

09 апреля 2012

«КОРУС Консалтинг» вошел в тройку лидеров на российском рынке IT-решений для ритейла

По результатам рейтинга крупнейших российских поставщиков IT-решений для розничной торговли, опубликованного аналитическим центром CNews, группа компаний «КОРУС Консалтинг» вошла в тройку лидеров и показала среди них самые высокие темпы роста бизнеса в 2011 году. По сравнению с 2010 годом этот показатель вырос на 27%.

Достигнутые результаты свидетельствуют о высоком качестве решений, создаваемых ГК «КОРУС Консалтинг» для своих клиентов. Автоматизация бизнес-процессов компаний, работающих в сфере розничной торговли, является стратегическим направлением деятельности ГК «КОРУС Консалтинг» с первых лет существования компании. На сегодняшний день системный интегратор сформировал одну из мощнейших на рынке команд консультантов, экспертов и IT-специалистов в области ритейла - более 40 профессионалов высочайшего уровня, выполнившие более 50 успешных внедрений.

По мнению директора направления бизнес-решений Microsoft ERP Анны Корчминской, «экспертиза «КОРУС Консалтинг» в ритейле успешно



развивается благодаря партнерству с крупнейшими мировыми вендорами и долгосрочному сотрудничеству с лидерами розничного рынка. Мы ценим лояльность наших клиентов, а они снова и снова выбирают нас, благодаря нашей экспертизе, широкому выбору наиболее эффективных решений и высокому качеству услуг по их внедрению».

Традиционно спектр решений ГК «КОРУС Консалтинг» для ритейла включает в себя ERP-решение «КОРУС|Ритейл» на базе Microsoft Dynamics AX, CRM, порталные решения на базе Microsoft SharePoint, системы бюджетирования и автоматизации финансового учета на базе Oracle Retail, системы управления логистическими процессами, Integrated Logistics Solutions (система управления складом), Warehouse Management for Open Systems (система управления складом), Planning&Forecasting (планирование и прогнозирование спроса), ECOD EDI (обмен внешними коммерческими документами между торговыми сетями и их поставщиками) и другие.

Широкий спектр продуктов, с которыми работает группа компаний, дает клиентам возможность выбрать оптимальное решение с точки зрения функциональности, стоимости, интеграционных возможностей и дальнейшего развития.

Успешный рост направления розничной торговли в ГК «КОРУС Консалтинг» отражает ситуацию в российском ритейле: преодолев кризисные явления 2009-2010 годов, отрасль вновь показывает рост. По данным Минпромторга РФ, в 2011 году оборот в розничной торговле составил 19,1 трл рублей, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 7,2% (в сопоставимых ценах). Это означает, что игроки рынка вновь будут сталкиваться с увеличением

конкуренции, как внутренней, так и со стороны международных розничных сетей, укрепляющих в России свои позиции.

«На высококонкурентном рынке с низкой лояльностью потребителей, каким является розничная торговля, компании могут сохранить лидерство только за счет высокой управляемости, гибкости и открытости к изменениям. Поэтому и ключевые игроки розницы, и компании среднего и малого бизнеса заинтересованы в выборе ИТ-решений, которые учитывают их специфику и дают бизнесу необходимую мобильность и свободу развития», - отметила Анна Корчминская.

Справка: наиболее значительные проекты ГК «КОРУС Консалтинг» в секторе розничной торговли в 2011 году:

- внедрение "КОРУС|Ритейл" в крупнейшей сети ЮФО "Радеж"
- развитие ERP-системы Mercury Group (управляет универмагами ЦУМ и ДЛТ). Перевод решения "КОРУС|Ритейл" на версию Microsoft Dynamics AX 2009, автоматизация финансового контура, масштабирование решения на открывающийся в 2012 году в Петербурге универмаг ДЛТ
- развитие ERP-системы торговой сети "ОКЕЙ"
- автоматизация ТСД в крупнейшей торговой сети детских товаров "Кораблик"
- создание типовой модели автоматизации бюджетирования для розницы и дистрибуции; проект по автоматизации системы планирования в торговой сети «Азбука Вкуса»
- EDI-проекты в сетях «Дикси», «Кировская торговая сеть», «МАН», «SPAR», «Вестер», «X5 Retail Group», "Метро", "Ашан", ГК "Виктория", "Лента", О'КЕЙ,

"Тандер", "Техносила" и др.

