PRi
BUSINESS LAB

Primul milion nu este doar despre bani.

Este despre deciziile care urmează.

Ioana Nedelcu
PRi Business Lab

iStoma Future Summit 2026

Palatul Parlamentului · 7 noiembrie 2026

PRi
BUSINESS LAB

Ce se schimbă după primul milion?

Clinica are nevoie de decizii care pot susține următoarea etapă de creștere.

Profit și bani disponibili	Cifra de afaceri arată cât vindem. Profitul și banii rămași în cont arată ce putem susține și cât putem reinvesti.
Investiții cu un scop clar	Un echipament sau un sediu nou trebuie să răspundă unei nevoi reale, cu cerere, costuri și utilizare estimate.
Echipă și procese pregătite	Extinderea cere oameni formați, responsabilități clare și proceduri. Fondatorul nu poate rămâne în centrul fiecărei decizii.
Finanțare potrivită strategiei	Fondurile europene pot accelera un proiect bine fundamentat. Clinica trebuie să poată susține contribuția proprie și operarea.

Banii pot accelera dezvoltarea. Deciziile stabilesc direcția.

PRi
BUSINESS LAB

1 milion în venituri ≠ 1 milion în cont



Venituri

Valoarea totală a vânzărilor.



Lichiditate

Banii disponibili pentru funcționare și dezvoltare.



Profit

Rezultatul real, după acoperirea tuturor costurilor.

Creșterea sănătoasă înseamnă echilibru între toate trei.

PRi
BUSINESS LAB

Veniturile arată volumul activității

O clinică poate vinde mai mult fără să rămână cu mai mulți bani.

Ce măsurăm	Valoarea serviciilor prestate și recunoscute ca venituri într-o perioadă. Planurile de tratament neîncepute nu sunt venituri realizate.
Ce nu aflăm din această cifră	Veniturile nu arată singure cât am încasat, cât ne-a costat activitatea sau ce sumă putem reinvesti.
Exemplu anual ilustrativ	1.000.000 € venituri, din care 950.000 € încasați și 50.000 € încă de încasat. Costurile urmează să fie scăzute pentru calculul profitului.

Întrebarea utilă: cât din creșterea veniturilor se transformă în profit și numerar?

PRi
BUSINESS LAB

Lichiditatea susține funcționarea clinicii

Contează dacă putem plăti obligațiile atunci când ajung la scadență.

De ce poate apărea presiunea	Salariile, laboratorul și furnizorii au termene de plată. Încasările eșalonate pot veni după aceste scadențe.
Exemplu lunar ilustrativ	20.000 € sold inițial + 80.000 € încasări − 90.000 € plăți = 10.000 € sold final. Acesta este numerar, nu profitul lunii.
Ce verificăm înaintea extinderii	Calendarul încasărilor și plăților, ratele și investițiile deja asumate. Rezerva necesară depinde de aceste obligații.

O clinică profitabilă poate avea temporar prea puțini bani pentru plățile curente.

PRi
BUSINESS LAB

Profitul arată ce rămâne după costuri

O creștere a veniturilor merită privită împreună cu evoluția cheltuielilor.

Ce intră în calcul	Din venituri scădem cheltuielile aferente perioadei: echipă, laborator, materiale, chirie, utilități și celelalte costuri.
Exemplu anual ilustrativ	1.000.000 € venituri − 900.000 € cheltuieli = 100.000 € profit înainte de impozitare. Marja înainte de impozitare este 10%.
Ce înseamnă pentru investiții	Profitul nu este automat disponibil în cont. Încasările, investițiile și rambursarea creditelor influențează separat numerarul.

Creșterea sănătoasă cere venituri, profit și capacitatea de a plăti la timp.

PRi
BUSINESS LAB

3 greșeli care devin scumpe

1. Echipamente fără cerere
2. Extindere fără echipă
3. Tehnologie fără procese

Nu digitaliza haosul.

PRi
BUSINESS LAB

De ce devin scumpe aceste greșeli?

Echipamente fără cerere	Cumpărăm înainte să verificăm numărul de pacienți și utilizarea estimată. Aparatul generează costuri de mentenanță și operare chiar și atunci când este folosit puțin.
Extindere fără echipă	Deschidem spații noi fără oameni pregătiți și responsabilități clare. Capacitatea suplimentară poate rămâne nefolosită, iar presiunea asupra echipei existente crește.
Tehnologie fără procese	Introducem software fără să clarificăm cine face ce și cum circulă informația. Erorile și blocajele continuă, iar echipa poate ajunge să lucreze în paralel pe hârtie și digital.

Investiția funcționează când cererea, echipa și procesele sunt pregătite.

PRi
BUSINESS LAB

Fondurile europene sunt combustibilul. Nu volanul.

Întâi direcția. Apoi finanțarea.

- **Strategia vine prima**
- **Grantul nu înlocuiește cash-flow-ul**
- **Cofinanțarea și implementarea contează**

PRi
BUSINESS LAB

Strategia vine înaintea finanțării.

Oportunitatea de finanțare trebuie să susțină o nevoie reală a clinicii.

