

Jak zaprojektować firmę aby mogła się skalować i odnosić trwałe sukcesy?

Warszawa, 13 listopada 2018 r.



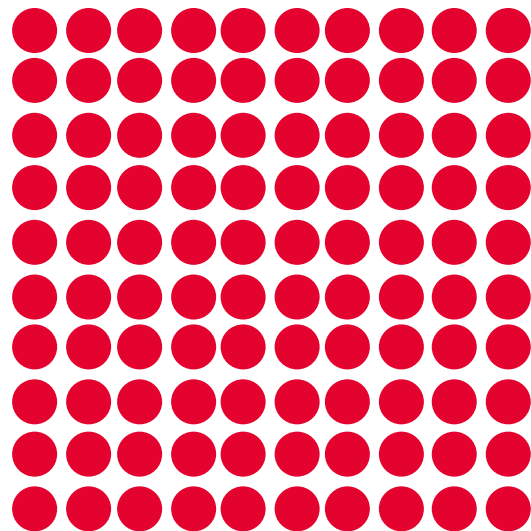
Budowanie Organizacji Odnoszących Trwałe Sukcesy - Tezy

1. Zbudowanie organizacji odnoszącej trwałe sukcesy to jasno zdefiniowany proces
2. Tylko nieliczne firmy odnoszą sukces – „porażka jest zawsze na własne życzenie”
3. Są 2 warunki osiągnięcia sukcesu:
 - Myślenie konceptualne liderów
 - Wykorzystanie światowych „Best practices”
4. W długim okresie firmy wygrywają sposobem budowy swojej organizacji a nie produktem czy usługami

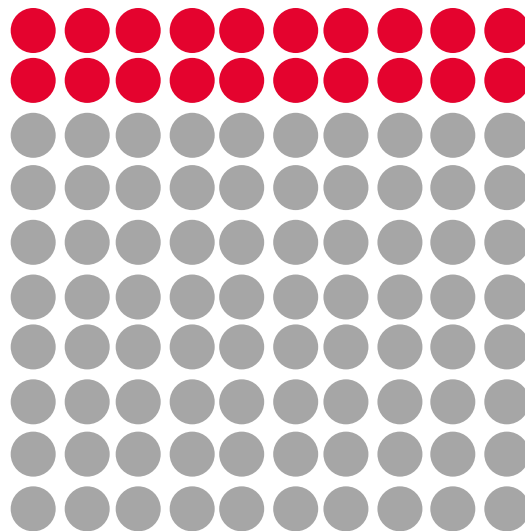
Co się dzieje z firmami?

Każdego roku w Polsce powstaje około 350 tysięcy firm, ale bardzo niewiele z nich osiąga sukces.

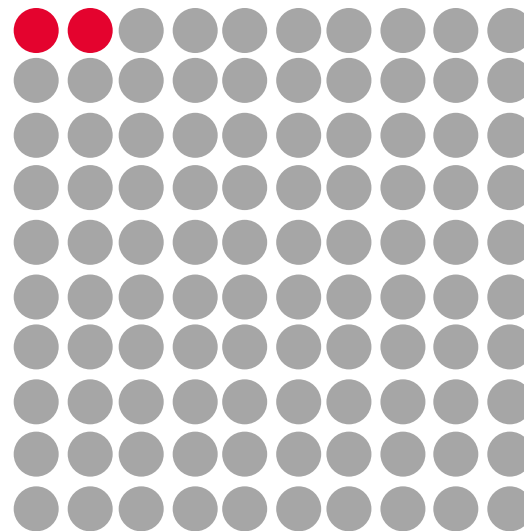
Na każde **100** startup-ów
technologicznych powstałych w Polsce



20 przetrwa



2 rozkwitną



Budowanie Organizacji Trwale Odnoszących Sukcesy

Trzy fundamentalne pytania:



Co jest niezbędne do zbudowania odnoszącej sukcesy organizacji?



Dlaczego w perspektywie długoterminowej, jedne organizacje odnoszą sukcesy, podczas, gdy innym się nie udaje?



