

Forrás: Canva



Több lábon állás

Legyél tudatában a kockázatoknak!

Készítette: NIBADA Kft.

2020. 10. 30.

Legyél tudatában a kockázatoknak!

Forrás: <http://controllerinfo.hu/a-mukodesi-penzugyi-es-strategiai-kockazatok-felterkepezese-merese-es-a-kockazatjelentesek-tartalmi-osszefuggesei>



Forrás: Canva

- A **kockázat** a vállalkozások gazdálkodási és befektetési tevékenységének meghatározó tényezője
- A **kockázat két fontos dimenziója:**
 - A tervtől való eltérés lehetősége, a lehetséges kár értéke és
 - a bekövetkezés valószínűsége
- A **kockázatok sokfélék**, felmerülésük helye, típusa, hatása szerint, így a kockázat kezelésének módja is sokféle lehet.
- **Fontos**, hogy a cégvezetés tisztában legyen a kockázatok tényezőivel, hogy a **legjobb választ találja meg az adott kockázat kezelésére.**

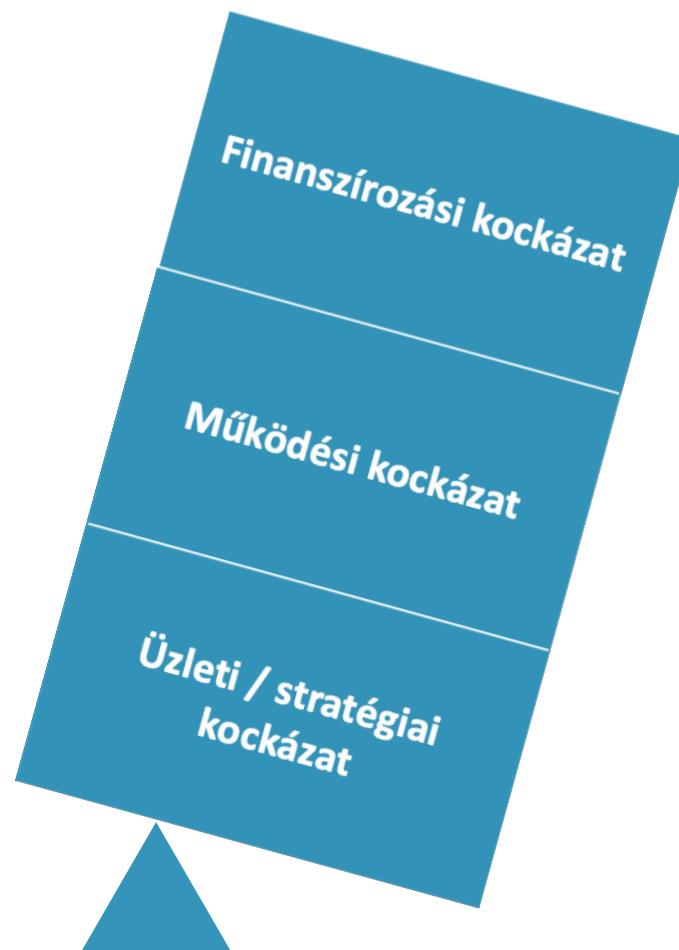
A kockázatok, így kezelésük is egyedi minden vállalkozásban

MIT?

A kockázatkezelés célja **NEM** szükségszerűen a kockázatok számának csökkentése vagy elkerülése!

A kockázatkezelés célja:

- Kockázatok megértése
- Kockázatok hatásának minimalizálása a stratégiával összhangban
- Üzleti döntések támogatása
- Cég teljesítményének optimalizálása



HOGYAN?

A moduláris, driver alapú üzleti tervezés segít a kockázatok megértésében

Kulcs teljesítmény mutatók (KPI) kialakításában

Stratégiai és kockázati étvágy alapján az optimális:

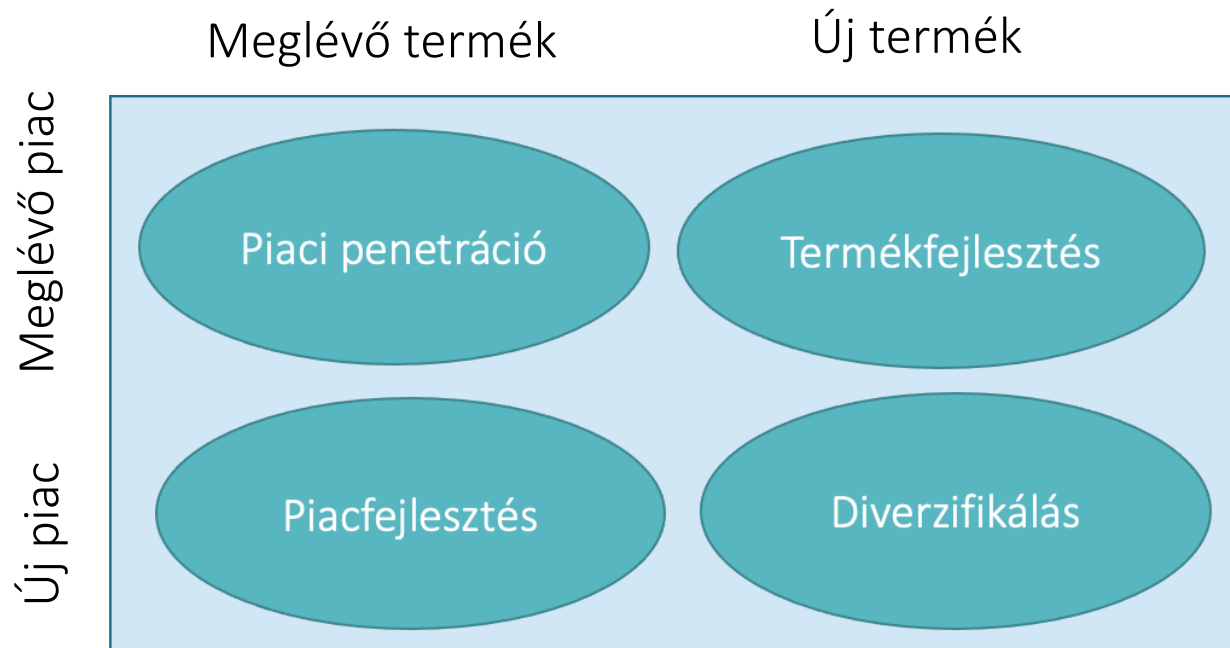
- Finanszírozási struktúra,
- Tevékenység portfólió,
- Üzleti folyamatok kialakításában

