

ОТЗЫВ

на разработку Сбалансированной Системы Показателей

«Корпорация «КРЕПС» - один из лидеров среди производителей строительных смесей: как на российском рынке в целом, так и, в особенности, на Север-Западе, Урале и Юге России, а также в ряде стран ближнего зарубежья.

В 2016 году мы поставили перед собой задачу – формализовать корпоративную стратегию Компании, упорядочить систему наших стратегических показателей и связанных с ними бизнес-процессов. Для её решения мы пригласили экспертов по развитию систем менеджмента - «Консалтинговую фирму «Партнеры и Боровков».

Прежде всего, мы совместно с консультантами разобрались, сколько в нашей Компании Бизнес-единиц и по какому принципу мы их выделяем.

Далее, для первой из них, «Северо-Запад», команда наших топ-менеджеров под руководством консультантов:

1. Построила стратегическую карту Целей и Показателей (KPI);
2. Классифицировала Клиентов Компании с уточнением их требований (потребительских ценностей) к нам как выгодному для них поставщику;
3. Определила конкурентные преимущества Компании: Клиентоориентированность и Инновационность, - на которых мы планируем фокусироваться для достижения Целей нашего бизнеса;
4. Установила плановые значения KPI, которые мы ходим достичь в перспективе 5-ти лет;
5. Распределила KPI по конкретным топ-менеджерам, отвечающими (в том числе, своей мотивацией) за их достижение;
6. Определила, какие из Бизнес-процессов нашей Компании являются ключевыми, с точки зрения успешной реализации нашей Стратегии.

Также консультантами было предложено, как наилучшим образом изменить организационную структуру Компании – в соответствии с принятой Стратегией.

Мы благодарим специалистов «Партнеры и Боровков» за глубокое проникновение - как в специфику отрасли производства строительных смесей, так и в особенности наших ключевых Клиентов: сетей DIY, строительных компаний, проектных организаций.

Генеральный директор ООО «Корпорация «КРЕПС»
Горбун Тимофей Геннадиевич

