

RedHead - вперед к победам!

Family Corporation



RedHead - вперед к победам!

Family Corporation

Основная информация



специалист по работе с ключевыми клиентами, Николаев

призер чемпионата Украины по фехтованию среди юниоров (2001), мастер спорта по фехтованию





Окомпании

RedHead Family Corporation (основана в 1994 году как «Европродукт») является лидером рынка детских товаров и самой большой в Украине компанией семейного типа в детском сегменте.

Бизнес компании включает крупнейшую в стране сеть детских магазинов («Антошка»), бутики ведущих fashion-брендов в ключевых городах страны и национальную дистрибуцию, которая эксклюзивно представляет бренды мировых лидеров рынка детских товаров. Дистрибуции RedHead принадлежит 70% национального рынка импортного детского питания, и компания стремится к лидерской позиции в категориях игрушек, детской гигиены, мебели и аксессуаров.

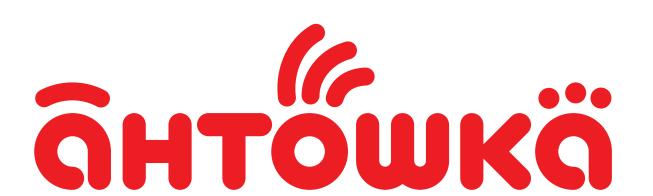


Три вектора развития





Основные направления компании



Национальная сеть детских магазинов «Антошка»



Национальная дистрибуция детских товаров



Сеть детских бутиков Daniel в Киеве, Одессе и Харькове



Филиалы





Цифры и факты о компании



70% национального рынка детского питания



30 эксклюзивных детских брендов



41магазин
в сети «Антошка»



2200сотрудников
в штате корпорации



10
люксовых бутиков
в трех крупных городах



Структура компании

Внешний Совет Директоров



Dream Team



Департамент розницы



Финансовый департамент



Департамент национальной дистрибуции и логистики



Департамент безопасности и юридического сопровождения



Департамент сети бутиков



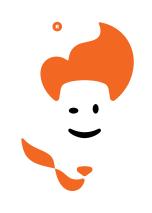
Департамент по управлению персоналом



Департамент недвижимости



IT департамент



Family Corporation



«Все люди иногда думают о том, как стать бессмертными, но для реализации этой идеи есть не так много вариантов.

Первый — создать бизнес, который тебя переживет. Второй — родить детей, которые переживут тебя. Идеальная комбинация — дети, которые продолжают твой бизнес».

Основатель и президент

Владислав Бурда стоит у истоков многих инноваций украинского бизнеса — создание формата детского супермаркета и сети «Антошка» (1997), внедрение процедур стратегического планирования (2003) и внедрение методологии Адижеса в украинских компаниях (2004), проведение лидерских программ («программ прорыва» Владимира Шубина) на корпоративном уровне (1996, 2006), объединение владельцев украинских семейных компаний в ассоциацию — Family Business Network Ukraine (2009), и проведение Форумов — конфиденциальных встреч собственников в узком кругу (с 2011 года).

Первым в Украине получил образование Executive MBA for Families in Business (2011) и применил в управлении систему 6-ти уровней финансовых знаний Джорджа Мэннерса (с 2010 года). Прошел ряд учебных программ по лидерству и управлению семейным бизнесом у мировых специалистов в IMD (Швейцария) и ряде других обучающих организаций. Внедрил систему внешнего Совета директоров в компании (2012).

В 2013 году Владислав Бурда стал почетным консулом Республики Словения в Одессе. В 2014 году организовал серию встреч словенских консулов из Украины, Молдовы, Армении и Грузии для установления эффективных взаимосвязей этих стран со Словенией.



Внешний Совет Директоров



Reinout van Lennep, Switzerland

Независимый советник по финансовым вопросам и семейному управлению. Член внешнего совета директоров VM Partners (Цюрих). Советник состоятельных семей в Швейцарии, США, Великобритании, Восточной Европе, Сингапуре, Аргентине. В прошлом — руководитель сектора международного частного банковского обслуживания и генеральный директор банка ABN AMRO (Швейцария). Работал в руководстве отделений ABN AMRO в Гонконге, Тайване, Великобритании. Занимал должность вице-президента JP Morgan (Великобритания). Магистр права, окончил юридическую школу университета Лейдена, Нидерланды.



Vadim Margulis, USA

Президент JGM Group Inc. (США), инвестиционноконсалтинговой компании, которая фокусируется на рынках США и Восточной Европы. Вадим является экспертом по корпоративным финансам и стратегическому менедженту, с опытом работы в ведущих мировых инвестиционных и консалтинговых компаниях Accenture, McKinsey, Bear Stearns и Equifin Capital. Он окончил Одесский национальный университет по специальности математика в 1994 году, и Школу экономики и финансов «Вартон» Пенсильванского университета (США) по специальности МБА Финансы в 1998 году.





