

Jak zmienić swoją firmę w samodzielny automat i mieć więcej czasu niż kiedykolwiek

- NOTATKI DO FILMU „TEST 4 POZIOMÓW ORGANIZACJI” –

„Kto pracuje przez cały dzień, ten nie ma czasu na zarabianie pieniędzy” powiedział John Rockefeller. Jestem ciekaw jak to wygląda u Ciebie?

W tym materiale dokładniej omówię model **4 poziomów samodzielności organizacji** pokazując je poziom po poziomie, żebyś mógł precyzyjnie wiedzieć z jaką sytuacją masz do czynienia, na co powinieneś uważać i co zrobić, żeby rozwinąć firmę w kierunku upragnionego celu.

Czy Ty również znasz przedsiębiorców, którzy pomimo ciężkiej pracy, różnych prób, wielkich nakładów czasu i pieniędzy ciągle są w tym samym miejscu ze swoją firmą? Osobiście pracowałem i nadal skutecznie pomagam wielu takim prezesom.

To czego im brakuje to wyraźna mapa działań. Nie mają jasnego, czytelnego planu strategicznego.

W tym materiale dokładnie omówię główne założenia takiego właśnie planu, dzięki któremu już zawsze będzie dla Ciebie jasne jaki jest następny cel i kroki, które musisz podjąć, żeby firma stopniowo - lecz pewnie i przewidywalnie - usamodzielniała się i nie potrzebowała Twojego ręcznego sterowania (chyba, że sam wybierzesz inaczej).

Wsparcie zespołu Business Masters kierujemy do liderów biznesu, którzy zatrudniają więcej niż 50 os. lub generują roczne obroty na poziomie min. 5 mln zł. Zakładam, że taką firmą kierujesz i pierwszego poziomu nie będę tu szczegółowo omawiał, bo jest on już dawno za Tobą. Doskonale wiesz, że nie da się na nim pracować latami, chyba że jesteś stworzony do samodzielnej pracy i zamiast posiadania dużej i zyskowej korporacji taksówkarskiej sprawia Ci radość codzienna, 12-godzinna praca na własnej taksówce. Często nocami i wigilię...

Poziom 2 to sytuacja, w której zatrudniasz ludzi, oni wykonują pracę, a Ty zajmujesz się bezpośrednim zarządzaniem nimi (wyznaczasz im zadania, wspierasz w trakcie realizacji, weryfikujesz wyniki ich pracy i jak trzeba to interweniujesz). Najprościej poznać ten poziom po tym, że pracujesz

na co dzień z grupą ludzi. To mogą być szeregowi pracownicy, może być to grupa kierowników lub nawet tylko 2-3 podległych Ci dyrektorów. Kluczowy wskaźnik tego poziomu to fakt, że pracujesz z więcej niż 1 osobą. Odnosząc się do analogii firmy taksówkarskiej, zatrudniasz już kierowców, którzy jeżdżą dla Ciebie, ale to Ty ich rekrutujesz, organizujesz im pracę, zapewnisz serwis samochodom, których używają, nadzorujesz ich grafik, wyliczasz wynagrodzenia. Nie jeździsz już na taksówce, ale pracujesz nadal bardzo ciężko i dużo. Rockefeller powiedziałaby że, masz bardzo mało czasu na zarabianie pieniędzy. Na tym etapie bardzo trudno jest jeszcze sprzedać firmę i jest ona jeszcze najczęściej niewiele warta.

Poziom 3-ci to tzw. „półautomat”. To poziom, na którym wybrałeś lub zatrudniłeś jedną osobę i ona docelowo w Twoim imieniu będzie zarządzać całą organizacją. Często pełni ona funkcję CEO lub prezesa zarządu. Twoja aktywność sprowadza się do pracy 1-na-1 z tym wybranym liderem. Nie masz już stałego i bezpośredniego kontaktu z dyrektorami, kierownikami czy pracownikami. Koncentrujesz się na wyznaczaniu kierunków strategicznych, a następnie wspieraniu lidera w ich realizacji i osobistym nadzorowaniu efektów, jakie generuje z całym zespołem, jaki mu podlega. Odnosząc się do przykładu firmy taksówkarskiej, to masz już dobrze i sprawnie zorganizowaną korporację taksówkarską, na czele której stoi ktoś w Twoim imieniu. Nie uczestniczysz już w działaniach operacyjnych typu rekrutacja czy planowanie pracy kierowców. Skupiasz się na tym jak strategicznie konkurować na rynku z innymi korporacjami. Masz już sporo czasu, nie pracujesz tak ciężko jak dotychczas, masz czas zarabiać znacznie więcej. Wartość Twojej firmy jest już znacząca i możliwa do oszacowania. Możesz ją sprzedać, choć... wejście na kolejny poziom może podnieść jej wartość wielokrotnie.

Poziom 4, najwyższy to poziom samodzielności Twojej firmy. Nazywam go „autopilot”. Masz już wolną głowę i wolny kalendarz. Na tym poziomie masz samodzielnego i zaufanego lidera, który z powodzeniem zarządza Twoją firmą i dba o jej wzrost. Nie musisz regularnie z nim pracować, bo zainwestowany w niego czas, owocuje obecnie Jego pełną samodzielnością. Ufasz mu, a nadzór nad firmą realizujesz na bazie systemu, który pozwala Ci na bieżąco weryfikować aktualną kondycję Twojej firmy. Masz dzięki niej wgląd w kluczowe wskaźniki sukcesu (KPI), które śledzisz online na swoim smartfonie wszędzie tam, gdzie masz dostęp do Internetu i kiedy chcesz to sprawdzić. W razie potrzeby system powiadamia Cię, że coś idzie nie tak i masz wtedy możliwość osobiście zareagować i w razie potrzeby przejąć stery. To poziom, na którym prowadzisz biznes na autopilocie. Co istotne, to

poziom na którym nie tylko masz nareszcie czas i wolną głowę aby zajmować się innymi, ważnymi dla Ciebie rzeczami. To poziom, na którym sprzedaż firmy jest najprostsza, ponieważ działa ona bez Ciebie i każdy kto ją kupi ma szansę cieszyć się jej dalszym rozwojem i bezpieczeństwem. Dla porównania sprzedaż firmy na poziomie 2 jest wielokrotnie trudniejsza, bo tam sukces firmy jest jeszcze prawie całkowicie zależny od osobistej pracy właściciela.

Teraz gdy poznałeś ten model trochę dokładniej odpowiedz sobie na 3 pytania:

- Na jakim poziomie samodzielności znajduje się twoja firma?
- Ile poziomów dzieli Cię od wymarzonego poziomu w tym modelu?
- Jakie wyzwania widzisz, które mogą stanąć Ci na drodze do rozwoju?

Poświęć pięć minut i odpowiedz na powyższe pytania. Odpowiedzi wpisz w ramce poniżej.

Masz już swoje odpowiedzi? Jeśli tak, to w następnym kroku mini kursu zarekomenduje ci konkretne działania, na których powinienes się skupić już dziś, aby zacząć usamodzielniać swoją firmę w zależności od wyniku, który otrzymałeś.

Do zobaczenia za moment!

Serdecznie Cię pozdrawiam

Grzegorz Gruza

CEO Business Masters