

IV FORUM SPRZEDAŻ & MARKETING B2B

BIZNES TO RELACJA, NIE TRANSAKCJA !

Robert Loranc, Robert Orłowski

Loranc & Partners Sp. z o.o.

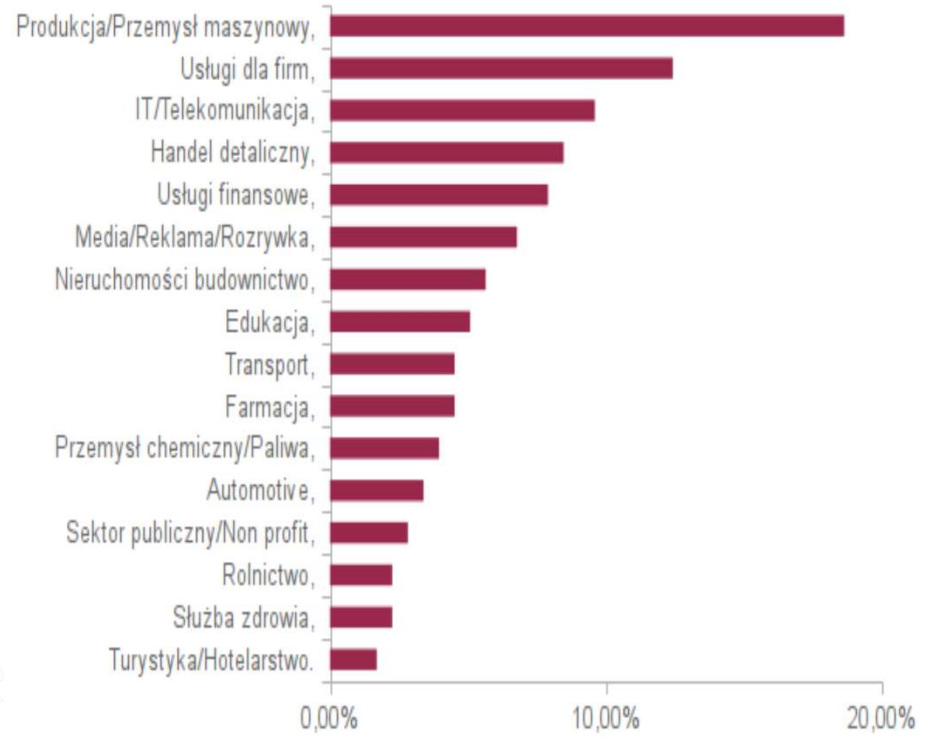
Z doświadczenia Interim Managerów

Podstawowe cechy usług IM

- zarządzanie czasowe
- success fee
- transfer wiedzy do Organizacji

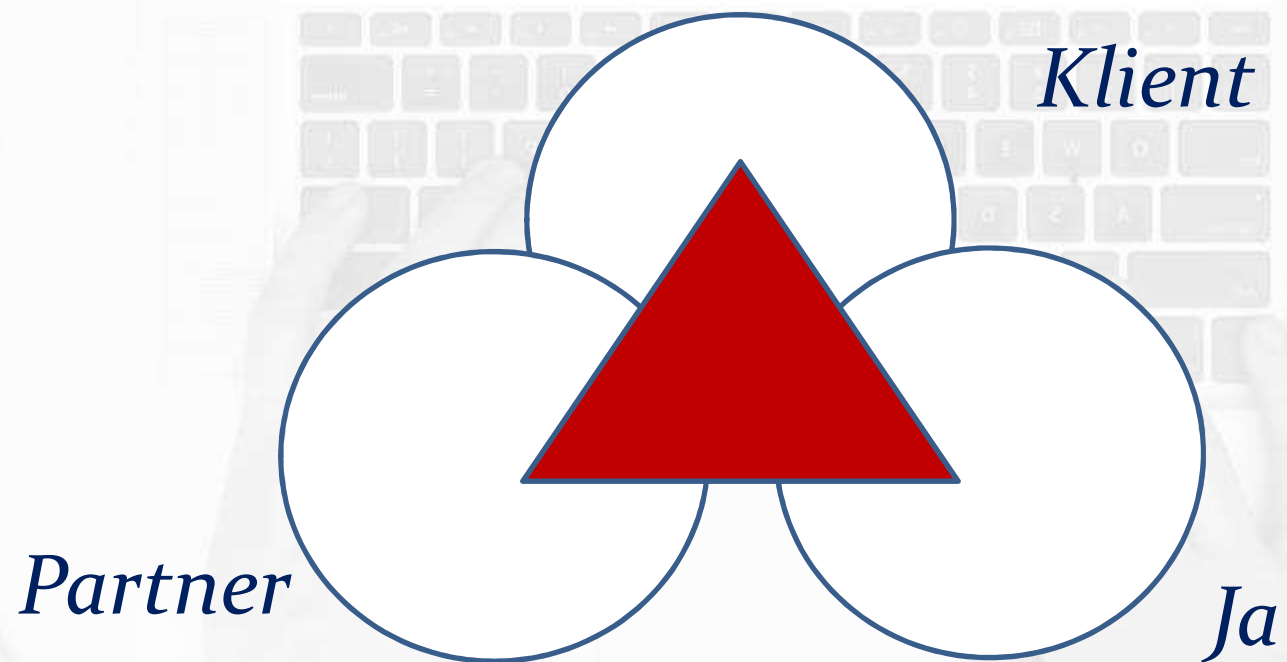
Rodzaje usług IM

- Interim Management
- Interim Shadow Management
- Interim Contract Management
- Interim Certified Management
- Interim Managment Buy In / Out
- Interim Early Stage Management
- Interim Investment Management
- Interim Restructuring Management



źródło: Stowarzyszenie Interim Managers, 2013

ROR (*Return on Relationship*)



ROR (*Return on Relationship*) a realia PL

- Zagrożenia ROR
 - ✓ korupcją / nepotyzmem
 - ✓ wbrew CSR Firmy
- Bezdroża KPI's, czyli trudności w mierzeniu
- Przykładowe mierniki **zasięg , liczba kontaktów, procent Klientów powracających**
- Indywidualne sposoby pomiaru, najczęściej targetowo - bazując na założeniach
