

Panować nad zmianą!

Jak rozwinąć biznes i zyskać więcej czasu na zarządzanie?



Mała firma, która w 3 lata przeszła drogę od angażującego i generującego mnóstwo problemów mikrosamozatrudnienia do prężnego biznesu, który generuje dzisiaj **2 razy większe zyski**, z szansą na ich dalsze **podwojenie w kolejnych 3 latach**. Właściciele, którzy wcześniej w 100% byli zaangażowani w obsługę klientów i realizację ich zamówień, w tej chwili bieżącą pracę oddali pracownikom, a sami koncentrują się na **wytyczeniu kierunków rozwoju i realizowaniu ambitnych planów**.

Wyzwania:

W 2013 w małej firmie okiennej pracowało 3 pracowników + 2 zarządzających. Oboje właściciele było w 100% zaangażowanych w bieżącą pracę, obsługę klientów, zamawianie towarów, realizowanie płatności, planowanie montażu...

Nie mieli czasu na zarządzanie firmą, na kontrolowanie wyników ani na strategiczne planowanie.

Postrzegali swoją firmę jako **słabą na tle konkurencji**, a pracowników, jako **mało zaangażowanych**. W tym początkowym okresie problemem była też **wysoka fluktuacja** pracowników.

W drugiej połowie roku podpisano niskomarżowy kontrakt, gwarantujący ok. 30% rocznych obrotów. Rynek niemiecki też potencjalnie był obiecujący.

Głównymi celami, stawianymi wtedy przez właścicieli (w perspektywie 3 lat) były:

- Podwojenie obrotów;
- Umożliwienie zyskowej sprzedaży firmy;
- Uwolnienie zarządzających od bieżącej pracy.

Dodatkową trudnością był fakt, że w kształcie, w jakim działała firma, oparta w 100% o doświadczenie, wiedzę i PRACĘ właścicieli, była ona praktycznie NIESPRZEDAWALNA.

„Polecam doradztwo Marty, bo jest ewenementem. Jej atutem jest połączenie trzech różnych aspektów decydujących o sukcesie firmy (...) Jest w stanie samodzielnie wypracować syntezę tych trzech elementów, które muszą zadziałać w firmie i doradzić z tej perspektywy. (...) Dzięki niej panujesz nad zmianą! Wsparcie doradcy pozwala zarządzać zmianą w realny sposób. (...)

Gdyby nie obecność Marty, nie byłibyśmy w tym miejscu, w którym dziś jesteśmy.”

[R. Kolańczyk]

Jak wyglądała współpraca?

W tej sytuacji postanowiono zaprosić profesjonalnego [doradce biznesowego \(Business Management Partner\)](#), który pomógłby w rozwoju tego biznesu i skierowaniu go na właściwe tory.

Rozpoczęliśmy od **regularnych spotkań**, dokładnej **diagnozy sytuacji** i wdrożenia systemu do **mierzenia marż, kosztów, wyników finansowych** w podziale na działy i rynki. Później opracowaliśmy i wdrożyliśmy nowe **systemy wynagrodzeń** motywujące zespoły do realizacji

wspólnych celów. **Zmieniliśmy systemy** zarządzania ludźmi, planowaliśmy i kontrolowaliśmy wyniki, w międzyczasie opracowując **długoterminową wizję rozwoju i organizacji biznesu.**

Reagowaliśmy na pojawiające się bieżące problemy, identyfikowaliśmy i neutralizowaliśmy ryzyka i konsekwentnie realizowaliśmy plan rozwoju, zmieniając także sposób zarządzania.

„Czasem nasze spotkania były burzliwe, czasem byliśmy doprowadzeni do białej gorączki uporem Marty, wyciąganiem od nas, żebyśmy zaczęli pracować, działać... mobilizowaniem nas do pracy. To my podejmowaliśmy decyzje, ale Marta pokazała nam potrzeby, z których one wynikały, pokierowała tak, że te decyzje były uzasadnione.

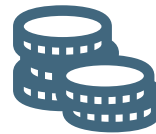
Tak, jakby ktoś nas wyjął z tej firmy, postawił na górze i pokazał „Zobaczcie ta firma działa tak”. (...) Nasze rozmowy dodają mi skrzydeł.”

