



ПРИКЛАДНОЙ КОНСАЛТИНГ
С ГАРАНТИЕЙ РЕЗУЛЬТАТА

+7 (495) 772 55 55

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

С ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ЗА РЕЗУЛЬТАТ

Москва 2017
www.adandzo.com

СОДЕРЖАНИЕ:

РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ ПОЛУЧАЮТ НАШИ КЛИЕНТЫ	3
ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ПО НАПРАВЛЕНИЯМ	4
ПРОИЗВОДСТВО	5
ЛОГИСТИКА	6
ПРОДАЖИ	7
УПРАВЛЕНИЕ	8
ТЕХНОЛОГИИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА	9
ПРИЗНАНИЕ ОТ МИРОВЫХ ЭКСПЕРТОВ	11
НАШИ КЛИЕНТЫ	12
КЕЙСЫ. РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ	13
ЭКСПЕРТЫ	26
КАКОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЕСТЬ У ВАШЕЙ КОМПАНИИ?	29
ФИНАНСОВАЯ ГАРАНТИЯ РЕЗУЛЬТАТА	31
КОНТАКТЫ	32

РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ ПОЛУЧАЮТ НАШИ КЛИЕНТЫ

48%

Средний рост прибыли клиентов А ДАН ДЗО при реализации проекта повышения рентабельности

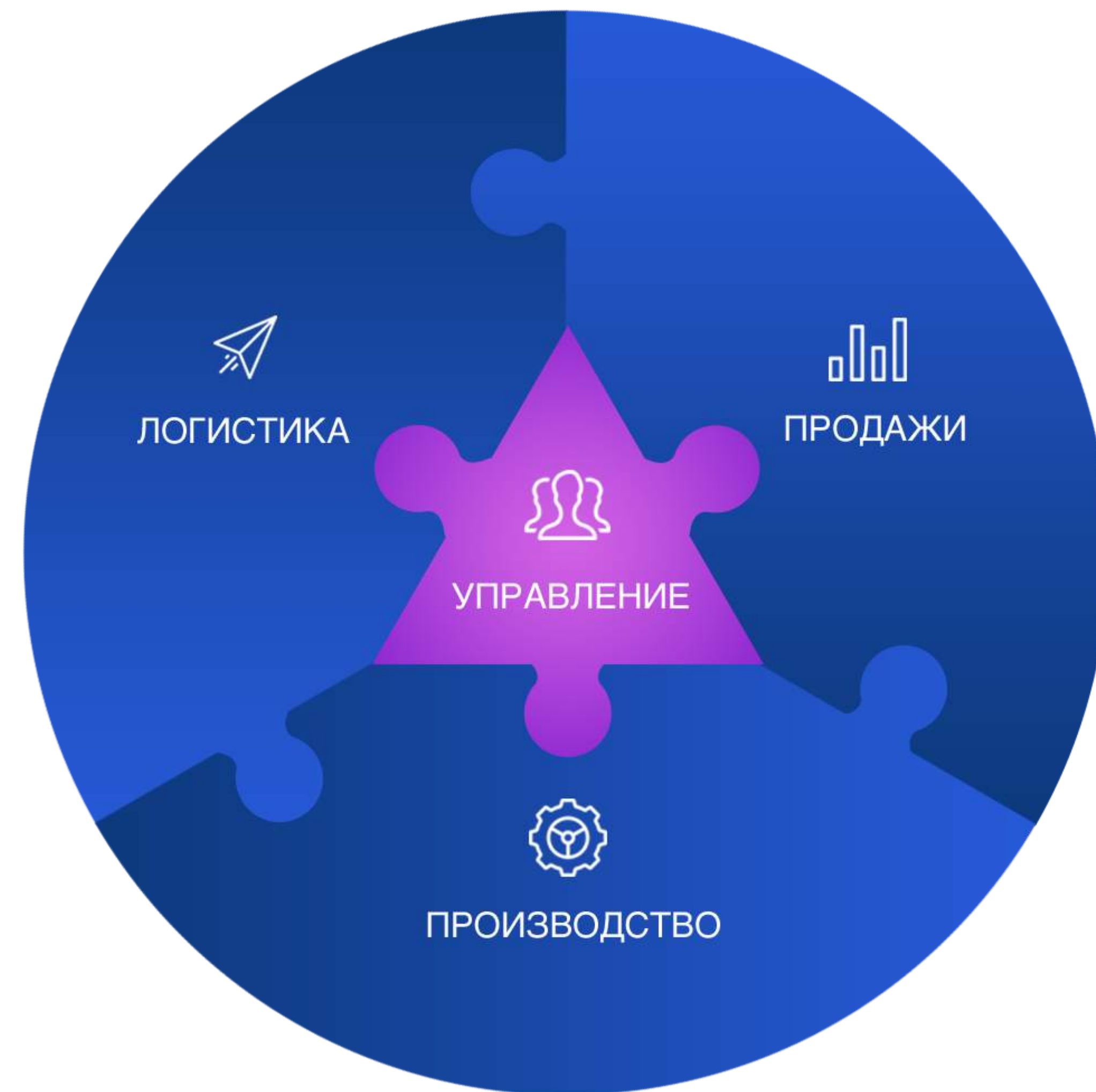
+48 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ
(ПРИ ГОДОВОМ ОБОРОТЕ В 1 МЛРД. РУБ.
И ТЕКУЩЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ 10%)*

*на основе результатов, которых мы помогли достичь нашим клиентам.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Увеличить рентабельность компании можно только за счет комплексной и системной работы по ключевым направлениям бизнеса.

