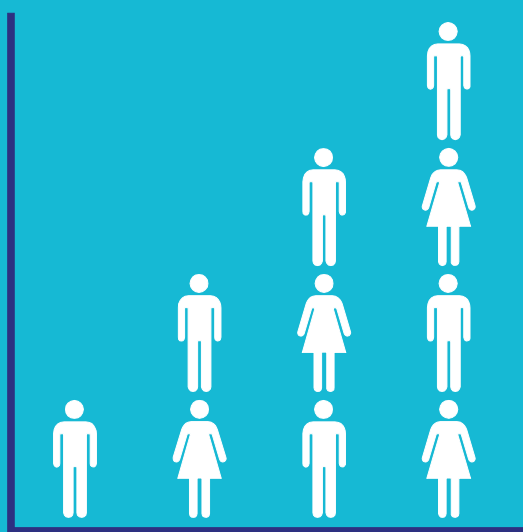


# Зростання у непрості часи? *Ми знаємо, як.*

Завдяки фінансуванню з боку Європейського Союзу, ми допомогли компанії “Екософт”, яка займається водоочисними об’єктами та технологіями, запровадити високоякісні структури корпоративного управління, досягти підвищення продуктивності на 93% та закласти основи довгострокового зростання.



# Системи водоочищення, Україна

**Завдяки нашій підтримці, компанія "Екософт", основний українській виробник і постачальник послуг у галузі систем водопостачання, таких як побутові фільтри, запровадила ефективні структури корпоративного управління, створивши системи забезпечення довгострокового зростання, і провела реорганізацію своєї виробничої діяльності та каналів постачання.**

Компанію "Екософт" створила у 1991 році п. Тетяна Мітченко, доктор технічних наук, професор, експерт із питань води, як своє сімейне підприємство. У вузькоспеціалізованій галузі, де вижити можуть лише глобальні гравці, "Екософт" має технології та патенти, які дозволяють їй претендувати на глобальне лідерство.

"Екософт" — цілеспрямована компанія, в основу якої покладено інновації. Значні кошти інвестуються у її власний науково-дослідницький центр; компанія має напрацювання у сфері технологій хімічних лабораторій, що є унікальними у цій галузі. Зараз компанія готова до розширення свого місця на ринку та намітила курс на довгострокове зростання.

Ми представили "Екософт" Петеру Шелінку, експертові у галузі хімії та



Передові методи корпоративного управління дозволили "Екософт" зайняти вигіднішу позицію для зростання.

біохімії з Бельгії, який понад двадцять років обіймав керівні посади. У тісній співпраці з керівництвом "Екософт" консультант:

- створив Раду Директорів у складі п'яти осіб на чолі з Головою, а також запровадив процеси оцінки, процедуру оцінки Ради та номінаційний комітет
- розробив і запровадив "Кодекс поведінки" для підприємства, а також вимоги щодо політики різноманіття, включаючи вимірювані показники досягнення гендерної рівності
- створив ревізійний комітет і стандарти своєчасного і збалансованого розповсюдження інформації, а також запровадив політику контролю та управління суттєвими бізнес-ризиками
- надав допомогу компанії у розробці п'ятирічного плану діяльності,
- рекомендував у розробив стратегію розширення експортних ринків, запланував і започаткував 18 нових виробів
- створив маркетинговий відділ, завершив позиціонування бренду, запровадив завдання, цілі та чотири компоненти маркетингового комплексу ("4 Ps) - "продукція, місце, ціна, просування" до стратегії стимулювання продажів
- вдосконалив координацію між відділами продажів, маркетингу, виробництва та керівництвом, більшість із яких було нещодавно створено

Незважаючи на вкрай складне бізнес-середовище в Україні, від початку проекту компанія "Екософт" досягла 33-відсоткового зростання обсягів товарообороту, і на 94% підвищила продуктивність. На сьогодні компанія переконана, що протягом наступних п'яти років зможе досягти своїх амбіційних цілей та увійти до трійки світових лідерів у своїй галузі.

Товарооборот  
**+33%**

Продуктивність  
**93%**

Продуктивність  
**+26%**

Загальна вартість проекту  
**€60,000**

Участь клієнта  
**€6,000**