- Najczęstsze wskaźnikowanie zero-jedynkowe
 - ✓ tylko oferta, czy aż projekt ?
 - ✓ start-up's
 - ✓ wszelkie działania relacyjne

Analiza przypadku nr 1



Rynek: Polska / działania *consumer care* – (głównie) szkolenia dla wielu branż (*call center / contact centers*)

Funkcja: CEO / akcjonariusz

Okres: od 06'2105

Wyzwanie biznesowe:

Zrozumienie rzeczywistych potrzeb Klienta i właściwe ofertowanie

Podjęte działania:

Rozdzielenie audytu na oddzielne strumienie

- audyt operacyjny – procesy, procedury, KPI's
- audyt personalny – dopasowanie osób do zadań ,

Wyniki:

- Realizacja projektów ... (sic !)
- Sukces w projektach *ad hoc* oraz metodologiach MBO / MBC



Analiza przypadku nr 2

Rynek: Polska

Funkcja:

- Prezes Zarządu *ad Interim*
- Główny Akcjonariusz

Obroty roczne: 0,5 mld PLN

Okres: 26 miesięcy

Wyzwanie:

- odzyskanie rentowności
- rozwój spółki
- Wzrost kursu akcji

Podjęte działania:

Restrukturyzacja działalności

Rezultaty:

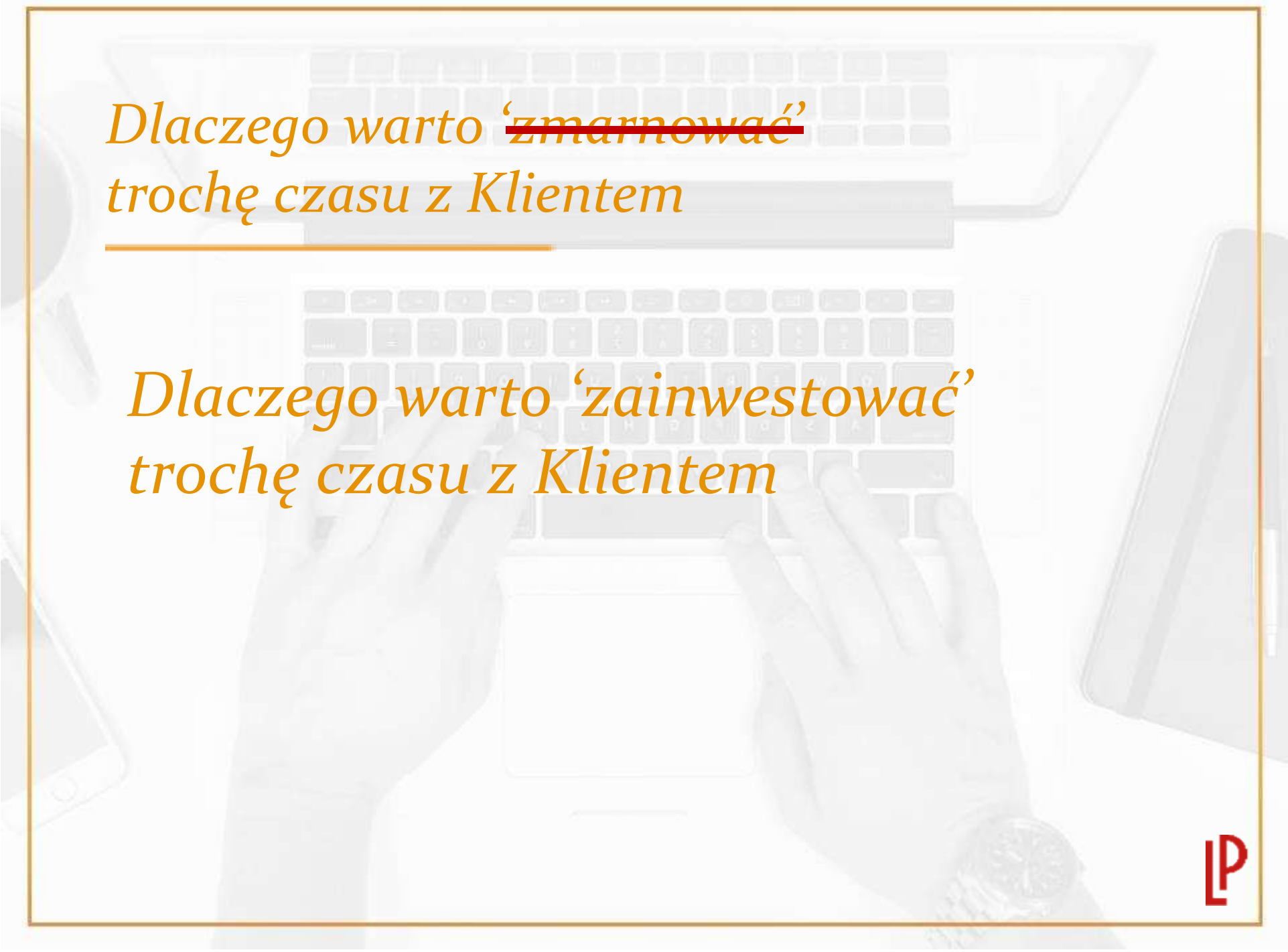
- odzyskanie rentowności
- MBI
- exit

Investment and Financing

Corporate Supervision

Analysis and Modeling	Implementation	Management and Monitoring	Exit from the Investment Profit-taking
	Internal Resources		
Business Advisory External Consultant	Internal Resources		
Interim Management CXX, Management Board		Internal Resources	
Interim Management Buy In CXX, Management Board, Advisory Board, Shareholder			

Źródło: LORANC & PARTNERS Sp. z o.o.



*Dlaczego warto ~~‘zmarnować’~~
trochę czasu z Klientem*

*Dlaczego warto ‘zainwestować’
trochę czasu z Klientem*

Dlaczego warto 'zainwestować' trochę czasu z Klientem

- **Różne role w których działamy :**
 - ✓ Klient staje się Dostawcą / Dostawca staje się Klientem
 - ✓ wsparcie bieżące / shadowing / mentoring
- **Rola audytu biznesowego**
- **Bezdyskusyjny wpływ na jakość i efektywność procesu**
 - ✓ Dopasowanie wzajemnych oczekiwań
 - ✓ Zmiany w trakcie kontraktu vs. granice elastyczności biznesowej

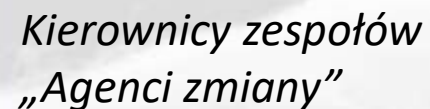
Analiza przypadku nr 3

Podjęte działania: CEM (Client

+ zmiana styl zarządzania Organizacji

Funkcja: Project Manager

Kierownicy zespołów



Akademia Lidera

Kierownicy komórek
Pracownicy, + ...

Zespół roboczy 1

Zespół roboczy 2

Zespół roboczy 3

...

Zespół roboczy N

Zespół wdrażający

Zarząd
Kierownicy Działów
? Konsultanci zewn.

Komitet sterujący

Analiza strategii

Plan komercyjny

Analiza przypadku nr 3

Rynek: Polska / branża finansowa

Podjęte działania: CEM (Client Experience Management)
+ zmiana styl zarządzania Organizacji

Funkcja: Project Manager

Najważniejsze wnioski

- Ustawiczna zmiana ról
- MOCNO utrudnione „rozgrywki wewnętrzne”
- nastawienie na WSPÓLNE działanie
- gwałtowny wzrost efektywności
- UWAGA : grozi długotrwałymi zmianami kultury organizacji !