Высокая экспертиза специалистов А ДАН ДЗО и практический опыт позволяет дать финансовую гарантию достижения результата.



ПРОИЗВОДСТВО. ПРОБЛЕМЫ

- ❗ Большая доля сверхнормативных потерь
- ❗ Нестабильный уровень качества
- ❗ Срыв сроков удовлетворения заказов
- ❗ Низкая производительность труда
- ❗ Высокая себестоимость производства
- ❗ Неэффективное использование производственных мощностей
- ❗ Большая доля незавершенного производства
- ❗ Неэффективная диспетчеризация производства
- ❗ Морально устаревшее оборудования и технологии

ОСНОВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

- ✅ Сокращение производственного цикла на 10-15%
- ✅ Сокращение доли незавершенного производства на 30%
- ✅ Увеличение объемов выпуска на тех же мощностях на 20-30%
- ✅ Рост производительности труда на 20%
- ✅ Повышение точности выполнения заказов до 95-98%
- ✅ Снижение брака и сверхнормативных потерь на 50%
- ✅ Повышение качества продукции

ЛОГИСТИКА. ПРОБЛЕМЫ

- ❗ Затоваривание складов
- ❗ Большие сроки поставок
- ❗ Срыв сроков поставок
- ❗ Неэффективное использование транспорта
- ❗ Нехватка складских площадей
- ❗ Рост штрафных санкций при простое транспортных средств
- ❗ Отсутствие требуемого ассортимента на складе
- ❗ Рост доли логистических затрат в цене продукта

ОСНОВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

- ✅ Сокращение издержек на транспортировку/хранение до 10%
- ✅ Повышение оборачиваемости запасов до 40%
- ✅ Устранение неликвидов
- ✅ Повышение надежности поставок до 98%
- ✅ Сокращение пустого пробега и простоя транспортных мощностей на 30%
- ✅ Снижение закупочных цен на 5%
- ✅ Оптимизация складских площадей до 40%

ПРОДАЖИ. ПРОБЛЕМЫ

- ❗ Падение спроса на продукцию
- ❗ Недостаточная эффективность работы менеджеров по продажам
- ❗ Не выполняются планы продаж
- ❗ Малая доля повторных заказов
- ❗ Высокая доля упущенных продаж
- ❗ Плохая узнаваемость бренда
- ❗ Убыточные маркетинговые акции
- ❗ Рост размера и сроков дебиторской задолженности
- ❗ Недостаточная точность прогнозирования спроса
- ❗ Проигрыши на конкурсах и тендерах

ОСНОВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

- ✅ Увеличение объемов сбыта до 40%
- ✅ Повышение рентабельности продаж на 30%
- ✅ Увеличение выручки в расчете на 1 менеджера отдела продаж на 60% (с учетом MML)
- ✅ Расширение клиентской базы на 35%
- ✅ Увеличение доли на рынке
- ✅ Сокращение возвратов от покупателей на 25%
- ✅ Повышение доли постоянных клиентов на 40%
- ✅ Повышение эффективности вывода новой продукции на рынок

УПРАВЛЕНИЕ. ПРОБЛЕМЫ

- ❗ Высокая текучесть кадров
- ❗ Низкая квалификация персонала
- ❗ Низкая дисциплина
- ❗ Недостаточный уровень мотивации
- ❗ Высокий уровень потерь времени на совещания
- ❗ Кассовые разрывы и задержки выплаты зарплаты
- ❗ Избыточный документооборот
- ❗ Большое количество незавершенных внутренних проектов
- ❗ Высокий уровень зависимости и человеческого фактора

ОСНОВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

- ✅ Повышение управляемости, прозрачности и финансовой устойчивости бизнеса
- ✅ Повышение вовлеченности персонала и производительности труда
- ✅ Сокращение документооборота
- ✅ Сокращение влияния человеческого фактора
- ✅ Повышение эффективности бизнес процессов и сбалансированное распределение ответственности
- ✅ Обеспечение органического развития компании в среднесрочной перспективе

ТЕХНОЛОГИИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

При работе над проектом повышения рентабельности Вашей компании мы используем современные и проверенные методики и технологии.

Проанализировав текущую ситуацию в Вашей организации, мы применим только те из них, которые дадут надежный и качественный результат.



НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕСА

ЛУЧШЕ БЫСТРЕЕ ДЕШЕВЛЕ

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ
УПРАВЛЕНИЯ

ТЕОРИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ

АВТОМАТИЗАЦИЯ

БЫСТРАЯ ПЕРЕНАЛАДКА

20 КЛЮЧЕЙ
К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БИЗНЕСА

ОРГАНИЗАЦИЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЯЧЕЕК

ВСЕОБЩЕЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОТОКОМ

Производственный
поток

Внутренняя
логистика

Внешняя
логистика

ВСЕОБЩЕЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

Плановое
обслуживание

Автономное
обслуживание

Организация
рабочего пространства

Визуальный
менеджмент

Реинжиниринг
бизнес-процессов

«Встроенное»
качество

Стандартизация

ВСЕОБЩЕЕ
ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

РЕВОЛЮЦИЯ
В СОЗНАНИИ

СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА

ПРИЗНАНИЕ ОТ МИРОВЫХ ЭКСПЕРТОВ

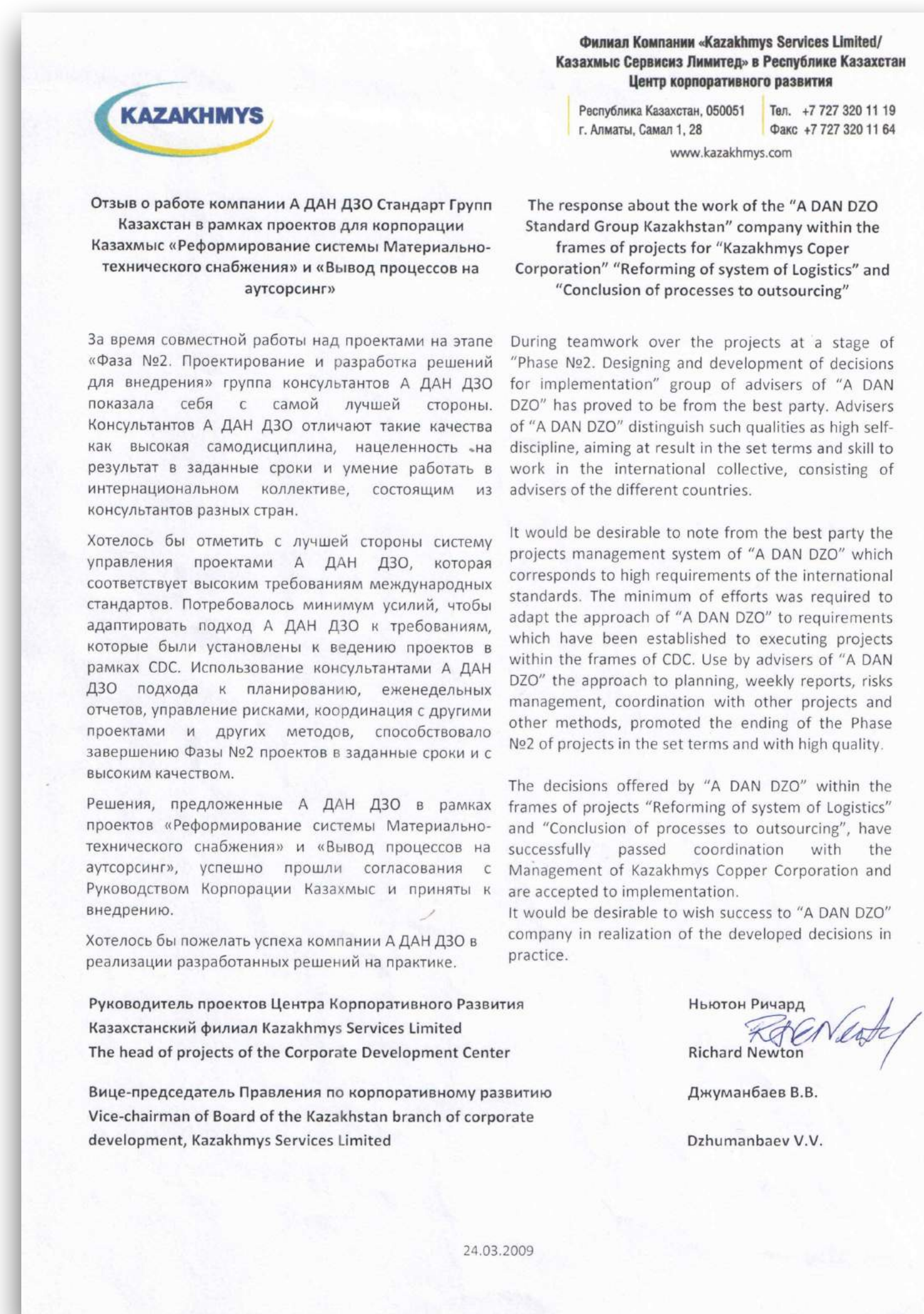
Мировой эксперт по управлению проектами
Ричард Ньютон высоко оценил нашу работу.



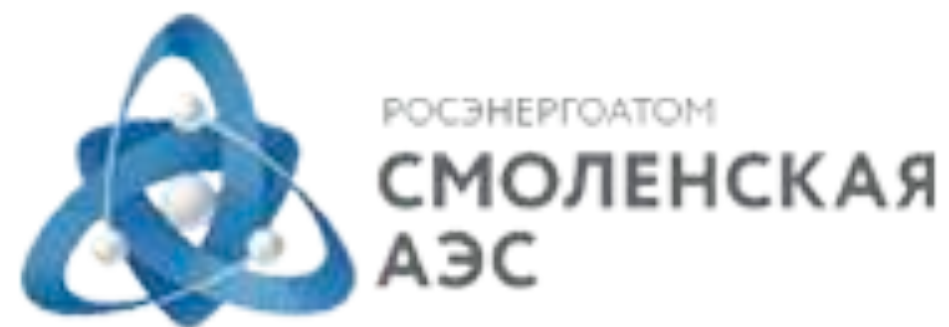
Ричард Ньютон - опытный бизнес-консультант и руководитель. Работал в ведущих консалтинговых организациях - Coopers & Lybrand, A.T. Kearney и Ernst and Young.

