

ГК «САКСЭС»

Компания предоставляет полный спектр строительных услуг — от разработки индивидуального проекта до поставки всех необходимых материалов: производство и продажа светопрозрачных конструкций, ворот и автоматики, широкого спектра строительных материалов, осуществляет строительные-монтажные работы.

21

год
на строительном
рынке

15

городов
представленность
в России

425 000

клиентов
по всей стране

1 млн

единиц
продукции,
производимой
ежегодно

> 1000

дилеров
и партнеров

> 700

сотрудников

ПРОБЛЕМА

1 СУЩЕСТВУЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА НЕ ПОЗВОЛЯЛА КОМПАНИИ БЫСТРО МАСШТАБИРОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС

В Нижнем Новгороде «САКСЭС» на строительных рынках занимает лидирующие позиции. Но масштабировать бизнес-модель домашнего региона за пределами Нижегородской области на 100% не удалось нигде.

2 ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Пять лет назад «САКСЭС» представляла из себя группу разрозненных юридических лиц, работающих под единым брендом. В каждой компании существовала своя управленческая структура и учетные программы.

3 НЕПРОЗРАЧНЫЕ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ, МНОЖЕСТВО НЕКОНТРОЛИРУЕМЫХ КАНАЛОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Сотрудники производственных, строительных, торговых подразделений общались в Корпоративный центр по телефону, электронной почте, через различные мессенджеры... Заявки могли выполняться с существенным запозданием, терялись.



Этот бизнес был не то, что не масштабируемым, его контролировать и управлять им было сложно.

КОНСТАНТИН НАЗАРОВ

Сооснователь

ЦЕЛИ



Систематизировать бизнес, создать абсолютно масштабируемую структуру, которая позволила бы компании достаточно быстро расширяться географически

ЗАДАЧИ



АВТОМАТИЗИРОВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ
КОРПОРАТИВНОГО ОФИСА И КОММУНИКАЦИЙ

ВНЕДРИТЬ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛИТ:



СДЕЛАТЬ ПРОЗРАЧНЫМИ
И СИСТЕМНЫМИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
МЕЖДУ ИСПОЛНИТЕЛЯМИ
И ЗАКАЗЧИКАМИ УСЛУГ
КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА,



РАЗРАБОТАТЬ
И ВНЕДРИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ
ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ УРОВНЯ
СЕРВИСА.



СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ
ПЕРЕЧЕНЬ ЕГО СЕРВИСОВ,

ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ

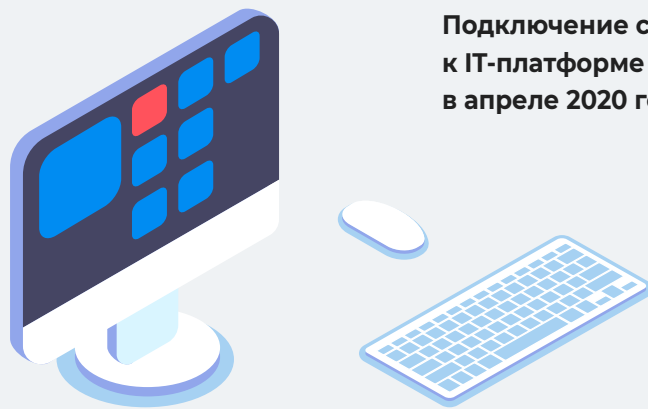
Одним из основных требований к программному обеспечению для автоматизации бизнеса была **простота его использования** — предстояло научить работать с ним не только топ-менеджеров компании, но и рядовых сотрудников: мастеров на производстве, строителей, продавцов...

РЕШЕНИЕ

Руководство «САКСЭС» изучило несколько IT-платформ, имеющих достаточно функций для решения поставленных задач и обеспечивающих автоматизированное управление бизнес-процессами.

В итоге выбрали систему бережливого управления офисом «GANDIVA».





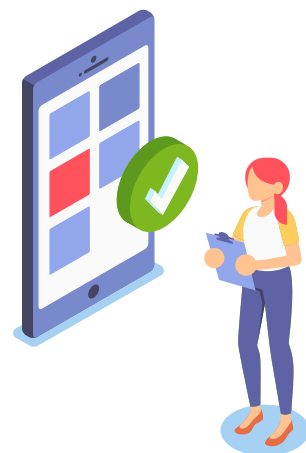
Подключение сотрудников «САКСЭС» к IT-платформе GANDIVA началось в апреле 2020 года.

