VISION 12

MODELE DE TRANSFORMARE ANTREPRENORIALĂ:
"DE LA SUPRAVIEȚUIRE, LA SCALARE"



FLORIN ȘOMODI

CONSULTANT STRATEGIC

Proiecte de consultanță 2019 - 2025

https://vision12.ro

CUPRINS

LISTA STUDIILOR DE CAZ 4

VIZIUNE FONDATOR 5

METODOLOGIA STUDIILOR DE CAZ 6

PERFORMANȚA INVESTIȚIILOR 7

STUDII DE CAZ 8

CONCLUZII 44

FACTORI CRITICI DE SUCCES 45

NIVELURI DE TRANSFORMARE 46

TIMINGUL INTERVENȚIEI 47

TIPOLOGIA INTERVENȚIILOR 48

INDUSTRII CU R.O.I. MAXIM. 49

ROI INON-FINACIAR 49

FORMULĂ ROI VISION12 50

COLABORATORI 51

CONTACT 52

MOTTO-UL

VISION 12

CREZI & CREEZI

https://vision12.ro

VISION 12

LISTA STUDIILOR DE CAZ

1 STRUCTURE DENTAL LAB
SCALAREA

2 VET SP DISTRIBUȚIE
OPTIMIZAREA

3 FORWHEEL AUTO SERVICE
EVITAREA INSOLVENȚEI

4 AD&M INTEGRATIVE STOMA
TRANSFORMAREA

5 FLEXI FRAME SOLUTIONS
TRANSFERUL DE LEADERSHIP

6 AURORA - BRICOLAJ
REINVENTAREA

7 ID CONTA
PRODUCTIVITATEA

8 MOBCOR LUX - DESIGN INTERIOR
SEPARAREA

9 INDPRO SUPPLY - RETAIL ONLINE
AL 3-LEA ASOCIAT

10 LLL CLEANING GROUP - SERVICII
EXTINDEREA NAȚIONALĂ

11 DENTAL ZEN - X
ECHILIBRUL PERSONAL

12 JOIN - IT TECH
REZILIENȚA

VIZIUNE FONDATOR



FLORIN ȘOMODI
Consultant strategic,
Board Advisor

VIZIUNE

Viitorul este o societate în care oamenii și afacerile prosperă prin educație, inovație, muncă și rezultate de calitate iar Vision12 a contribuit la evoluția și prosperitatea a sute de companii, antreprenori și manageri și a zeci de mii de angajați.

MISIUNE

Facem antreprenoriat educațional sprijinind consolidarea și creșterea companiilor antreprenoriale mici și mijlocii în proiecte de transformare organizațională ce au omul în centru.

VALORILE NE CARE GHIDEAZĂ DECIZIILE

- Educație,
- Integritate,
- Curaj

Vision12 este un brand educațional, care din 2019 reunește programe 100% customizabile de coaching, training și consultanță ce se adresează antreprenorilor și echipelor de management din organizațiile antreprenoriale românești (IMM), care doresc să inițieze sau să continue procese de transformare și optimizare pentru nevoi specifice și de dezvoltare.

Am construit un brand, altul decât cel personal pentru că nu mi-am dorit să îngroș rândurile deja inflaționate cu guru de business din România, ci să propun echipe de specialiști special concepute pentru fiecare organizație în parte. Aceste studii de caz sunt dovada că am avut o abordare corectă.

7 ANI
derulare și perfecționare programe

50+ IMM-uri
și antreprenori susținuți

20 domenii
de activitate acoperite



METODOLOGIA STUDIILOR DE CAZ

Este dificil să măsurăm cu precizie Return on Investment (ROI) în proiectele de consultanță, pentru că, de cele mai multe ori, companiile nu dispun de la început de date agregate și relevante.

De aceea, una dintre primele noastre preocupări este construirea de dashboard-uri clare, care să ofere o bază solidă pentru deciziile viitoare.
Pe măsură ce lucrăm împreună, influențăm decizii ale antreprenorului și boardului, iar rezultatele se văd atât pe termen scurt, cât și în timp, amplificându-se de la an la an.

Valorile sintetice prezentate în aceste studii de caz sunt orientative, nu absolute. Important este să reținem că beneficiile colaborărilor Vision12 depășesc cu mult investiția făcută – de obicei de cel puțin 10x.
Asta confirmă relevanța intervențiilor noastre în orice etapă a unei afaceri: salvare, reorganizare, transfer de leadership, extindere, scalare sau M&A.

ROI-ul financiar a fost calculat simplu: am raportat creșterea cifrei de afaceri pe parcursul colaborării la valoarea investiției în consultanța Vision12. Alte beneficii măsurabile ar fi putut fi incluse, dar am fi ajuns la o carte întreagă, nu la o broșură.

Am avut proiecte cu ROI-uri spectaculoase – peste 500x sau chiar 600x – la care, desigur, am contribuit, dar meritul real le aparține antreprenorilor și echipelor lor. Noi doar am facilitat „descătușarea potențialului" existent.

Pe lângă cifre, există beneficii greu de cuantificat: liniște, echilibru, timp pentru familie, sănătate, claritate. Acestea valorează adesea mai mult decât ROI-ul financiar.

Ne vedem rolul ca parteneri de drum, ghizi, nu tătuci sau guru. Învățăm continuu – din fiecare proiect și mai ales alături de echipele clienților noștri.

După cum veți vedea în paginile următoare, alegerea programelor Vision12 devine o decizie naturală, de bun simț – atunci când urmărești progres real și sustenabil.

PERFORMANȚA INVESTIȚIILOR



REZULTATE CANTITATIVE

R.O.I. mediu
160x

- 4 CAZURI (R.O.I. 5-14X) - 33%
- 3 CAZURI (R.O.I. 21-80X) - 25%
- 5 CAZURI (R.O.I. 180-625X) - 42%

Creștere medie
3,2x
Cifră de afaceri
9/12cazuri

Impact echipe
1,5 - 7x
+ Profesionalizare board executiv

VISION 12
Healthcare

1 STRUCTURE LAB DENTAL

SCALAREA



Perioadă în consultanță
4 ANI (2021-2024)

Evoluție Cifră de afaceri
200K > 2 M€

Echipa
6 -> 44

Producția
50% EXPORT

ROI buget consultanță
21 x

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

Sesiunile moderate de Florin ne-au ajutat sa ne clarificăm contextele pentru deciziile ce trebuiau luate strategic dar și zi de zi.

Fiind doi asociați, claritatea obținută ne-a aliniat în execuția deciziilor. Practic ne-a ajutat să construim împreună ca asociați, nu separat.

ALEXANDRU I. - COFONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

1 STRUCTURE LAB DENTAL

CONTEXT



Structure Lab Dental este un laborator de tehnică dentară fondat de doi asociați cu specializări complementare: unul pe aria de estetică și ceramică, celălalt pe zona de design digital.

Inițial compania deservea medici stomatologi din Cluj și din alte orașe din țară.

La momentul începerii colaborării:

- compania avea 6 angajați,
- cifra de afaceri era de aprox. 200.000 euro/an
- activitatea era desfășurată într-un sediu mic, dar recent mutat într-o clădire de birouri.



PROVOCĂRI

1. **Viziuni diferite între fondatori** – alinierea asupra direcției de dezvoltare.
2. **Clienți nepotriviți și suprasolicitare** – acceptau aproape orice colaborare, cu impact negativ pe respectarea termenelor de livrare.
3. **Structură operațională insuficientă** – lipsa unui nivel de management intermediar și a unui manager de operațiuni stabil.
4. **Dependenta excesivă de asociati** – deciziile strategice și operaționale se blocau fără clarificări comune.
5. **Lipsa unor criterii clare pentru clienți** – dificultăți în filtrarea medicilor parteneri după calitate și compatibilitate.
6. **Nevoia de dezvoltare a echipei** – atât pe partea tehnică, cât și pe leadership și management.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al fondatorilor pentru sesiunile de lucru;**
- **presiunea pe timpii etapelor operaționale și de producție;**
- **nevoia constanta de feedback intern;**
- **dinamica deciziilor financiare;**
- **presiunea clienților pentru respectarea termenelor de livrare;**
- **gestionarea operațiunilor în creștere;**
- **creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori proporțional cu creșterea numărului de angajați și a volumelor de producție.**

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

VISION 12 Healthcare

1 STRUCTURE LAB DENTAL

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Proces de planificare strategică** – facilitarea sesiunilor cu întreaga echipă, definirea unei viziuni comune și a direcțiilor strategice.
2. **Coaching și suport continuu** – întâlniri recurente timp de 4 ani (intensiv în primii 2 ani), sesiuni 1-la-1 cu asociații și ulterior cu echipa de middle management.
3. **Alinierea și colaborarea fondatorilor** – moderarea discuțiilor pentru a clarifica deciziile și a evita blocajele.
4. **Definirea clienților potriviți** – crearea unui checklist de criterii pentru selectarea medicilor parteneri și filtrarea naturală către colaborări premium.
5. **Dezvoltarea structurii organizaționale:**
   a. crearea unui nivel de coordonatori între echipă și fondatori,
   b. recrutarea unui manager de operațiuni,
   c. clarificarea rolurilor și responsabilităților.
6. **Investiție în oameni și leadership** – programe de dezvoltare pentru coordonatori și specialiști (leadership, inteligență emoțională, abilități de management).
   a. introducerea unui sistem pe 4 niveluri de carieră (de la debutant până la specialist capabil să coordoneze).
7. **Investiții în echipamente și infrastructură** – achiziții de tehnologie avansată, mutarea într-o clădire nouă, extinderea la Târgu Mureș și dezvoltarea unui business educațional.

REZULTATE

- **Creștere spectaculoasă a cifrei de afaceri:** de la 200.000 euro la peste 2 milioane euro în 4 ani (de 10x).
- **Extinderea echipei:** de la 6 angajați la 37 de angajați în Cluj + încă 7 la Târgu Mureș.
- **Extinderea pieței:** de la clienți exclusiv locali și naționali, la peste 50% din producție exportată în SUA, Australia, Austria și alte țări din UE.
- **Structură organizațională matură:** nivel intermediar de coordonatori și experiență de management consolidată.
- **Carieră predictibilă pentru echipă:** traseu clar de dezvoltare profesională și oportunități atât pentru lideri, cât și pentru specialiști.
- **Creșterea reputației și a valorii brandului**: compania a devenit un reper în domeniul tehnicii dentare, cu colaborări premium și standarde internaționale.