Nevoia de investiție	Pornim de la problema pe care vrem să o rezolvăm: capacitate insuficientă, un serviciu necesar pacienților sau un blocaj în organizare.
Justificarea economică	Estimăm cererea, utilizarea, costurile și rezultatele așteptate. Verificăm dacă avem echipa și procesele necesare pentru a folosi investiția.
Finanțarea potrivită	Abia apoi căutăm programul compatibil cu proiectul. Verificăm eligibilitatea, calendarul și obligațiile, fără să schimbăm direcția clinicii doar pentru un grant.

Un proiect eligibil trebuie să fie și o investiție potrivită clinicii.

Ioana Nedelcu · PRi Business Lab · iStoma Future Summit 2026

PRi
BUSINESS LAB

Grantul nu înlocuiește cash-flow-ul.

Aprobarea finanțării nu înseamnă că toți banii sunt deja în cont.

Calendarul încasărilor	Prefinanțarea, plățile și rambursările urmează regulile programului și ale contractului. Calendarul lor trebuie corelat cu plățile către furnizori.
Funcționarea curentă	Salariile, chiria, materialele și ratele continuă în timpul proiectului. Investiția trebuie susținută fără să blocheze activitatea clinicii.
Scenariul prudent	Proiectăm încasările și plățile pe luni. Verificăm ce resurse proprii sau finanțări temporare sunt necesare dacă o plată se decalează.

Grantul susține investiția. Planul de numerar susține continuitatea clinicii.

Mecanismul și termenele de plată depind de apelul și contractul aplicabile.

Ioana Nedelcu · PRi Business Lab · iStoma Future Summit 2026

PRi
BUSINESS LAB

Cofinanțarea și implementarea contează

Obținerea finanțării este începutul unui proiect care trebuie dus la capăt.

Bugetul real al clinicii	Calculăm contribuția proprie, cheltuielile neeligibile și costurile de operare. Tratamentul TVA se verifică separat, conform regulilor aplicabile.
Oameni și responsabilități	Stabilim cine coordonează achizițiile, documentele, termenele și raportarea. Echipa clinicii și consultantul au roluri clare pe durata proiectului.
Rezultate și continuitate	Urmărim indicatorii și obligațiile din contract. Planificăm folosirea și întreținerea investiției, inclusiv după încheierea finanțării.

Succesul proiectului înseamnă o investiție folosită și susținută de clinică.

Contribuția proprie și obligațiile exacte depind de apelul și contractul aplicabile.

Ioana Nedelcu · PRi Business Lab · iStoma Future Summit 2026

PRi
BUSINESS LAB

Ai investi 500.000 € pentru a obține 1.000.000 €?

- **Există cerere reală?**
- **Cine îl folosește?**
- **Cât produce?**
- **Ce costuri aduce?**

O oportunitate de finanțare nu trebuie să creeze nevoia de investiție.

PRi
BUSINESS LAB

5 întrebări înainte de orice investiție

1. Ce problemă reală rezolvăm?
2. Ce valoare aduce pacientului și clinicii?
3. Avem oamenii și procesele necesare?
4. Cum afectează lichiditatea și profitabilitatea?
5. Am face investiția și fără grant?

PRi
BUSINESS LAB

Cum verificăm dacă investiția are sens

1. Problema reală	Identificăm un blocaj concret și dovezile lui: pacienți refuzați, timpi de așteptare sau un serviciu necesar care lipsește.
2. Valoarea adusă	Explicăm ce se îmbunătățește pentru pacient și clinică: accesul la îngrijire, timpul de lucru sau calitatea serviciului.
3. Oamenii și procesele	Stabilim cine folosește investiția, ce pregătire îi trebuie și cum o integrăm în activitatea zilnică.
4. Efectul financiar	Estimăm veniturile, costurile și calendarul plăților, inclusiv într-un scenariu cu cerere mai mică decât anticipăm.
5. Rolul grantului	Verificăm dacă nevoia rămâne prioritară și fără finanțare. Dacă nu putem investi imediat, putem adapta etapele sau calendarul.

Finanțarea accelerează o decizie justificată. Analiza îi stabilește direcția.

PRi
BUSINESS LAB

Cum arată o decizie care merită finanțată

Intenția de creștere devine un proiect cu dovezi, resurse și rezultate urmărite.

O direcție clară	*Alegem ce vrem să schimbăm în clinică și pentru cine. Descriem nevoia reală și beneficiul așteptat pentru pacient și afacere.*
O investiție pregătită	*Estimăm cererea și costul complet. Stabilim echipa, responsabilitățile și pașii de implementare, inclusiv un scenariu prudent.*
O finanțare sustenabilă	*Alegem sursa potrivită proiectului. Verificăm contribuția proprie, calendarul banilor și capacitatea clinicii de a susține investiția în timp.*

Primul pas: analizați o investiție pentru 2027 înainte să căutați finanțarea.

Ioana Nedelcu · PRi Business Lab · iStoma Future Summit 2026

PRi
BUSINESS LAB

Nu finanțați speranțe. Finanțați decizii.

Banii pot accelera dezvoltarea. Deciziile stabilesc direcția.
Întâi strategia. Apoi investiția. Apoi finanțarea potrivită.

Mulțumesc!

Continuăm discuția după eveniment?

Scanează codul și lasă-mi datele tale
pentru o discuție despre consultanță.