

Решения по аутсорсингу второстепенных процессов

Идеальное решение для мелких и средних предприятий,
нуждающихся в знаниях, опыте и ресурсах

Когда компании становятся более успешными и их сети печати, агентств и поставщиков печатной продукции растут, эффективное управление этой цепочкой поставок требует знаний и опыта, которые большинство МСБ нашли бы слишком дорогими и слишком ресурсоемкими для запуска внутри компании.

Вполне возможно, что покупаемые Вами в магазине лекарства компании Merck прошли через склад UPS. Когда Вы возвращаете продукты Zappos или получаете из ремонта свой компьютер Toshiba, они вероятно также прошли через склад UPS.

По словам представителя Merck Рональда Роджерса партнерство с UPS “является частью стратегии Merck по оценке и, если это необходимо с точки зрения бизнеса, аутсорсингу деятельности, не являющейся ключевой для нашего бизнеса, опытным третьим лицам”.

Основываясь на своем опыте глобальных перевозок и инфраструктуре, UPS смогла предложить логистические решения многим всемирно известным компаниям. Сейчас, начав

кампанию “Мы любим логистику”, UPS стремится предложить свой опыт и знания на совершенно новом рынке мелкого и среднего бизнеса. С точки зрения Президента UPS Скотта Дейвиса это совершенно логичный шаг.

“Если у Вас небольшая компания, откуда Вам знать, как правильно организовать поставку из Китая в США; или Вы намерены нанять целую команду для управления Вашей цепочкой поставок?” – спрашивает он. И многие действительно видят в этом смысл. В настоящее время Департамент логистики в UPS является наиболее быстро растущим подразделением этого гиганта перевозок, доля которого в общем доходе корпорации составляет 16 % (всего лишь пять лет назад эта доля составляла менее 7 %).

РЕАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МЕЛКОГО БИЗНЕСА

UPS – не единственная компания, стремящаяся наладить партнерские отношения с мелким и средним бизнесом. Хегох предлагает широкий спектр услуг по подготовке и обработке документов, например, печать платежных ведомостей и технических публикаций. IBM предлагает целый ряд услуг в своем пакете Решений для малого бизнеса. Многие мелкие компании в настоящее время пользуются пакетом, разработанным SAP. На развивающихся рынках Китая, Индии и Пакистана наблюдается всплеск активности поставщиков услуг в области ИТ, производства и колл-центров.

Почему же в нынешних условиях, когда стремление к эффективности становится жизненно важным для компаний всех размеров, мелкий и средний бизнес не стремится к аутсорсингу всех своих второстепенных функций? Ведь имеющихся ресурсов хватит на всех.

По существу, четыре фактора препятствуют аутсорсингу мелкого и среднего бизнеса:

1 ОТСУТСТВИЕ ИНФОРМАЦИИ

“Организации просто не знают о том количестве решений по ИТ и аутсорсингу, призванных упростить и снизить стоимость всей производственной цепочки,” – говорит Андре де Конинг, член Совета директоров компании Cosoop Group.

Это заявление четко передает реалии бренд-менеджмента мелкого и среднего бизнеса. Сосредоточившись на производстве наилучшего сока для своих клиентов, владелец местной компании по производству соков просто не замечает возможности по аутсорсингу, например, подготовки платежных ведомостей.

2 НЕЗНАНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВ

Большинство решений по аутсорсингу требует первоначальных инвестиций или сложной реструктуризации, причем иногда сложно с самого начала конкретно указать или гарантировать, сколько денег при этом будет сэкономлено. Некоторые решения по аутсорсингу связаны исключительно с эффективностью управленческих решений без фактической замены персонала и ресурсов – в этом случае сложно объяснить, как добавление еще одной структуры в конечном итоге приведет к сокращению расходов.

3 НЕСОВМЕСТИМОСТЬ ЯЗЫКА/КУЛЬТУРЫ

Для европейских владельцев компаний отсутствие решений по аутсорсингу на родном языке или даже в пределах удобного для поездок расстояния часто является преградой, которую они не решаются преодолеть.