Профессор менеджмента и предпринимательства университета Кеннесо (США), исполнительный директор Центра предпринимательства семьи Кокс (Сох Family Enterprise Center). Исследователь семейного бизнеса №1 в мире. Состоит в составе советов директоров еще семи семейных компаний.



Dream Team



Алексей Погорелов

Директор департамента розницы. Работает в компании с 2016 года



Вадим Орлов

Директор департамента национальной дистрибуции и логистики. Работает в компании с 2004 года



Татьяна Карлова

Руководитель направления fashion в рознице и бутиках. Работает в компании с 2015 года



Family Corporation

Dream Team



Святослав Охрименко

Финансовый директор. Работает в компании с 2015 года



Анна Варбанец

Директор департамента недвижимости. Работает в компании с 2013 года



Мария Панченко

Директор департамента по управлению персоналом. Работает в компании с 2015 года



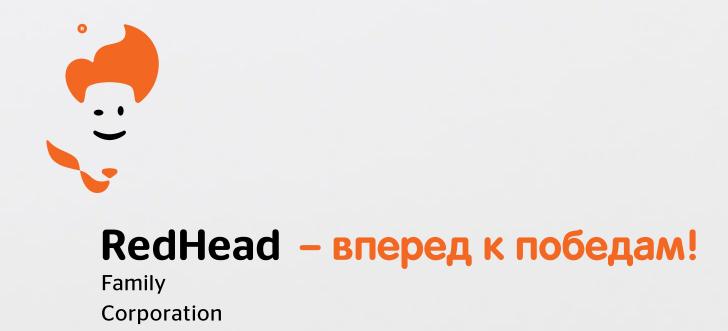
Николай Глухов

Директор департамента безопасности и контроллинга.
Работает в компании с 2010 года



Владимир Викол

IT-директор. Работает в компании с 2002 года



Миссия компании

Александр Волков,

заместитель начальника отдела логистики региона, Киев

II юношеский разряд по бегу на дистанции 1 км





Family Corporation



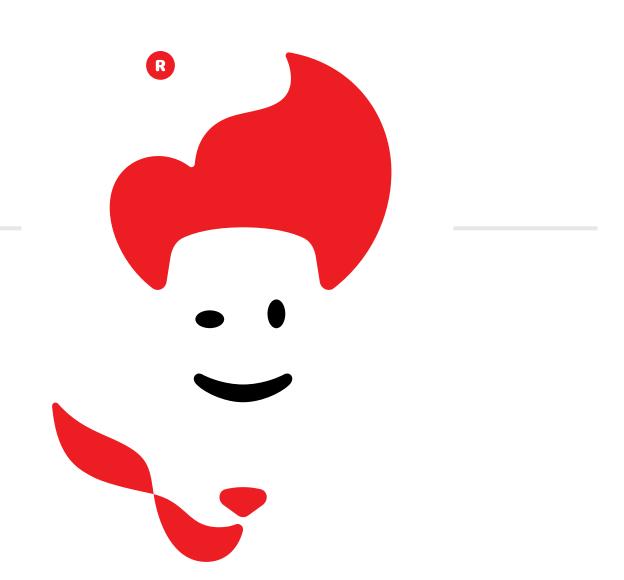
Миссия

RedHead Family Corporation стремится стать самой эффективной украинской семейной компанией, которая приносит пользу обществу, радость и удовлетворение клиентам и удовольствие от профессиональной реализации сотрудникам корпорации.



Корпоративная идентичность RedHead

«RedHead» — это «рыжая голова», в которой рождаются самые инновационные и самые креативные идеи.



Рыжий — это непохожий на остальных. Это значит — свой, особенный путь. Кроме того, рыжий — счастливый цвет для компании. И «рыжий» «Антошка» уже доказал это.

RedHead

Family Corporation

Основа бизнеса и стратегии корпорации — семейный бизнес.

Это преимущество, вынесенное в название компании, является уникальным для Украины.



12 принципов RedHead

RedHead

Family Corporation



1. Ставить высокие цели и вдохновлять личным примером



2. Выполнять свои обещания. И важно, чтобы вовремя!



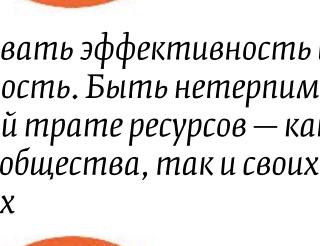
з. Превосходить ожидания, делать немного больше



4. Нести ответственность за собственное здоровье (психическое и физическое)



5. Уравновешивать эффективность и продуктивность. Быть нетерпимым к бесполезной трате ресурсов — как компании и общества, так и своих собственных





9. Продвигать компанию в Прайм, развивая себя



6. Нести ответственность за то, чтобы удерживать нужных людей в команде. Лучшие люди нужны для лучших стратегий



10. Воспитывать взаимное уважение и доверие



7. Поддерживать прозрачность и подотчетность на всех уровнях



11. Разрушать бюрократию и барьеры между людьми, а не создавать их



8. Быть аутентичным. Найти свой собственный путь. Делать то, что можешь делать лучше всего и что является естественным для тебя



12. Проявлять настоящую заботу о тех, кому мы служим





Family Corporation

В 2007 году RedHead Family Corporation получила награду «Лучшая компания года» (Pursuit to Prime) за наиболее успешное и последовательное внедрение методологии Адижеса среди всех клиентов Института.



