

*«Ми співпрацювали з ЄБРР  
і як консультант, і як  
клієнт, який замовляє  
консалтинг»*

Артур Редін, генеральний директор  
компанії «Сітіс»



Ми займаємося впровадженням і супроводженням систем керування підприємством на основі 1С. Наша спеціалізація – будівельні компанії і рітейл. Також надаємо послуги консалтингу.

В певний момент ми задумалися над тим, у чому полягає наша конкурентна перевага. В Україні дуже багато 1С-франчайзингових компаній – близько 300. Конкуренція дуже висока. Вирішили знайти свою специфічну нішу, а не намагатися конкурувати за ціною.

*В 2008 році ми обрали  
будівельну галузь. Компаній,  
які б автоматизували  
будівельників, тоді  
практично не існувало.*

Якщо порівнювати ситуацію на ринку в 2005-му і зараз, проекти стали більш масштабними. Також стало

більше консалтингу. Ми переходимо від схеми «розкажіть, як ви працюєте, і ми вас автоматизуємо» до «ці процеси слід вибудувати так, тоді вони оптимально працюватимуть».

Клієнт хоче швидко впроваджувати 1С. Він не хоче чекати рік, бажає запустити систему за 3-4 місяці.

Для цього треба мати готове рішення з чітко налагодженими процесами. Цим шляхом ми зараз і рухаємось – створення більш готових, типових рішень.

Ми співпрацювали з ЄБРР і як консультант, і як клієнт, який замовляє консалтинг. В якості консультантів реалізували три проекти: перший – для компанії, яка проектує «розумний дім», другий – для будівельної компанії, третій – для виробничої.

Свій консалтинговий проект здійснили в 2014 році. За підтримки ЄБРР та в рамках ініціативи **EU4Business** ми впровадили систему проектного менеджменту.

Чи підходять вимоги ЄБРР до наших реалій? Не завжди, але певні речі можна пояснити: «Це у нас працює так, тому що...»

*Співпраця з ЄБРР дала  
можливість вести  
переговори з клієнтами на  
більш високому рівні. Це  
підвищило нашу  
статусність.*

В рамках проекту ми провели низку воркшопів і тренінгів для співробітників. У нас вибудувалася інша структура всередині компанії.

Раніше ми утримували кілька проектних менеджерів, по завершенню проекту залишили одного. Скорочення штату не було, ми просто перерозподілили обов'язки.

Задачі консалтингового проекту, профінансованого в рамках ініціативи **EU4Business**, були такі: зробити наші проекти більш прибутковими, завершувати їх вчасно, краще керувати бюджетом і строками. Ми досягли усіх поставлених цілей.

Зараз думаємо про те, щоби трохи видозмінити бізнес-модель. Хочемо збільшити маржинальність. Перебудова моделі – це насамперед перебудова в головах.

**Компанія «Сітіс»**

**Штат:** 25 співробітників

**Сфера:** автоматизація керування підприємствами

**Сайт:** [www.sitis.com.ua](http://www.sitis.com.ua)

Компанія «Сітіс» займається автоматизацією підприємств з 2005 року. Вона працювала з ЄБРР і як консультант, і як замовник консалтингових послуг. Проект з трансформації системи управління, профінансований у рамках **EU4Business**, дозволив збільшити прибутковість та покращив тайм-менеджмент.

**+30%**

зростання продуктивності  
праці менеджерів проектів

**-20%**

скорочення циклу оплати робіт

до **20%**

рівень відхилення строків  
проектів

**понад 95%**

рівень виконання регламентів  
під час здачі проектів