В 2005 г. основал компанию Enixus, специализирующуюся на консалтинге и услугах временного управления в области ведения проектов.

Ричард Ньютон работал в Великобритании, Германии, Италии, Австралии, США, Франции, Сингапуре, Малайзии и Казахстане. Автор пяти деловых бестселлеров, переведенных на 12 языков мира. Имеет ученую степень в машиностроении, экономике и философии. Является членом Института директоров, Королевского института философии, Ассоциации менеджеров проектов и Института бизнес-консультантов.



НАШИ КЛИЕНТЫ



КЕЙСЫ

Когда результат,
говорит сам за себя

ООО «ЭЛЕККОМ ЛОГИСТИК»

О компании

Дочернее предприятие ООО «НПП Экра»
(г. Чебоксары).

Вид деятельности:

Производство шкафов НКУ (Низковольтных комплектных устройств).

Электрических шкафов управления.

Сборочное производство шкафов НКУ из комплектующих (на заказ).

Выручка: ~ 350 млн.руб./ год. (2013)

Численность персонала: ~ 100 чел.

Цель проекта:

Разработка и внедрение решений для повышения эффективности производства

Результат работы А ДАН ДЗО:



+60% В ГОД

увеличение объемов
производства и продаж

-30%

снижение процента брака

ДО:

- ❗ Дефицит производственных площадей с одновременным желанием увеличения объемов выпуска более чем на 60% на имеющихся площадях.
- ❗ Низкая производительность труда персонала.
- ❗ Значительное количество ошибок персонала при сборке шкафов (ухудшение качества).
- ❗ Периодические задержки выполнения заказов клиентов из-за отсутствия комплектующих, необходимых для выполнения заказа.
- ❗ Непрозрачность загрузки персонала производства (непонятно кто чем занят и насколько эффективно работает).
- ❗ Отсутствует инструмент определения необходимой численности персонала по участкам производства, для выполнения плана производства.

ПОСЛЕ:

- ✅ Внедрен индивидуальный производственный учет и нормативы выработки по каждому сотруднику для несерийного (заказного) производства (производительность, качество) (в т.ч. Реализован разработан и реализован Программный продукт).
- ✅ Разработана и внедрена система контроля качества для снижения количества ошибок (в т.ч.: самоконтроль, контроль последующего участка за предыдущим, чек-листы главных ошибок, привязка к мотивации).
- ✅ Разработана и внедрена система показателей эффективности производственного персонала от слесаря до зав. производством (в т.ч. производительность, качество).
- ✅ Следующим этапом разработан и реализован комплекс мероприятий по повышению эффективности а) отдела продаж, б) отдела закупок комплектующих.

«ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
ВЫВЕЛИ КОМПАНИЮ НА
НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ
И ОТКРЫЛИ ШИРОКИЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ
ПОСЛЕДУЮЩИХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПОБЕД»



• клемная продукция • модульная аппаратура • щиты и обложки • электронные компоненты • светильники и источники света • защитная продукция • учетное оборудование • кабеленесущие системы • кабель и провод • электроустановочные изделия • низковольтное оборудование • автоматические выключатели

Исх. б/н

31.12.2013 г.

Отзыв о работе консультантов «А ДАН ДЗО»
(по проекту «Разработка и внедрение решений в соответствии с концепцией повышения эффективности производства»)

Руководство обособленного подразделения ООО «ЭлекКом Логистик» - «ЭКРА industry» выражает благодарность консультантам «А ДАН ДЗО» за качественное выполнение работ по проекту «Разработка и внедрение решений в соответствии с Концепцией повышения эффективности производства».

Наше предприятие производит электротехническую продукцию. Данный проект стартовал по результатам разработанной ранее «Концепции повышения эффективности производства», также выполненной консультантами «А ДАН ДЗО». Следует сказать, что до начала работы с «А ДАН ДЗО» мы настороженно относились к консалтингу и сомневались в его результативности. Тем более, что стоимость услуг консультантов «А ДАН ДЗО» была существенно выше, чем у ближайших конкурентов. Сейчас к своему удовлетворению сообщаем, что «А ДАН ДЗО» удалось превзойти наши ожидания, и мы уверены, что внедренные ими решения окупят каждый рубль, потраченный нами на консалтинг.

Безусловно, в процессе внедрения возникали сложности, но мы совместно преодолевали их. Особенно отметим открытость и прямоту консультантов, их внутреннее желание улучшить нашу работу и «огонек» в глазах, с которым они занимаются улучшением процессов. Нам нравится работать с людьми, которые любят свое дело.

