

06 марта 2026

## **Aquaart Group актуализировала ИТ-стратегию при поддержке ROXIT**

Команда **ROXIT** (входит в ГК «КОРУС Консалтинг») завершила проект по разработке и актуализации ИТ-стратегии в части процессов S&OP и управления ассортиментом для международной производственной группы Aquaart Group. Эксперты сформировали управляемый цифровой контур планирования, обеспечивающий масштабирование бизнеса, а также повышающий точность прогноза продаж и управляемость ассортимента.

**Aquaart Group — международная производственная группа, которая занимается созданием сантехнических решений для дома и бизнеса. В портфеле компании — бренды AM.PM и damixa. Продукция представлена в странах Европы, СНГ.**

В 2020–2021 годах Aquaart Group совместно с «КОРУС Консалтинг» разработали первую версию ИТ-стратегии и внедрили ключевые решения: ERP, PIM, BI, систему прогнозирования и корпоративную платформу Teams, а также настроили интеграции с маркетплейсами и транспортными компаниями. К 2025 году ИТ-стратегия перестала в полной мере соответствовать новым темпам роста бизнеса. Компания обратилась к ROXIT **для актуализации стратегии в части S&OP** (согласованного планирования продаж, производства и поставок).

**На первом этапе** эксперты провели аудит действующей ИТ-стратегии и процессов планирования, сопоставили их с лучшими рыночными практиками и сформировали дорожную карту трансформации S&OP. Команда ROXIT также подготовила рекомендации по организационным изменениям, необходимым для эффективной автоматизации.

**На втором этапе** специалисты сформировали целевую архитектуру ИТ-ландшафта: составили реестр бизнес-процессов и систем (as-is / to-be), определили целевые требования бизнеса. Команда разработала архитектурную модель и подготовила поэтапную дорожную карту внедрения с приоритезацией инициатив по ROI.

В рамках проекта ROXIT предложил ключевые изменения: внедрение прогноза продаж, который, в зависимости от различных внешних факторов, пересчитывается ежемесячно с автоматической детализацией до уровня SKU, унификацию уровня планирования по всей цепочке (от продаж до производства и закупок), формализацию управления жизненным циклом ассортимента, внедрение инструментов контроля уровня сервиса и учет промо-акций как системного фактора при прогнозировании.

С помощью актуализированной стратегии в Aquaart Group появился единый цифровой фундамент для масштабирования бизнеса, повысилась прозрачность планирования и управляемость доходностью в рамках работы с ассортиментом. По итогам проекта компания намерена повысить точность прогноза продаж до 80%, а также снизить скорость прироста неликвидных товаров на 50%.



Дмитрий Ващилов  
Директор по консалтингу  
ROXIT

В проекте для Aquaart Group мы сфокусировались на построении системного контура планирования, который позволяет оперативно контролировать натуральные и финансовые показатели деятельности компании на всей цепочке планирования и регулярно улучшать качество прогнозирования. Это позволяет принимать управленческие решения на основе системы показателей, которую развивает менеджмент компании.

