

«Я серйозно підійшов до вибору консультанта. Аналізував кандидатів, пропонованих ЄБРР, моніторив ринок»

Михайло Ганчук, керівник ТОВ
«ПромАвтоматика Вінниця»



Ми займаємося виробництвом електрообладнання і його продажем, надаємо послуги з монтажу. Починали в 2002 році.

Росли, активно розвивалися і кілька років тому вперлися головою в стелю. Не знали, що далі робити. В компанії тоді працювало вже близько 100 спеціалістів.

Я випадково почув про програму підтримки малого та середнього бізнесу ЄБРР. Одразу подзвонив. Потім заповнив на сайті анкету.

Буквально за два тижні отримав запрошення приїхати в офіс. Їм було

Не йшлося про кошти. Нам була потрібна консалтингова допомога, щоби структурувати компанію.

потрібно побачити мої очі, наскільки мені це цікаво. Я так розумію, це є ключовим в прийнятті рішення.

Консалтинговий проект дав нам багато корисного. Ми розробили організаційну структуру компанії із зонами відповідальності.

У нас існувала своя, природним чином сформована і заплутана структура. Консультанти її проаналізували і «почистили». Вони врахували існуючий стан речей і, що важливо, існуючих людей.

Нас навчили проводити річні стратегічні сесії, на яких ми спільно розробляли місію і бачення, генерували ідеї. Описали кілька бізнес-процесів – певні алгоритми, які структурують роботу і роблять її більш ефективною.

Важливий результат консалтингового проекту – розробка системи фінансової мотивації. Зарплати стали гнучкішими. Тепер спеціаліст може впливати на розмір свого заробітку.

Також ми створили повноцінний HR-департамент і відділ прямих продажів. Раніше у нас був відсутній процес активного залучення клієнтів. Менеджер сидів і чекав, коли йому подзвонять.

Зараз у нас триває другий консалтинговий проект. Основний консультант – колишній топ-менеджер компанії Philips. Цілі другого проекту – збільшення прибутку, готовність до сертифікації ISO 9001 і підготовка компанії до масштабування.

В Україні є велика недовіра до консалтингу. В наших традиціях вкладати кошти у щось матеріальне: офіс, оргтехніку, транспорт.

По закінченню проекту ми усвідомили, що варто витратити гроші на консалтинг самим, не чекаючи гранту. Це на порядок вигідніша інвестиція, ніж придбання нового офісу чи нової спецтехніки.

Проекти, реалізовані в рамках **EU4Business**, – це певний рівень компанії. Нам більше довіряють.

Зараз ми намагаємося брати товар під реалізацію у виробників. Для двох компаній – європейських, але з філіями в Україні – факт, що ми працюємо з ЄБРР, став ключовим у прийнятті рішення.

Компанія
«ПромАвтоматика Вінниця»

Штат: 300 співробітників

Сфера: виробництво і торгівля електрообладнанням

Сайт: ra.ua

Компанія співпрацювала з ЄБРР двічі. Перший консалтинговий проект дозволив розробити організаційну структуру, описати бізнес-процеси, впровадити систему фінансової мотивації. Другий проект передбачає готовність до виходу на зовнішні ринки і отримання сертифікату ISO 9001.

розробка
**організаційної
структури**

опис ключових
бізнес-процесів

система
фінансової мотивації
для співробітників

створення
**HR-департаменту і
відділу
прямих продажів**