Co może być zrobione dla zwiększenia prawdopodobieństwa zbudowania organizacji trwale odnoszącej sukcesy?



INVENTIVITY
INVESTORS FOR INVENTIONS

**GROWING
PAINS
SCHOOL**

Dlaczego on wygrał?

Czy Tobie, też się uda?

Metodyka skalowania przedsiębiorstw GROWING PAINS

Klucz do wzrastania w biznesie!

Rozpoznawanie i
pokonywanie
Barier Wzrostu
przedsiębiorstw
(Growing Pains)

Model Strategicznego
Rozwoju Organizacji

Piramida Rozwoju
Organizacyjnego™

Model cyklu życia
organizacji –
7 kluczowych
etapów rozwoju
organizacji

Narzędzia rozwoju
organizacyjnego:
Proces Planowania
Strategicznego
Badanie Efektywności
Organizacyjnej

**GROWING
PAINS
SCHOOL**

Projekt badawczy: Bariery i czynniki wzrostu firm w Polsce, przeprowadzony przez Zespół Inventivity i PARP

685 polskich firm:



31,5%
micro



31,7%
małe



28,6%
średnie



8,2%
duże

Dlaczego tak się dzieje?

Barier Wzrostu - symptom „organizacyjnej luki rozwojowej” występującej między infrastrukturą niezbędną a posiadaną.

Dlaczego 80 startupów upadło, a kolejnych 18 ledwo utrzymuje się na rynku?

Nasza odpowiedź: **Barier Wzrostu (Growing Pains)**

Filozofia

Rozwojowi firmy, musi towarzyszyć rozwój infrastruktury. Jeśli tak nie jest firma doświadcza Barier Wzrostu.

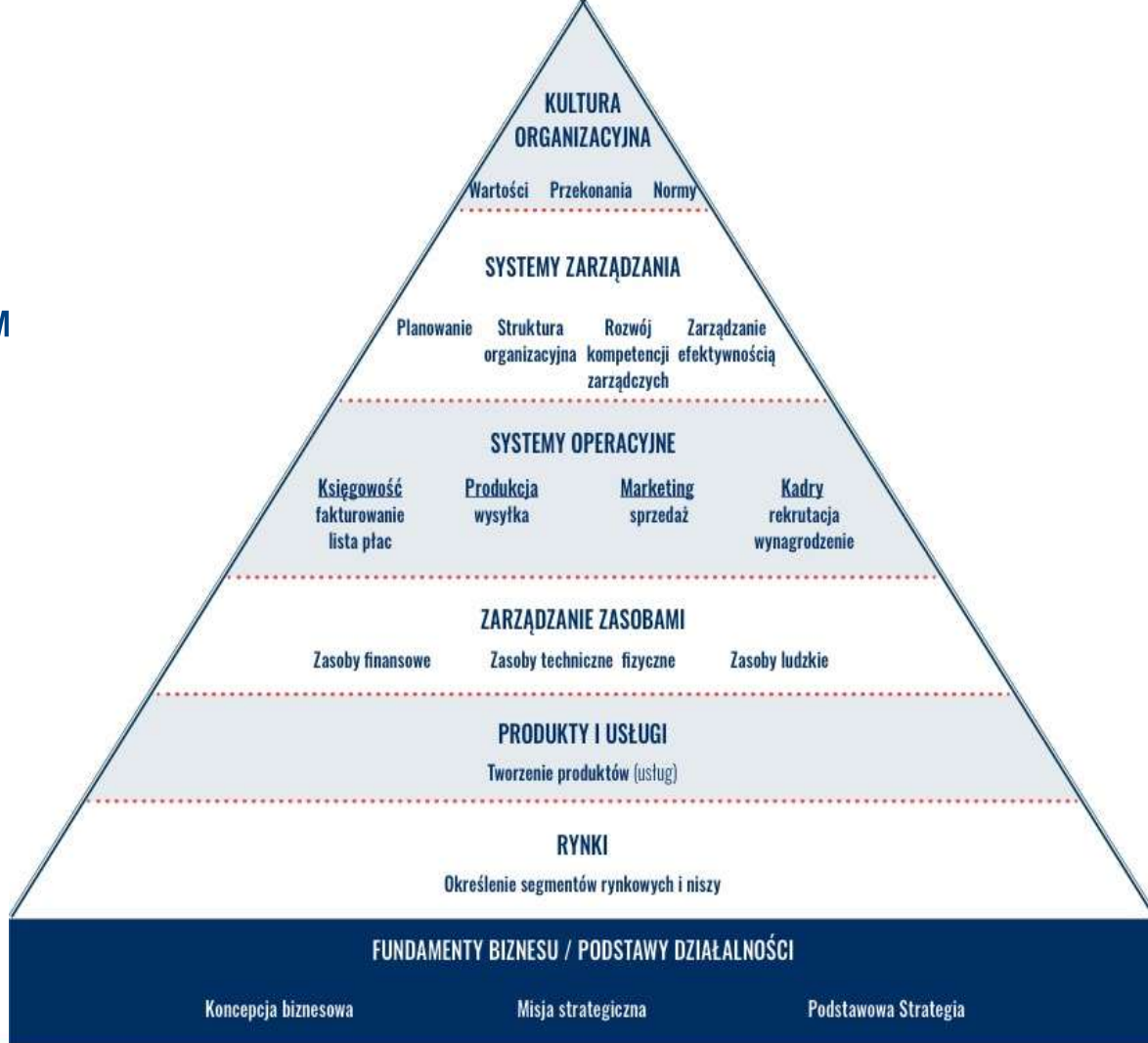
Hipoteza

Firma, z dostosowaną do swojego rozmiaru infrastrukturą, osiąga lepsze rezultaty biznesowe niż firma, której infrastruktura nie jest adekwatna do jej wielkości.

Metodologia

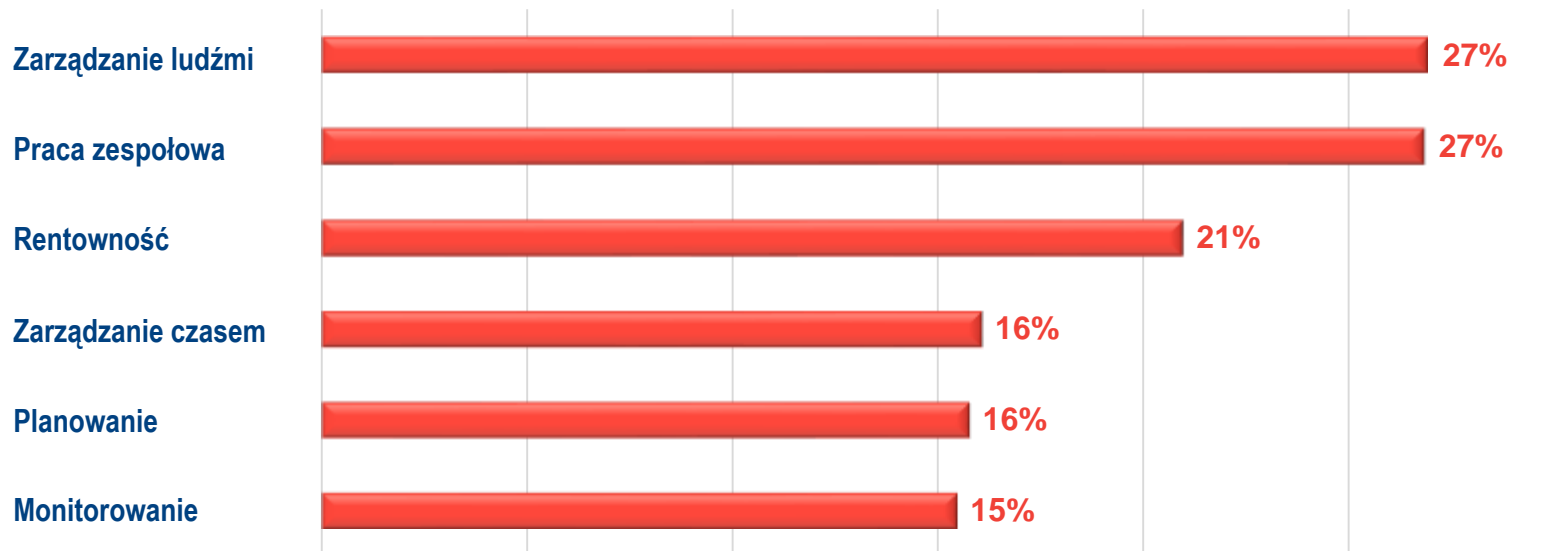
1. Oceniamy infrastrukturę firmy poprzez 2 badania: kadry kierowniczej i menedżerów
2. Na podstawie badań, przypisujemy firmę do 1 z 4 grup:
 - Liderzy
 - Potencjalni liderzy
 - Przeciętne firmy
 - Firmy z problemami
3. Wzmacniamy infrastrukturę poprzez łagodzenie zidentyfikowanych Barier Wzrostu.