[M. Paszkowska]

Efekty:



Obroty i zyski => **2-krotny** wzrost



Wartość firmy => **3-krotny** wzrost



50% odzyskanego czasu



W perspektywie **kolejnych 3 lat** realny jest plan dalszego wzrostu wartości firmy i zysków do poziomu **5-krotności** ich pierwotnych wartości

Po 4 latach regularnej współpracy Okno-Serwis:

- Ma stabilnie **rosnące zyski** oraz **stabilny portfel klientów**,
- Zatrudnia **stabilny, zaangażowany zespół** 10 doświadczonych i kompetentnych specjalistów (nadal rosnący),
- **Zaangażowanie właścicieli** w bieżącą pracę jest praktycznie **zerowe**, zajmują się planowaniem, koordynowaniem i dalszym rozwojem firmy.

W tej chwili Okno-Serwis to prężna, dobrze zarządzana firma,

z sukcesem wyróżniająca się na rynku i konsekwentnie realizująca swój plan rozwoju.

Jak zmieniło się życie właścicieli tego małego biznesu???

Robert Kolańczyk

„Przed rozpoczęciem naszej współpracy przychodziłem rano do biura, zostawiałem torbę i leciałem do magazynu. Porozmawiać z montażystami, z serwisantem. Trochę dla poczucia, że jestem na bieżąco, trochę – aby dowiedzieć się o bieżących problemach, które mógłbym wziąć na klatę. Wracałem do biura zadowolony albo wkurzony. Taka huśtawka emocjonalna. Później gasiłem pożary, które akurat wynikły.

Dzisiaj takie rozmowy są mi kompletnie niepotrzebne. Teraz nikomu nie mówię, JAK ma coś robić. Zmieniłem całościowe podejście do firmy: co jest celem i priorytetem. Jeżeli celem jest całościowe zadowolenie klienta, to jeśli jakiś wydatek jest uzasadniony z punktu widzenia tego celu, to trzeba go ponieść. Moje wkurzanie się na pomyłkę, na błąd nic nie zmieni. Najważniejsze w takiej sytuacji jest zadowolenie klienta.

Takim **bardzo ważnym elementem podstawowym tej zmiany** jest moment, w którym zaczynasz akceptować błędy swoje, innych osób. Bardziej skupiasz się na przyszłości niż na tym, co dzieje się teraz, niż co działo się w przeszłości. Jeżeli cokolwiek się zadziało, dzisiaj bardziej myślę pod kątem tego, jak coś zmienić, zmodyfikować, żeby w przyszłości działało tak, jak chcę.

Przychodzisz do biura i zaczynasz od zastanawiania się jak jeszcze lepiej, dalej, szybciej rozwinąć tę firmę.

Moją największą satysfakcją jest to, że na poziomie codziennym, ludziom nie jestem do niczego potrzebny. Jeżeli mnie zaczepiają, to w tematach ważnych. Oni się nauczyli nie zawracać mi głowy tymi rzeczami, którymi zajmowałem się 3-4 lata temu. Podstawowa zmiana, która miała miejsce

była związana z odejściem od bieżącego zajmowania się tym, co się w firmie dzieje, wchodzenia w mikroszczegóły i zajmowania się nieistotnymi detalami. To była zmiana mentalna i na poziomie mojego sposobu działania.

Ta zmiana polegała na tym, że dostałem narzędzia, ale nie to jest jej istotą. Tabelka z wynikami i marżami, którą dostaję, jest tylko narzędziem do tego, żebym mógł wyciągać bardziej precyzyjną informację, niezbędną do podejmowania wyważonych decyzji. Większa ilość pieniędzy w firmie jest efektem naszej pracy. **Udział Marty polega na tym, że dzięki niej my zmieniliśmy naszą firmę, nasz sposób pracy i podejmowania decyzji tak, że ta firma zarabia więcej pieniędzy.**

Był taki przełomowy moment naszej współpracy, kiedy zaczęliśmy zauważać, że mimo chwilowej irytacji i poczucia braku efektów, **czas spotkań z Martą, to jest jedyny czas, kiedy siadamy i zaczynamy myśleć o firmie.** Nawet, jeśli jest uparta i wymagająca, to ma to cel taki, żebyśmy my zaczęli myśleć o tej firmie i ją rozwijać.

