



Válságmenedzsment helyett alkalmazkodó vállalatirányítás

Aki különleges hatást akar elérni, annak különleges teljesítményt is kell nyújtania.

A Horváth & Partners csoport független nemzetközi vezetési tanácsadó cég, amely több mint 25 éve kínál különböző ágazatokban tevékenykedő szervezetek számára magas szintű és jövőbe mutató vezetési megoldásokat.

A nemzetközi Horváth & Partners csoport tagjaként az IFUA fontos feladatának tekinti, hogy meghonosítsa a magyar vállalati szférában a nemzetközileg elterjedt korszerű vállalatirányítási és működésfejlesztési módszereket.

Jelenleg Európa hat országában és az Amerikai Egyesült Államokban működnek irodáink. A 400 alkalmazottal, évi 70 millió eurós összforgalommal rendelkező cégcsoport budapesti irodája – az IFUA Horváth & Partners – 1989-es megalakulása óta a hazai tanácsadási piac élmezőnyébe közé tartozik.

Az IFUA több mint 100 munkatárssal éves szinten 300 projektet valósít meg, ezzel az egyik legnagyobb vezetési tanácsadó cégnek számít. Növekedése az alapítás óta töretlen, éves nettó árbevétele 2007 óta meghaladja a 2 milliárd forintot.

Tanácsadási filozófiánk középpontjában ügyfeleink teljesítményének átfogó és tartós fejlesztése áll. A szervezeti teljesítmény építésként (The Performance Architects) úgy koncentrálnunk a teljesítmény fokozására, hogy egyaránt odafigyelünk a stratégiai szintű és az operatív kérdésekre.

- Stratégiai menedzsment és innováció
- Szervezetalakítás és folyamatmenedzsment
- Controlling
- Informatikai stratégia és projektmenedzsment
- Üzleti intelligencia megoldások
- Vezetőképzés és oktatás

További információk, kapcsolatfelvétel:

Radó István
ügyvezető partner
telefon: 382 8888
e-mail: istvan.rado@ifua.hu

Vida Gábor
principális
telefon: 382 8888
e-mail: gabor.vida@ifua.hu

www.ifua.hu



Válság. Bizonytalanság. Rugalmasság. Alkalmazkodás.

Viharos időkben is szem előtt kell tartani a vállalat stratégiai céljait. Ilyenkor döntő jelentőségű, hogy már a válság első hónapjaiban megfontoltan / tudatosan cselekedjünk. Ma minden vállalat érzékeli a gazdasági válság hatását. Sokan kívánnak, és szisztematikus

helyzelemzés helyett azzal nyugtatják magukat, hogy a válság ellen semmit sem lehet tenni. Mások komoly lépésekre szánják el magukat, még annak tudatában is, hogy ezzel biztosan szűkülő – de reményeik szerint legalább stabil – pályára állítják vállalatukat.

Előre nem lehet pontosan megmondani, hogy a következő konjunktúra meddig várta magát. Az azonban biztos, hogy minden ciklus három alapvető fázisra osztható:
1. Stagnálás és visszaesés;
2. Konszolidáció;
3. Fellendülés.

Mindhárom fázishoz tartoznak speciális intézkedések, melyekkel célzottan cselekedhetünk. Ezáltal mérsékelni tudjuk az eredmény visszaesését és lerövidíthetjük a konszolidációs szakaszt.

1. Stagnálás és visszaesés: rövid távú likviditás és eredményesség biztosítása

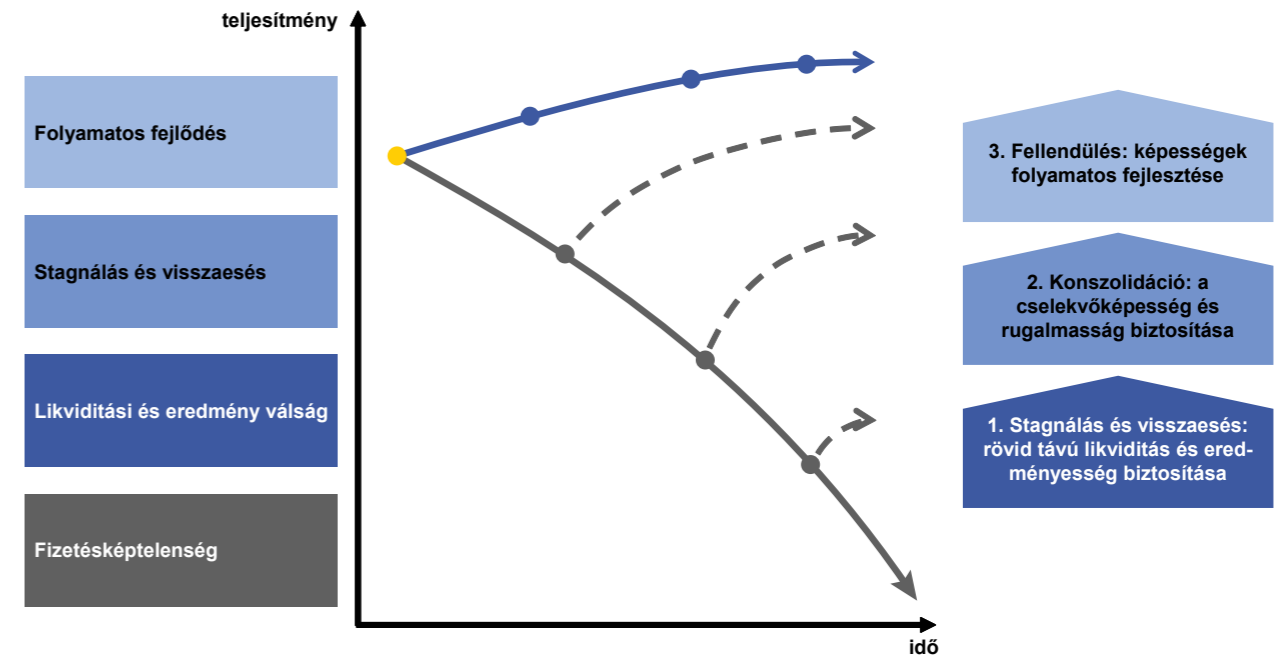
A lejtmenei fázisban a vállalatnak biztos lábakon kell állnia, hogy mérsékelni tudja a bevétel visszaesését. Ez azt jelenti, hogy rövid távon és tartósan csökkenteni kell a költségeket. Akár a szolgáltatások visszafogásával a stratégia alapján még kielégítő szintig. Akár a rövid távú készletmenedzsment javításával. Akár egy célirányos befektetési portfólió meghatározásával vagy a fizetési határidő lerövidítésével.