ESENȚA COLABORĂRII

📌 **Esența colaborării: alinierea viziunii dintre fondatori, crearea de structură organizațională și investiția simultană în oameni + echipamente au generat o creștere accelerată și sustenabilă pentru Structure Lab Dental.**

2 VET SP DISTRIBUTION

OPTIMIZAREA OPERAȚIONALĂ



Perioadă în consultanță
2,5 ANI (2022-2024)

Evoluție Cifră de afaceri
26M > 46M €

Echipa
76 -> 124

Strategie, Guvernanță, Procese
OPTIMIZARE OPS. M&A PREP

ROI buget consultanță
500 X

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

COMPANIE ÎN FAZA 4: OPTIMIZATION
Business matur, optimizare continuă

„După ani în care am condus mai mult instinctiv, colaborarea cu Florin a adus un nivel de claritate și disciplină strategică pe care nu-l mai avuseserăm până atunci.

Ne-a provocat să ne uităm altfel la business, la oameni și la procese, iar rezultatul se vede nu doar în cifre, ci și în felul în care funcționează azi echipa.

Cu ajutorul lui Florin și al metodologiei Vision12, am reușit să punem ordine, să profesionalizăm echipa și să construim fundația pentru următorul nivel de creștere.

A fost un parteneriat real, nu un simplu proiect de consultanță."

AURELIAN G - FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

2 VET SP DISTRIBUTION

CONTEXT

Vet SP Distribution este o companie de familie activă în import și distribuție cu trei linii de business:

- **Produse veterinare** (medicamente, vaccinuri, suplimente),
- **Produse pentru animale de companie**,
- **Produse pentru protecția plantelor și Deparazitare, Deratizare, Dezinsecție.**

La începutul colaborării, compania avea o cifră de afaceri de aprox. 18 milioane euro, dintre care cea mai mare parte provenea din divizia veterinară. Echipa era formată din circa 76 de angajați, majoritatea medici veterinari, implicați inclusiv în departamente non-tehnice (logistică, facturare, vânzări).

În industrie, compania ocupa locul 2–3 la nivel național, dar funcționa fără un plan strategic prea clar pentru echipa care valorifica reactiv o serie de oportunități din piață. Existau numeroase suprapuneri de roluri și lipseau frecvent responsabilități clare pentru oameni și roluri.



PROVOCĂRI

1. **Lipsa unei viziuni pe termen lung** – deciziile se luau ad-hoc, fără direcție strategică.
2. **Structură organizațională neclară** – medici veterinari ocupați în roluri de logistică, facturare și alte funcțiuni suport.
3. **Suprapuneri și blocaje** – activități duplicate, lipsă de responsabilități clare, cereri constante de bugete și resurse fără prioritizare.
4. **Lipsă de date financiare și operaționale corecte** – deciziile nu erau fundamentate pe informații precise sau complete.
5. **Procese ineficiente** – comenzi livrate parțial, solduri neîncasate mari (2–3 milioane euro), lipsa procedurilor clare.
6. **Limitări în tehnologie** – lipsa unui sistem digital integrat de gestiune și logistică.
7. **Pregătirea insuficientă a managementului** – nivel managerial predominant tehnic, fără experiență în leadership, finanțe sau strategie.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al fondatorilor pentru sesiuni**
- **presiunea pe timpii etapelor operaționale și de logistică**
- **nevoia constantă de feedback intern**
- **dinamica deciziilor finaciare**
- **presiunea clienților pentru lungirea termenelor de plată**
- **gestionarea operațiunilor în creștere**
- **creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori odată cu creșterea numărului de angajați și a volumelor de marfă.**

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

2 VET SP DISTRIBUTION

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Clarificarea direcției strategice:** am facilitat procesul de definire a unui plan de dezvoltare pe 3–5 ani.
2. **Redesenarea organigramei și a rolurilor**: discuții individuale cu managerii, apoi restructurarea echipei și clarificarea responsabilităților.
3. **Crearea de structuri de guvernanță:**
   - **Board executiv restrâns** (directori de divizie + owneri),
   - **Board consultativ** (16 coordonatori de activități).
4. **Procese și proceduri noi:**
   - **Maparea și optimizarea fluxurilor de achiziții, comenzi și recuperare creanțe**,
   - **Introducerea de checklist-uri** și limite de creditare pentru parteneri,
   - **Restructurarea contractelor** și implicarea casei de avocatură în recuperarea soldurilor restante.
5. **Digitalizare:** implementarea unui sistem Warehouse Management System (WMS) pentru eficiență logistică și trasabilitate.
6. **Profesionalizarea managementului:** suport în recrutarea unui HR manager și a unor specialiști cu experiență corporate în financiar, logistică și marketing.
7. **Obiceiuri sănătoase de management: rapoarte trimestriale** pe divizii și zone, întâlniri săptămânale cu boardul, evaluări recurente.
8. **Pregătirea pentru extindere și M&A**: rezolvarea situațiilor juridice privind activele, pregătirea companiei pentru posibile parteneriate și achiziții de jucători mai mici.

REZULTATE

- **Creșterea cifrei de afaceri** de la ~20 milioane euro la >40 milioane euro în 3 ani.
- **Procese operaționale standardizate**, cu timpi de livrare reduși și scăderea erorilor logistice, creșterea semnificativă a volumelor.
- **Reducerea semnificativă a soldurilor neîncasate** și control mai bun asupra cashflow-ului.
- **Profesionalizarea top managementului,** prin introducerea unor roluri critice (HR, achiziții, CFO).
- **Claritate și aliniere strategică** în echipa de leadership, prin boardurile create și ritmul regulat de raportare.
- **Fundament solid pentru extindere** la nivel național și pentru eventuale procese de fuziuni și achiziții de jucători mai mici sau parteneriate internaționale.



📌 ESENȚA COLABORĂRII

Acest proiect demonstrează impactul semnificativ pe care îl poate avea un proces structurat de strategie, claritate organizațională și profesionalizare a managementului asupra unei companii antreprenoriale care își propune să scaleze rapid și impactul major al digitalizării depozitelor în dublarea volumelor de marfă vehiculate.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

3 FORWHEEL AUTO SERVICE

EVITAREA INSOLVENȚEI



Perioadă în consultanță
2,5 ANI (2021-2023)

Evoluție Cifră de afaceri
800K > 1,2M € +40%

Evitarea insolvenței
STABILIZARE FINANCIARĂ

Structură, Profit, Claritate
SIGURANȚĂ PENTRU FAMILIE ȘI BUSINESS

ROI buget consultanță
14 X

COMPANIE ÎN FAZA 1: RESTART
Reconstrucție fundamentală necesară

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

Cea mai mare schimbare este obiceiul prin care mă reconectez la situatia reala în care sunt atat personal cat si antreprenorial.

Am conștientizat necesitatea muncii manageriale cu date certe și reale, date care au un impact imediat și real asupra vieții personale și de business. Pentru mine a fost și o certa perioadă de educare.

MIHAI M. FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

3 FORWHEEL AUTO SERVICE

CONTEXT

ForWheel Auto Service este o companie cu tradiție de peste 15 ani în Cluj. De-a lungul timpului, afacerea a trecut prin mai multe etape de dezvoltare, de la un mic atelier cu două elevatoare lângă autogară, la un service cu 8 elevatoare și activități diversificate (mecanică, tinichigerie, cabine de vopsitorie).

La începutul colaborării:

- compania avea aprox. 18 angajați, majoritatea mecanici,
- cifra de afaceri era de 80.000 euro/lună, cu clienți din zona corporate, antreprenorială și persoane fizice,

Situația financiară era critică: investiții mari în urma relocărilor repetate, datorii mari către furnizori, solduri neîncasate, stocuri blocate, și risc real de insolvență.



PROVOCĂRI

1. **Criză financiară** – datorii ridicate, lipsă de lichiditate, risc de insolvență.
2. **Management deficitar** – informații financiare incomplete, lipsa unei monitorizări clare a cashflow-ului.
3. **Productivitate scăzută** – mecanicii lucrau în medie sub 4 ore productive/zi, mult sub nivelul necesar de break-even.
4. **Politică de preț inadecvată** – costul real/oră era de ~99 lei, iar ora de manoperă era vândută la ~100 lei → practic zero profit.
5. **Procese neclare** – lipsă de control pe stocuri, mașini abandonate pe platformă, proceduri neclare la predarea/preluarea mașinilor.
6. **Resurse umane instabile** – fluctuație mare de personal, lipsă de middle management pregătit, micromanagement excesiv al owner-ului.
7. **Tensiuni între asociați** – roluri neclare, implicare dezechilibrată.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al fondatorilor și managerului pentru sesiuni**
- **presiunea pe timpii etapelor operaționale**
- **nevoia constanta de feedback intern**
- **dinamica deciziilor financiare**
- **presiunea clienților pentru respectarea termenelor**
- **gestionare operațiunilor în creștere și amenajarea tehnica a atelierului tinichigerie- vopsitorie**
- **creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori cu creșterea înlocuiri de personal și creșterii volumelor de producție.**

VISION 12
Service auto

3 FORWHEEL AUTO SERVICE

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Stabilizare financiară**
   - Centralizarea situației financiare, clarificarea soldurilor și datoriei, recuperarea creanțelor de la persoane fizice și juridice (inclusiv prin acțiuni în instanță).
   - Negocierea și re-eșalonarea datoriilor către furnizori, accesarea de noi linii de credit pentru oxigen financiar, după reglarea stocurilor.
   - Creșterea etapizată a tarifelor de manoperă.
2. **Management financiar strict**
   - Monitorizare riguroasă pe cashflow, încasări și plăți; implicarea asociaților cu aport de capital pentru reducerea riscului de insolvență.
3. **Reorganizarea operațională**
   - Clarificarea și separarea departamentelor (mecanică, tinichigerie).
   - Introducerea de procese standardizate pentru predare/preluare mașini.
4. **Optimizarea productivității**
   - Măsurarea productivității fiecărui mecanic (ore efective lucrate).
   - Creșterea treptată de la <4 ore productive/zi → spre 6 ore (nivelul minim de break-even).
   - Creșterea etapizată a tarifelor de manoperă.
5. **Resurse umane și middle management**
   - Recrutarea și instruirea consilierilor de service și a managerilor de service.
   - Inducție și training pentru noii angajați.
   - Participarea middle managementului la programe de dezvoltare (inclusiv Vision12 Middle Management School).
6. **Procese și contracte**
   - Renegocierea contractelor cu furnizorii.
   - Standardizare juridică și suport legal pentru protejarea firmei.
7. **Dezvoltarea leadership-ului** Coaching individual cu ownerul, delegarea responsabilităților, mediere între asociați.

REZULTATE

- **Compania a evitat insolvența** și a recăpătat stabilitatea financiară.
- **Plata datoriilor restante și redobândirea bancabilității.**
- **Procese clarificate și eficientizate**: predarea mașinilor, controlul stocurilor, monitorizarea productivității.
- **Productivitatea mecanicilor a crescut** semnificativ, depășind nivelul de sustenabilitate.
- **Tarifele de manoperă ajustate treptat** la un nivel profitabil.
- **Îmbunătățirea managementului:** echipa de consilieri și middle management instruită și consolidată.
- **Fluxurile interne optimizate,** reducerea pierderilor și blocajelor.
- **Stabilitate pentru fondator și familia sa**: business-ul a continuat să furnizeze siguranță financiară pe termen mediu.



📌 ESENȚA COLABORĂRII

📌 Esența proiectului: de la haos și risc de insolvență, ForWheel Service a fost stabilizat printr-o combinație de management financiar strict, reorganizare operațională și dezvoltarea oamenilor-cheie, transformând compania într-un service auto sustenabil, capabil să-și continue activitatea și să ofere stabilitate fondatorului și familiei sale.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

VISION 12 Healthcare

4 AD&M INTEGRATIVE STOMA

TRANSFORMAREA



Perioadă în consultanță
1 AN (2022 - 2023)

Evoluție Cifră de afaceri
350K > 700K €

Strategie, Structură, Rebranding
CLINICĂ NOUĂ

ROI buget consultanță
35 X

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

Alături de Florin am reușit să creștem într-un an cât în 5!
Nu a fost vorba de magie sau basm, au fost multe revelații și asumări, conștientizarea convingerilor limitative dar și sprijin, claritate și strategie pentru a deveni lideri echilibrați și motivati pentru afacerea noastră.

DR. ADELA Z. - COFONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

4 AD&M INTEGRATIVE STOMA

CONTEXT

AD&M Integrative Stoma este o clinică de stomatologie fondată în Cluj-Napoca de dr. C. continuată de fiica sa, dr. Adela, și extinsă odată cu implicarea lui Mihai Z., soțul Adelei, specializat în chirurgie și implantologie.

De la un cabinet într-un apartament de 3 camere la parterul unui bloc, familia a visat să creeze o clinică modernă, centrală, cu multiple specializări, capabilă să răspundă cererii tot mai mari de servicii stomatologice premium.

La începutul colaborării:

- echipa era formată din aprox. 12 oameni,
- cifra de afaceri era de ~300.000 euro/an,
- spațiul era insuficient, iar nevoia de dezvoltare era urgentă.



PROVOCĂRI

1. **Diferențe de viziune între fondatorii noului brand** – Adela și Mihai aveau aspirații diferite privind ritmul și direcția de dezvoltare.
2. **Presiune pe resurse** – proiectul clinicii implica o investiție majoră, cu impact financiar și personal.
3. **Lipsa unui brand clar** – era nevoie de o repoziționare și de un concept nou de brand (Humanz).
4. **Roluri neclare și suprasolicitare** – fondatorii erau implicați simultan în partea medicală, decizii strategice și operaționale.
5. **Nevoia unui manager dedicat** – clinica avea nevoie de o persoană de suport pentru administrare și coordonare.
6. **Tensiuni personale** – presiunea investiției și a business-ului afecta echilibrul de cuplu.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al ownerilor pentru sesiunile de consultanță și coaching**
- **integrarea altor experți și consultanți în proiect**
- **tensiunile dintre asociați legate de construirea unei viziuni și strategii de dezvoltare**
- **dificultăți în identificarea unui manager administrativ**
- **fluctuația de personal și colaboratori**
- **dinamica deciziilor financiare legate de investiții (echipamente, clădrire nouă)**
- **creșterea numărului de interacțiuni în echipă odata cu creșterea numărului de pacienți și angajați.**

4 AD&M INTEGRATIVE STOMA

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Clarificarea viziunii comune** – facilitarea unor discuții strategice între cei doi soți, pentru alinierea asupra direcției de dezvoltare.
2. **Rebranding și poziționare** – sprijin în procesul de rebranding (Humanz Integrative Dentistry realizat de Sorin Târț) și în formularea propunerii de valoare pentru pacienți.
3. **Planificare strategică și procese** – workshopuri cu echipa pentru clarificarea serviciilor fiecărei specialități, evidențierea beneficiilor pentru pacienți prin comunicarea de marketing și formularea unui plan coerent de creștere.
4. **Suport în recrutare** – identificarea și integrarea unui manager administrativ, potrivit pentru preluarea responsabilităților operaționale.
5. **Dezvoltarea echipei** – sesiuni de tip team-building pentru specialiști și asistenți, pentru consolidarea colaborării și a identității comune.
6. **Pauza necesară** – la un moment dat, colaborarea a fost suspendată, la inițiativa mea, pentru ca cei doi fondatori să urmeze terapie de cuplu și să reducă presiunea personală. După 6 luni, proiectul a fost reluat și dus la bun sfarșit.
7. **Parteneriate strategice** – suport în conectarea clinicii cu arhitecți, designeri de interior și colaboratori din ecosistemul Vision12 pentru susținerea proiectului.

REZULTATE

- **Clinica AD&M Integrative Stoma inaugurată** – în septembrie 2025, într-o locație centrală și modernă din Cluj, cu o identitate vizuală și brand clar.
- **Creștere spectaculoasă a afacerii**: de la ~300.000 euro/an la aproape 1 milion euro/an.
- **Echipă extinsă și consolidată** – peste 12 specialiști și asistenți integrați într-o structură clară.
- **Manager administrativ angajat,** care a redus presiunea de pe fondatori și a adus stabilitate operațională.
- **Aliniere între fondatori** – clarificarea viziunii comune și echilibrarea rolurilor profesionale și personale.
- **Brand nou, puternic: Humanz -** poziționat ca reper de calitate și profesionalism pe piața stomatologică din Cluj.
- **Ecosistem de parteneriate** – implicarea colaboratorilor din design, amenajări interioare și comunicare online a contribuit la succesul lansării.



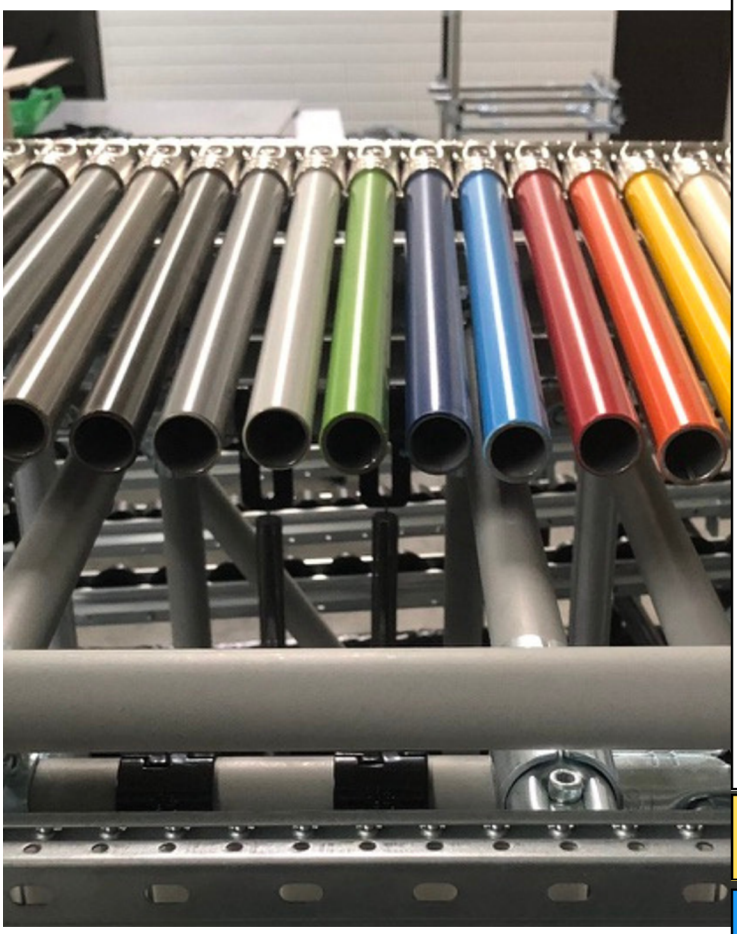
📌 ESENȚA COLABORĂRII

Transformarea unor cabinete stomatologice de la parterul unui bloc într-o clinică modernă și de succes, prin alinierea fondatorilor, clarificarea brandului și construirea unei echipe solide, cu sprijinul unei rețele de parteneri.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

5 FLEXI FRAME SOLUTIONS

TRANSFERUL DE LEADERSHIP



Perioadă în consultanță
1 AN + 3 LUNI
2020/2024

Evoluție Cifră de afaceri
0,6M > 2,4M €

Strategie, Decizii critice
SCHIMBARE LEADERSHIP

ROI buget consultanță
180 X

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

„Florin ne-a sprijinit într-un moment de decizie critică privind leadershipul local.

Cu o metodă clară și multă empatie, a reușit să aducă echilibrul între exigențele HQ și realitățile echipei din România.

Rezultatul: o echipă mai unită și direcții clare de creștere.”

JOACHIM W. - CEO FLEXI FRAME SOLUTIONS AG

*Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.

5 FLEXI FRAME SOLUTIONS

CONTEXT

Flexi Frame Solutions este subsidiara unei companii germane de familie (a doua generație), specializată în producția de instalații modulare, cărucioare și sisteme gravitaționale din structuri tubulare și îmbinări, pentru industria auto și alte sectoare industriale.

Compania din Cluj deservea clienți la nivel național și se afla într-o etapă de dezvoltare accelerată, cu presiuni de extindere și în țările limitrofe (Ungaria, Serbia).



PROVOCĂRI

1. **Leadership local fragil** – managerul aflat în poziția de conducere nu avea ritmul și înțelegerea necesară pentru cerințele rolului.
2. **Decizie dificilă pentru CEO Germania** – dacă să investească timp și resurse în dezvoltarea acelui manager sau să facă schimbarea.
3. **Lipsă de aliniere între viziunea HQ și echipa locală** – diferențe de perspectivă privind ritmul și direcțiile de creștere.
4. **Presiune pe CEO Germania** – responsabil pentru coordonarea mai multor țări din regiune, cu provocări de resurse umane și piață.
5. **Nevoia de planificare strategică** – lipsa unei viziuni clare și a unor direcții comune la nivel local.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al managerului pentru sesiunile de consultanță și coaching**
- **presiunea pe timpii etapelor operaționale și de producție**
- **nevoia constanta de feedback intern**
- **presiunea clienților pentru respectarea termenelor**
- **gestionare operațiunilor în creștere**
- **creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori odata cu creșterea numărului de angajați și a volumelor de producție.**

5 FLEXI FRAME SOLUTIONS

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Coaching pentru managerul local** – sesiuni 1-la-1 pentru a testa potențialul și capacitatea de dezvoltare; concluzia: progres prea lent pentru cerințele rolului.
2. **Decizie de succesiune** – în urma evaluării, managerul local a fost înlocuit, iar poziția a fost preluată de un inginer intern cu potențial de leadership.
3. **Workshop-uri de planificare strategică** – facilitarea unor sesiuni de viziune, direcții strategice și plan de acțiune pentru echipa din România.
4. **Utilizarea metodei Stell*R și instrumente interactive** (menti.com) pentru implicarea echipei,
5. **Definirea unei viziuni locale** pentru dezvoltarea pe termen mediu.
6. **Suport pentru Country manager Romania** – sesiuni de coaching 1-la-1 pentru a-l sprijini în gestionarea presiunilor și alinierea echipelor din România și țările vecine.
7. **Reluarea planificării strategice dupa 3 ani** – procesul a fost revizuit și reluat de două ori, confirmând că obiectivele stabilite inițial au fost atinse.

REZULTATE

- **Schimbare de leadership:** un nou manager local, mai potrivit pentru cerințele rolului, a fost promovat din interior.
- **Claritate strategică:** echipa locală a definit o viziune și direcții de dezvoltare pentru România, implementate cu succes.
- **Obiective atinse:** compania a realizat planurile stabilite în cadrul workshopurilor, confirmând progresul și coerența direcției.
- **Îmbunătățirea atmosferei interne:** echipa locală a devenit mai bine organizată, cu o cultură prietenoasă și suportivă.
- **Consolidarea colaborării cu HQ Germania**: CEO-ul a beneficiat de suport în gestionarea presiunilor și a găsit direcții noi de creștere.
- **Scalare regională:** compania a rămas un actor important, cu ~3 milioane € cifră de afaceri în România și perspective de extindere.





📌 ESENȚA COLABORĂRII

Sprijinirea companiei în luarea unor decizii critice de leadership și în alinierea strategică a echipei locale, într-un context de creștere și extindere internațională.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

6 AURORA BRICOLAJ*

REINVENTAREA



Perioadă în consultanță
3 LUNI / 2024

Clarificare Strategică
PORTOFOLIU NOU

Pivotare rapidă
REPOZIȚIONARE

ROI buget consultanță
10 X

COMPANIE ÎN FAZA 1: RESTART
Reconstrucție fundamentală necesară

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

„Am făcut o analiză a costurilor cu consultanții și Florin a fost în categoria beneficii. Colaborarea cu Florin mi-a confirmat ceea ce simțeam demult: echipa nu mai funcționa. Deciziile dificile (înlocuiri, închidere showroom) au fost dureroase, dar necesare — azi am echipe funcționale în Cluj și planuri clare de extindere.”

AURORA POPESCU - FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

6 AURORA BRICOLAJ*

CONTEXT

Aurora Bricolaj este un importator și distribuitor de materiale și accesorii de bricolaj și amenajări interioare. Compania este activă pe piața din România de peste 10 ani. Are relații de colaborare cu meșteri, arhitecți, designeri și rețele de retail.

La momentul începerii colaborării, **echipa a solicitat sprijin în scrierea de proceduri interne de lucru**, însă analiza inițială a arătat că provocările erau mai degrabă de nivel strategic și de business model, nu doar operațional.

Ipoteza inițială a fost ca procesul de planificare stratregică să asigure un suflu nou pentru o noua etapă de creștere și să asigure sinergie în acțiunile membrilor echipei.



PROVOCĂRI

1. **Portofoliu de produse tot mai puțin relevant** – trendurile de piață în amenajări interioare se schimbaseră, dar compania rămăsese blocată în stocuri mari, greu vandabile.
2. **Defensivă și rezistență la schimbare în cadrul echipei,** ceea ce îngreuna procesele de repoziționare strategică.
3. **Poziționare slabă pe piață** – marketing insuficient, colaborări pierdute cu rețele de retail, apariția unor competitori mai bine ancorați în noile trenduri.
4. **Blocaj financiar** – capital blocat în piață și în stocuri greu vandabile ori nevandabile, ceea ce limita capacitatea de a investi în produse noi.
5. **Risc de irelevanță** – lipsa adaptării rapide a portofoliului putea conduce la ieșirea din piață.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil pentru sesiuni**
- **nevoia constantă de feedback intern**
- **situația financiară și presiunea deciziilor rapide**
- **durata perfectării de noi parteneriate pentru diversificarea portofoliului**
- **schimbările de personal**

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

6 AURORA BRICOLAJ*

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Planificare strategică** – redefinirea viziunii și direcțiilor de dezvoltare, chiar dacă procesul a întâmpinat rezistență internă.
2. **Diagnoză de business** – identificarea cauzelor reale ale dificultăților: portofoliu învechit, lipsa marketingului eficient și a repoziționării.
3. **Recomandări pentru revitalizare**:
   - Diversificarea produselor prin colaborare cu arhitecți și firme de construcții,
   - Testarea unor linii noi de accesorii și materiale moderne de amenajări,
   - Orientarea spre parteneriate cu designeri și studiouri de arhitectură, mai puțin spre executanți,
   - Explorarea canalelor online și a colaborărilor cu rețele mari de retail.
4. **Suport punctual pe proceduri și organizare**, dar însoțit de recomandarea fermă de repoziționare strategică.

REZULTATE

- **Clarificarea faptului că problemele erau strategice**, nu doar operaționale.
- Conștientizarea **riscului real de pierdere a relevanței pe piață**.
- **Recomandări concrete de pivotare** a business-ului către trendurile actuale: online, parteneriate cu designeri/arhitecți, produse noi adaptate cererii.
- **Oportunitați de colaborare** cu principalii retaileri a fost menținută ca direcție viabilă.
- **Pivotarea și upgrade-ul de parteneri si portofoliu de produse**
- **Acțiuni de marketing susținute**



📌 ESENȚA COLABORĂRII

În unele cazuri, intervenția consultantului scoate la iveală adevărul dur: companiile trebuie să se reinventeze rapid pentru a rămâne relevante. AURORA BRICOLAJ este un exemplu al situațiilor în care blocajele strategice și lipsa de adaptare la trenduri pot pune în pericol viitorul, dar și al faptului că există soluții prin repoziționare, parteneriate și inovație.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

7 ID CONTA CONTABILITATE

PRODUCTIVITATEA



Perioadă în consultanță
1,5 ANI (2019-2020)

Evoluție Cifră de afaceri
30K > 60K €

Claritate Strategie, Disciplină
STABILITATE FINANCIARĂ

ROI buget consultanță
5 X

COMPANIE ÎN FAZA 1: RESTART
Reconstrucție fundamentală necesară

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

„Când am început colaborarea, eram în punctul în care nu mai vedeam ieșirea.

Totul era pe umerii mei – clienți, echipă, finanțe, familie.

Florin m-a ajutat să reconstruiesc fundația: să înțeleg unde pierd timp și bani, să iau decizii dificile și să-mi recâștig echilibrul. M-a pus pe direcție!

Azi conduc o firmă stabilă, cu oameni potriviți și clienți care ne respectă.

A fost o resetare completă.”

IOANA D. - FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

7 ID CONTA CONTABILITATE

CONTEXT

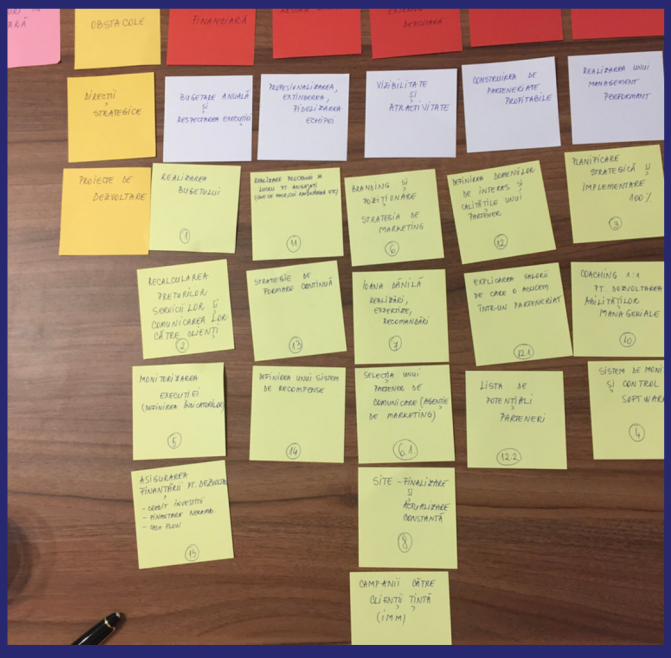
ID Conta este o firmă de contabilitate și servicii conexe fondată de Ioana, o profesionistă cu multiple roluri: expert contabil, auditor, formator și mamă a doi copii.

