

04 апреля 2019

BNS Group оптимизирует процессы бюджетирования с помощью Anaplan

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по созданию автоматизированной системы бюджетирования на облачной платформе Anaplan в BNS Group, одном из лидеров розничной торговли в индустрии моды.

BNS Group – один из крупнейших российских fashion-дистрибуторов, представляющий более десятка всемирно известных брендов одежды и аксессуаров на рынках в России, Украине и Казахстане. Компания уже свыше 20 лет успешно развивает порядка 100 собственных розничных магазинов. В портфеле BNS Group такие известные бренды, как Calvin Klein, MEXX, Michael Kors, Polo Ralph Lauren, Coach, Karl Lagerfeld и пр., что помогло компании завоевать репутацию прогрессивного игрока на отечественно рынке fashion-ритейла.

Ранее финансовая служба BNS Group использовала для бюджетирования MS Excel и программное обеспечение Prophix, скорость работы которого не соответствовала требованиям бурно развивающейся компании и накладывала серьёзные ограничения в работе финансовой службы.

Сотрудники BNS Group не имели возможности проводить сложные расчёты в онлайн-режиме, моделировать ситуации и вносить изменения в текущую



систему.

Для упрощения процесса бюджетирования и повышения уровня детализации планирования за счёт быстрой обработки больших объёмов данных менеджмент компании провёл тщательное исследование рынка решений. В результате была выбрана платформа [Anaplan](#), которая прекрасно удовлетворяет высоким требованиям BNS Group и зарекомендовала себя в качестве лидера в классе облачных решений для финансового планирования и анализа, по данным отчета Gartner Magic Quadrant™ за 2018 год.

В качестве партнёра по внедрению была выбрана команда «КОРУС Консалтинг», которую связывают с BNS Group успешные партнёрские отношения, и которая обладает глубокой экспертизой в автоматизации бизнес-процессов с использованием инновационных решений в розничных сетях. Заказчик создал в штате центр компетенции Anaplan, что позволило компании частично выполнить проект собственными силами, привлекая экспертов интегратора для обучения бизнес-пользователей и решения наиболее сложных задач.

Внедрение платформы позволило BNS Group полностью отказаться от моделей MS Excel, которые применялись для ускорения процессов бюджетирования. Это помогло не только сократить количество ошибок при расчётах возрастающего объёма данных, но и упростить процесс бюджетирования в целом. Дополнительно компания внедрила новые формы отчётов, которые не использовались в предыдущей системе из-за сложности программирования. Дополнительно BNS Group получила возможность моделировать различные сценарии с высокой степенью детализации и



просматривать результаты расчётов в режиме реального времени, что полезно и удобно при защите годового бюджета.

Гибкость системы и знание собственных бизнес-процессов позволили BNS Group завершить внедрение без написания объёмной и устаревающей технической и методологической документации. Более того, компетенции специалистов ритейлера позволяют без помощи внешних консультантов вносить изменения в бизнес-модель компании и выполнять расчёты уже по новой модели.

«Ритейл является одной из наиболее высокотехнологичных сфер бизнеса, и мы, как один из лидеров розничной торговли в индустрии моды, стремимся к использованию и развитию эффективных и надёжных решений. Помимо основных задач бюджетирования мы используем систему в качестве инструмента для расчёта закупок, что является важным аспектом успешной работы в индустрии. Мы благодарны команде “КОРУС Консалтинг” за высокую вовлечённость в решение сложных технических вопросов проекта. Мы планируем и в дальнейшем расширять использование Anaplan, задействуя платформу в большем количестве бизнес-процессов», – отмечает **Руслан Шведков, финансовый директор BNS Group.**

«Желание BNS Group самостоятельно развивать систему позволили завершить внедрение в рекордно короткие сроки и – что очень важно – показали высокую удовлетворённость клиента выбором платформы и соответствие её возможностей потребностям бизнеса. Использование лучших практик и технологий поможет ритейлеру принимать новые вызовы и успешно развиваться вместе с российским рынком розничной торговли», – комментирует **Всеволод Тепляков, руководитель направления бизнес-**

планирования департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».

