

**DENTEX** este cel mai important distribuitor român de unituri stomatologice (din punct de vedere al volumului) și unul din cei mai importanți distribuitori de consumabile dentare. Totodată, Dentex asigură service rapid la nivel național, atât pentru uniturile comercializate cât și pentru alte tipuri de unituri.

### **SIMPTOMUL (Ce a determinat clientul să solicite acest plan?)**

Managementul simțea că nu acționa organizat și planificat - urmând o strategie definită și un plan de activități care să-l ducă către obiectivul principal - ci se lăsase mai mult pe seama valului operațional, „amestecând” ideile și acțiunile sale și chiar amestecând zona operațională cu zona strategică.

### **CAUZA (Ce a determinat managementul să ajungă în această situație?)**

Dentex a cunoscut o dezvoltare rapidă în ultimii ani, ceea ce a distras atenția managementului de la planificarea strategică și a îndreptat-o către rezolvarea problemelor operationale apărute odată cu dezvoltarea activității. Mai mult, lipsa unei structuri de middle-management a adus managementul de top în situația de a se preocupa mai mult de situațiile specifice operaționale decât de situația de ansamblu a organizației.

### **METODA DE SOLUȚIONARE (Ce au făcut consultanții SVASTA pentru Dentex?)**

#### **PLAN STRATEGIC DE DEZVOLTARE**

În urma diagnosticării, consultanții SVASTA împreună cu managementul Dentex au hotărât să elaboreze un plan strategic de dezvoltare a Dentex, care să reunească conceptele strategice de dezvoltare ale managementului Dentex, să definească obiectivele pe termen scurt și mediu în concordanță cu strategiile de dezvoltare precum și acțiunile și resursele necesare atingerii obiectivelor propuse. De asemenea, planul a cuprins proiecții financiare bazate pe scenriile de dezvoltare abordate, o evaluare a firmei prin 3 metode utilizate des pe piața de capital și chiar câteva scenarii ale opțiunilor de alianță strategică ale Dentex (fie cu un investitor financiar, fie cu unul strategic).



### **EFFECTUL (Ce a simțit managementul Dentex la sfârșitul proiectului?)**

La livrarea planului strategic de dezvoltare, managementul Dentex se simțea deja mai stăpân pe situație: trecuse prin ședințe lungi de discuții cu consultanții SVASTA (aproximativ 40 de ore de discuții) în care, expunându-și ideile, își conturase deja în minte ceea ce avea să se regăsească și în studiu: planul de activități, resurse, necesare atingerii obiectivelor stabilite în conformitate cu strategia de dezvoltare a organizației.

### **DISPUNERE ÎN TIMP (Cât a durat de la contractare până la livrare?)**

Au fost necesare 55 de zile de consultanță, iar în zile calendaristice proiectul a fost livrat în 2 luni de la contractare; managementul Dentex a priorizat acest proiect, alocându-i un buget de timp suficient pentru livrarea sa la data stabilită în contract.

### **ECHIPA DE CONSULTANȚI (Cine a lucrat în proiect?)**

SVASTA Consult a alocat 2 consultanți acestui proiect:

- Mihai **SVASTA** - coordonator proiect
- Marius **STĂVĂRACHE** - consultant

Dacă doriți să abordăm o discuție pe tema acestui subiect, vă puteți adresa lui:

**Marius STĂVĂRACHE**, email: [marius.stavarache@svasta.ro](mailto:marius.stavarache@svasta.ro)