarte bine cu oamenii de la BITSoftware care au făcut pilotul. Dacă n-ar fi mers, am fi căutat altceva", își amintește Daniel Gross.

Astăzi cu Socrate+ sunt gestionate toate cele 37 de magazine, sediul central și centrul logistic din București, iar efortul de deschidere al noilor magazine este minim (din punct de vedere al implementării sistemului integrat în magazinele nou deschise).

Putem să facem totul!

La nivel operațional, Socrate+ gestionează toată activitatea de la miniMAX DISCOUNT: de la necesarul de aprovizionat, comenzi furnizori, recepții, gestiune stocuri și depozite, dispecerizare către magazine și vânzare, control financiar prin modulele de trezorerie (încasări, plăți), până la contabilitate, mijloace fixe și salarii. Livrările de la furnizori se realizează exclusiv prin centrul logistic din București. Comenzile magazinelor sunt prelucrate "la centru" și fiecare primește exact cantitatea comandată. Apoi, vânzarea în magazin se face cu ajutorul a 8 POS-uri Wincor Nixdorf, în fiecare magazin. Socrate+ este integrat în partea de front-office cu POS-urile. Informațiile sunt transmise între sediul central și magazine și invers prin replicare, printr-o rețea de comunicație VPN. Utilizatorii "cheie" ai sistemului Socrate+ sunt acum 114: achizitori, operatori de transfer marfă, cei ce lucrează la contabilitate, facturare, încasări, plăți, mijloace fixe, salarii. Și, desigur, și managerii. Pentru analiza datelor se folosesc atât rapoartele standard din Socrate+, cât și rapoarte specifice activității din retail, dezvoltate atât cu ajutorul tehnologiei OLAP, cât și cu Reporting Services. La acestea, se adaugă Oracle BI, furnizat tot de BITSsoftware, în calitate de partener Oracle România.

Căile încurcate ale documentelor sunt mult simplificate

Daniel Gross detaliază: "Aici, la sediul central, avem bazele de date, avem serverele principale. Cei de la achiziții stabilesc sortimente, prețuri, gramaje etc., deci mare parte din datele sistemului vin dinspre acest departament. Apoi, marfa intră în depozit, unde avem câteva computere, legate cu serverele de aici. La fiecare magazin, există un PC de comunicare care preia datele. Așadar, de la POS-uri informația pleacă la server, de la server la serverul de transmisie, prin care se aduce aici, în sediul central, tot ce înseamnă vânzare, comenzi, inventare, absolut tot. De aici, noi trimitem către ei încărcările de gestiune, modificările de prețuri, etichetele - care se comandă tot centralizat. De la magazine ne vin comenzile de marfă, se descarcă în sistem și se replică la sediu. În magazine nu se operează nimic, numai se vinde," precizează Daniel Gross.

Comenzile emise la sediul central sunt transmise către furnizor. La sediu sunt realizate NIR-uri și alte documente, iar cei din depozit fac doar recepția, vizează, ștampilează și arhivează documentele. Apoi, tot ce înseamnă intrări-ieșiri d.p.d.v. contabil, salarii, gestiune de stocuri etc., toate documentele se operează la sediul central. "Sistemul are toate modulele posibile. Iar în depozit, am dezvoltat cu BITSsoftware un sistem logistic prin care putem urmări marfa în cadrul depozitului și nu este vorba doar despre recepție și livrare, ci și de urmărirea așezării mărfii, avem inventare pe zone, pe categorii de produse, astfel încât putem face inventare parțiale, evaluări ale anumitor zone de depozit, știm întotdeauna unde este marfa", mai precizează Daniel Gross.

Avantajele utilizării Socrate+

- Acest instrument software stabil și puternic, capabil să ofere transparență și vizibilitate și să furnizeze analize pertinente și în timp real, susține activitatea rețelei miniMAX DISCOUNT
- Sistemul aduce lanțului de magazine avantajul competitiv al prețurilor (cele mai) mici, datorită unor costuri de operare reduse (gestiunea centralizată a punctelor de lucru permite reduceri de costuri)
- Sistemul este "prietenos" cu utilizatorul, are o prezentare grafică bună și "instrumente extraordinare de analiză, foarte bune și foarte multe"
- Informațiile sunt foarte ușor de accesat: "Am foarte repede informația de care am nevoie"



Analiză clară, pe loc

Sistemul implementat de BITSoftware este prietenos cu utilizatorul, are o prezentare grafică bună și "instrumente extraordinare de analiză, foarte bune și foarte multe", după cum spune Daniel Gross. Pe lângă Socrate+, BITSoftware a mai oferit clientului său și instrumente de analiză și vizualizare a datelor, cu informații foarte ușor de accesat. "Acum, am foarte repede informația de care am nevoie. Cu instrumentele de BI putem interoga sistemul, putem controla foarte bine ce fac ceilalți, într-un timp extrem de scurt - ceea ce face o mare diferență față de rapoartele standard - poți să vezi rapid lucruri pe care altfel le-ai putea vedea numai dintr-un număr mare de rapoarte și câmpuri. Poți să aranjezi și să vizualizezi datele mai ușor", afirmă mulțumit Daniel Gross. În plus, poți să aduci informațiile și să le pui una lângă alta, în diverse forme, să le compari, să faci procente și multe altele.

Încadrarea eficientă în costuri, indiferent de ritmul dezvoltării

"Cu acest sistem, avem o imagine de ansamblu asupra mărfii și, până acum, nu am avut în depozit nici cea mai mică problemă de inventar! Iar pentru modulul de bugete, am dezvoltat cu BIT o soluție alternativă", spune Daniel Gross. O astfel de gestiune centralizată a punctelor de lucru permite, evident, reduceri de costuri. "Acesta este, practic, sistemul care ne permite avantajul prețului cel mai mic, neavând costuri de operare mari, care să intre în prețul din magazin. Am mai calculat și că, pentru fiecare magazin nou deschis, mai avem nevoie doar de câte doi oameni în plus, pentru tot ce înseamnă centrală, depozit, contabilitate, IT etc. Toate celelalte costuri de acum, vor rămâne neschimbate. Noi aici, în depozitul central, suntem deja dimensionați să deservim 50-60 de magazine". Volumul de informație vehiculată va crește. Dar sistemul implementat acum va permite o încadrare eficientă în costuri.

"Vom merge mai departe cu Socrate+, care crește odată cu noi, fără probleme, ca și până acum. Când am căutat o firmă care să ne ajute să dezvoltăm un nou sistem informatic, am dorit ca acest sistem să ni se potrivească. Asta apreciez foarte mult la cei de la BITSoftware: că am reușit să facem ca Socrate+ să fie chiar sistemul nostru."