

GRUPA  DIAGNOSTYKA



Przyjazny Integrator Laboratoriów

Studia przypadków

Anna Oleksiuk

w latach 2005-2009 współwłaścicielka laboratorium TOP-LAB w Lublinie
Obecnie Z-ca Dyrektora Regionu Pd-Wsch DIAGNOSTYKI



Jakie powody (osobiste/biznesowe/inne) kierowały Pani decyzją o sprzedaży swojego laboratorium?

Pojawienie się na rynku lubelskim dużych laboratoriów sieciowych stanowiło poważną konkurencję dla naszego niedużego laboratorium. Coraz trudniej było konkurować ze stale obniżanymi przez konkurencję cenami badań oraz ich szeroką ofertą z zakresu diagnostyki laboratoryjnej. Również rosnące wymagania lokalowe i sprzętowe stawiane laboratorium, w świetle zmieniających się ciągle przepisów, stanowiły dla nas poważny problem. Brakowało środków finansowych na dostosowanie pomieszczeń do wymaganych standardów jak również na wymianę aparatury. Poza tym w małej firmie, oprócz pracy diagnostycznej, trzeba samemu prowadzić sprawy kadrowe, księgowe, bhp, zaopatrzenia firmy we wszystkie niezbędne materiały, opracowywać wymagane procedury, pozyskiwać nowych klientów, dbać o już posiadanych, itd. Ogrom stawianych wymagań, stale zmieniające się przepisy – to wszystko powoduje, że przychodzi taki moment, w którym naprawdę bardzo trudno pogodzić pracę diagnosty i właściciela odpowiedzialnego za funkcjonowanie firmy.

Dlaczego DIAGNOSTYKA? Co szczególnie zwróciło Pani uwagę w ofercie DIAGNOSTYKI i które jej elementy były najbardziej interesujące?

Rozmowy na temat pozyskania „inwestora strategicznego” prowadziłyśmy z różnymi firmami działającymi w zakresie diagnostyki laboratoryjnej. DIAGNOSTYKA okazała się jedyną firmą, która zechciała zainwestować w nasze laboratorium, nasz zespół pracowników. Pozostałe firmy interesowało jedy-

nie przejęcie naszych kontrahentów i ewentualnie 1-2 osób z 7-osobowej załogi. DIAGNOSTYKA zaoferowała nam możliwość rozwoju pod egidą dużej, ogólnopolskiej firmy.

Jak ocenia Pani przebieg rozmów i negocjacji z reprezentantami DIAGNOSTYKI, ich doświadczenie branżowe, profesjonalizm w działaniu i decyzyjność biznesową?

To są bardzo profesjonalne osoby, które posiadają wiedzę nie tylko z zakresu marketingu ale również z obszaru związanego z całym funkcjonowaniem laboratorium. Moja wiedza z zakresu prowadzenia biznesu, w stosunku do ich wiedzy, była niewielka, ale nigdy w czasie rozmów nie odczułam z tego powodu dyskomfortu. Cierpliwie i dokładnie odpowiadali na nasze pytania i wątpliwości.

Jakie były Pani największe obawy związane ze sprzedażą firmy?

Najbardziej bałam się czy jako współwłaścicielki nie utracimy pracy. Obawy dotyczyły również warunków zatrudnienia dla naszych pracowników.

Co stanowiło dla Pani największe wyzwanie podejmując współpracę z DIAGNOSTYKĄ już jako osoba fizyczna?

Pomimo wcześniejszej współpracy z firmą DIAGNOSTYKA, dużą trudność stanowiło dla mnie osobiście zorientowanie się, do kogo mam zwracać się z konkretnymi sprawami. Chcę tutaj szczególnie podziękować Panu Maciejowi Bednarczykowi, który wykazał się ogromnym zrozumieniem, cierpliwością i nieocenioną pomocą w uzyskaniu potrzebnych informacji.

Co personalnie dla Pani zmieniło się na lepsze po sprzedaży laboratorium?

W jakim obszarze skorzystała Pani najbardziej decydując się na związanie z DIAGNOSTYKĄ?

Powierzenie mi stanowiska Z-cy Dyrektora Regionu stanowi dla mnie ogromne wyzwanie. Dzięki szkoleniom organizowanym przez DIAGNOSTYKĘ zdobywam wiedzę z zakresu umiejętności kierowniczych. Cały czas pogłębiam również swoją wiedzę z zakresu mikrobiologii (jestem specjalistą II stopnia w zakresie mikrobiologii klinicznej). Jest dla mnie ważne i satysfakcjonujące, że pomimo wielu trudności, nasze laboratorium rozwija się (rośnie ilość wykonywanych badań, przybywa nowych kontrahentów, otwieramy nowe punkty pobrań na terenie miasta, zmienia się zaplecze techniczne laboratorium), a ja mam w tym udział. Skorzystałam również pod względem finansowym. W DIAGNOSTYCE mam lepsze zarobki niż miałam w TOP-LAB, oraz dostęp do dodatkowych pakietów socjalnych.



www.diag.pl