



أحد أشهر الشركات المصرية
بقطاع تصنيع و بيع الأثاث



Ahmed ALsherieef
MBA, CA@ CIA @,
FCCA@, CISA@



Husam Abozekry
MBA, PMP@, LSSGB@,
CPIM@

من 1 مليون جنيه صافي خسائر
بالسنة الى نصف مليون صافي
مكسب بسنة واحدة، تعرف على
واحدة من أروع قصة التحول في
الأعمال

ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر

من 1 مليون جنيهه صافي خسائر بالسنة الى نصف مليون صافي مكسب بسنة واحدة

”حتى الطبيب يحتاج الى طبيب في مرحلة ما“ لا تتوانى في طلب المساعد ، فلا أحد يعلم كل شيء!

مؤسس الشركة يبدأ بتنفيذ خطة اندستري مايو-يونيو 2022

بالرغم من صعوبة القرار العاملين و الإدارة الا أن المؤسس يتمسك بخطة غلق المصنع بإشراف اندستري لتقليل تكاليف التشغيل و إنقاذ الشركة من الإفلاس مما خفض مصروفات التشغيل بحوالي 15% و 10% تكلفة البضاعة المباعة و الاعتماد على مصنعين بالوكالة متخصصين

05

بدء حصاد نتائج التحسين و التكامل مع أغسطس 2023

بعد تنفيذ الخطة المنتق عليها لضبط تكاليف التشغيل قامت اندستري بتطوير خطة لتحسين كفاء العمليات التشغيلية(S&OP) بشكل مستدام و تحديد أطر محددة عالمية (Supply chain SOPs) في المجال و استحداث معايير للتخطيط و توقع الطلب (Demand & Supply planning) و مراقبة الأداء (KPI) مما ساهم في الحفاظ على التكاليف المنخفضة و إغلاق العام بنتائج تعدت 9% صافي أرباح سنوية (Net profit)

06

اندستري تتصت لآلام و تخوفات مؤسس الشركة و تقترح البدء فوراً بعمل تحليل للوضع الحالي ، ابريل 2022

اندستري تبدأ بعمل التحاليل المالية و تحليل المبيعات اللازمة و موقف الأنشطة الأساسية للشركة و حالة السوق و تتجه في إنجازه خلال 15 يوم عمل

04

اندستري تكتشف ارتفاع مبالغ فيه في تكاليف التشغيل بالرغم من قلة المبيعات و تتساءل عن السبب الجذري، مايو 2022

يجب دورياً أن يتم عمل اختبار لجدوى كل نشاط بالرغم و مقارنته بالفرصة البديلة (الاعتماد على مقدم خدمة خارجي للنشاط) أو ما يعرف بال

(Make or buy) tradeoff

يقوم المدير المالي مع رئيس الشركة و مدير الإمداد عادة بالشركات الكبيرة و متعددة الجنسيات بهذا النشاط لتحديد فاعلية الإدارات و هو ما قامت به اندستري ووجدت ارتفاع هائل بتكاليف الإنتاج للمصنع مقارنة مع المورد الخارجي لنفس الغرف بأكثر من 25% ما يجعله عبئ مالي ثقيل على أثاث مصر

03

متاعب و مشاكل مالية بالشركة بصافي خسائر -6% يناير 2022

بعد أكثر من 5 سنين عالتأسيس و تخارج الشركاء و ارتفاعات الأسعار و شدة المنافسة أصبحت الشركة منهكة مالياً و على شفا إيقاف النشاط تماماً

02

مؤسس الشركة بعد تجارب عديدة غير ناجحة لحل المشكلة يقرر الاستعانة

الاندستري 4.01 للاستشارات الإدارية بعد تجربة الكثير من القرارات و لم تنجح، ابريل 2022

بعد رؤية إعلان اندستري للاستشارات السوشيل ميديا يقرر مؤسس و صاحب الشركة التواصل معهم لعله يجد فكرة أو جديد يساعده بوقف نزيف الخسائر المالية المستمر منذ سنتان

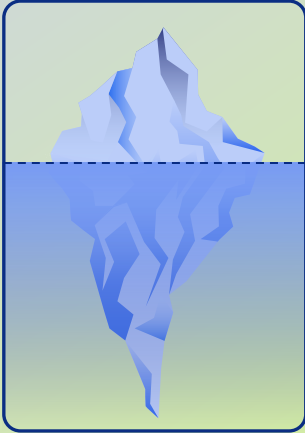


ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقة على النشر

أهم الدروس المستفادة من قصة التحول

هناك جذور لكل مشكلة، علاج المشاكل بشكل مستدام قم بتحليل الأسباب المشكلة بأسلوب علمي متخصص و دقيق

شكل المشكلة
وجود خسائر مالية كبيرة و قلة سيولة



لماذا لن يحل المشكلة؟

المسارات المعتادة الغير ناجحة
و التي قد تعقد الأزمة و تضخمها

لأنه بنسبة كبيرة يكون الافتراض مبني على قناعة شخصية بولاء و كفاءة موظف ما أو إدارة ما و ليس على أدلة منطقية بالإعمال، بالإضافة لأنه أختل المشكلة في شخص و زاد من التركيز بالمسبب في المشكلة و ليست الإجراءات و القرارات التي سببت الأزمة و بالتالي يتغير الشخص فقط و الآلية المتسببة بالأزمة لم تتغير، و هي ما يستحتاج الموقف الجديد لوقت طويل لاستبدالها لغيرها و يحل الأزمة.

