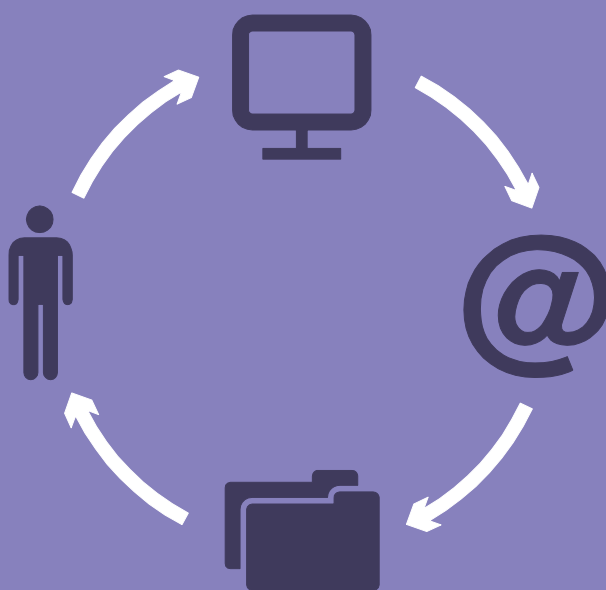


Vreți să modernizați afacerea? *Aflați cum.*

Cu finanțare din partea Ministerului Federal de Finanțe al Austriei am ajutat M.G. Trading Service, o companie din România ce oferă servicii de tipărire și imprimare, să implementeze un sistem informatic personalizat, care să mărească eficiența afacerii și portofoliul de clienți și servicii.



Centru de tipărire și imprimare, România

Am ajutat M.G. Trading Service, un centru de tipărire și imprimare din București, să introducă un sistem informatic pentru management și să își mărească eficiența. În 2014 cifra de afaceri a companiei a crescut cu 68%, iar numărul de clienți cu 122%.

Înființată în 1994 în București, M.G. Trading Service este viziunea antreprenorială a domnului George Mușat devenită realitate. Ca tânăr antreprenor (student la momentul respectiv), a deschis un mic centru de copiere și imprimare acolo unde era cu adevărat necesar – în campusul universitar. Folosind profitul acestui prim centru de copiere, dl. Mușat și-a dezvoltat treptat afacerea și astăzi are 27 de angajați. Compania oferă clienților o gamă largă de servicii de tipărire, de la imprimare digitală la procesare foto, gravare și personalizare obiecte, precum și închiriere și service echipamente.

Dezvoltarea și diversificarea au pus presiune pe capacitatea companiei de a-și gestiona procesele interne. În absența unui sistem informatic adecvat, M.G. Trading Service utiliza tabele și software gratuit pentru a-și monitoriza operațiunile. Această abordare favoriza lipsa de acuratețe a datelor, gestiunea



Noul sistem a îmbunătățit procesele interne ale companiei.

deficitară a comenzilor și clienților și limitarea opțiunilor în ceea ce privește raportarea pentru management.

Achiziția unei soluții software pentru a rezolva aceste probleme a devenit o prioritate pentru M.G. Trading. Am pus compania în legătură cu M-Blem Solution, un consultant local care a dezvoltat un sistem informatic personalizat pentru companie, oferind următoarele servicii:

- Analiză detaliată a afacerii, inclusiv interviuri cu personalul și managementul companiei.
- Utilizarea informațiilor obținute pentru a identifica probleme existente și soluții potențiale pentru optimizarea fluxurilor
- Configurarea structurii sistemului, inclusiv module pentru gestiunea relațiilor cu clienții, operațiuni, vânzare la ghișeu, servicii de închiriere, management, facturare și raportare
- Migrarea tuturor informațiilor în noul sistem și pregătirea angajaților pentru utilizarea acestuia

Sistemul a fost lansat în Decembrie 2013, iar pe parcursul unui an a contribuit la reducerea timpului de raportare cu 70%, dar și la eliminarea erorilor. Acum compania are încrederea necesară pentru a căuta finanțare externă.

„Proiectul s-a dovedit a fi un punct de referință în dezvoltarea noastră”, a declarat Ligia Mușat, manager. „Ne-a consolidat procesele interne și ne-a întărit încrederea în potențialul nostru de dezvoltare. Mai mult, compania noastră stărnește acum interesul băncilor. Dacă acum un an nu reușeam să deschidem dialogul pentru identificarea finanțării în condiții avantajoase, acum băncile sunt cu adevărat interesate să facă afaceri cu noi.”

www.ebrd.com/knowhow

Cifra de afaceri
+68%

Clienți
+122%

Timp generare raport
-70%

Valoarea totală a proiectului
€25,420

Contribuția clientului
€15,420