

16 октября 2018

# **Henderson запустил систему разработки коллекций на базе Aptos PLM**

**ГК «КОРУС Консалтинг» совместно с Aptos, ведущим мировым разработчиком технологий для ритейла, завершили проект по автоматизации цикла создания продуктов на платформе Aptos PLM в Henderson, крупнейшей российской сети мужской одежды.**

Дом моды Henderson с 1993 г. производит деловую одежду, обувь и аксессуары для мужчин. Розничная сеть компании насчитывает порядка 165 салонов в 62 городах России. В ассортименте Henderson более 1500 цветомоделей каждый сезон, а пул поставщиков состоит из более чем 60 компаний из разных стран мира.

Ранее управление циклом создания продуктов – от разработки коллекций и закупки материалов до производства и поставки в магазины – осуществлялось с помощью MS Excel. Такой подход традиционен для многих российских компаний, но имеет ряд недостатков: разрозненность и потери информации, сложности в отслеживании истории и авторства изменений, отсутствие удобных инструментов для совместной работы внутри компании и с поставщиками.



Осознавая резервы в повышении эффективности процесса, топ-менеджмент Henderson принял решение о внедрении передового ИТ-решения для управления созданием продуктов. Опыт ведущих мировых брендов – от масс-макета до haute couture – показал, что самым популярным, проверенным и функциональным решением для автоматизации fashion-компаний является Aptos. Реализацию проекта и бизнес-консультирование доверили команде вендора в сотрудничестве со специалистами «КОРУС Консалтинг», официального партнёра Aptos в России.

«Мы стремимся к инновациям во всем – будь то материалы и технологии пошива, или же инструменты ведения бизнеса. Именно поэтому мы выбрали Aptos – самую передовую платформу для автоматизации fashion-бизнеса, и первыми в России внедрили PLM-блок, предназначенный для управления циклом создания товаров и коллекций», – рассказывает **Александр Мороз, вице-президент Henderson.**

Новая система стала единым центром по работе с ассортиментом для дизайнеров, категорийных и импорт-менеджеров, технологов – всего более 30 специалистов Henderson. Совмещая функции для разработки моделей, подбора материалов и оптимальных поставщиков, система помогает управлять сроками на всех этапах производственного цикла, попутно формируя данные по фактической себестоимости изделий.

Одной из уникальных функций решения для Henderson стала возможность управления ассортиментом в разрезе тематических капсул. Теперь в процессах планирования, размещения производственных заказов и логистике капсула функционирует как единое целое, что, в конечном счете,

обеспечивает единовременное поступление всех товаров капсулы в магазины.

Для работы с производственными площадками в Европе, России, Америке и Юго-Восточной Азии в Aptos PLM предусмотрен B2B-портал, позволяющий сотрудникам Henderson структурировать общение с поставщиками, а также контролировать ход исполнения и соблюдение сроков. Кроме того, в Aptos PLM интегрированы палитры Pantone, что создает единое восприятие цветовых оттенков среди дизайнеров, поставщиков материалов и производственных партнеров, обеспечивая соответствие готовых изделий первоначальным идеям дизайнеров.

«Aptos позволит вывести наш ключевой процесс на принципиально новый уровень. Каждый день работы с системой сотрудники открывают для себя все новые возможности и резервы для повышения эффективности, но мы не станем останавливаться на достигнутом – следующим этапом проекта станет автоматизация ассортиментного и товарно-финансового планирования, которая раскроет новые преимущества Aptos для нашего бизнеса», – отмечает **Александр Мороз**.

«Отличные результаты внедрения были обеспечены, в первую очередь, всесторонней поддержкой топ-менеджмента Henderson и их активным вовлечением на всех этапах проекта. Более того, им удалось сформировать очень сильную и мотивированную внутреннюю проектную команду, взаимодействие с которой было не только продуктивным, но и по-человечески приятным. Мы благодарны Aptos за очередной совместный проект и успешный запуск первого PLM-решения от Aptos в России», –

комментирует **Людмила Терновая, директор департамента «Планирование и прогнозирование» ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Наше решение отличается на рынке своей способностью сквозной поддержки жизненного цикла продукта в соответствии с потребностями fashion-бизнеса, - добавляет **Фрэнк Лорд, директор по международным продажам Aptos.** – Мы гордимся высокой оценкой, полученной от Henderson и достигнутыми результатами. При поддержке нашего российского партнёра «КОРУС Консалтинг» мы смогли учесть всю специфику рынка и отметить ещё одну веху нашей экспансии в России».