Трансформация компании по методологии Адижеса

Сотрудничество с Институтом Адижеса представляет для RedHead Family Corporation процесс оптимальной организации бизнеса и трансформации структуры компании.

Методология доктора Ичака Адижеса предполагает прохождение 11 этапов трансформационных изменений. В результате этого пути структура компании обновляется, четче определяются ее бизнес-цели и способы достижения этих целей.





сибо!

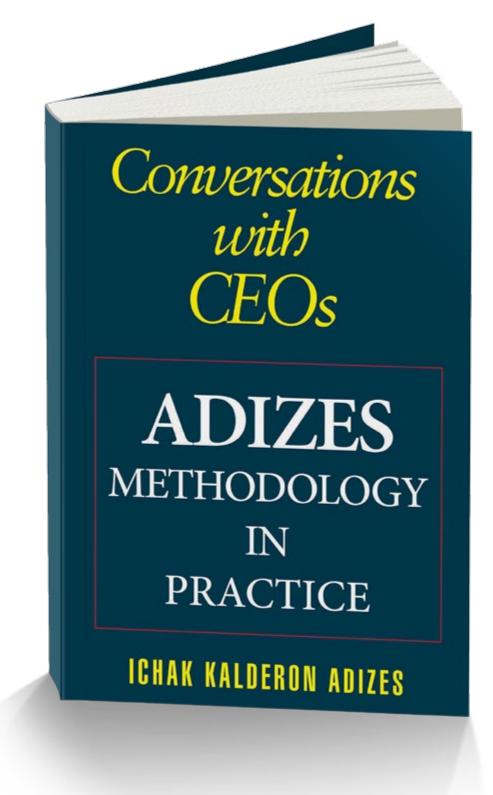
Трансформация компании по методологии Адижеса

Ичак Адижес дважды лично посещал компанию RedHead и давал индивидуальные консультации ее основателю.

Институт Адижеса имеет филиалы в 15 странах мира. Организация специализируется на управлении структурными бизнес-изменениями.

За последние 35 лет доктор Ичак Адижес работал со многими коммерческими организациями мира. Он также является консультантом по политическим вопросам при правительстве глав многих государств.

MIRSXI





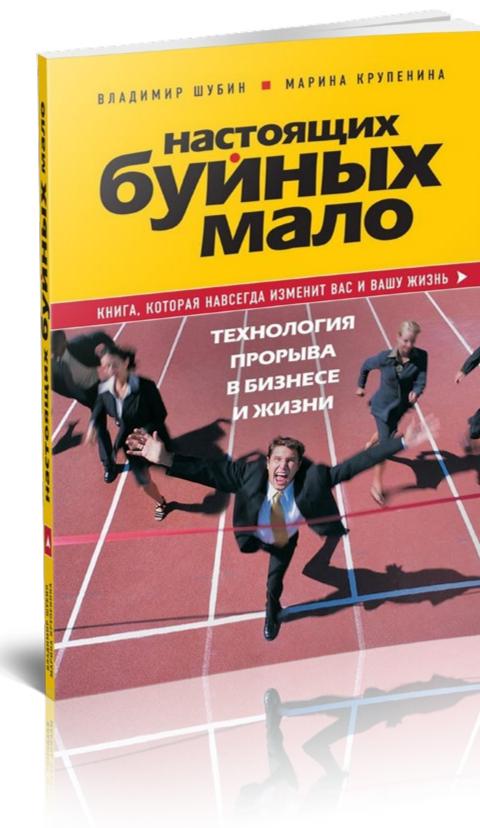
Family Corporation

Лидерская программа с Владимиром Шубиным

В 2006 году в компании была проведена комплексная программа для развития лидерских качеств у ключевых руководителей и сотрудников. Программа, длившаяся 47 дней, состояла из трех тренингов «прорыва», в которых приняли участие 66 человек, и двух лидерских сессий на следующем этапе, куда прошли 40 самых стойких.