Polecam doradztwo Marty, bo jest ewenementem. Jej atutem jest połączenie trzech różnych aspektów decydujących o sukcesie firmy (w jednej osobie): świetnego specjalisty od finansów, specjalisty od handlu i od zarządzania ludźmi. Dzięki jej doświadczeniu i wcześniejszej karierze oraz dlatego, że sama jest przedsiębiorcą potrafi spojrzeć całościowo. Jest w stanie samodzielnie wypracować syntezę tych trzech elementów, które muszą zadziałać w firmie i doradzić z tej perspektywy.

Myślę, że inni przedsiębiorcy skorzystaliby ze współpracy z Martą, bo dzięki niej panujesz nad zmianą! Wsparcie doradcy pozwala **zarządzać zmianą w realny sposób.** Kłopot wynika z mentalności każdego z nas. W zdecydowanej większości ludzie prowadzący małą firmę, jeżeli biznes zaczyna szybko rosnąć, są przekonani o własnej genialności. Są przekonani, że to wynik ich umiejętności. Pierwsza faza wzrostu to wzrost gotówki. Ale właśnie wtedy można przegapić moment i zaprzepaścić szansę realnego rozwoju, realnej zmiany.

Gdyby nie obecność Marty, nie bylibyśmy w tym miejscu, w którym dziś jesteśmy.”

Małgorzata Paszkowska

„W moim przypadku zmiana pojawiła się nie od początku. Ale po pewnym czasie, obecność Marty dała mi spokój, że jest ktoś, kto, jeżeli będzie trzeba, walnie ręką w stół i powie „Ludzie! Nie jest tak kolorowo, jak wam się wydaje!” Również spokój, że możemy budować tę firmę inaczej, że ona nas poprowadzi.

Czasem nasze spotkania były burzliwe, czasem byliśmy doprowadzeni do białej gorączki uporem Marty, wyciąganiem od nas, żebyśmy zaczęli pracować, działać... mobilizowaniem nas do pracy. To my podejmowaliśmy decyzje, ale Marta pokazała nam potrzeby, z których one wynikały, pokierowała tak, że te decyzje były uzasadnione.

Tak, jakby ktoś nas wyjął z tej firmy, postawił na górze i pokazał „Zobaczcie ta firma działa tak”. Pomocne było spojrzenie z zewnątrz nawet na prozaiczną codzienną sytuację, rano przy picu kawy. Nasze rozmowy dodają mi skrzydeł.

Gdybym miała porównać siebie dziś z sobą sprzed 4 lat, powiedziałabym, że moja głowa jest zupełnie gdzie indziej. Uwolniłam się od pracy z klientem i spraw administracyjnych. Mogę coś ludziom podpowiedzieć, uczestniczyć w spotkaniu, ale z boku.

Rozważając skorzystanie z tego doradztwa uznaliśmy, że nie mamy nic do stracenia. Decyzję ułatwiło nam to, że znaleźliśmy się z wcześniejszej współpracy. Mieliśmy poczucie, że Marta nas nie zostawi. Albo będzie z nami grała w otwarte karty, albo powie nam „Nie, tu nie ma czego ratować”.

Jeżeli miałabym powiedzieć, dlaczego inni przedsiębiorcy powinni skorzystać z takiej usługi, to powiedziałabym: **Taka osoba jak Marta patrzy na firmę zupełnie inaczej niż my.** Jak jesteśmy w środku wydaje nam się, że idzie dobrze, bo pieniądze wpływają na konto, My wymyśliliśmy te procedury, wszystko działa, toczy się. A ona wchodzi i okazuje się, że jest jeden wielki chaos. Okazuje się, że wszystko prostym sposobem można zmienić. **Firma zaczyna działać lepiej.** My możemy pojechać na urlop, możemy zostawić firmę spokojnie, bo procedury działają.”

Wykorzystaj swoją szansę na skuteczny rozwój biznesu!

Proces będzie długi i czasami trudny, ale ja poprowadzę Cię za rękę.

Dostaniesz doradcę, który pomoże Ci wytyczyć kierunek i wesprze na każdym etapie.

Dostaniesz doskonałą nawigację i pilota rajdowego w jednym!

Możesz zwiększyć zyski, wartość firmy i uwolnić swój czas, aby cieszyć się życiem takim, jakie lubisz.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej na temat takiej współpracy, to zapraszam 😊

Marta Łazar

m.lazar@camina.pl

www.camina.pl

The logo for camina features the word 'camina' in a bold, sans-serif font. The 'cam' part is in a dark blue color, and the 'ina' part is in a vibrant green color. A green swoosh underline is positioned beneath the 'cam' portion of the text.