هناك مبدأ عام بالتحاليل المالية و هي أن السيولة مؤشر معاكس للربحية بمعظم الأحيان، العديد من الشركات تهرب من مشكلة الخسائر المالية بالهرب للامام و البيع بهامش ربح أقل كثيرا و أحيانا بخسائر دون دراسة لبحل أزمة السيولة المالية أو يزيد من ميزانية الترويج لتحسين البيع في حين أن هذا يعقد الأزمة و يوسع حجمها لأن المشكلة الكامنة في الإجراءات و الثبات عمل الشركة لا تزال موجودة

أكبر الشركات العالمية والمحلية ولدت من رحم الأزمات مثل مايكروسوفت و فورد عالميا و في منطقتنا الكثير. الأزمات بقدر ما تختبر قوة نموذج العمل التجاري فهي تدربه على المرونة و التشكل و التطور ليتناسب مع الظروف المحيطة، القاعدة الأولى التي تعلمها البشر منذ بدء الخليقة هي التكيف مع البيئة المحيطة من أجل النجاة، كذلك الأعمال التجارية لكي تكبر و تنمو يجب أن تتكيف و تتعلم استغلال الفرص

1. الموظفون مهمين:

إلقاء اللوم عالموظفين مثل المحاسب أو المرووسين و انتهاء عملهم أو استبدالهم فجأة

2. البيع ضعيف و يحتاج تحسين:

العمل على تطوير التسويق لزيادة البيع بأي شكل لزيادة السيولة لتعويض أي خسائر مالية

3. بيئة الأعمال و المنافسة هي السبب:

القضاء اللوم علىالمشاكل الاقتصادية الاجتماعية و التقنية و السياسية و المنافسة و حتى المناسبات الرياضية لا تسلم من اللوم

ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح بالقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر





Ahmed Alsherieef

MBA, CA® CIA®,
FCCA®, CISA®



Husam Abozekry

MBA, PMP®, LSSGB®,
CPIM®

قد نستطيع مساعدتك أنت أيضا. إذا كنت
رائد أعمال و تفكر كيف يمكنك الحفاظ
على ما حققت من نجاح و نمو
الآن يمكنك الحصول على
استشارة ساعة مجانية
أتصل لتحجز أو راسلنا عالواتس

01000480015
Support@industry4-01.com

أثناء تخطيط و تنفيذ قصة التحول الناجحة للشركة

صور من الحجج البراءة والمخففات



ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر

بعض الخطط و التحاليل و البرامج التنفيذية التي تمت

صور واقعية لتحسينات و تحاليل تمت بالفعل



In favor	Impact on business factor	Result	Analysis	Total	Decision
2	2	4	Minimal risk	32	Business is risky
1	3	3	Risky situation		
3	3	9	Do it ASAP		
3	3	9	Do it ASAP		
2	2	4	Minimal risk		
1	3	3	Risky situation		

	Highly favorable	Favorable	unfavorable
Business factor	High 3	Medium 2	Low 1



Matrix/Rate	Analysis
1	1
2	2
3	3
4	4
6	6
9	9

Too risky to do it

Decision
6 to 18
18 to 36
36 to 54



Category	Item	Value	Unit	Percentage	Color
Production	Production 1	1000	kg	10%	Blue
	Production 2	2000	kg	20%	Green
	Production 3	3000	kg	30%	Yellow
	Production 4	4000	kg	40%	Orange
	Production 5	5000	kg	50%	Red
	Production 6	6000	kg	60%	Purple
	Production 7	7000	kg	70%	Pink
	Production 8	8000	kg	80%	Light Blue
	Production 9	9000	kg	90%	Light Green
	Production 10	10000	kg	100%	Light Yellow



ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر

رأي مؤسس الشركة و الإدارة بالعمل مع اندستري 4.01 قييمات جوجل و فيسبوك



“سعدت و شرفت بالعمل مع شركة اندستري و تعلمت منهم الكثير و رأيت تغيير ملموس و خاصة من م.حسام أبوذكري اللي بأشكره جدا على مجهوداته معنا عشان نوصل للمستوى دا من التنظيم و الأداء-سبتمبر 2022”

X

مدير مبيعات الشركة



“أحسن شركة استشارات اشتغلت معاهم و عن تجربة-يناير 2023-جوجل”

X

مؤسس و صاحب الشركة



ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر



Ahmed Alsherieef

MBA, CA® CIA®,
FCCA®, CISA®

22 years of finance and
audit Former senior
manager in KPMG for 13
years in Egypt, UAE,
Australia and New
Zealand



Husam Abozekry

MBA, PMP®, LSSGB®,
CPIM®

15 year of operations and
supply chain ,
6 years production
management at Nestle,
worked in Egypt, KSA and
New Zealand



Get in touch
Industry4-01.com



Floor 3, Al MQR coworking space, Melanite
mall, Al wahat road-Al Hay Al Motamayez
+201000480015 -
+201019496230
Support@industry4-01.com



Industry4.01

Industry4.01EG

Industry4.01EG

ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر