

- većina lidera (64%) odgovorila je da je za managere najveća frustracija imati previše konfliktnih prioriteta,

- većina rukovoditelja (54%) odgovorila je da ne vjeruju da će strategije njihovih poduzeća dovesti do uspjeha,

- većina (53%) odgovorila je da su njihovi zaposlenici i klijenti shvatili njihovu strategiju,

- samo jedna trećina (33%) odgovorila je da osjeća kako ključni potencijali njihovog poduzeća u potpunosti podržavaju strategiju,

- samo 21% moglo bi reći da cijelokupno njihovo poslovanje utječe na njihove ključne potencijale,

- samo 20% odgovorilo je da osjeća da njihovo poduzeće ima "pravo na pobjedu" na svim tržištima na kojima se natječe.

Više od pola ispitanika odgovorilo je da su suočeni sa značajnim strateškim izazovima. Čak

56% odgovorilo je da njihovo poduzeće nije izdvojilo sredstva na način koji stvarno podržava strategiju, dok je 55% ispitanika istaknuto da postoje poteškoće u tome da se svakodnevno donošenje odluka uskladi sa strategijom poduzeća.

Koliko je fleksibilna i prilagodljiva vaša organizacija?

Za svako poduzeće **zlatno je pravilo** sljedeće: **biti na oprezu**, biti **proaktivan** te posebno biti **brz**. Ne tako davno Nokia je bila ponosan i snažan tržišni lider u globalnom sektoru mobilne telefonije, međutim zaboravila je taj uspjeh učiniti održivim. Management je postao arogantan, interno fokusiran i defenzivan u svojoj strategiji. Danas smo svjedoci sličnog razvoja u nekim hrvatskim poduzećima koja planiraju graditi proizvodne pogone u inozemstvu kako bi izbjegli EU konkureniju (CEFTA). Kratkoročni profit za

njih je prevladao nad dugoročnim udjelom na tržištu. To je strategija, a vrijeme će pokazati jesu li ta poduzeća donijela ispravne strateške odluke o tome da ne mijenjaju svoj model poslovanja i svoje inovativne sposobnosti.

Najveći problem za mnoge organizacije je što su još uvijek organizirane na temelju '**staromodnih modela poslovanja**'. Ti su modeli bili prikladni za tržište u 20. stoljeću, a temeljili su se na hijerarhiji i kontroli. Danas se svaka organizacija mora temeljiti na fleksibilnosti, proaktivnosti, suradnji i (re)akciji. Postavlja se pitanje: 'Koliko je vaše poduzeće danas brže i fleksibilnije od konkurencije u usporedbi s razdobljem od prije tri godine?'

7 koraka što učiniti

Nudimo jednostavnu, međutim vrlo učinkovitu i brzu **procjenu (skeniranje)** onoga što odmah možete primijeniti. Ova brza procjena pokazat će u čemu vaša

strategija funkcioniра, a u čemu još možete poboljšati stvari. Pоказује koliko brzo vaše poduzeće može odgovoriti na promjene na tržištu. Koliko temeljita, jasna, učinkovita i prihvatljiva je vaša strategija? **Svaku stavku budujte** s ocjenama od 1 (nismo tako dobri), 2, 3, 4 do 5 (odlični smo).

Nemojte **dijagnosticirati razlike** u pojedinačnom vrednovanju, već budite **otvoreni i kreativni u traženju prilika** i mogućnosti za vaše poduzeće, koje će se nakon toga sigurno i pojaviti. U tom slučaju ostvarit ćete konstruktivnu i ozbiljnju razmjenu mišljenja o tome što treba napraviti za poboljšanje strategije poduzeća.

Možete postavljati i (otvorena) pitanja kao što su: kako naša organizacija može odgovoriti na izazove, kako možemo kreirati inovativnu strategiju, kako možemo stvoriti pobjednički tim za pobjedu konkurencije i druga.

John Lodder

Vrijeme je za OptimaLAN ured!

Ako zastarjela komunikacijska tehnologija i visoki troškovi ulaganja u vlastitu infrastrukturu opterećuju vaše svakodnevno poslovanje, vrijeme je za **OptimaLAN ured**.

OptimaLAN ured je namijenjen svim tvrtkama koje žele **racionalizirati troškove telefoniranja i interneta**, a istovremeno zadržati svu funkcionalnost poslovne komunikacije. On osigurava maksimalnu učinkovitost poslovanja **bez ulaganja u vlastitu kućnu centralu**, bez troškova održavanja i uz **24-satnu tehničku podršku**.

Poslujte moderno, smanjite troškove i uz **OptimaLAN ured** uživajte u poslovnom uspjehu!



Besplatni telefon **0800 0089** / www.optima.hr