

KONFERENCJA

Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur – rozwój przyszłości



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Agnieszka Zawadzka

**konsultantka biznesowa specjalizująca się w strategii, optymalizacji
procesów i zarządzaniu finansami przedsiębiorstw**

Jak mądrze wykorzystać preferencyjne finansowanie, żeby firma realnie urosła?

STRATEGIA / KAPITAŁ / KOMPETENCJE / EFEKTY

Agnieszka Zawadzka

Konsultantka biznesowa

Dlaczego dziś trudno stać w miejscu?

Technologia

Zmienia sposób pracy i możliwości firm.

Klienci

Oczekują wygody, jakości i szybkości.

Konkurencja

Podnosi standardy i szuka nowych modeli działania.

Rozwój nie musi oznaczać większej firmy

Rentowność

Lepszy wynik przy podobnej sprzedaży.

Efektywność

Mniej strat czasu, materiałów i energii.

Elastyczność

Szybsza reakcja na potrzeby rynku.

Najpierw kierunek, potem narzędzia

CEL

Gdzie chcemy być za trzy lata?

BARIERA

Co dziś ogranicza nasz rozwój?

DECYZJA

Jaka zmiana przyniesie realną wartość?

Nie każda bariera wymaga nowej maszyny

Najpierw sprawdźmy, gdzie naprawdę powstaje problem.

Kapitał i rozwój kompetencji powinny odpowiadać na konkretną potrzebę biznesową.

Finansowanie może przyspieszyć dobrą inwestycję

DZIŚ

Rozpoznajemy potrzebę i potencjał inwestycji.

BEZ FINANSOWANIA

Odkładamy realizację, czekając na własne środki.

Z FINANSOWANIEM

Możemy wdrożyć zmianę wcześniej — po ocenie ryzyka.

Na co może pracować kapitał?

Technologia

Nowe urządzenia, lepsza produktywność.

Cyfryzacja

Sprawniejsze procesy i przepływ informacji.

Nowe możliwości

Rozwój oferty lub mocy przedsiębiorstwa.

Koszt finansowania i koszt zwlekania

KOSZT FINANSOWANIA

Odsetki, opłaty, raty i ryzyko.

KOSZT ZWŁOKI

Utracone zamówienia, późniejsze oszczędności, stracony czas.

Przed decyzją policzmy ekonomię inwestycji

OPŁACALNOŚĆ

Jaką korzyść przyniesie projekt?

PŁYNNOŚĆ

Czy firma udźwignie spłatę?

RYZYSKO

Co się stanie w słabszym scenariuszu?

Wzrost to nie to samo co skalowanie

Więcej sprzedaży nie zawsze oznacza lepszy biznes.

Skalowanie: większa zdolność działania bez proporcjonalnego wzrostu kosztów.

Najpierw usprawnij, potem automatyzuj

ZOBACZ PROCES

Gdzie są opóźnienia i zbędne czynności?

USUŃ STRATY

Czy daną pracę w ogóle trzeba wykonywać?

DOPIERO WDRAŻAJ

Technologia powinna wzmacniać dobry proces.

Czy kolejna maszyna rozwiąże problem?

Firma chce produkować więcej.

Ale maszyny już dziś czekają na dokumentację.

Najpierw usuń wąskie gardło. Dopiero potem zdecyduj o inwestycji.

Kapitał to nie wszystko

Nowa technologia nie przyniesie pełnego efektu bez ludzi, którzy potrafią ją wykorzystać.

Właściciel • menedżer • pracownicy — każdy potrzebuje kompetencji do zmiany.

Szkolenie powinno odpowiadać na potrzebę

PROBLEM

Czego dziś nie potrafimy zrobić wystarczająco dobrze?

KOMPETENCJA

Jakiej wiedzy lub umiejętności brakuje?

REZULTAT

Co zmieni się po szkoleniu w codziennej pracy?

Wdrożenie nie jest jeszcze sukcesem

Projekt zakończony. Ale czy firma działa lepiej?

Po inwestycji porównujemy zakładany efekt z rzeczywistym wynikiem.

KPI: mierzymy to, co chcieliśmy poprawić

FINANSE

Marża, koszt jednostkowy,
rentowność.

PROCES

Czas realizacji, liczba błędów,
wydajność.

KLIENT

Terminowość, jakość,
powracalność.

Ciągłe doskonalenie: cykl PDCA

PLAN

Zaplanuj cel i sposób pomiaru.

DO

Wprowadź zmianę.

CHECK

Sprawdź rezultat.

ACT

Popraw i utrwál rozwiązanie.

Trzy pytania, które warto zabrać do firmy

KIERUNEK

Co konkretnie chcę poprawić?

NARZĘDZIA

Jakiego kapitału i kompetencji potrzebuję?

EFEKT

Po czym poznam, że się udało?