Analiza przypadku nr 4

Rynek: Worldwide

Funkcja: Dyrektor Sprzedaży Międzynarodowej *ad Interim*

Obroty roczne: 0,3 mld zł

Okres: 12 miesięcy

Wyzwanie: Rozwój sprzedaży na rynkach międzynarodowych w związku z procesem M&A

Podjęte działania:

- opracowanie i wdrożenie strategii sprzedaży na 40 rynkach
- budowa zespołu 14 Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży
- optymalizacja procesów sprzedaży i marketingu,

Rezultaty:

- nawiązanie współpracy z Ministerstwami Edukacji w 25 krajach
- wygenerowanie przychodów rocznych 120 mln PLN

Hard selling vs. consulting selling – Czego o sprzedaży nauczyła mnie „branża” interim management ?

Biznes wciąż pełen sprzeczności.

Wybrane dylematy :

- Skrajnie różne oczekiwania branżowe
- Typ Organizacji: firma rodzinna vs. fundusz inwestycyjny
- Cechy organizacji :
 - ✓ elastyczność vs. podatność na zmiany
 - ✓ kumulowanie wiedzy vs. chęć rozwoju
 - ✓ organiczne bariery rozwoju : ? fluktuacja, ? branża , ? struktura

Analiza przypadku nr 5



Wyzwanie biznesowe :

Nowy produkt w branży vs. różne style biznesowe
reklama vs. medycyna
młody Klient, starszy IM

Podjęte działania

Coaching , mentoring, mediacje ...

- zespół interdyscyplinarny
- elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań, aż po weryfikację produktu

Wyniki :

- Duży sukces start-up'u
- Wykreowanie serii nowych produktów

Analiza przypadku nr 6



Rynek: Worldwide

Funkcja: Dyrektor Departamentu Marketingu
Pian Poliuretanowych ad Interim

Obroty roczne: 0,3 mld zł

Okres: 8 miesięcy

Wyzwanie:

- zarządzanie macierzowe funkcją marketingu pian pu
- rozwój brandów pian pu na rynkach międzynarodowych

Podjęte działania:

- uruchomienie funkcji marketingu produktowego na 26 rynkach
- wdrożenie zarządzania macierzowego marketingiem pian pu
- optymalizacja procesów logistycznych oraz r&d
- wprowadzenie brandów pian pu na kilkunastu rynkach

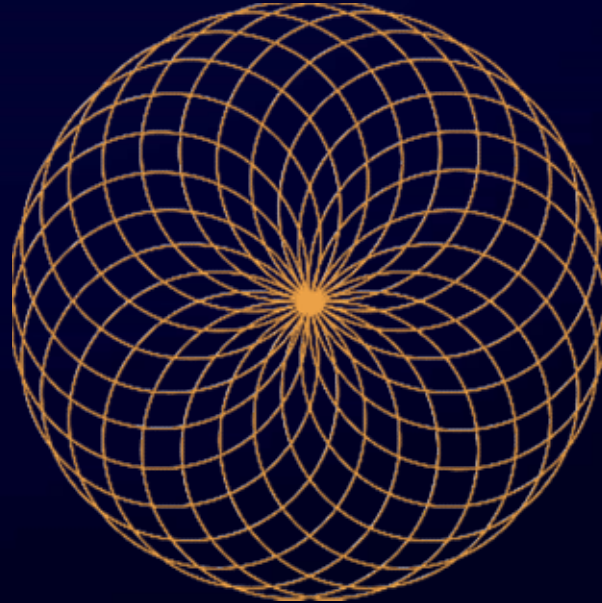
Rezultaty:

- osiągnięcie wzrostu średniej marży na pianach pu o 15 pp
- wygenerowanie przychodów rocznych na pianach pu 200 mln PLN



Zaufaj!

A potem patrz jak rosną słupki!
Jak interim management może
wpłynąć na losy firmy?
Czyli wnioski i podsumowanie



Analiza przypadku nr 7

Rynek: Ukraina

Funkcja: Vice President, CCO ad Interim

Obroty roczne: 0,06 mld PLN

Okres: 12 miesięcy

Wyzwanie:

Wprowadzenie na rynek start up-u firmy leasingowej

Podjęte działania:

Zmiana strategii rynkowej

Reorganizacja funkcji sprzedaży i marketingu

- uruchomienie 6 oddziałów i 25 filii w całym kraju

- budowa sieci 1000 agentów finansowych

- uruchomienie współpracy z 500 dealerami pojazdów

Uruchomienie współpracy z producentami
i generalnymi dystrybutorami sprzętu kołowego

Rezultaty:

Budowa portfela 50 mln PLN

wartości pojazdów oddanych w leasing
i fleet management.