2. Konszolidáció: a cselekvőképesség és rugalmasság biztosítása

Miután a vállalat rövid távú intézkedésekkel költségeket csökkentett és a likviditást biztosította, a következő lépésben távolabbra kell tekintenie: olyan intézkedésekkel, melyek közép- és hosszú távú cselekvőképességét biztosítják. Ezáltal a vállalat optimalizálni tudja a rugalmasságát, és a következő fellendülésnél az első között lesz képes elindulni felfelé. Ezek az intézkedések az alapvető vállalati struktúrákat érintik: magukban foglalják az üzleti modell konszolidációját, a vállalati stratégia fókuszpontjainak kijelölését, a telephelyek újraszervezését és a költségek rugalmassá tételét, akár ki- illetve visszaszervezéssel.

3. Fellendülés: képességek folyamatos fejlesztése

Amikor a piacok stabilizálódnak, az előző fázisokban alkalmazott intézkedések meghatározó stratégiai előnyökhöz juttatják a vállalatot. A növekedést szolgáló stratégia és a vállalati innovációs portfólió új irányainak köszönhetően a cég könnyebben kapcsol majd át megnövekedett igények kielégítésére, mint a válságtól sújtott versenytársai.



A válsághelyzet mást és mást jelent attól függően, hogy a vállalat milyen mélyen sodródott a válságba. A legsürgetőbb a helyzet, ha a vállalat likviditási problémákkal néz szembe – de ez nem jelenti, hogy ne lenne már akkor teendő, amikor még csak éppen letért a vállalat a biztos növekedés útjáról.

A szervezet rugalmasságának növelése alkalmazkodó vállalatirányítással

Ahhoz, hogy vállalatunkat képesek legyünk kivezetni a válságból, alkalmazkodnunk kell az új kihívásokhoz, a bizonytalan üzleti környezethez. Az irányítási rendszer feladata arról gondoskodni, hogy az intézkedések biztosan célt érjenek.

Elemezni kell, hogyan hat / hathat a gazdasági helyzet, valamint a vevők és a szállítók helyzete a vállalat belső működésére, eredményességére, likviditására. Ehhez világos, jól szimulálható üzleti modellre van szükség, mely azonnali és egyértelmű választ ad bármely

jelentős külső tényező változásának a belső vállalati működésre és eredményességére gyakorolt hatását illetően. A szimulációs modell segítségével a vállalatvezetés a hagyományos tervezés helyett különböző (pesszimista, realista, optimista) scenáriók mentén tudja végiggondolni a következő időszakot és meghatározni a különböző scenáriókhoz tartozó működési szabályokat. Az elemzés, a szimulációs modell felállítása, a különböző scenáriók bekövetkezése esetén életbe léptetendő szabályozások kidolgozása

mellett a külső környezeti tényezők alakulásának folyamatos (heti, napi gyakorisággal történő) nyomonkövetése szükséges.

Így képes a vállalatvezetés gyorsan dönteni, változtatni, alkalmazkodni. Most a lejtmenei miatt szükségessé váló csökkentésekről, korlátozásokról; és ha eljött az ideje, akkor pedig – lehetőleg a versenytársakat megelőzve – a növekedésről.

NAVIGÁTOR gyorsaudit

Az Ön vállalatánál mely területeken kell cselekedni? Milyen változásokra van szükség? És milyen intézkedéseket kell ehhez hozni? A NAVIGÁTOR gyorsaudit megadja a helyes válaszokat.

Gyorsaudit tartalma:

A vállalat külső és belső helyzetének elemzése: az üzleti modell érzékenységvizsgálata, árbevétel biztosítása, költségek befolyásolhatósága, likviditás fenntartása, folyamatok és rendszerek rugalmassága, alkalmazkodóképesség.

Szolgáltatásunk az eredmény és a likviditás rövid távú biztosításában valamint a stratégiai lehetőségek kihasználásában segít.

◆ **Döntéshozási képesség biztosítása** – a válsághoz igazított vezetői információs rendszerből nyerhető gyors és rugalmas ad-hoc információk biztosítják az áttekinthetőséget.

◆ **Előnyök és intézkedések nyomon követésének megalapozása** – a bevezetett intézkedések megvalósulásának

biztosítása és hatásainak figyelemmel kísérése.

◆ **Előrejelzési rendszer adaptálása** – a célok rendszeres nyomonkövetése és a gyors reakcióképesség biztosítása érdekében.

◆ **A költségek, az eredmény és a likviditás irányításának** (működő tőke mutatószámok, beszerzési controlling, költségszámítás, értékáramlás stb.) proaktív támogatása.

◆ **Kockázatok felismerése és kezelése** korai előrejelző mutatószámok segítségével.