Наш проект является сравнительно коротким и вместе с аудитом составлял около 4-х месяцев. Но за столь короткий срок нам удалось достичь следующих результатов:

- Увеличить номинальную мощность в 1,5-2 раза.
- Внедрить систему контроля качества и снизить уровень брака (количество ошибок) на 35%.
- Внедрить оперативный производственный учет и нормирование и достичь прозрачности процессов, операций и показателей эффективности труда по каждому работнику (производительности, качества и др.)
- Внедрить систему мотивации, напрямую зависящую от результативности труда работников.
- Внедрить инструменты бережливого производства (5S, визуализация, рацпредложения).
- Автоматизировать процесс месячного и квартального планирования.
- Организовать самореализующийся механизм улучшения производственных показателей (подход «УКРОП», разработанный «А ДАН ДЗО»).

В ближайшие 2-3 месяца (когда персонал полноценно прочувствует обновленную систему мотивации) мы ожидаем увеличения производительности труда до 30% и дальнейшего улучшения показателей эффективности нашего производства.

Важно отметить, что работа консультантов была построена на вовлечении персонала предприятия в процесс разработки и внедрения решений, что позволит эффективно поддерживать внедренные решения и продолжать постоянное совершенствование после ухода консультантов.

По итогам проекта, руководство ОП «ЭКРА industry» может заявить о достижении целей проекта. Полученные результаты вывели компанию на новый уровень развития и открыли широкие перспективы для последующих производственных побед.

Руководитель ОП «ЭКРА industry»



¹ Владальцем торгового знака «А ДАН ДЗО» является компания ООО «АДД Инженеринг», свидетельство № 387044

ОАО «ЗЕЛЕНОДОЛЬСКИЙ МОЛОЧНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

О компании

Вид деятельности:

Производство молочной продукции (молочная, кисломолочная, детское питание).

Объемы переработки молока: ~ 120 тонн в сутки.

Выручка: ~ 2,4 млрд.руб./ год. (2014)

Численность персонала: ~ 450 чел.

Цель проекта:

Разработка и внедрение решений для повышения рентабельности

Результат работы А ДАН ДЗО:



+70%

увеличение выручки

+40% В ГОД

увеличение объёмов производства

+200 МЛН. РУБ.

прирост EBITDA

ОАО «ЗМК»

ДО:

- ❗ Нехватка мощностей производства для выполнения заказов клиентов («обрезание заказов», потеря продаж).
- ❗ Заявленная потребность менеджмента в инвестициях в несколько сотен млн.руб., необходимых для увеличения объемов выпуска.
- ❗ Нехватка складских площадей для размещения готовой продукции.
- ❗ Низкая степень координации подразделений производства и продаж при работе друг с другом.
- ❗ Непрозрачность загрузки персонала производства (непонятно кто чем занят и насколько эффективно работает).
- ❗ Отсутствие заинтересованности персонала предприятия в активном наращивании производства и продаж.



ПОСЛЕ:

- ✓ Определены приоритетные продукты для фокусировки (наиболее маржинальные с наибольшим потенциалом увеличения продаж).
- ✓ Разработан и реализован комплекс мероприятий по увеличению объемов выпуска на 50-80% на имеющемся оборудовании практически без инвестиций.
- ✓ Организован подбор внешнего склада и переезд на него.
- ✓ Высвобождены площади на территории предприятия для дальнейшего развития производства.
- ✓ Разработана и реализована объединяющая система мотивации руководителей блоков производства и продаж.
- ✓ В тестовом режиме запущен индивидуальный учет выработки по сотрудникам по продуктам.

«МЫ ВСЁ ЖЕ СОМНЕВАЛИСЬ, ПОСКОЛЬКУ, НЕСМОТРЯ НА ВНУШИТЕЛЬНОЕ ПОРТФОЛИО НЕ БЫЛО ЯВНОГО ОПЫТА РАБОТЫ С МОЛОЧНОПЕРЕРЕБАТЫВАЮЩИМИ ПРОИЗВОДСТВАМИ. НО В РЕЗУЛЬТАТЕ КОНСУЛЬТАНТЫ А-ДАН-ДЗО УВЕЛИЧИЛИ ОПЕРАЦИОННУЮ ПРИБЫЛЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В 2 РАЗА.»

ОАО «ЗЕЛЕНОДОЛЬСКИЙ
МОЛОЧНОПЕРЕРЕБАТЫВАЮЩИЙ
КОМБИНАТ»



«ЗЕЛЕНОДОЛ СӨТ ЭШКӘРТҮ
КОМПАНИЯ» АЧЫК АКЦИОНЕРЛЫК
ЖӨМҮТЯТЕ

422540, г.Зеленодольск, ул.К.Маркса, 48
тел. 4-08-83, факс 4-16-65
ИНН 1648033456 БИК 049209821
Расчётный счёт 40702810310000013580
К / с 30101810400000000762 Казань ш.
Филиал АКБ «Город» ЗАО в РТ
Доп.офис «Зеленодольский»
ОКПО 09741264

422540 Зеленодол шәһәре, К.Маркс урамы, 48
тел. 4-08-83, факс 4-16-65
ИНН 1648033456 БИК 049209821
Расчётный счёт 40702810310000013580
К / с 30101810400000000762 г. Казань
Филиал АКБ «Город» ЗАО в РТ
Доп.офис «Зеленодольский»
ОКПО 09741264

