Dominik Stefański
Interim Manager, Teoria Ograniczeń (TOC), od 2010 r. w biznesie

Jedno ograniczenie, jeden mierzalny wynik i jeden menedżer, który za niego odpowiada

Wchodzę do firmy na czas określony, nazywam wąskie gardło, które hamuje wynik całej organizacji, i usuwam je razem z zespołem. Część mojego wynagrodzenia zależy od efektu.

PROBLEM, KTÓRY ROZWIĄZUJĘ

- Firma pracuje na pełnych obrotach, a zysk stoi w miejscu.
- Przychód rośnie, zysk nie. Nikt nie wie, gdzie ucieka gotówka.
- Decyzje operacyjne wracają do właściciela, strategia czeka.
- Brakuje lidera na kluczowym odcinku, a rekrutacja potrwa miesiące.

CZYM RÓŻNIĘ SIĘ OD DORADCY

- **Odpowiadam za wdrożenie, nie za raport.** Wchodzę w strukturę z mandatem i podejmuję decyzje.
- **Jedno ograniczenie zamiast dziesięciu projektów.** Metoda: Teoria Ograniczeń i rachunkowość przerobowa.
- **Zespół decyduje, ja nadaję strukturę.** Warsztaty w metodyce TBR, 70% czasu to praca ludzi z firmy.

PIERWSZE 30 DNI

1. **Tydzień 1:** rozmowy z ludźmi i mapa przepływu, od zapytania klienta do pieniędzy na koncie.
2. **Tydzień 2:** wskazanie ograniczenia i jego przyczyny źródłowej.
3. **Tydzień 3:** punkt bazowy: przerób, zapasy, koszty operacyjne.
4. **Tydzień 4:** pierwsze zmiany bez nakładów i plan na kolejne 90 dni.

FORMY WSPÓŁPRACY I KOSZTY

Forma	Czas	Koszt
Wstępna diagnoza	15 min	0 zł
Diagnoza TOC	30 dni	od 9000 zł netto
Interim (fractional lub pełny)	2–3 dni / tydz. lub 3–12 mies.	od 2500 zł netto / dzień + część za sukces
Warsztat dla kadry	1–2 dni	od 8250 zł netto / grupa

Rynek: 2000–4000 zł netto / dzień na poziomie dyrektora (Redegate, Meridio 2026). Dyrektor na etacie z pensją 25 000 zł brutto to 35 000–45 000 zł kosztu pracodawcy miesięcznie plus rekrutacja.

PODZIAŁ RYZYKA I WARUNKI DLA CFO

Wynagrodzenie za sukces. Część wynagrodzenia zależy od dodatkowego przerobu ponad punkt bazowy. Nie ma wyniku, nie ma tej części wynagrodzenia.

Umowa B2B. Kontrakt o świadczenie usług zarządczych, rozliczenie za etapy na podstawie faktury, z góry określony koniec.

Punkt bazowy na piśmie. Przerób (sprzedaż minus koszty całkowicie zmienne), zapasy i koszty operacyjne spisujemy przed startem.

Poufność. Podpisujemy NDA, zanim dostanę dostęp do danych firmy. Dane osobowe przetwarzamy zgodnie z RODO.

DOWODY

+59,31%
przychodów w firmie MŚP po wdrożeniu TOC (case study, badanie na UG)

4,9 / 5
średnia z 61 opinii zebranych niezależnie przez TrustMate

od 2010
od produkcji, przez dyrektora sprzedaży i marketingu, po prezesa zarządu

Następny krok: wstępna diagnoza, 15 minut, 0 zł

Rozmawiasz bezpośrednio ze mną. Kończymy hipotezą ograniczenia i jednym pytaniem do zarządu.

dominikstefanski.pl/#kontakt
ds@dominikstefanski.pl
tel. +48 607 900 926