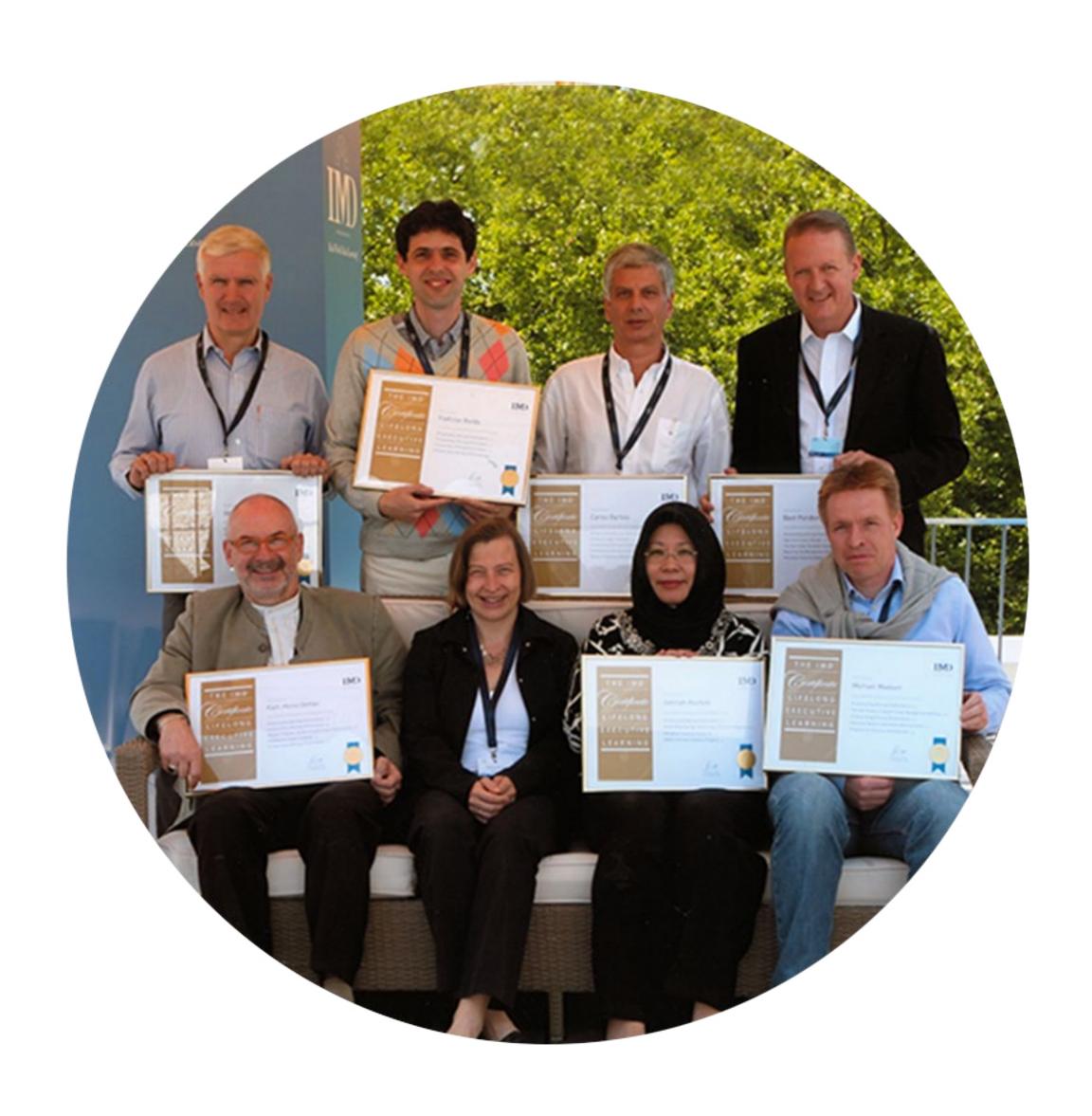
После работы, проведенной с лидерской командой компании, Владимир Шубин и его партнер Марина Курбенина написали книгу «Настоящих буйных мало», в которой использовали примеры этой лидерской программы.







Лидерские программы IMD



Международный институт развития менеджмента (IMD) организован в 1990 году при поддержке Nestlé. Большинство программ IMD направлены на развитие лидерства.

Владислав Бурда и топ-менеджеры RedHead прошли обучение на нескольких курсах института, начиная с 2003 года. Первым курсом в IMD для президента компании стала программа Джона Варда по управлению семейным бизнесом.



Лидерские программы IMD

В 2010—2011 годах четыре руководителя направлений компании вместе с Владиславом Бурдой участвовали в лидерской программе Джорджа Колрайзера, одного из самых востребованных профессоров IMD на сегодняшний день.







Специальное образование для владельцев семейного бизнеса

В 2009—2011 годах Владислав Бурда, президент RedHead, прошел обучение по программе EMBA специально для владельцев семейных компаний.

Курс FB EMBA был создан на базе университета Кеннесо (Kennesaw State University), США, Джозефом Астраханом и Джорджем Мэннерсом, признанными специалистами в области семейного бизнеса.

Программа обучения для владельцев семейных компаний состоит из базового курса EMBA, на который нанизан корпус информации по семейному бизнесу (стратегия, финансы, экономика, статистика).





Специальное образование для владельцев семейного бизнеса

Основной акцент курса FB EMBA — финансовое образование владельца семейного бизнеса и особенности финансового управления в подготовке бизнеса для передачи следующим поколениям.

Кроме того, эта программа дает глубокие знания о природе семейных конфликтов и влиянии семейной генограммы на семейный бизнес.