Отзыв о работе консультантов «А ДАН ДЗО»¹

(по проекту «Аудит текущего состояния и разработка Концепции повышения эффективности производства и увеличения рентабельности ОАО «Зеленодольский молочноперерабатывающий комбинат»)

Наше предприятие – ОАО «ЗМК» является крупным производителем молочных продуктов в республике Татарстан. Нас, как новую управленческую команду, пришедшую на предприятие вместе с новыми акционерами, интересовало повышение рентабельности предприятия, поскольку текущий показатель не мог нас устраивать. Менеджмент предприятия настаивал на необходимости существенных инвестиций в модернизацию, считая, что в текущих условиях улучшить финансовый результат не удастся. Но мы понимали, что инвестирование средств в предприятие, имеющее низкий уровень рентабельности, это «разбазаривание» инвестиций с туманными перспективами их окупаемости.

Для решения указанной проблемы мы решили привлечь профессионального партнера в области производства, который провел бы независимую оценку организации производства, продаж, закупок, логистики и других процессов нашего предприятия в комплексе и предложил бы программу мероприятий для повышения рентабельности. А так же обосновал бы необходимость инвестиций, если они потребуются.

Мы выбрали из нескольких претендентов, среди которых была известная компания, специализирующаяся на «бережливом производстве». Но подход консультантов «А ДАН ДЗО» показался нам более комплексным и сфокусированным на увеличение рентабельности предприятия, что интересует нас, как собственников, прежде всего. Так же на нас повлияли положительные рекомендации от их предыдущих клиентов. Хотя мы все же сомневались, поскольку, несмотря на внушительное портфолио проектов «А ДАН ДЗО», у них не было явного опыта работы с молочноперерабатывающими производствами.

По итогам нашей работы с удовлетворением сообщая, что консультантам «А ДАН ДЗО» удалось превзойти наши ожидания. В течение 4-х недель они провели анализ работы нашего производства и смежных процессов и предложили Концепцию повышения рентабельности нашего предприятия. Им были подробно проанализированы технологические циклы производства по каждому из наших продуктов (с учетом «маржинальности») и предложены мероприятия по увеличению объемов выпуска. Необходимые мероприятия были детализированы вплоть до конкретных единиц оборудования и технологических операций.

Если сказать кратко, то консультанты «А ДАН ДЗО» обнаружили потенциал увеличения объемов выпуска **более чем в 1,5 раза** на имеющемся оборудовании и практически без дополнительных инвестиций. Это даже больше того прироста, который был изначально заявлен менеджментом предприятия как целевой, и только при условии инвестирования существенных средств в приобретение оборудования. А операционную прибыль нашего предприятия оказалось возможным увеличить **более чем в 2 раза**.

Также были определены мероприятия, которые необходимо реализовать в службе продаж и подразделениях, смежных с производством (закупках сырья, доставке готовой продукции, складе, техобслуживании и ремонтах, учете и других) для того, чтобы наше предприятие смогло справиться с возросшими объемами производства и реализовать их.

Кроме того, все мероприятия, предложенные консультантами, были согласованы с менеджментом. Хотя сделать это было непросто.

Также отмечу, что выбирая партнеров, мы всегда обращаем внимание не только на профессиональный уровень, но и на комфортность в общении с партнерами. Совместная работа с консультантами «А ДАН ДЗО» была комфортной для нас, и мы рассчитываем на продолжение сотрудничества.

Генеральный директор



Егоров А.И.

¹ Владельцем торгового знака «А ДАН ДЗО» является компания ООО «АДД Консалтинг». Свидетельство № 387044

ОАО «УРАЛХИМПЛАСТ»

О компании

Вид деятельности:

Производство синтетических смол для отраслей промышленности; Пластикатов ПВХ; Фторопластовых изделий.

Выручка: 3,5 млрд.руб. (2013).

Численность персонала: ~ 1200 чел.

Более 10 цехов основного производства по видам продукции.

Цель проекта:

Разработка и реализация комплекса мероприятий для увеличения рентабельности

Результат работы А ДАН ДЗО:



+240 МЛН. РУБ.

прирост EBITDA за
2013-2015 гг.

ОАО «УРАЛХИМПЛАСТ»

ДО:

- ❗ Финансовый результат предприятия «на грани окупаемости» с тенденцией к ухудшению.
- ❗ Значительная доля заказов клиентов отгружается со срывом сроков поставки.
- ❗ Нестабильность качественных параметров продукции от партии к партии и существенная доля брака в некоторых цехах.
- ❗ Конфликты между представителями ключевых подразделений предприятия на всех уровнях управления.
- ❗ Отрицательный морально-психологический настрой коллектива и высокая текучесть кадров.
- ❗ Медленный рост продаж с тенденцией к снижению.

ПОСЛЕ:

- ✅ Определены приоритетные продукты для фокусировки управленческих усилий (увеличения надежности поставок, объемов пр-ва, стабильности качества).
- ✅ Реорганизована оргструктура предприятия (вместо традиционных вертикальных «функциональных колодцев», созданы горизонтальные «продуктовые конвейера» (продуктовые команды во главе с продуктовыми лидерами). В каждой команде есть: производительник, продажник, лаборант и др.).
- ✅ Разработана и внедрена система мотивации продуктовых команд.
- ✅ По приоритетным продуктам определены мероприятия необходимые для: а) улучшения качества (без инвестиций); б) увеличения объемов выпуска и выполнения сроков поставок (без инвестиций); в) Создания решающих конкурентных преимуществ.