Внедрение подобных управленческих программ нередко сталкивается с **сопротивлением руководителей офисных подразделений** — их деятельность становится прозрачной для руководства, исчезают возможности для приписок и манипуляций. В «САКСЭС» такого сопротивления **не было**.



Руководители подразделений Корпоративного центра устали от конфликтов с сотрудниками обслуживаемых ими компаний. Они считали, что работают хорошо, но фактов и цифр, подтверждающих их хорошую работу, у них не было. А при спорах людей, приносящих компании деньги и занятых их обслуживанием, симпатии собственников чаще склоняются в сторону «добытчиков».

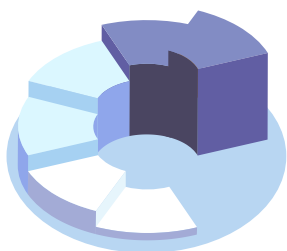
объяснил **КОНСТАНТИН НАЗАРОВ**



Зато **возникло недовольство у рядовых пользователей**, причем, как со стороны внутренних заказчиков, так и исполнителей услуг Корпоративного центра. Первых возмутил рост бюрократии в компании: раньше можно было просто позвонить, к примеру, в IT-отдел сисадмину и позвать отремонтировать компьютер. Теперь необходимо заполнить специальную форму в автоматизированной системе управления.



Однако, **накал недовольства быстро спал, поскольку и заказчикам, и исполнителям стали очевидны не только недостатки, но и преимущества работы по-новому**. Внутренние заказчики теперь точно знают, когда их заявка будет исполнена. Внутренние исполнители стали получать структурированные, понятные для них заявки, со всеми необходимыми данными. Благодаря тому, что в системе «GANDIVA» указаны приоритеты исполнения той или иной заявки, у исполнителей исчезли авралы и простои. Они смогли выполнять больше работ за меньшее время.



Облегчил внедрение «GANDIVA» в компании и **постепенный подход**. **Изначально ее опробовали на службе IT, а потом распространили** на все подразделения Корпоративного центра, поэтапно дополняя систему новыми сервисами. Кроме того, система мотивации и стимулирования персонала в «САКСЭС» предполагает премирование за перевыполнение планов, но на первых порах в ней нет штрафов за несвоевременное выполнение заявок.



Мы на первых порах старались помогать, учить, организовывать, а не «жестили» со штрафами. Теперь, когда система прижилась, начинаем потихонечку закручивать гаечки.

РЕЗУЛЬТАТ

За год использования GANDIVA Корпоративному центру даже без широкого применения штрафных санкций удалось **существенно повысить производительность труда сотрудников.**



×2,5

В 2,5 раза увеличилось количество обращений



×2,2

В 2,2 раза снизился срок выполнения заявок



+87%

На 87% выросла производительность труда персонала



×4

В 4 раза выросло количество согласований в системе

Стоимость внедрения «GANDIVA», включая расходы на первоначальные консультации специалистов разработчика IT-платформы, абонентскую плату, обучение сотрудников и пр. Константин Назаров оценил чуть выше одного миллиона рублей. «Думаю, **за счет роста производительности труда она окупилась уже на этапе внедрения**, — считает Константин Назаров. — Помимо этого, у нас **снизились и управленческие расходы**. Мы считаем, что не ошиблись с этим сервисом».

Благодаря тому, что «САКСЭС» наладила эффективное функционирование Корпоративного центра, **задачу по подготовке к масштабированию бизнеса в другие регионы страны руководство считает выполненной**. Сегодня собственники четко контролируют деятельность всех подразделений и могут оперативно принимать необходимые управленческие решения.

Насколько намеченная экспансия бизнеса в регионы окажется успешной, покажет время. Пока же правильность принимаемых в «САКСЭС» решений подтвердил 2020 пандемийный год. Несмотря на локдауны, ограничения, экономический кризис, компания не только не снизила объемы выполняемых работ, но даже и перевыполнила намеченные ранее планы по выручке и прибыли.