RedHead – вперед к победам!

Family Corporation

Семейный бизнес

Лилия Чубенко,

RedHead

кассир, «Антошка-ПИЛФ», Одесса

2 место на чемпионате Украины по спортивной акробатике (1975), мастер спорта по спортивной акробатике



Family Corporation



Семья владельцев

RedHead — это семейная компания с действующим основателем в роли СЕО и подрастающим вторым поколением владельцев.

Владислав и Татьяна Бурда уделяют большое внимание преемственности и отношениям с детьми, видя их следующим поколением собственников своих компаний. По мнению супругов, дети могут внести вклад в бизнес своей семьи только после того, как они получат независимый опыт. Поэтому старшие сыновья в семье Бурды начинают свою профессиональную карьеру в других компаниях.

Владислав Бурда сосредоточен на корпоративном управлении RedHead, обеспечении последовательности стратегии и эффективной интеграции бизнес-юнитов компании. Кроме того, он активно занимается просветительской работой в поддержку и для развития украинского семейного бизнеса.



Одна из целей семейной компании получение Global Family Business Award, присуждаемой при достижении ряда критериев

Миссия в семейном бизнесе

Семейный бизнес — это бизнес, где семья имеет эффективный контроль над стратегическими решениями бизнеса и где бизнес вносит значительный вклад в семейное благосостояние, доход и идентичность.

Стабильные связи, постоянный рост и долгосрочные цели — вот преимущества семейной компании, которые привлекают сотрудников и партнеров.

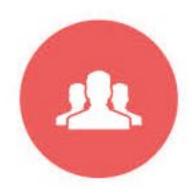
Развитие связано с понятием преемственности — передачей главных ценностей семьи и бизнеса от поколения к поколению, от родителей к детям. Это то, что обеспечивает идентичность семейной компании.



непрерывная преемственность в третьем поколении



бренд мировой известности



положительный вклад в общество за счет социального предпринимательства



финансово независимый, успешный семейный бизнес с оборотом, достаточным для удовлетворения критериям победителя





Объединение семейных компаний

В 2009 году Владислав Бурда выступил инициатором и учредителем Ассоциации владельцев семейных компаний Украины. Ассоциация представляет собой украинское представительство международной организации Family Business Network — FBN.

Объединение украинских владельцев семейного бизнеса призвано наделить их необходимыми инструментами управления и передачи бизнеса следующему поколению.

За семь лет деятельности количество участников FBN Ukraine достигло 55 семей и число продолжает расти.









«Антошка». Сеть детских магазинов

Анастасия Пимонова,

кассир, «Антошка-Панорама», Одесса

І юношеский разряд по баскетболу

Светлана Чепуренко,

координатор розничной сети «Антошка», Киев

II юношеский разряд по баскетболу (1993)



«Антошка» сеть детских магазинов корпорации RedHead

Первый «Антошка» открылся в 1997 году — в уникальном для Украины формате детского супермаркета. Сегодня магазины «Антошка» представлены в 18 городах страны.

Развивая модель мультиканальности и постоянно создавая новые сервисы для покупателей, «Антошка» сохраняет свое лидерство на рынке детских товаров.





Family Corporation

Люмеры — новые герои «Антошки»

Появление собственных персонажей стало необходимостью в эволюции нашего розничного бренда — «Антошка» хочет дружить со своими покупателями персонально.

Вместе с персонажами — разноцветными, забавными, наивными и безопасными — создан целый мир. Этот мир стал основой для дизайна магазинов сети и уникальной коммерческой франшизой.





«Антошка» в цифрах и фактах





41магазин
в Украине



 $50\ 000\ M^2$

общая площадь магазинов сети «Антошка»



350 000

членов дисконтного клуба «Антошка»

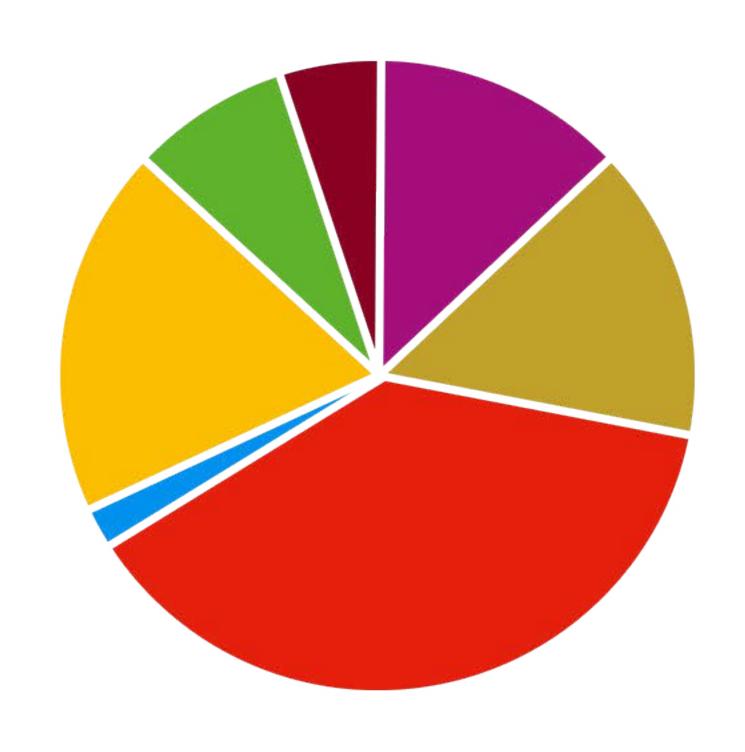


60 000

наименований детских товаров



Распределение категорий в ассортименте «Антошки»





