

Генеральному директору
ООО «РДВ Автоматизация»
Рошалю А. В

Отзыв об успешном завершении проекта

О компании ООО «Элком-Электро»

Компания «Элком-Электро» была основана в 1992 году и сейчас является одним из ведущих дистрибьюторов на российском рынке кабельной и электротехнической продукции. За годы своего существования компания заслужила репутацию надежного партнера, поставщика и работодателя. Сегодня филиалы и региональные представительства компании открыты в разных городах страны, в базе — более 30 000 клиентов, в компании работает более 750 сотрудников. В продуктивном портфеле — более 155 брендов и 320 000 наименований товаров. В 2012 году в «Элком-Электро» было создано собственное производство по сборке электрощитового оборудования. Номенклатура выпускаемых НКУ постоянно расширяется, а их качество подтверждено сертификатами ABB, DKC, EKF, IEK, Hyundai.

Ситуация в компании «Элком-Электро» до начала работ по проекту

До старта проекта компания использовала самописную систему на базе 1С, которая разрабатывалась и дорабатывалась на протяжении многих лет разными подрядчиками. Это привело к следующим проблемам:

- Несоответствие бизнес-процессов компании типовой логике систем семейства 1С.
- Ограниченные возможности для развития новых услуг.
- Низкая скорость выполнения операций сотрудниками.
- Конфликты между различными блоками системы из-за большого количества изменений.
- Необходимость постоянной адаптации сотрудников к новым корректировкам системы.

В 2022 году филиалы группы компаний были переведены на 1С:ERP, однако Центральный офис продолжал работать в старой системе. В январе 2024 года было принято решение о переводе Центрального офиса на 1С:ERP для унификации и повышения эффективности работы.

Экспертами RDV было предложено несколько вариантов архитектуры решения. После обсуждения с заказчиком был выбран оптимальный вариант, который учитывал специфику бизнеса и потребности Центрального офиса.

Описание проекта

Историческая система компании не совпадала с типовыми конфигурациями 1С, что делало проект особенно сложным. Предыдущие попытки усовершенствования системы не дали результата, однако благодаря уникальной методологии и опыту команды проект был успешно реализован.

Экспертам RDV было необходимо учесть все особенности работы компании, накопленные за 29 лет, и адаптировать их под новую методологию.

В рамках проекта выполнены следующие работы:

- Разработка детальных функциональных требований к системе 1С:ERP.
- Реорганизация и описание бизнес-процессов ТО БЕ под целевую систему.
- Проработка методологии оперативного учета.
- Моделирование бизнес-процессов в 1С:ERP.
- Доработка функционала под требования бизнеса заказчика.
- Настройка интеграций с 1С:ДО, 1С:ЭДО, B2B порталом, WMS, TMS, MDM и системой поставщиков.
- Настройка отчетов по продажам, складу, закупкам и взаиморасчетам.
- Обучение ключевых пользователей системы.
- Методологическая и консультационная поддержка пользователей.

Проведена автоматизация функциональных блоков:

- Продажи: заказы с клиентами, резервирование товаров, гибкий ценовой механизм
- Проектные продажи: учет проектов в продажах, учет спецификаций по проектам
- Закупки: обеспечение потребностей, просчет сроков доставки, KPI менеджеров по закупкам, взаимодействия с поставщиками
- Казначейство: Механизмы распознавания платежей в автоматическом режиме, Автоматизированные рабочие места (АРМ) для работы сотрудников финансовой службы, автоматизировали схему факторинга
- Автоматизация процессов резервирования товаров
- Логистика: автоматизация процесса по формированию заявок на отгрузку
- Выписка документов: автоматизация процесса выписки документов для клиентов

- Склад: адресный склад, складские процессы, интеграция с WMS системой, специфические процессы по смоткам кабеля
- Автоматизировали процессы взаимодействия Центрального офиса со структурами филиалов: закупка, обеспечение, продажа товаров в филиалах, в т.ч. со складов Центрального офиса
- Автоматизировали процессы давальческой схемы при производстве щитового оборудования
- Автоматизировали процессы Интеркампании
- Управление НСИ: автоматизировали процессы заведения справочников
- Автоматизация расчета мотивации менеджеров: большое число менеджеров со сложным расчетом KPI
- Автоматизировали процессы CRM: процессы\задачи, канбан доска менеджером, воронка по сценариям продаж, работа с лентой взаимодействий с клиентами и т.д.
- Выполнили настройки для расчета себестоимости
- Выполнили интеграции: 1С:ДО, 1С:ЭДО, B2B портал, WMS, TMS, MDM, система поставщиков.

Результаты, полученные ООО «Элком-Электро» по итогам реализации проекта

1. Увеличена скорость обработки операций:
 - Время на обработку потребности и выставление счета клиенту сокращено на 20%.
 - Ускорение процессов взаимодействия между подразделениями.
2. Повышена точность данных:
 - Исключены ошибки, связанные с ручным вводом данных.
 - Автоматизация позволила минимизировать человеческий фактор.
3. Оптимизированы бизнес-процессы:
 - Сокращено время на выполнение рутинных операций.
 - Повышена прозрачность работы системы.
4. Произведена интеграция с внешними системами:
 - Обеспечен бесшовный обмен данными с WMS, TMS и другими системами.
5. Выявленный экономический эффект:
 - Снижение затрат на обслуживание старой системы.
 - Повышение маржинальности продукции за счет точного расчета себестоимости.

Несмотря на сложность проекта, работы были выполнены в сжатые сроки, что позволило быстро вывести Центральный офис на новый уровень работы:

«Перевод центрального офиса на 1С:ERP стал завершающим этапом цифровой трансформации нашей компании. Команда RDV отлично справилась с этой задачей, обеспечив бесшовную синхронизацию с филиалами. Теперь вся компания работает в едином цифровом контуре, что дает нам новые возможности для масштабирования бизнеса».

Руководитель проектов