Piramida Rozwoju Organizacyjnego™



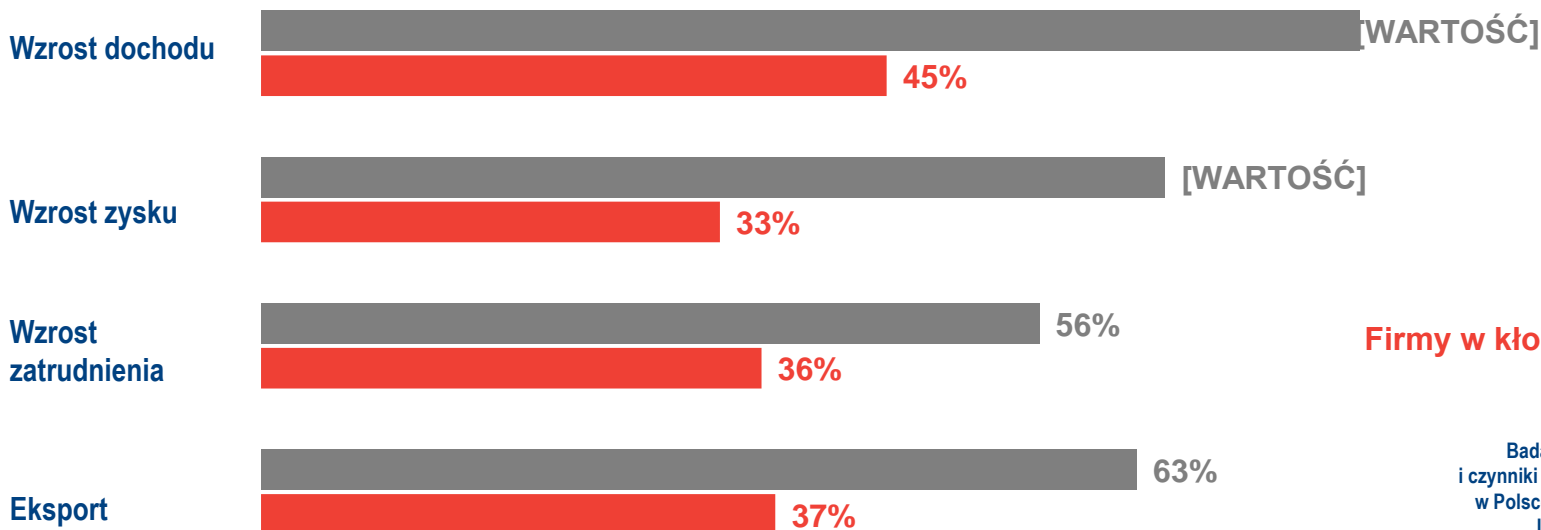
Główne Bariery Wzrostu

Polskie firmy mają największe trudności z zarządzaniem



Dlaczego warto badać Bariery Wzrostu?