Детское питание

13%

Гигиена и косметика

15%



Игрушки

39%



Развлечения и услуги

1%



Одежда

19%



Обувь

Мебель иаксессуары

8%

5%

RedHead Family Corporation КАТАЛОГ ТОВАРОВ рогательная З*а*щит*о* Предложение дня LEGO > Детское питание > tion friends Количество артикулов 10 000 2500 в интернетмагазине «Антошка» Январь 2016 Январь 2014

Развитие мультиканальных продаж

«Антошка» стремится к постоянному контакту с покупателями как в традиционных магазинах, так и онлайн.

В 2013 году стартовал канал онлайн-продаж Antoshka.ua, и это стало началом развития концепции мультиканальности.

В 2015 году интернет-магазин был объединен с информационным сайтом сети «Антошка» для улучшения обслуживания и предоставления более полного сервиса покупателям.







RedHead

Family Corporation



ТРЦ «Антошка»

ТРЦ «Антошка» — уникальный для Украины формат, в котором совмещены торговые площади и зоны развлечений для детей.

В ТРЦ «Антошка» регулярно проводятся мероприятия для интеллектуального и творческого развития детей, а для самых маленьких открыты игровые площадки.

На постоянной основе действует детская парикмахерская, школа танцев, арт-студия, кафе, где можно организовать детский праздник и поучиться кулинарному мастерству.

Родители могут воспользоваться консультациями педиатра.





RedHead – вперед к победам!