Wybrane dobre praktyki ROR

**Nie można zoptymalizować, tego, czego się nie mierzy.
Zaleca się rygorystycznie śledzenie i pomiar tworzenia wartości
od ustalonej wartości początkowej.**

**Zbuduj swój sojusz w dostosowywaniu się do strategicznych imperatywów
Firmy, swoich Partnerów oraz wspólnych Klientów.**

**Różne modele biznesowe Partnerów będą prowadzić do różnych oczekiwań
finansowych. Wartości nie muszą być równe; ale wzrost wartości musi być
sprawiedliwy, **zauważalny i doceniany przez obie strony.****

*Opracowanie własne LORANC & PARTNERS Sp. z o.o.,
na podstawie: Phoenix Consulting Group*



Analiza przypadku nr 8

Rynek: Polska

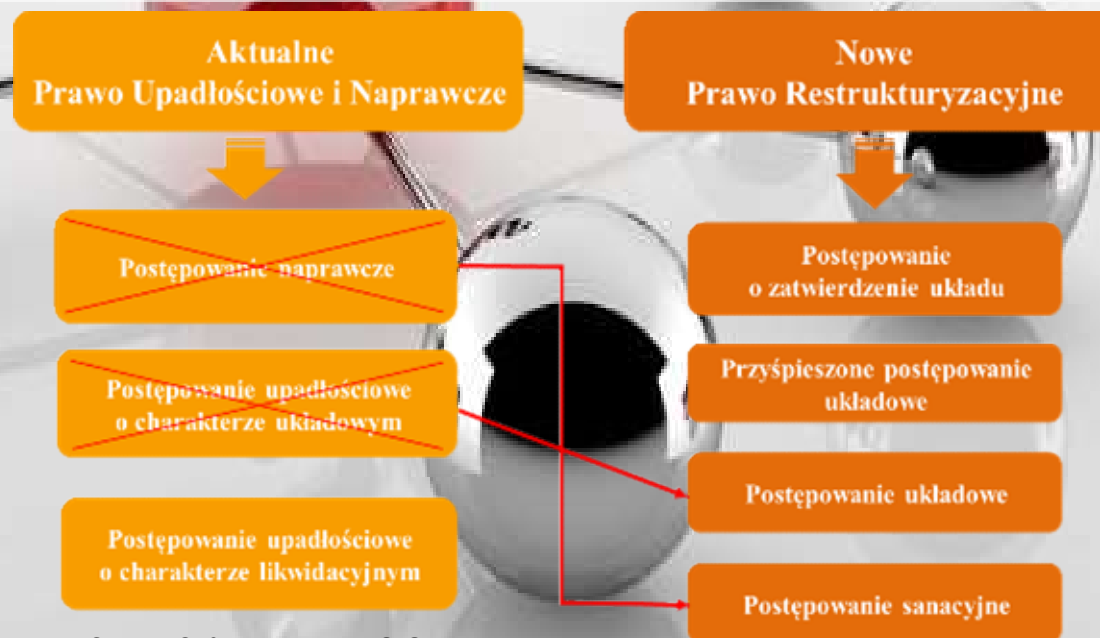
Funkcja: Licencjonowany Doradca Restrukturyzacyjny ad Interim

Obroty roczne: 0,01 mld PLN

Okres: Start 01.12.2015 – 6 m.

Wyzwanie: Spółka córka grupy kapitałowej notowanej na GPW zakończy bieżący rok znacznym zyskiem, ale ma sprawy w sądzie dotyczące kilku kontraktów publicznych, których realizacja poszła w niewłaściwym kierunku. Bardzo prawdopodobne niekorzystne wyroki sądowe spowodują upadłość Spółki.

Od stycznia 2016r. wchodzi nowe prawo restrukturyzacyjne dające szereg nowych narzędzi, które należy wykorzystać w celu sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa i bezpiecznego upadku Spółki.



Źródło: LORANC & PARTNERS Sp. z o.o.

Dziękujemy



Robert Loranc

Prezes Zarządu, CEO
Loranc & Partners Sp. z o.o.
+48 601 427 130
robert.loranc@lorancandpartners.com
LorancAndPartners.com

Robert Orłowski

Associate Manager
Loranc & Partners Sp. z o.o.
+48 602 416 244
robert.orlowski@cc-academy.net