

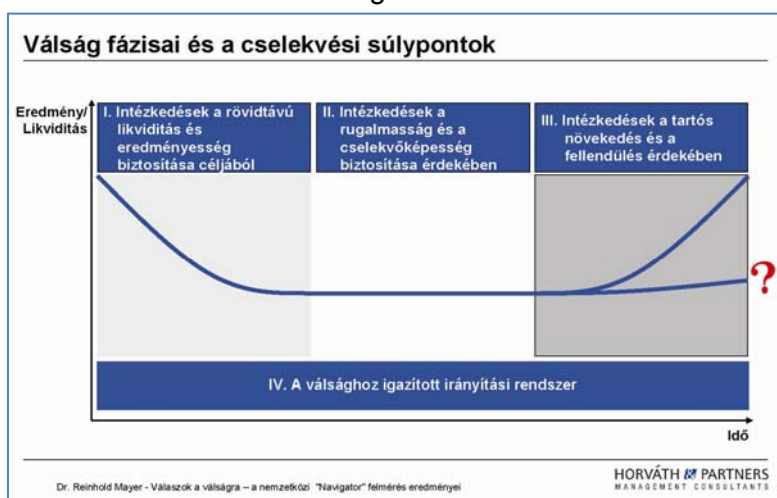
TÖBB MINT HATSZÁZEZER VÁLLALKOZÁS VAN VESZÉLYBEN A válság utóregnései végzetesek lehetnek a legyengült KKV-szektorra

2010. július 14. Bár a közvélekedés szerint már a válság utáni kilábalás fázisában tartunk, a kis- és középvállalkozások csak ezután szembesülnek majd igazán problémákkal. A lelassult piaci környezet és a szigorított hitelezési folyamatok egyaránt korlátozzák a KKV-k előtt nyitva álló lehetőségeket. A rövid távú költségcsökkentés sok esetben elég lehetett a tavalyi év túléléséhez, ám egyúttal fel is emésztette a tartalékokat. A működési folyamatok optimalizálása és a tudatos irányítás mostantól sokkal fontosabb – állítják az IFUA Horváth & Partners szakemberei, akik szerint a látható eredmények érdekében a szervezet mellett a vezetőnek is változnia kell.

A válság időben és intenzitását tekintve különböző mértékben hatott a magyar gazdaság szereplőire. Míg az Egyesült Államokban 2010. a „kilábalás éve”, Magyarországon ez nem mondható el. Hazánkban a válság több hullámban fejt ki negatív hatását - míg tavaly az ingatlanpiac és az autóipar küzdött a legsúlyosabb problémákkal, jelenleg a KKV-szektor a legveszélyeztetettebb. A piac átalakul, a tőkebevonás nehezebb, ráadásul az adózási oldalról tervezett könnyítések hatása is csak később jelentkezik. Magyarországon a KKV-szektor 678 ezer vállalkozást jelent; 1,7 millió munkavállalóval az üzleti szféra alkalmazottainak 70%-át fedi le. Bár gazdasági szerepük megkérdőjelezhetetlen, az egyes szereplők válságtűrő képessége különböző. Az alábbiakban a vállalatszerű tevékenységet folytató kis- és középvállalkozások számára kínáló lehetőségeket tekintjük át.

Általános viselkedésformák

„Tavaly a vállalkozások vezetői még optimisták voltak – saját helyzetüket a versenytársakéhoz képest jobbnak ítélték meg, és átmeneti válságra számítottak. Mára a kép kicsit átalakult és értik, hogy a *költségcsökkentésen* túl *szervezeti átalakítások* is szükségesek.” – mondja dr. Bodnár Viktória az IFUA Horváth & Partners ügyvezetője. A vállalkozások java azonban még mindig a rövid távon eredményt hozó lépéseket részesíti előnyben, míg a hosszú távon megtérülő intézkedésekkel kevesebben élnek. Szinte minden vállalat hozzájárult a költségcsökkentéshez: 97%-ban a kiadásokat csökkentették, 74%-ban



az új alkalmazottak felvételének leállítására volt jellemző. Ma már viszonylag sokan felismerik a *likviditás javításának* fontosságát, a megvalósítás során viszont szinte kizárólag magukra és nem stratégiai partnereikre koncentrálnak. Hosszú távú intézkedésként a rugalmas alkalmazkodás érdekében a vállalatok általában a kisebb horderejű, régen tervezett intézkedések megvalósításához látnak

hozzá, illetve nagyobb hangsúlyt kap az *értékesítésösztönzés*.

Változni mindenkinek kell

„Az átalakult gazdasági környezetben nem csak a kiadások arányán kell módosítani; a tulajdonosoknak és a vezetőknek is változni kell. A kontroll helyett eljött az irányítás ideje.” – folytatja Bodnár Viktória. „A hatékony irányításhoz fel kell tárnai versenyelőnyt jelentő erősségeket, mozgósítani a legjobb vezetőket, szakembereket. Hasznosítani kell a szövetségekben rejlő lehetőségeket, a számviteli adatok helyett inkább figyeljük az előrejelzéseket. És ami talán mindennél fontosabb: a legrosszabb forgatókönyvre is készíteni kell tervet.”

Bár a piac limitált mozgásteret enged a KKV-k számára, sok lehetőség, minta áll rendelkezésre a rugalmasság fenntartása, a túlélés, és jó esetben a növekedés érdekében. Járható út lehet az értékesítési piacok kiterjesztése és az export beindítása. A külföldi piacra lépéshez nem feltétlenül szükséges külföldi lerakat kiépítése, a hazai bázison keresztül történő értékesítés jelentős költségmegtakarítást eredményez. Emellett érdemes saját értékesítési hálózat kialakítása – meglévő esetén annak fejlesztése – valamint piaci rések kitöltése az egyedi termékfejlesztéssel, akár saját brandeken keresztül.

A jelenlegi helyzetben ugyanakkor nem csak a vállalkozásoknak van teendője, az államnak is lépéseket kell tenni a szektor megmentése érdekében. *Az adóterhek csökkentése és a termelés prioritásának ösztönzése* mellett a KKV-k helyzetbe hozásához elengedhetetlen a *közbeszerzések egyszerűsítése* és a *direkt erre a célra szánt EU források* növelése.

IFUA Horváth & Partners

Az 1989-ben alakult IFUA Horváth & Partners Magyarország egyik legnagyobb vezetési tanácsadó cége, amely ügyfelei teljesítményének átfogó és tartós fejlesztését valósítja meg korszerű nemzetközi vállalatirányítási és működésfejlesztési módszerek alkalmazásával a magyar vállalati és közszférában.

Az IFUA ügyfelei Magyarországon elsősorban a pénzügyi szféra, energetika, autó- és beszállító-ipari, vegyipari és gyógyszergyártási cégek, közüzemi szolgáltatók, valamint a központi és helyi közigazgatás intézményei közül kerülnek ki. A 2008-2009-es üzleti évben a cég alkalmazottainak száma meghaladta a 110 főt, nettó árbevétele a túllépte a 2,2 milliárd forintot.

Az IFUA a Horváth & Partners független nemzetközi vezetési tanácsadó cégcsoport tagja, amely Európa hat országában és az Amerikai Egyesült Államokban működtet irodákat, éves forgalma meghaladja a 100 millió eurót.

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

Varga Péter
Goodwill Communications
Tel.: (70) 9339-790
E-mail: varga@goodwillcom.hu