

29 февраля 2016

Итоги года ГК «КОРУС Консалтинг»: рост на 85%

ГК «КОРУС Консалтинг» подвела итоги работы в 2015 году. Выручка системного интегратора выросла на 85% и составила 3,7 млрд. рублей. Ключевыми отраслями, в которых «КОРУС Консалтинг» работал в прошедшем году, стали розничная торговля и дистрибуция, производство и телекоммуникации.

По итогам работы в 2015 году бизнес «КОРУС Консалтинг» вырос на 85% по сравнению с предыдущим периодом. Оборот компании составил 3,7 млрд. рублей. В прошлом году значительно выросла доля комплексных проектов, в рамках которых системный интегратор осуществлял полный контур создания ИТ-инфраструктуры заказчика. В структуре выручки «КОРУС Консалтинг» ИТ-услуги составили 34%, поставки аппаратного и программного обеспечения – 44% и 22% соответственно.

Значительный рост показали бизнес-подразделения, предоставляющие услуги по внедрению ERP-систем на платформах SAP, Microsoft и 1С. Также существенно выросли консалтинговые направления, занимающиеся внедрением CRM-систем и порталных решений на базе технологий Microsoft и «1С-Битрикс».



Основными отраслями, в которых «КОРУС Консалтинг» работал в 2015 году, стали телекоммуникации (33% от общей выручки группы компаний), энергетика (20%), ритейл (18%) и производство (7%).

В прошлом году список клиентов «КОРУС Консалтинг» пополнился более чем сотней новых заказчиков. Новые проекты были реализованы, в частности, для таких компаний, как [ALVISA](#), [Concept Club](#), [Ecco](#), [inFormat](#), [PONY Express](#), [THOMAS MÜNZ](#), [Yoo!Mart](#), [WIKА](#), [Азбука Вкуса](#), [БУМ Маркет](#), [Газпром нефть](#), [Газпромнефть – Смазочные материалы](#), [Зарубежнефть](#), [Мир Инструмента](#), [Национальный Расчетный Депозитарий](#), [Радеж](#), [Росинжиниринг Проект](#), [Мэлон Фэшн Груп](#), [СТД Петрович](#) и [СТС Медиа](#).

Результаты работы «КОРУС Консалтинг» в 2015 году также были отмечены признанием со стороны технологических партнеров. По результатам партнерского конкурса корпорации Microsoft системный интегратор стал лучшей компанией в номинации облачных CRM-решений, получив статус Cloud CRM 2015, а также был выбран ключевым партнером корпорации в России по направлению Microsoft Business Solutions в отраслях «Ритейл», «Дистрибуция», «Транспорт и логистика» и «Профессиональные услуги».

В прошедшем году «КОРУС Консалтинг» получил статус [золотого партнера SAP](#) и подтвердил соответствие статусу кандидата [SAP Partner Center of Expertise](#) (PCoE), что позволяет ИТ-интегратору оказывать весь спектр услуг, связанных с реализацией и поддержкой лицензий на использование заказчиками продуктов SAP Business-All-in One, SAP Business Objects, HANA, SAP hybris и OpenText.

Одним из первых российских системных интеграторов «КОРУС Консалтинг» получил возможность предлагать набор [облачных решений от корпорации Oracle](#) - систему для подготовки и закрытия финансовой отчетности Oracle Enterprise Performance Reporting Cloud Service и инструмент для автоматизации бюджетирования и финансового планирования Oracle Planning and Budgeting Cloud Service.

В 2015 году компания подтвердила [наивысший партнерский статус](#) – Platinum Partner - корпорации EMC по направлению Enterprise Content Division, а также стала [Золотым партнером «1С-Битрикс»](#).

Проект «КОРУС Консалтинг» в крупнейшем российском ресторанном холдинге «Росинтер Ресторантс» стал [лауреатом конкурса «Проект года»](#), проводимого крупнейшим российским сообществом ИТ-директоров Global CIO.

Существенно расширилась линейка продуктов, предлагаемых «КОРУС Консалтинг» на российском рынке. В продуктовый портфель системного интегратора добавились отечественные продукты офисного пакета [МойОфис](#), облачный инструмент для анализа и управления запасами [Mycroft Assistant](#) и решения на базе платформы Битрикс24.

Активно велась работа по развитию собственных продуктов «КОРУС Консалтинг»: создано [решение Yard Management](#) («Управление Двором»), предназначенное для управления автотранспортом на территории склада, представлено новое решение для ритейла – [«Модуль для обращений и жалоб покупателей»](#), а также разработана [мобильная версия платформы K-Point](#), предназначенной для автоматизации бизнес-процессов сбора, согласования

и анализа данных.

Уникальным проектом в 2015 году стала для «КОРУС Консалтинг» разработка специализированного программного решения для российских ритейлеров и дистрибуторов, занимающихся продажей алкогольных напитков. [Решение](#), которое позволяет интегрировать ERP-систему организации с единой государственной системой по учету алкоголя ЕГАИС, уже используется в почти двух десятках розничных сетей России.

«Результаты нашей работы в 2015 году говорят сами за себя. Несмотря на непростую рыночную ситуацию, правильно выбранная стратегия развития, сбалансированный продуктовый портфель и эффективное управление внутренними ресурсами позволили нам не только сохранить темп роста 2014 года, но и значительно превысить его», – подчеркивает **генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Рахманов**. – В текущем году для нас стратегической задачей будет перевод части проектов в режим сервисной модели, расширение нашей компетенции в облачных версиях продуктов международных и российских вендоров и более активная работа в российских регионах, в частности, на Северо-Западе страны».

«Успешный 2015 год – это несомненно заслуга каждого сотрудника «КОРУС Консалтинг». Профессиональная экспертиза, ответственность, ориентация на результат и проактивный подход в работе с клиентами позволяют нам двигаться значительно быстрее рынка, создавая действительно партнерские отношения с нашими заказчиками. По нашим оценкам, максимально возможный рост российского ИТ-рынка в прошлом году составил 10%. На фоне такого прогноза 85% рост бизнеса нашей группы компаний



свидетельствует о правильно выбранной стратегии, сочетающей отраслевой фокус с использованием лучших российских и международных продуктов и опорой на наш основной актив - сотрудников и их опыт», – комментирует **президент ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов.**