Family Corporation

Daniel. Сеть детских бутиков





RedHead

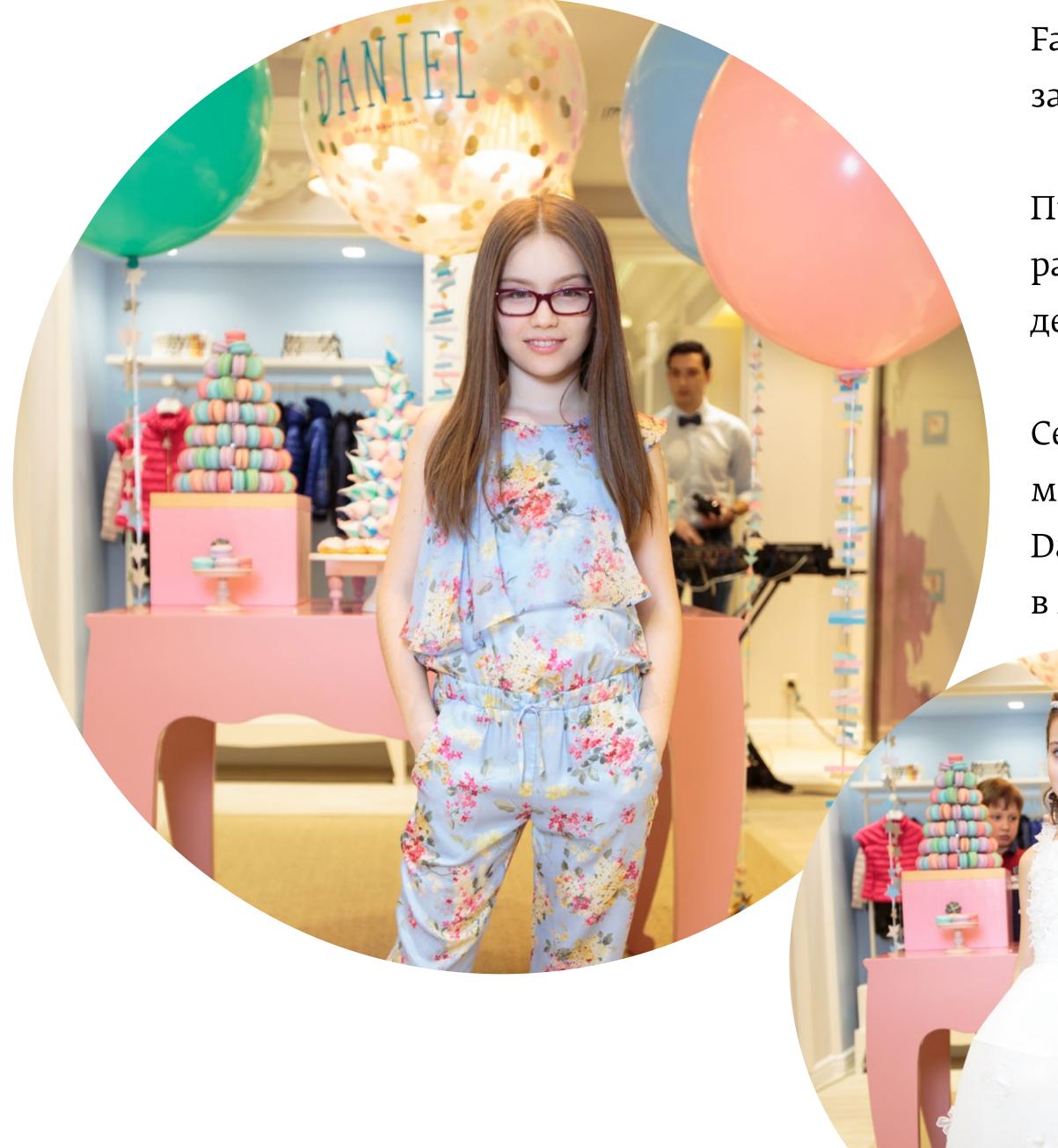
Family Corporation

RedHead в люксовом сегменте детской моды

Fashion-направление в люксовом сегменте компания запустила в 2003 году.

Приобретение сети «Даниэль» в 2006 году и ее дальнейшее развитие позволили сосредоточиться на ведущих марках детской моды.

Сегодня сеть из 10 детских люксовых бутиков включает в себя мультибрендовые Daniel Boutique, галерею монобрендов Daniel Avenue в Киеве, а также бутики в формате outlet в Киеве и Одессе.







Мировые бренды в детском Daniel Boutique

Мультибрендовый Daniel Boutique объединяет линии детского fashion от La Perla, Paul&Shark, Burberry, Galliano, Cavalli, Ferre, Fendi, D&G, Donna Karan, Gaultier.

Бутики Daniel открыты в трех крупных городах Украины (Киев, Одесса, Харьков).





































Juicy-Couture





Miss Blumarine



Daniel Avenue галерея монобрендов

Люксовые бренды Armani Junior, Miss Blumarine и Monnalisa эксклюзивно представлены в Украине монобрендовыми бутиками в уникальном формате — Daniel Avenue.

Fashion-галерея в Киеве дает клиентам возможность выбирать вещи эксклюзивных марок в их брендовом пространстве, переходя от одного бутика к другому, соединенных единой модной «улицей» — Daniel Avenue.





RedHead – вперед к победам!

Family Corporation



Национальная дистрибуция

Ольга Добровольская,

кассир, «Антошка-Панорама», Одесса

2 место на всеукраинском турнире по настольному теннису (Киев, 1993), кандидат в мастера спорта по настольному теннису



Направление дистрибуции RedHead Family Corporation

Направление дистрибуции RedHead является национальным лидером рынка детского питания.

На эксклюзивных условиях RedHead также представляет мировые бренды в категориях игрушек, детской гигиены, колясок и мебели.

Свои лидерские позиции дистрибуция RedHead удерживает на рынке более 20 лет, охватывая все регионы Украины.





Департамент дистрибуции RedHead в цифрах и фактах



6870 торговых точек в Украине

в прямом покрытии



50 брендов детских товаров представляет в Украине на эксклюзивных условиях



107 торговых сетей Украины в прямом покрытии



170
специалистов по продажам
и мерчендайзеров



складских помещений



47 фармацевтических сетей в прямом покрытии



Эксклюзивные бренды

Среди брендов, которые RedHead дистрибутирует на эксклюзивных условиях в Украине, — известные марки, ведущие в категориях детское питание — Bebi, Heinz, Hamé, «Нэнни», детская косметика и гигиена — Bübchen, NUK, Baby-Nova, Muumi, игрушки — Tolo, Playmobil, Lena, Siku, мебель и коляски — Bébécar, Trama.