Firmy z niższym wskaźnikiem
barier wzrostu
osiągają znacznie
lepsze rezultaty



Liderzy
Firmy w kłopotach

Źródło:
Badanie: Bariery
i czynniki wzrostu firm
w Polsce. Autorstwa
Inventivity, PiF
i partnerów

Mapa Strategii Twojej firmy

Mapa Strategii Firmy to ramowy plan długofalowego stabilnego rozwoju na okres 3-5 lat, wypracowywany w programie warsztatowo-doradczym

Program merytoryczny

Diagnoza organizacji i Analiza Środowiskowa (Bariery Wzrostu, koncepcja Piramidy Rozwoju Organizacyjnego, badanie rynku, konkurencji oraz trendów).

Planowanie strategiczne: określenie Koncepcji Biznesu, Misji Strategicznej i Kluczowej Strategii

Kaskada celów strategicznych i zarządzanie efektywnością (Kluczowe Obszary Wyników – KRA, koncepcja SMART goals, indywidualne plany działania dla kluczowych menedżerów)



Mapa Strategii™ - Przykład

Fundamenty Biznesu

Koncepcja Biznesowa

Firma XXX dostarcza rozwiązania z zakresu transportu poza-drogowego dla globalnych rynków dystrybucji, przemysłu, obsługi naziemnej i sektora rządowego.

Misja Strategiczna

Przekształcić Firmę w organizację wzrostową. Rozbudować zasoby zarządcze oraz infrastrukturalne, tak by wspierała zrównoważony wzrost.

Do końca grudnia 2021 osiągniemy:

- Wzrost przychodu do poziomu 60 milionów dolarów
- Zysk operacyjny na poziomie of \$7.2 million

Strategia Podstawowa

Wykorzystać zdolność firmy do projektowania i tworzenia szerokiego zakresu najlepszych rozwiązań dla specjalistycznych pojazdów. Dostarczać nasze produkty na całym świecie poprzez sieć dilerów oraz zapewniać doskonałej jakości obsługę klienta oraz serwis posprzedażowy.

Kluczowe Obszary Rezultatów (KOR)

Kultura organizacyjna

6.1 Udoskonalić kulturę organizacyjną firmy.

Systemy zarządzania

5.4 Zwiększyć efektywność firmowego systemu zarządzania wydajnością.

Systemy operacyjne

4.9 Rozwijać, implementować i ciągle udoskonalać systemy kontroli jakości.

4.2 Poprawić komunikację z pracownikami.

4.1 Ciągłe ulepszenie systemów informatycznych firmy.

Zarządzanie zasobami

3.4 Rekrutować i utrzymywać utalentowanych i doświadczonych ludzi, tak by zapewnić wystarczające wsparcie dla obecnych i planowanych działań firmy.

Produkty i usługi

2.6 Ciągła redukcja kosztu wytworzenia produktów.

2.1 Stworzenie nowej generacji produktów firmy.

Rynki

1.6 Sformułowanie strategii konkurencyjnej

2021 Priorytetowe Zadania Strategiczne

Metodyka GROWING PAINS

Klucz do wzrastania w biznesie - Podsumowanie

- Rozpoznawanie i pokonywanie Barier Wzrostu przedsiębiorstw (Growing Pains)
- Piramida Rozwoju Organizacyjnego
- Mapa Strategii – budowanie Organizacji Trwale Odnośzących Sukcesy

Informacja

Wszystkie materiały wykorzystane w tej prezentacji stanowią własność intelektualną Management Systems Consulting Corporation i nie mogą być kopiowane lub w inny sposób rozpowszechniane bez pisemnej zgody.

Inventivity Foundation ma wyłączne prawa do niniejszej własności intelektualnej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

W celu uzyskania dodatkowych informacji na temat prawa do kopiowania materiałów, prosimy o kontakt:

Inventivity Foundation

MIND SPACE, ul. Koszykowa 61

00-667 Warszawa

DZIĘKUJEMY!