În momentul începerii colaborării cu Vision12 (2019–2021), firma avea 6–7 angajate și un portofoliu vast de clienți, însă Ioana era copleșită de sarcini și de lipsa de claritate în direcția de dezvoltare.

Deși era contabilă, situația financiară a firmei era precară: rolurile aveau suprapuneri, bugetele nu erau clare, existau datorii mari și solduri neîncasate de asemenea foarte mari.

PROVOCĂRI

1. **Productivitate scăzută** pe angajat, în ciuda numărului mare de clienți.
2. **Prea mulți clienți nepotriviți,** neplătitori sau dificil de gestionat.
3. **Mod de lucru neunitar tolerat** în echipă.
4. **Lipsa de focus** a antreprenoarei, care își împărțea energia în prea multe direcții.
5. **Cheltuieli necontrolate** și lipsa unei discipline financiare.
6. **Nevoia de upgrate de infrastructură** hardware și software
7. **Nevoia de claritate în viziune și în priorități.**



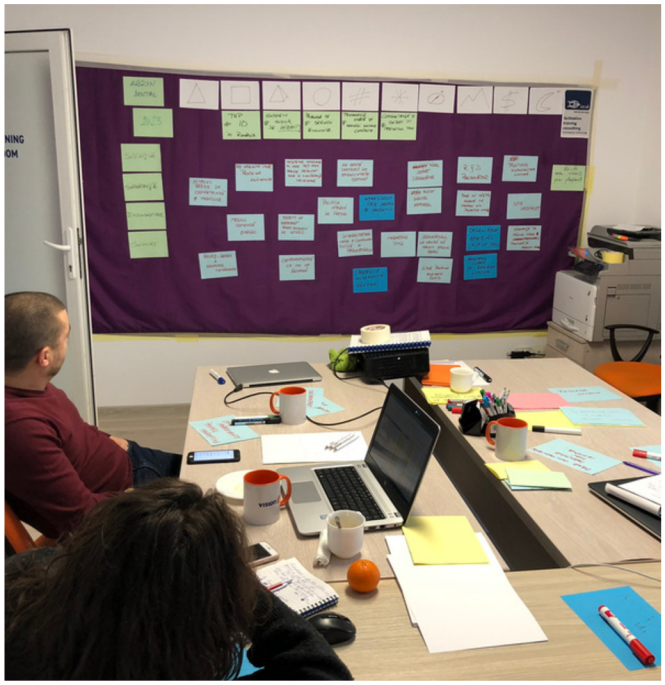
LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil pentru sesiunile de consultanță și coaching**
- **fluctuația de personal și colaboratori**
- **dinamica deciziilor financiare legate de investiții (echipamente, clădrire nouă)**
- **creșterea numărului de interacțiuni în echipă odata cu creșterea numărului de angajați și clienți.**
- **dificulatea de a fixa comportamente sănătoase legate de activitatea curentă si modul de luare a deciziilor**

7 ID CONTA CONTABILITATE

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Analiză financiară și de productivitate**: calcularea costurilor reale pe oră și a productivității fiecărui angajat.
2. **Recuperarea soldurilor restante** și eliminarea clienților nepotriviți.
3. **Definirea profilului de client ideal** și ajustarea mesajelor de marketing pentru a atrage clienți potriviți.
4. **Maparea rolurilor interne** și dezvoltarea unor persoane-cheie cu abilități de coordonare.
5. **Stabilirea bugetelor** la zi și disciplină financiară constantă.
6. **Coaching individual** pe valori, convingeri limitative și prioritizare.



REZULTATE

- **Firma a recuperat solduri importante** și a eliminat clienții nepotriviți.
- **Bugetul a fost stabilizat,** datoriile reduse și compania a câștigat tracțiune și credibilitate.
- **Mutarea într-un sediu nou,** semn al stabilității și creșterii.
- **Dezvoltarea antreprenoarei** prin participarea la programe de formare și implementarea unor sisteme noi (ex. Profit First).
- **Clarificarea priorităților** și o capacitate mai mare de a menține direcția și oamenii valoroși.
- **Îmbunătățirea culturii** prin eliminarea persoanelor toxice și consolidarea echipei.

📌 ESENȚA COLABORĂRII

Disciplinarea antreprenoarei, stabilizarea finaciară și a echipei, o infrastructură care sa deserveasca potențialul de piață și un merketing cu intenție.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

8 MOBCOR LUX

SEPARAREA PARTENERILOR



Perioadă în consultanță
6+2 LUNI
2022/2024

Evoluție Cifră de afaceri
300K > 1,1M €

Strategie, Structură, Procese
DECIZIE DE SEPARARE SĂNĂTOASĂ

ROI buget consultanță
80 X

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

„Procesul facilitat de Florin a fost unul dintre cele mai valoroase momente de clarificare profesională și personală din ultimii ani.

Ne-a ajutat să înțelegem mai bine cine suntem ca fondatori, ce ne motivează și unde apar diferențele de viziune.

Am câștigat o perspectivă clară asupra direcției fiecăruia, dar și instrumente concrete pentru a conduce echipa mai bine.

A fost o experiență profundă, onestă și constructivă."

MARIUS B. - COFONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

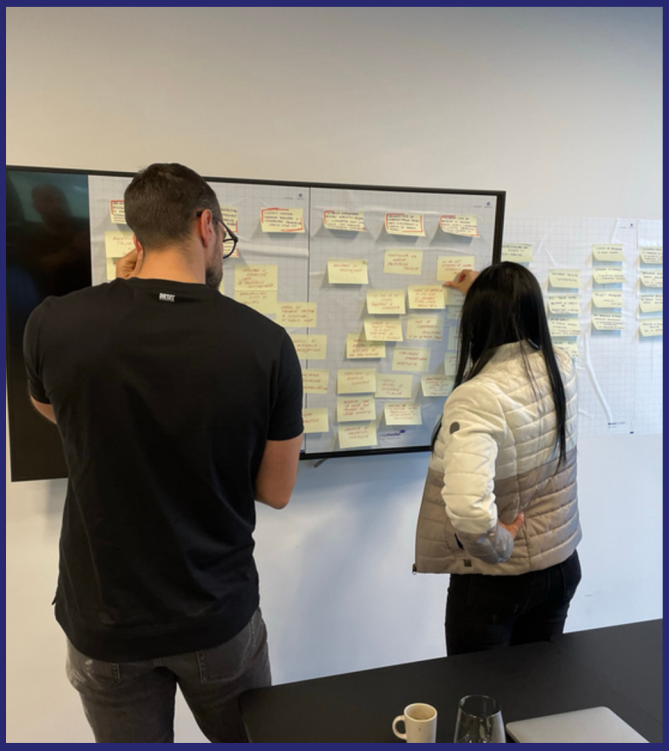
8 MOBCOR LUX

CONTEXT

Mobcor Lux sunt două branduri complementare:

- **Brand A** – birou de arhitectură și design interior,
- **Brand B** – importator de mobilă și obiecte premium-high și de lux (în special din Italia), destinate amenajărilor interioare.

După 10 ani de activitate în arhitectură, compania ajunsese la o cifră de afaceri relativ constantă, de 150.000 – 200.000 euro/an, dar fără salturi semnificative. Echipa era formată mai ales din juniori, cu fluctuație ridicată, care rareori confirmau pe termen lung.



PROVOCĂRI

1. **Lipsa unei viziuni comune între fondatori** – Marius (orientat spre performanță, succes și creștere rapidă) și Ioana (orientată spre creație și stabilitate) aveau perspective diferite.
2. **Ineficiență operațională** – proiectele depășeau frecvent orele estimate și bugetele inițiale, dar onorariile nu se ajustau corespunzător.
3. **Probleme de management al echipei** – fluctuație mare de angajați juniori, lipsă de coordonare și responsabilizare.
4. **Deficiențe pe zona de achiziții și livrare** – întârzierile în achiziția și montajul mobilierului premium, sau întârzierea proiectelor de design afectau relația cu clienții exigenți.
5. **Roluri și responsabilități neclare** – fondatorii și echipa se suprapuneau în activități, mai ales pe zona de creație, vânzări și customer care.
6. **Diferențe de cultură organizațională** – focus pe creație artistică, dar mai puțină atenție la management financiar și livrare.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al fondatorilor pentru sesiunile de lucru**
- **presiunea pe timpii etapelor operaționale și de creație**
- **nevoia constantă de feedback intern**
- **dinamica deciziilor financiare**
- **presiunea clienților pentru respectarea termenelor**
- **gestionare operațiunilor curente**
- **creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori odată cu creșterea volumelor de lucrări.**

8 MOBCOR LUX

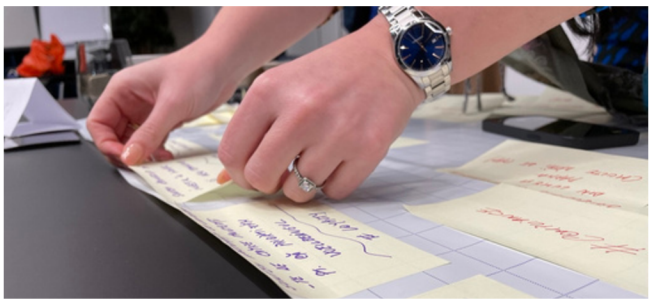
SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Planificare strategică și clarificarea viziunii** – facilitarea unui proces prin care cei doi fondatori au definit direcțiile majore de dezvoltare.
2. **Separarea clară a rolurilor** – delimitarea responsabilităților între vânzări/marketing și design/arhitectură.
3. **Crearea unei organigrame funcționale** – definirea de roluri clare pentru middle management și responsabilizarea unor coordonatori.
4. **Instrumente de management** – introducerea de dashboarduri și proceduri pentru urmărirea productivității și eficienței proiectelor.
5. **Selectarea partenerilor externi** – suport în decizii de colaborări punctuale pentru marketing, comunicare și procese de achiziții și management de proiect.
6. **Mastermind și comunitate** – implicarea celor doi asociați în ecosistemul Vision12, unde au beneficiat de suport și inspirație timp de peste 2 ani in formatul de Mastermind.



REZULTATE

- **Îmbunătățirea managementului operațional** – procese mai clare, roluri mai bine definite și un grad mai mare de responsabilizare în echipă.
- **Claritate privind diferențele de viziune** – procesul de lucru și coaching a confirmat nevoia celor doi asociați de a evalua compatibilitatea.
- **Decizie de separare** – după un an și jumătate de la începerea procesului de consultanță, fondatorii au decis să meargă pe drumuri separate, în urma conștientizării diferențelor de ritm și obiective.
- **Consolidarea comunității profesionale** – implicarea lor în programele Vision12 a adus valoare și conexiuni, chiar dacă business-ul nu a rămas unit.



📌 ESENȚA COLABORĂRII

Acest proiect arată că uneori, rolul consultantului nu este doar să rezolve probleme strategice sau operaționale, ci și să ajute fondatorii să conștientizeze diferențele fundamentale de viziune.
În cazul Mobcor Lux, claritatea obținută a dus la o separare sănătoasă, permițând fiecăruia să-și continue drumul potrivit.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

9 IND PRO SUPPLY*

AL TREILEA ASOCIAT



Perioadă în consultanță
2 ANI (2019-2021

Evoluție Cifră de afaceri
2M > 6,5M €

Strategie, Structură, Extindere
INTERNAȚIONALIZARE

ROI buget consultanță
35 X

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

COMPANIE ÎN FAZA 4: OPTIMIZATION
Business matur, optimizare continuă

„La momentul în care am început procesul cu Vision12, aveam o afacere care creștea, dar fără structură.
Florin ne-a ajutat să ne așezăm la masă, să definim clar cine răspunde de ce și să construim o strategie realistă.
Azi avem o echipă matură, procese clare și o bază solidă pentru extinderea pe termen lung.”

BOGDAN MARIUS - CO-FONDATOR

*Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.

9 IND PRO SUPPLY*

CONTEXT

Ind Pro Supply este un retailer local de echipamente și scule pentru service-uri și meșteri, cu sediul în Cluj.

La începutul colaborării cu Vision12, compania avea o cifră de afaceri de aproximativ 1 milion de euro și era condusă de doi asociați. Business-ul se afla într-o etapă de creștere, dar lipsită de structură, iar echipa avea nevoie de aliniere și claritate.

Obiectivul inițial a fost definirea unei viziuni strategice și a unui plan de acțiune, cu implicarea întregii echipe iar ulterior de integrarea unii al treilea partener.



PROVOCĂRI

1. **Lipsa unei strategii clare pentru extindere** în zona online.
2. **Spațiu logistic insuficient**, care bloca dezvoltarea.
3. **Margini comerciale sub presiune** și nevoie de control mai bun pe bugete.
4. **Lipsa responsabilităților clar definite** între cei doi asociați și în echipă.
5. **Dependința mare de agenții externe** de marketing, fără know-how intern consolidat.
6. **Integrarea celui de-al treilea partener** în afacere și echilibrarea board-ului de conducere.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **timpul disponibil al ownerilor pentru sesiunile de consultanță și coaching**
- **dificultăți în identificarea unui manager administrativ**
- **fluctuația de personal și colaboratori**
- **dinamica deciziilor financiare legate de investiții (echipamente digitalizare, platforme e-commerce, clădrire nouă)**
- **creșterea numărului de interacțiuni în echipă odata cu creșterea numărului de angajați**
- **sesiunile online date de limitările de mobilitate din pandemia COVID.**

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

9 IND PRO SUPPLY*

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Facilitarea unui proces de planificare strategică** cu întreaga echipă doi ani consecutiv.
2. **Suport în implementarea unui plan de dezvoltare pe zona online**, inclusiv deschiderea de magazine pe marketplace-uri (eMAG Roamania, eMAG Ungaria).
3. **Suport în implementarea unui plan de internaționalizare** în Ungaria și Bulgaria.
4. **Digitalizarea operațiunilor** prin implementarea codurilor de bare și a unui sistem modern de gestiune a stocurilor.
5. **Mutarea într-un depozit mai mare într-un parc industrial**, pentru a susține creșterea volumelor.
6. **Separarea clară a rolurilor** între cei trei asociați: unul responsabil de achiziții internaționale, celălalt de logistică și livrări, iar un al treilea partener focusat pe marketing și digitalizare.
7. **Introducerea de KPI** și responsabilități clare pentru fiecare departament.



REZULTATE



- **Creșterea cifrei de afaceri** de la 1 milion la 3–5 milioane de euro în 2 ani.
- **Extindere** cu noi magazine fizice și online.
- **Modernizarea și eficientizarea operațiunilor logistice.**
- **O echipă mai bine structurată** și o cultură de responsabilitate prin KPI.
- **Îmbunătățirea experienței clienților** și creșterea satisfacției acestora.
- **Ulterior, compania a continuat cu alți consultanți, dar procesul de strategie și structurare a rămas un pilon important al dezvoltării lor.**

📌 ESENȚA COLABORĂRII

Integrarea celui de-al treilea asociat și pregătirea structurii pentru scalare, suport în decizii strategice legate de închirierea spațiilor logistice, investiții în digitalizarea infrastructurii depozitelor, extinderea în Ungaria și Bulgaria, obiceiuri noi de lucru în boardul executiv.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

VISION 12
Cleaning & Facility services

10 LLL CLEANING GROUP

EXTINDEREA NAȚIONALĂ



Perioadă în consultanță
PERIODIC
2018, 2022, 2025

Evoluție Cifră de afaceri
2M > 7,5M €

Strategie, Structură, Procese
EXTINDERE NAȚIONALĂ

ROI buget consultanță
625 X

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

COMPANIE ÎN FAZA 4: OPTIMIZATION
Business matur, optimizare continuă

"Sprijinul și ghidarea din din ultimii ani, a fost o sursă reală de inspirație pentru mine și pentru întreaga echipă Luna Cleaning. Florin a fost prezent ca un advisor și facilitator de încredere, ghidandu-ne cu pricepere și încredere către obiectivele noastre de optimizare și dezvoltare. A creat un mediu în care învățarea și colaborarea sunt la ordinea zilei, și asta ne-a inspirat pe toți să creștem și să învățăm mai mult în lumea afacerilor."

SIGINA L. - FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

10 LLL CLEANING GROUP

CONTEXT

LLL Cleaning Group este o companie de servicii de curățenie profesională, activă în România din 2010.

Din 2018 până în prezent, Vision12 a colaborat în mai multe etape cu echipa condusă de fondatoarea companiei: 2018, 2022, 2024, 2025.

Astăzi, LLL Cleaning Group are o cifră de afaceri de peste 8 milioane EUR și o echipă de **600–700 angajați** (o parte români, o parte muncitori asiatici).

Portofoliul de clienți include mall-uri, clădiri de birouri și zone industriale din toată țara, rezidențial în Cluj-Napoca.



PROVOCĂRI

1. **Creștere organică rapidă,** fără standardizare clară.
2. **Lipsa de proceduri scrise** și de procese mapate (de la ofertare până la livrarea serviciilor și fidelizarea clienților).
3. **Fricțiuni și supracomunicare** prin multiple grupuri de WhatsApp.
4. **Lipsa unei structuri de middle managemen**t pregătite.
5. **Fluctuație mare de personal specifică domeniului** și dependență de muncitori străini.
6. **Termene de plată foarte lungi** (medie 90–120 zile, cu depășiri frecvente) și presiune pe cashflow.
7. **Tendință de micromanagement** din partea fondatoarei, greu de susținut la dimensiunea atinsă.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **Timpul disponibil al fondatorului și angajaților pentru sesiunile de lucru**
- **Presiunea pe timpii etapelor operaționale**
- **Nevoia constantă de feedback intern**
- **Dinamica deciziilor financiare**
- **Presiunea clienților pentru livrare in cel mai scrut timp (în regim de urgență)**
- **Gestionarea operațiunilor în creștere si amenajarea tehnică a punctelor de lucru**
- **Creșterea numărului de interacțiuni între coordonatori și creșterii volumelor de producție.**
- **Supracomunicare internă pe grupuri**
- **Micromanagement.**

10 LLL CLEANING GROUP

SOLUȚII IMPLEMENTATE

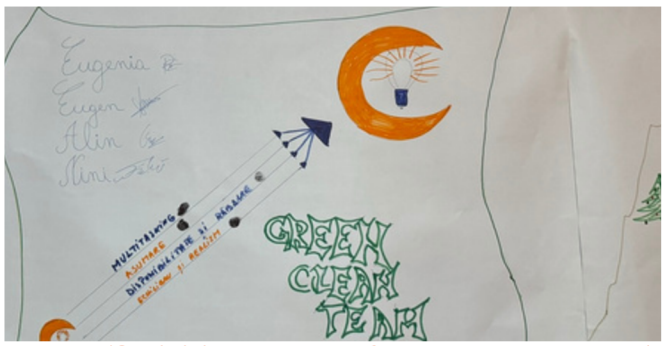
1. **Planificare strategică** cu echipa de coordonatori și șefi de echipă (2018, 2022)
2. **Aplicarea metodologiei Stell*R** pentru identificarea comportamentelor și a blocajelor organizaționale (2025).
3. **Mapping de procese** realizat de echipa Vision12 (pentru procese precum: recrutare, angajare, administrare documente, livrare servicii, feedback clienți).
4. **Introducerea de standarde și proceduri documentate**, inclusiv video și wiki, pentru a reduce dependența de know-how-ul oamenilor vechi.
5. **Teambuilding** cu 42 de coordonatori pentru dezvoltarea competențelor de leadership și pentru a testa nivelul de colaborare (2024)
6. **Identificarea nevoii de boarduri** și structuri de raportare pentru decizii manageriale mai clare.
7. **Integrarea unor coordonatori** de departamente si construirea unui etaj executiv.
8. **Mastermind și comunitate** – implicarea Siginei în ecosistemul Vision12, unde a beneficiat de suport și inspirație timp de peste 2 ani.

REZULTATE

- **Procesele critice mapate** și documentate, pentru a asigura onboarding rapid și claritate operațională.
- **Conștientizarea limitelor de comunicare** și a nevoii de standardizare la nivel de coordonatori.
- **Punctele tari ale echipei scoase în evidență** (experiență, loialitate, suport pentru clienți).
- **Identificarea și dezvoltarea unui nou nivel de management** care să preia din sarcinile fondatoarei.
- **Crearea unei baze pentru scalarea pe termen lung** și reducerea presiunii zilnice asupra ownerului.
- **Spin-off: Luna Home** (pachet produse curățenie pentru acasă

📌 ESENȚA COLABORĂRII

Acest proiect este un exemplu despre cum o companie aflata in creștere rapidă poate găsi claritate și structură pentru a consolida etapele de creștere, atunci cand are curajul să investească în procese și în leadership.

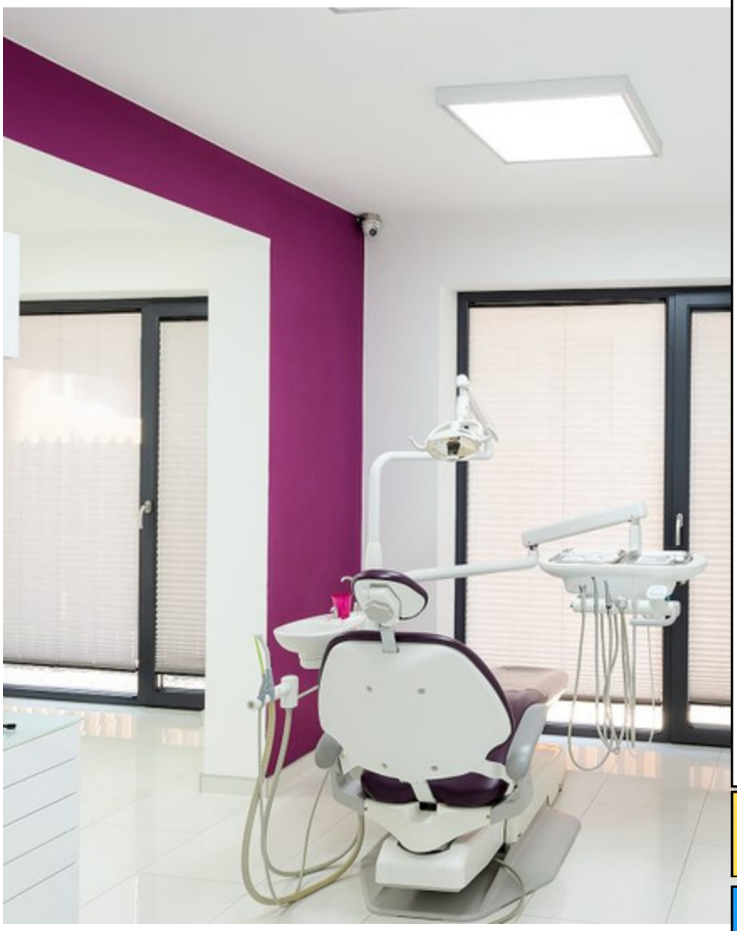


Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.

VISION 12
Healhtcare

DENTAL ZEN - X*

ECHILIBRUL PERSONAL



Perioadă în consultanță
2 LUNI / 2024

16 angajați
CLINICĂ MODERNĂ

Strategie, Structură, Extindere
TEMPORIZARE

ROI buget consultanță
Echilibru personal, Viață de familie

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

COMPANIE ÎN FAZA 3: GROWTH READY
Baze solide, pregătit pentru creștere accelerată

„Eram prinsă între dorința de a crește clinica și nevoia de a fi prezentă pentru familia mea.

În procesul de lucru cu Florin am descoperit că nu trebuie să aleg între ele, ci să găsesc ritmul potrivit.

Am clarificat direcția clinicii, am învățat să deleg și să mă bucur din nou de ceea ce fac, fără să simt că sacrific ceva esențial."

DR. ANA TOADER

*Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.

11 DENTAL ZEN - X*

CONTEXT

Clinica MedX este o afacere de familie dintr-un oraș mediu, fondată de Ana, fiica unui lider local, și de soțul ei, antreprenor în alt domeniu.

În momentul începerii colaborării cu Vision12, clinica avea deja 16–17 angajați (4–5 medici și restul personal de suport), precum și propria clădire achiziționată pentru dezvoltare.

Ana, mamă a doi copii, este o persoană ambițioasă, muncitoare, dar prinsă într-o lipsă de claritate privind viitorul afacerii și echilibrul personal.

PROVOCĂRI

1. **Viziune parțial clară** asupra dezvoltării pe termen mediu și lung.
2. **Tensiuni în colaborarea cu parteneri** externi și dificultăți în gestionarea informațiilor.
3. **Angajament fluctuant** în procesul de consultanță, mai ales în sesiunile online.
4. **Convingeri limitative** legate de valori personale și priorități.
5. **Dilema dintre expansiunea clinicii și echilibrul cu viața de familie**.



LIMITĂRILE PROIECTULUI

- timpul disponibil pentru sesiunile de consultanță și coaching
- dificultăți în identificarea unui manager administrativ
- fluctuația de personal și colaboratori
- dinamica deciziilor financiare legate de investiții (echipamente, clădrire nouă)
- creșterea numărului de interacțiuni în echipă odată cu creșterea numărului de angajați și a volumelor de pacienți.
- timpul necesar pentru familie

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

11 DENTAL ZEN - X*

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Proces de planificare strategică** pentru definirea viziunii și a direcțiilor de dezvoltare.
2. **Sesiuni de coaching individual** (în Cluj și online) pentru clarificarea rolului de lider și a aspirațiilor personale.
3. **Identificarea obstacolelor și a convingerilor limitative**, prin întrebări de profunzime.
4. **Definirea unui buget de funcționare** pentru a înțelege marjele reale și a calibra ritmul de dezvoltare.
5. **Reorientarea către prioritățile personale** prin clarificarea întrebării fundamentale: „În ce îți consumi timpul? Ce este cu adevărat important pentru tine?”



REZULTATE

- **Viziunea clinicii a fost clarificată și aliniată** cu resursele disponibile.
- **Ana a dobândit o claritate personală:** familia rămâne prioritatea principală, iar clinica este importantă, dar nu trebuie să consume echilibrul de viață.
- Feedback-ul primit după finalizarea colaborării a confirmat că **afacerea a devenit mai organizată,** iar ea personal mai împăcată cu rolul său.
- Cazul subliniază importanța **găsirii echilibrului între business și viață personală** atunci când presiunea de creștere riscă să acapareze totul.

📌 ESENȚA COLABORĂRII

Obținerea de către antreprenoare a clarității profesionale și a ierarhiei propriilor valori în șirul cărora primează echilibrul de familie.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

VISION 12
Tehnologie

12 JOIN IT TECH

REZILIENȚA



Perioadă în consultanță
PERIODIC
2023, 2024, 2025

Evoluție Cifră de afaceri
2,5M > 1,5M €

Strategie, Leadership, Profit
REVENIREA LA PROFIT

ROI buget consultanță
5X

COMPANIE ÎN FAZA 1: RESTART
Reconstrucție fundamentală necesară

COMPANIE ÎN FAZA 2: TRANSFORMATION
Necesită restructurare strategică majoră

„Procesul facilitat de Florin ne-a ajutat să privim cu luciditate realitatea businessului nostru. Am înțeles unde ne blocam, ce stiluri de leadership ne țineau pe loc și cât de importantă este asumarea colectivă a direcției.

A fost o experiență care ne-a adus claritate, chiar dacă unele concluzii au fost inconfortabile. Din acel moment am început să lucrăm mai conștient, mai realist și mai orientați spre performanță."

CRISTIAN FILOTE - FONDATOR

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

12 JOIN IT TECH

CONTEXT

JOIN IT TECH este o firmă de IT cu 30 de angajați, specializată în servicii pentru piața externă.

După o perioadă de creștere constantă și proiecte de succes timp de șase ani, compania a trecut printr-o perioadă dificilă: produsele proprii dezvoltate nu s-au validat, contractele noi întârziau să fie semnate, iar clienții existenți amânau proiectele.

Vision12 a fost invitat prima dată la final de 2023 pentru un proces de planificare strategică și ulterior, la un an distanță, pentru o evaluare a progresului și o redefinire a direcțiilor 2024.

La fel și in 2025 când e revenit pe profit după reorganizare.



PROVOCĂRI

1. **Piața de servicii IT devenise tot mai competitivă la nivel global**, inclusiv din cauza presiunii internaționale (Ucraina, India).
2. **Produsele proprii nu s-au validat** și au fost oprite.
3. **Rezultate economice în scădere**, cu dificultăți în atragerea de clienți noi.
4. **Contracte noi în negociere prelungită** și cu un grad mare de incertitudine.
5. **Echipa de management petrecea prea puțin timp în zona de leadership** (4h/săptămână), fiind ocupată mai mult cu munca de expert.
6. **Atitudinea echipei preponderent defensivă**, cu ezitare în asumarea deciziilor și lipsă de încredere în proiect.

LIMITĂRILE PROIECTULUI

- **integrarea altor consultanți sau parteneri în proiect**
- **proiectele intrerupte de către clienți**
- **focusul pe acțiuni de vânzare**
- **plecările de personal și colaboratori**
- **dinamica deciziilor financiare**

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*

VISION 12
Tehnologie

12 JOIN IT TECH

SOLUȚII IMPLEMENTATE

1. **Evaluări anuale și Planificare strategică** pentru clarificarea direcțiilor și a obiectivelor (inclusiv setarea unor OKR-uri).
2. **Workshop de evaluare a obstacolelor** și definirea barierelor reale în calea vânzărilor și livrării.
3. **Implicarea unui specialist extern** în vânzări & marketing online pentru repoziționarea pe piață.
4. **Diagnostic organizațional (de echipă_** folosind chestionarele Life Styles Inventory și Group Styles Inventory de la Human Synergistics, pentru a evidenția stilurile defensive dominante.
5. **Feedback individualizat** pe baza rapoartelor LSI pentru echipa de management.
6. **Activități tip Teambuilding** cu simulări de situații extreme pentru a testa nivelul de colaborare și sinergie.



REZULTATE

- **Echipa a înțeles că trebuie să trateze cifrele și performanța financiară cu mai multă seriozitate**.
- **Managerii au primit feedback detaliat** despre stilurile lor de lucru și oportunitățile de dezvoltare.
- **Unii middle manageri au participat la traininguri de leadership** Vision12
- **Tranziția către o abordare mai realistă și mai disciplinată în vânzări și marketing**.
- Pe termen scurt, **compania a reușit să atragă câteva proiecte internaționale** și să stabilizeze cashflow-ul, revenind pe profit
- Totuși, cazul evidențiază o realitate dură: **dacă intervenția de consultanță vine prea târziu, impactul este limitat.**
- Lipsa de asumare și **cultura defensivă au dus la pierderea focusului pe rezultate, o fragmentare a echipei** și la pierderea unor contracte.

📌 ESENȚA COLABORĂRII

Dacă intervenția de consultanță vine uneori prea târziu, impactul este limitat dar cu muncă intensă și focus, afacerile se pot reansa și să revină pe profit.

**Studiul de caz conține informații anonimizate privind denumirea reală a firmei precum și unele detalii de context.*



CONCLUZII

FACTORI CRITICI DE SUCCESS



1. ALINIERE FONDATORI / LEADERSHIP

- Structure Lab Dental, AD&M Integrative Stoma, Mobcor Lux → decizii clare, viziune comună
- Impact direct: eliminarea blocajelor strategice

2. STRUCTURĂ ORGANIZAȚIONALĂ + PROCESE

- Apare în 8/12 cazuri)
- De la "haos și 16h/zi" → sisteme predictibile
- Impact: scalabilitate și delegare eficientă

3. CLARITATE STRATEGICĂ + DECIZII CURAJOASE

- FelxiFrame Solutions: schimbare leadership
- Mobcor Lux: separare sănătoasă
- ID Conta: eliminare clienți nepotriviți
- Impact: focus pe zona de profit maxim

NIVELURI DE TRANSFORMARE



NIVEL 1 - SUPRAVIEȚUIRE → STABILITATE (3 CAZURI)

- ForWheel Auto Serice: evitare insolvență, plată datorii
- ID Conta: recuperare solduri, buget stabil
- MedX: echilibru business-viață
- ROI tipic: 5-14x

NIVEL 2 - STABILITATE → SCALARE (5 CAZURI)

- Structure Lab Dental, AD&M Integrative Stoma, Aurora Bricolaj, JOIN IT TECH
- ROI tipic: 20-80x

3. CLARITATE STRATEGICĂ + DECIZII CURAJOASE

- Vet SP Ditributions, Flexi Frame Solutions, Indpro Supply, LLL Cleaning Group, Mobcor Lux
- ROI tipic: 180-625x

TIMINGUL INTERVENȚIEI

PREA DEVREME

- **Joint IT Tech (ROI 5x) - business încă în căutare**
- **Afaceri sub 500K euro cifră de afaceri**

MOMENTUL OPTIM

- **Ind Pro Supply, LLL Cleaninig Group, Vet SP Distribution (ROI 450-625x) - momentum + structură**

ULTIMA CLIPĂ

- **ForWheel Auto Service (ROI 14x, dar salvare de la faliment)**
- **Aurora Bricolaj (ROI 10x dar timp pentru pivotare și reinventare business)**



Cel mai rău ne pare atunci când ajungem prea târziu și nu mai putem face mare lucru pentru compania client. Ne bucurăm când vedem potențial și antreprenori angajați pe un traseu de creștere și care își asumă transformarea în ciuda provocărilor.

O întânire de cunoaștere nu costă decât timp și merită programată!

VISION 12

TIPOLOGIA INTERVENȚIILOR DE IMPACT

CATEGORII DE VALOARE ADĂUGATĂ



1. GUVERNANȚĂ & LEADERSHIP

Frecvență **8/12**

Impact ROI **ÎNALT (100X+)**



2. PROCESE & OPERAȚIUNI

Frecvență **10/12**

Impact ROI **MEDIU-ÎNALT (20-100X)**



3. STRATEGIE & REPOZIȚIONARE

Frecvență **7/12**

Impact ROI **VARIABIL (2-180X)**



4. CULTURĂ & ECHIPĂ

Frecvență **6/12**

Impact ROI **INDIRECT/ LONG-TERM**

INDUSTRII CU ROI MAXIM



TOP PERFORMERI:

Performeri:

1. **Servicii B2B scalabile: LLL Cleaning Group (625x), Ind Pro Supply (450x)**
2. **Distribuție cu potential export: Vet SP Distribution (500x), Flexi Frame Solutions (180x)**
3. **Servicii specializate: Structure Lab Dental (21x), AD&M Integrative Stoma (35x)**

ROI mai modest:

- **IT/Tech (2-3x) - piață volatilă, competiție globală**
- **Retail tradițional (5-10x) - marje mici, pivotare dificilă**

ROI NON-FINANCIAR



TOP PERFORMERI

3 cazuri unde ROI ≠ doar bani:

- **MedX: Echilibru viață-business pentru fondatori (ROI = pace mentală)**
- **Mobcors Lux: Separare sănătoasă (ROI: relații păstrate + 2 afaceri viabile)**
- **ForWheel Auto Service: De la 16h/zi → structură (ROI: calitatea vieții)**

INSIGHT-URI STRATEGICE

✅ Fă-o înainte să arzi complet: Cazurile cu ROI maxim au venit ÎNAINTE de criză majoră



✅ Investiția minimă (3-12k) poate genera milioane: 75% din cazuri au ROI >10x

✅ Structura bate strategia: Toate cazurile de succes au început cu ordine în haos

📈 Sweet spot: Afaceri 2-20M €, în tranziție la board profesional, transfer de generații, înainte sau după procese de tip M&A.

🎯 Vision12 = Nu doar consultanță → Board advisory + coaching + implementare

FORMULA ROI VISION12

ROI mare (100x+) = combinația:

1. **Business cu momentum (creștere 20%+ annual)**
2. **Fondator deschis la schimbare (50% din succes)**
3. **Timing optim (înainte de punct de criză)**
4. **Execuție disciplinată (structură + proces + oameni)**

Medie: Pentru fiecare 1€ investit → 160€ return

COLABORATORI DE ÎNCREDERE

VISION 12



CRISTINA BONCACIU Avocat drept comercial



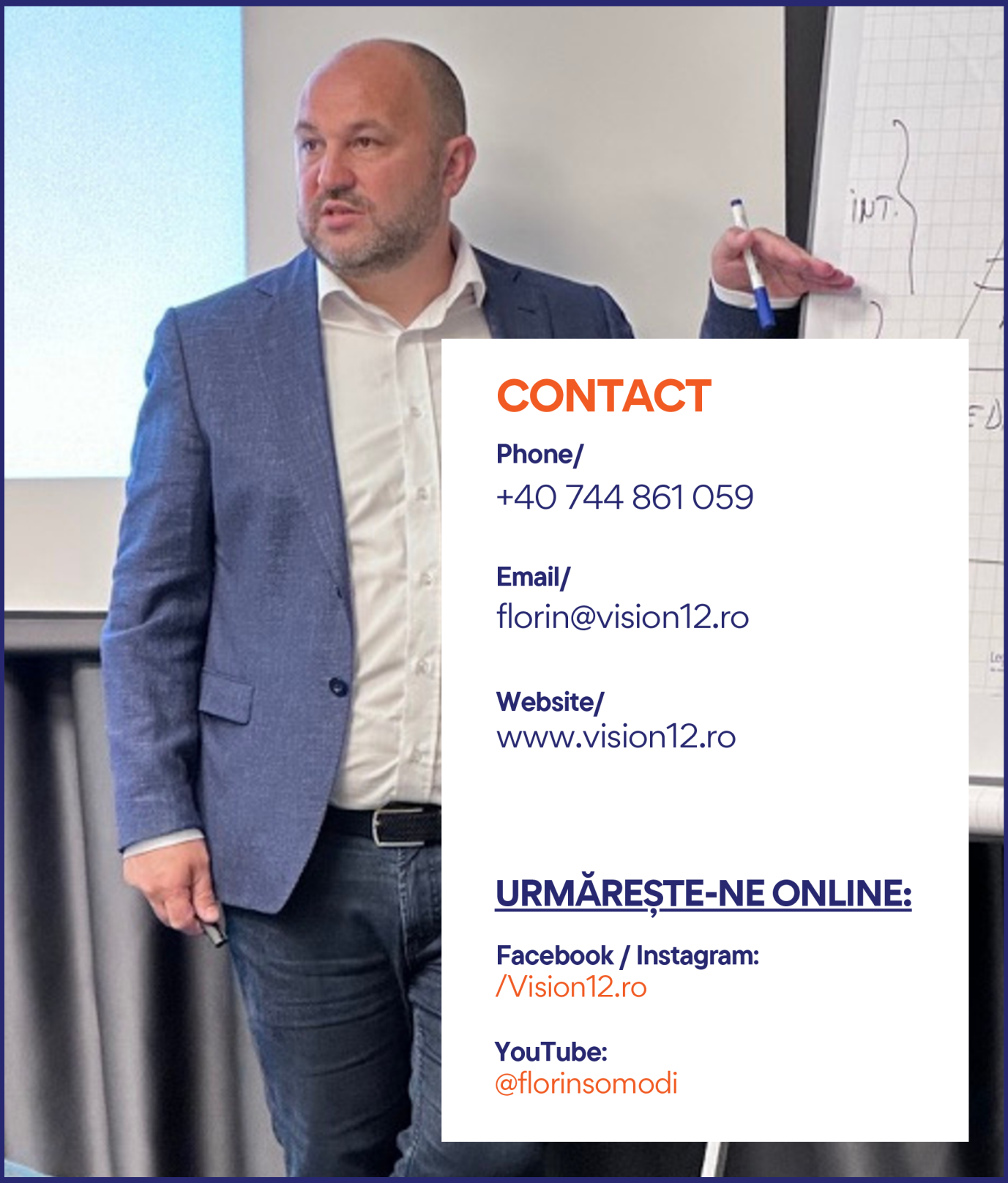
ALINA GRIGORE Expert mapare procese și proceduri



HORIA NES Consultant digitalizare

VISION 12

STABILEȘTE O ÎNTÂLNIRE DE CUNOAȘTERE



CONTACT

Phone/
+40 744 861 059

Email/
florin@vision12.ro

Website/
www.vision12.ro

URMĂREȘTE-NE ONLINE:

Facebook / Instagram:
/Vision12.ro

YouTube:
@florinsomodi

VISION 12

Proiecte de consultanță în transformare organizațională

https://vision12.ro