**«ХОТЕЛОСЬ БЫ
ОТМЕТИТЬ, ЧТО ПРИНЯТЫЕ
МЕРЫ И ВНЕДРЕННЫЕ
РЕШЕНИЯ ПРИНЕСЛИ
ЗАМЕТНУЮ ВЫГОДУ
НАШЕЙ КОМПАНИИ»**



открытое акционерное общество

“ 08 ” 08 2013г.

№ 5/11

Отзыв о работе консультантов А ДАН ДЗО в 2012-2013 гг.

Мы выбрали консультантов компании «А ДАН ДЗО», по двум причинам:

1. Мы знали данную компанию по результатам проектов 2006-2007 годов.
2. Непростые задачи и ситуация в нашей компании существенно ограничивали круг альтернативных консультантов, которые способны были бы оказать нам консультативную помощь на должном уровне в данной конкретной ситуации.

В переговорах мы достигли соглашения с «А ДАН ДЗО» о привязке переменной части своего вознаграждения к приросту прибыли. Такой жесткий измеритель результативности работы консультантов - это лучший аргумент пользу выбора «А ДАН ДЗО», которые всегда готовы решать нестандартные задачи, и это несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию.

В рамках проекта в течение нескольких недель был проведен аудит текущей ситуации и представлена неординарная концепция реорганизации компании, которая была утверждена Советом директоров компании. В течение 6 месяцев было реорганизовано управление компанией, сделаны акценты на наиболее прибыльные продукты, выявлены перспективные кадры, проводилась обучение и целенаправленная работа по совершенствованию производственных процессов с точки зрения минимизации затрат, увеличения выпуска продукции на имеющихся мощностях и вместе с повышением качества. Еженедельно проводился мониторинг выполнения регламентов процессов, анализ сбоев и принятых мер. Ежемесячно оценивалась динамика ключевых показателей эффективности, анализ отклонения и предложения дальнейшего совершенствования.

Консультанты А ДАН ДЗО смогли организовать командную работу с нашими руководителями и специалистами. Мы многого достигли вместе хотя и не все целевые показатели были достигнуты (в большей степени в силу макроэкономической ситуации), хотелось бы отметить, что принятые меры и внедренные решения принесли заметную выгоду нашей компании.

Мы рады сотрудничеству с консультантами А ДАН ДЗО и готовы привлекать их к задачам дальнейшего развития при необходимости.

Генеральный директор
ОАО «Уралхимпласт»



Воробьев Д.Б.

ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

О компании

Один из лидеров кегового пива в России, входит в пятерку крупнейших пивоваренных предприятий Сибири

Вид деятельности:

Направления деятельности - производство и реализация: пива, кваса, лимонадов, питьевых, минеральных и лечебно-столовых вод.

Объем производства:

12 миллионов декалитров (2014)

Численность персонала: ~ 700 чел.

Цель проекта:

Разработка и внедрение решений для повышения рентабельности

Результат работы А ДАН ДЗО:



+68 МЛН. РУБ.

увеличение прибыли в год

ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

ДО:

- ❗ Низкая эффективность управления бизнес-процессами производства, недостаточная дисциплина выполнения принятых решений.
- ❗ Формальное планирование и выполнения ППР. Высокий уровень выхода из строя оборудования, отсутствие анализа причин поломок.
- ❗ Не сбалансированная система мотивации по уровням управления и ориентации на рост объемов.
- ❗ Высокий уровень упущенных продаж.
- ❗ Орг.структура формировалась исторически, а не в соответствии с бизнес-процессами компании.
- ❗ Большое количество подчиненных под Генеральным директором.
- ❗ Рванный режим работы производства из-за большого количество корректировок производственного плана.

ПОСЛЕ:

- ✅ Оптимизирована система производственных совещаний, определены целевые КПЭ и разработана «Доска КПЭ руководителей».
- ✅ Разработаны регламенты корректировок заявок на производство.
- ✅ Внедрена система мотивации топ-менеджмента и производственного персонала, максимально влияющего на объемы производства готовой продукции.
- ✅ Внедрена новая организационно-управленческая структура.
- ✅ Внедрена система производственных обходов руководящим и линейным персоналом.
- ✅ Внедрена электронная система учета и анализа по плановым и аварийным работам с выдачей наряд-заданий. Определены нормативы ППР. Внедрен регламент ППР.
- ✅ Внедрена «тянущая система» управления запасами ГП включающая склады дистрибьюторов.