Питание











Гигиена











Игрушки











Мебель







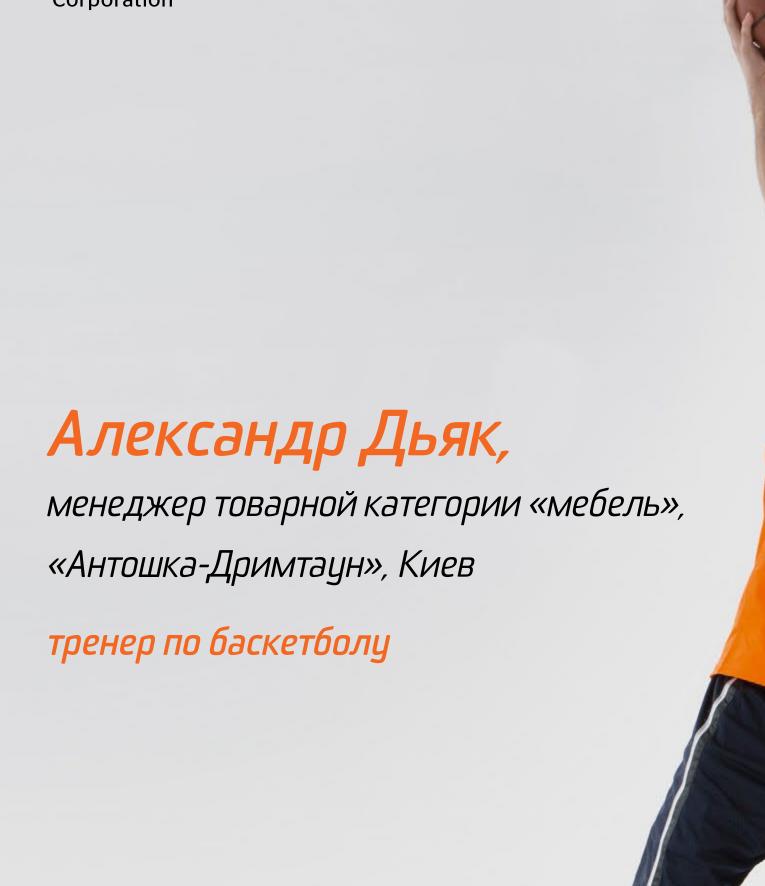


Основные преимущества департамента дистрибуции RedHead

- Наличие большого объема информации о рынке и о потребителях категории детского питания.
- Корпоративный опыт в построении своей розничной сети («Антошка») и возможность использовать ее для совместных маркетинговых программ с партнерами в дистрибуции.
- Внедрение ассортиментной матрицы и услуги категорийного менеджмента. Возможность полностью взять на себя создание и обеспечение детских отделов в супермаркетах.







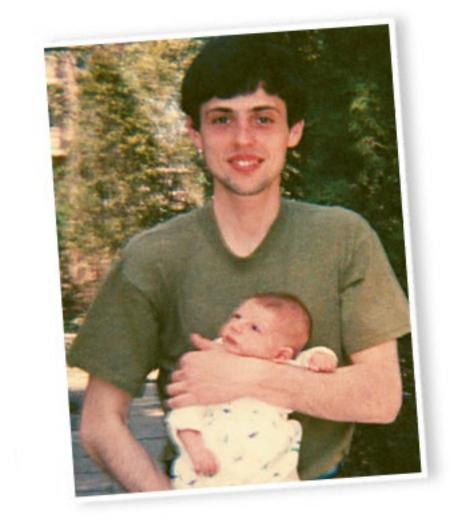
История компании

Андрей Струк,

продавец-консультант, «Антошка-Среднефонтанская», Одесса

2 место на всеукраинском чемпионате по баскетболу в составе команды «ДЮСШ Одесса» (Стаханов, 2008)





Знакомство Владислава Бурды с Ниной Галиной и начало их совместного управления компанией





Создание первого детского супермаркета «Антошка». Начало сотрудничества с Nestlé





Создание компании. Рождение первого сына, Дмитрия. Осознание потребности в качественном детском питании





1996 год

Первые прямые поставки детского питания — Bebi и Frutek (Словения)







2003 год

Выход в люксовый сегмент и открытие бутиков «Наследник» в трех городах Украины





Открытие ТРЦ «Мега-Антошка»

в Одессе

2004 год

Начало сотрудничества с Институтом Адижеса



Организация первого чемпионата по теннису «Кубок Антошки»





Переименование «Наследника» в «Даниэль». Открытие бутиков в пяти городах



2006 ГОД





Покупка здания будущего централь-2007 ного офиса, получившего название год «Солнечный город»



Открытие ТРЦ «Мега-Антошка» в Харькове







Вступление в FBN International — объединение семейных компаний

Проект NEW 15:

Формирование новой корпоративной идентичности и поиск нового названия корпорации. Ребрендинг в RedHead Family Corporation



2009

год



2011 год

2012

Уход из жизни Нины Галиной. Переход компании от семейной модели управления к предпринимательской

Создание стратегической декларации RedHead

Открытие почетного консульства
Республики Словения в главном
офисе RedHead.
Стратегический визит в Одессу
владельца Atlantic Grupa — крупнейшего

поставщика словенских товаров









Участие RedHead в «революции достоинства» и событиях военного периода



Обновление бутиков Daniel под руководством Татьяны Карловой и Татьяны Бурды

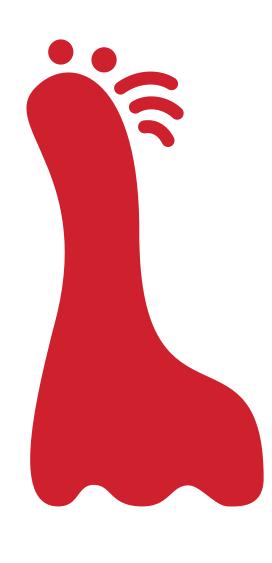


2014

год



Создание игровых персонажей для «Антошки» — люмеров



2016 год

