

Optimizacija poslovnih procesa? *Know how.*

Uz pomoć sredstava Specijalnog akcionarskog fonda EBRD, pomogli smo preduzeću Oracal Polikarbonati da unapredi svoje poslovne procese, da se proširi regionalno, da poveća broj kupaca, produktivnost i prihode.



European Bank
for Reconstruction and Development

Proizvodi za oglašavanje i reklamiranje, Srbija

Pomogli smo preduzeću Oracal Polikarbonati da se reorganizuje i unapredi svoje poslovne procese, da poveća motivaciju zaposlenih i optimizira zalihe. Kao rezultat svega toga, prihodi preduzeća su se povećali za 50%, produktivnost za 25%, dok je baza aktivnih kupaca značajno proširena.

Nastavljajući tridesetogodišnju porodičnu preduzetničku tradiciju, g-din Dejan Karić osnovao je preduzeće Oracal Polikarbonati 2002. Godine u Smederevu. U to vreme, osnovna delatnost preduzeća bila je veleprodaja i maloprodaja panela, aluminijumskih profila i PVC folija za oglašavanje. 2013. godine, u cilju proširenja svog portfolio, preduzeće je počelo da prodaje mašine za preradu panela, aluminijumskih profila i PVC folija. U isto vreme, preduzeće otvara tri nova ogranka u Srbiji i jedan u Crnoj Gori.

Ubrzani rast i geografska ekspanzija preduzeća ukazali su na nedostatak jasno definisanih i optimizovanih internih procesa i procedura što je ograničavalo dalji razvoj preduzeća.



Konstanti rast prihoda i broja kupaca pratilo je funkcionalno proširenje poslovnih objekata.

Pomogli smo preduzeću da angažuje iskusne konsultante CQA kako bi unificiralo svoje procese nabavke i prodaje, uvelo specifične procedure praćenja i evaluacije performansi zaposlenih i obučilo menadžment da efikasno i sistematski nadgleda sve procese i rezultate.

Konkretno, konsultanti su pružili preduzeću sledeće poslovne savete, istovremeno pružajući softversku podršku za svaki od specifičnih zahteva:

- Reorganizacija prodaje
- Reorganizacija nabavke
- Trening višeg menadžmenta
- Analiza zaliha
- Postavljanje Sistema za obračun plata

Projekat je promenio stav menadžmenta o korišćenju profesionalnih konsultanata i omogućio menadžmentu da jasno definiše ciljeve i odgovornosti na svim nivoima, povećavajući motivaciju zaposlenih i unapređujući individualne i korporativne rezultate. Uvođenje Sistema upravljanja zalihama ubrzalo je naplatu potraživanja za 15%, smanjilo 'zarobljene zalihe' za 15%, povećalo broj kupaca za 46%, što čini bazu od skoro 2,000 aktivnih kupaca.

Uz sve navedeno, unapređeni procesi i organizacija su vodili rastu prihoda i povećanju proizvodnog asortimana preduzećaje na 2.000 različitih proizvoda koje trenutno nudi. Ohrabreno navedenim rezultatima, preduzeće Oracal Polikarbonati nastavlja da se razvijam zapošljava nove radnike i da se regionalno širi uz neprekidno korišćenje eksternih poslovno-savetodavnih usluga.

www.ebrd.com/knowhow

Prihodi
+50%

Produktivnost
+25%

Kupci
+46%

Ukupna vrednost projekta

€16,440

Učešće klijenta
50%