ООО «БОЧКАРЕВСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»

«СКРУПУЛЕЗНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ ВО ВСЕ ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ГЛУБОКИЙ ПОСЛЕДУЮЩИЙ АНАЛИЗ»



Отзыв о работе консультантов «А ДАН ДЗО»¹

(по проекту «Аудит текущего состояния и разработка Концепции повышения эффективности производства и увеличения рентабельности ООО «Бочкаревский пивоваренный завод»)

ООО «Бочкаревский пивоваренный завод» входит в пятерку крупнейших пивоваренных предприятий Сибири. Основные направления деятельности завода – производство и реализация натуральных напитков: пива, кваса, лимонадов, питьевых, минеральных и лечебно-столовых вод. Марочный портфель компании включает более 100 наименований высококачественных натуральных напитков.⁴

В связи с текущей рыночной конъюнктурой, руководство Предприятия обращает особое внимание на минимизацию издержек и увеличение выпуска продукции на имеющихся мощностях. Для выработки стратегически важных решений в этих направлениях был инициирован проект по разработке Концепции повышения эффективности производства и увеличения рентабельности. Ключевым условием для выполнения данного проекта стала необходимость выработать мероприятия, не требующие существенных инвестиций. В качестве Координатора проекта и генератора идей по повышению эффективности, была выбрана консалтинговая компания «А ДАН ДЗО».

Консультанты Компании «А ДАН ДЗО» комплексно исследовали деятельность нашего Предприятия. Ключевые рекомендации направлены на повышение эффективности управления производством, повышение эффективности ремонтов и обслуживания оборудования, внедрение инструментов бережливого производства, эффективное управление запасами на всех этапах производства и сбыта, оптимизацию организационно-управленческой структуры и системы мотивации персонала, создание системы ключевых показателей эффективности, оптимизацию документооборота. Данные выводы были подкреплены расчетами и согласованы с менеджментом предприятия.

Сейчас мы видим потенциал существенного повышения доходности нашего Предприятия и, по итогам дальнейшего внедрения, ожидаем увеличения объема производства на тех же мощностях более чем на ~ 10% от ранее запланированных значений, и прироста прибыли более чем на 15%.

Подход компании «А ДАН ДЗО» к выполнению проектов – скрупулезное погружение во все процессы организации и глубокий последующий анализ – оправдал наши ожидания. Мы выражаем глубокую благодарность сотрудникам «А ДАН ДЗО».

Генеральный директор

ООО «Бочкаревский
пивоваренный завод»



Смагин В.П.

¹ Владельцем торгового знака «А ДАН ДЗО» является компания ООО «АДД Консалтинг». Свидетельство № 387044

ЭКСПЕРТЫ

ЭКСПЕРТЫ



**ПОРТНОВ
АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ**

Управляющий партнер

Стаж в консалтинге: 15 лет



**МИЩЕНКО
ВИКТОР ПЕТРОВИЧ**

Генеральный директор

Стаж в консалтинге: 6 лет



**ШАБАГА
ВАЛЕРИЙ ЛЕОНИДОВИЧ**

Директор по консалтингу

Стаж в консалтинге: 9 лет



**ПАСТЕРНАК
ИГОРЬ ВЕНИАМИНОВИЧ**

Директор по развитию

Стаж в консалтинге: 10 лет

ЭКСПЕРТЫ



МАРЧЕНКО
ЯРОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Консультант

Стаж в консалтинге: 2 года



СТЕПАНОВ
АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ
Руководитель проектов

Стаж в консалтинге: 1 год 7 мес.



ПОПОВ
АЛЕКСЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
Консультант

Стаж в консалтинге: 8 мес.



ЗАРЕМБА
ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ
Младший эксперт

Стаж в консалтинге: 2,5 года

**КАКОЙ ПОТЕНЦИАЛ
РОСТА ЕСТЬ
У ВАШЕЙ КОМПАНИИ?**

ЭКСПРЕСС-АУДИТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА:

- ✓ Краткое заключение по результатам осмотра, с указанием ключевых проблем и зон роста эффективности.
- ✓ Доклад руководству компании об итогах экспресс-аудита.
- ✓ Техническое задание на проект по повышению рентабельности предприятия.

ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПРЕСС-АУДИТА НАМ ПОНАДОБЯТСЯ:

- ✓ Возможность провести интервью с руководителями ключевых подразделений;
- ✓ Доступ к ключевым показателям эффективности компании из IT-систем;
- ✓ NDA (соглашение о конфиденциальности), подписанный обеими сторонами.

**ПРИГЛАСИТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ А ДАН ДЗО
НА ЭКСПРЕСС-АУДИТ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ПОТЕНЦИАЛА РОСТА:**

+7 (495) 752 55 55

**info@adandzo.com
www.adandzo.com**

ФИНАНСОВАЯ ГАРАНТИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Мы уверены в том, что сможем принести конкретные финансовые результаты для Вашего бизнеса и готовы поделиться этой уверенностью с Вами:

Наш гонорар напрямую зависит от результатов, которых мы помогаем Вам достичь.

Например, если мы прогнозируем рост прибыли за год на 30% и самостоятельно помогаем Вам внедрить необходимую стратегию, то будем претендовать на гонорар только после подведения итогов и годового отчета.



Портнов Александр Сергеевич
Управляющий партнер



А Д Д А Н Д Д З О

ПРИКЛАДНОЙ КОНСАЛТИНГ С ГАРАНТИЕЙ РЕЗУЛЬТАТА

+7 (495) 752 55 55

+7 (495)604-19-92

info@adandzo.com

Москва, Киевское ш., БП «Румянцево», п. 16, офис 618-10

