

Studium Przepadku

Opracowanie i wsparcie przy wdrożeniu strategii



KLIENT

MEDI-System - ośrodki opieki długoterminowej

WYZWANIE

Jak zaprojektować strategię wzrostu, która zapewni dywersyfikację przychodów, ekspansję geograficzną oraz rozwój portfela produktów?

Właściwie zaprojektowana strategia jest kluczem do stałego i długofalowego rozwoju, a jej opracowanie i wdrożenie należy do najtrudniejszych zadań w zarządzaniu organizacją. Na jesieni 2014 roku przed wyzwaniem związanym z opracowaniem strategii stanął Zarząd MEDI-System, lidera na rynku opieki długoterminowej. Firma Public Consulting Group (PCG) została poproszona o wsparcie w pracach nad stworzeniem strategii, która zagwarantuje stabilny rozwój i wzrost wartości firmy.

ROZWIĄZANIE

PCG wnosi do projektów strategicznych sprawdzone w praktyce podejście, które pozwala na rozbicie skomplikowanego procesu planowania strategicznego na szereg ustrukturyzowanych etapów.



Pierwszym krokiem w procesie budowania strategii była diagnostyka sytuacji Klienta w połączeniu z wnikliwą analizą rynku. Na tym etapie zidentyfikowaliśmy obszary działalności MEDI-System, które wymagały wzmocnienia. Doświadczenie w zakresie skrupulatnej analizy znaczącej ilości danych pochodzących z różnych źródeł oraz zewnętrzna perspektywa wniesiona do projektu przez PCG pozwoliły na weryfikację rozpowszechnionych stereotypów dotyczących rynku opieki, odnoszących się m.in. do rentowności oraz jakości usług świadczonych przez

konkurencją. Na tym etapie prac uzyskaliśmy rzeczywisty obraz otoczenia rynkowego MEDI-System oraz pozycji firmy na tym rynku. Po etapie diagnozy przystąpiliśmy do generowania opcji strategicznych. Eksperti PCG przeprowadzili warsztaty strategiczne z Zarządem, podczas których w atmosferze kreatywnej burzy mózgów wygenerowanych zostało blisko 40 pomysłów na rozwój firmy. Szczegółowa analiza finansowa i operacyjna przeprowadzona przez PCG (uwzględniająca analizę ryzyka oraz prognozy finansowe) umożliwiła wybór pięciu najbardziej atrakcyjnych inicjatyw. Zostały one ułożone w plan długo- oraz krótkoterminowych działań, gwarantujący zrównoważony wzrost spółki w horyzoncie 5 lat, przy jednoczesnym racjonalnym wykorzystaniu zasobów wewnętrznych. Dużą wartością dodaną dla MEDI-System były nowoczesne narzędzia wspierające prace analityczne stworzone przez PCG na potrzeby tego projektu.

Po zatwierdzeniu strategii przez Radę Nadzorczą, MEDI-System zaprosił PCG do udziału w pracach na etapie jej operacjonalizacji. Nasze działania obejmowały stworzenie intuicyjnych narzędzi do monitorowania wykonania projektów strategicznych, zaplanowanie podejścia do akwizycji oraz stworzenie szczegółowego biznes planu dla inicjatywy o najwyższym priorytecie.

REZULTATY

Bezpośrednie wsparcie udzielone przez członków zespołu PCG właścicielom poszczególnych projektów zapewniło szybkie i bezproblemowe przejście z etapu planowania do wdrożenia opracowanej strategii. Już w pół roku po przyjęciu strategii firma MEDI-System osiągnęła pierwszy ważny sukces w jej realizacji – rozpoczęcie ekspansji geograficznej dzięki przejściu ośrodka w Chorzowie.

OPINIA KLIENTA

„Współpraca z zespołem PCG pozwoliła na skuteczne zrealizowanie ważnego zadania, jakim było stworzenie pięcioletniej strategii firmy. Właściwie dobrane narzędzia, harmonogram, jasno określone zadania oraz ich egzekucja pozwoliły przejść przez projekt w atmosferze twórczej współpracy.”

Beata Leszczyńska, Prezes Zarządu MEDI-System Sp. z o.o.

PCG wspiera swoich Klientów na wszystkich etapach procesu budowania strategii, dostarczając ekspercką wiedzę, nowoczesne narzędzia analizy strategicznej, cenną zewnętrzną perspektywę, oraz praktyczne doświadczenie wynikające z pracy z Klientami sektora ochrony zdrowia.