

*«За той період, поки тривав проект, ми усвідомили фундаментальні для розвитку компанії речі»*

Михайло Колосенко,  
CEO Ledlife



Ми працюємо в сегменті b2b і виробляємо промислове освітлення. Крім того, у нас є спеціалізація: рітейл. Наш продукт призначений не для продажу на полицях магазинів, а для освітлення цих магазинів.

Ми намагаємося зосередити на підприємстві максимум виробничих циклів. Деякі процеси у нас повністю локалізовані. Наприклад, корпуси для світлодіодних ламп T8 виробляємо на власній екструзійній лінії з полікарбонату фірми Bayer.

*Наша конкурентна перевага – більш економні лампи, ніж в середньому на ринку. Це досягається використанням ефективніших світлодіодів.*

До старту проекту в рамках **EU4Business** у нас існував певний стереотип, що ЄБРР працює лише з великим бізнесом. Виявилось, що у

них існує спеціальна програма підтримки малого та середнього бізнесу.

Як виробник ми постійно перебуваємо у стані розробки нових продуктів. Щоби паралельно керувати їхнім запуском, треба мати якісну систему контролю реалізації проектів. Це була наша «точка болю». Нам необхідна була система керування проектами, щоби ми могли контролювати все – строки, ресурси, щоби проекти рухалися за чітким планом.

Ми працювали з ЄБРР двічі. Перший кейс – це впровадження системи проектного менеджменту, другий – сертифікація ISO 9001.

Щоби податися на консалтингову програму, справді треба було зібрати чимало паперів. Але я не скажу, що це було складно. Все було реально, все мало свій сенс. Це системна робота: якщо ти виконуєш її, як вимагають інструкції, матимеш позитивний результат.

За короткий період, поки тривав перший проект, ми усвідомили фундаментальні речі. Дійшли висновку, що керівниками проектів мають бути менеджери з відповідного відділу, які досконально розуміють всі нюанси і процеси.

Наш другий проект в рамках ініціативи **EU4Business** – сертифікація системи менеджменту якості за стандартом ISO 9001:2008. Ми переслідували дві мети. По-перше, покращення якості продукції і вдосконалення бізнес-процесів в організації. По-друге, отримання сертифікату для виходу на європейський ринок.

*Ми і далі плануємо співпрацювати з ЄБРР. Вже почали переговори стосовно кредитної лінії на розвиток виробництва.*

Для нас було важливим мати сертифікат, виданий не українською компанією, а відомою європейською. Ми зосередилися на тому, щоб отримати сертифікат від німецької компанії TUV ZUD. Така сертифікація більш дорога, але вона зрозуміла європейцям.

Щодо виходу на європейські ринки, ми на початку шляху. Окрім сертифікату менеджменту якості, ще потрібна сертифікація CE. Ми її вже отримали на деякі продукти.

**Компанія Ledlife**

**Штат:** 60 співробітників

**Сфера:** виробництво і продаж світлотехнічного обладнання

**Сайт:** ledlife.com.ua

Плануючи вихід на європейський ринок, компанія співпрацювала з ЄБРР за двома проектами. В 2013 році було впроваджено систему проектного менеджменту. В 2015-му – сертифікацію системи менеджменту якості ISO 9001:2008. Кожний з проектів було профінансовано в рамках ініціативи **EU4Business**.

сертифікат  
**ISO 9001:2008**  
**TUV ZUD**

**+196%**  
зростання продажів

нові проекти освітлення міст  
**Мена,**  
**Балаклея,**  
**площі Свободи**  
в Харкові