4 ЛОЯЛЬНОСТЬ

Наконец, встает вопрос лояльности. Мелким и средним бизнесом часто управляют сами владельцы, рассматривающие свою компанию как взаимосвязь тесных контактов и отношений между сотрудниками, партнерами и поставщиками. Они лично знают этих людей, и мысль о расставании с ними (даже во имя чисто экономических соображений) представляется им неприятной. Несмотря на эти препятствия, уже сформировались условия для того, чтобы аутсорсинг стал предпочтительным решением для всех второстепенных, ресурсоемких и специализированных процессов для компаний всех размеров. Вопрос заключается лишь в том, кто первым осознает преимущества.

АУТСОРСИНГ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ И ПЕЧАТИ

Одной из областей, хорошо отражающих растущие возможности для осознания представителями малого и среднего бизнеса преимуществ аутсорсинга, являются процессы печати упаковочных материалов, например, подготовка фотошаблонов и репрографий. По мере роста компаний и расширения сети поставщиков дизайнерских и типографских услуг эффективное управление производственной цепочкой печати начинает требовать знаний и опыта, которые с точки зрения большинства компаний малого и среднего бизнеса являются слишком дорогостоящими и ресурсоемкими, чтобы этим заниматься самостоятельно.

Это уже давно поняли крупные международные производители товаров повседневного спроса, и вокруг процессов управления и оптимизации производственных цепочек таких компаний как P&G, Unilever и Kraft возникла целая отрасль специализированных организаций, занимающихся процессами печати. Благодаря аутсорсингу управления процессами, связанными с печатью упаковочных материалов, этим компаниям удалось снизить расходы (до 30%), уменьшить время вывода продукта на рынок, добиться независимости от подрядчиков и уменьшить или устранить потери, ошибки и излишние процессы, которые столь часто встречаются на этих важных и дорогостоящих этапах производственного цикла.

Однако более мелкие местные и региональные компании лишь недавно осознали преимущества привлечения технических экспертов для надзора за печатными процессами. Для тех, кто уже перестроил свою работу, преимущества проявились быстро и повсеместно.

BELLINDA: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Bellinda является ведущим производителем чулочных изделий в центральной и восточной Европе. Стремясь консолидировать дизайнерские и печатные процессы, а также снять техническое бремя со своих немногочисленных бренд-менеджеров, Bellinda привлекла Cocom Group к работе по дизайну и стратегическому планированию, а также CG Artworx – к работам по предпечатной подготовке и управлению производственным циклом печати.

Благодаря совместным стратегическим, креативным и предпечатным услугам Cocom Group и CG Artworx, бренд-менеджеры Bellinda участвуют в создании упаковочных материалов лишь на этапе дизайна, когда важны их знания и опыт в области маркетинга, а затем передают работу технической команде CG Artworx, которая обеспечивает точную передачу дизайнерского видения через предпечатный процесс на печать.

“По существу, сотрудникам Bellinda не нужно волноваться о фотошаблонах, репрографиях, цветопробах и прогонах с распечаткой. Этим всем для них занимаемся мы и гарантируем результат,” – указывает Юрий Лукачек, менеджер по производству CG Artworx.

Такая организация работы экономит бренд-менеджерам Bellinda многие часы работы, которые они могут с пользой проводить, занимаясь оптимизацией и развитием имиджа бренда, а не контролем над поставщиками и подрядчиками.

Как никогда ранее, компании стремятся к экономии. Наем экспертов для сложных, требующих специальной технической подготовки функций становится все более привлекательным и доступным мелкому и региональному бизнесу. Процессы, связанные с печатью, являются именно той областью, в которой эффективное сотрудничество может дать клиентам конкурентные преимущества и экономии средств, позволяя им сосредоточиться на том, что у них получается лучше всего – инновациях, производстве и развитии.

Осуществляя централизованный контроль над созданием и управлением предпечатными процессами, применяя технологические знания и повышающие эффективность инструменты управления проектами, CG Artworx предлагает местным и региональным компаниям международные стандарты качества, услуг, опыта и знаний.

Для получения более подробной информации о том, как CG Artworx может сэкономить Вам время, деньги и повысить качество и слаженность работы, посетите наш центр знаний на

WWW.CG-ARTWORX.COM

Или свяжитесь с нами сегодня для получения консультации:

artworx@cg-eu.com

CG Artworx

U Pruhonu 13/800 | 170 00 Praha 7 | Czech Republic

Phone: +420.222.998.590 | Cell: +420.724.723.193

Подразделение Cocom Group www.cg-eu.com