Tipp: A moduláris, driver alapú üzleti tervezésről bővebben a *Szimulációs üzleti modell építés* című tananyagban olvashat

A kockázatok sokfélék

Finanszírozási kockázat	<ul style="list-style-type: none">• Üzleti partnerek késedelmes, illetve nem teljesítése (hitelkockázat)• Kamatkockázat (pl. változó kamatozású hitelek esetén)• Árfolyamkockázat – lehet egyes ügyletekhez, a devizakövetelések által jelentett kockázat és az árfolyamváltozások által jelentett kockázat• Likviditás kockázat – a rendelkezésre álló likviditás a folyamatos működéshez szükséges szint alá csökken
Működési kockázat	<ul style="list-style-type: none">• Munkaerő elvesztése, magas fluktuáció, magas betanítási költségek• Berendezés meghibásodása• Közműszolgáltatás kiesése• IT és Telekommunikációs rendszer leállása• Logisztikai, tárolási fennakadás• Beszállítói hibák (nem teljesítés, késés, kiesés)
Üzleti / stratégiai kockázat	<ul style="list-style-type: none">• Covid járványhelyzet• Piaci kereslet csökkenése (reálbér csökkenés, helyettesítő termék megjelenése stb.)• Piaci részesedés csökkenése (márka érték csökkenése, élesedő verseny, ellátási fennakadás, földrajzi fekvés)• Gyengülő árszint / marzs (termék versenyképességi problémák, költségszerkezet hátrányos a versenytársakhoz képest, túlkínálat van a piacon)• Növekvő költségek (munkaerő hiány, bérnyomás, beszerzési, értékesítési csatorna költségei megemelkednek)• Szabályozói kockázat (adóteher növekedés, nyitvatartási idő csökkentő szabályok, ...)

Több lábbon állási stratégiák az értékteremtés érdekében



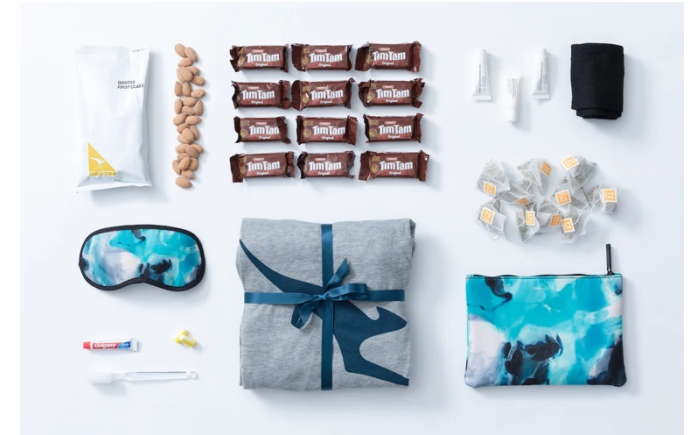
- **Piaci penetráció növelő stratégia:** Amikor a régi piacon a régi termékből kíván a cég többet értékesíteni.
- **Termékfejlesztő stratégia:** A jelenlegi piacon új termékkel jelenik meg a cég.
- **Piacfejlesztő stratégia:** A vállalat a régi terméke számára keres új piacot (pl. új szegmens, vagy új földrajzi terület)
- **Diverzifikációs stratégia:** A vállalkozás új piacon jelenik meg új termékkel. Ez a legtöbb változást jelentő, és ezáltal a legnagyobb kockázatot magában hordozó stratégia.

Piacfejlesztés – új piac a meglévő termékeknek

A COVID-19 válság hatása az egész turisztikai-vendéglátó ökoszisztémában érezhető. Számos sikeres piacfejlesztési példával találkozhatunk a bevételkiesés pótlására, a munkaerő megtartására:

- A karantén ideje alatt bezárt éttermeknek a **házhozszállítás új piaci szegmenst** jelentett. A házhozszállítás bevezetésével meg tudták őrizni a munkaerőt, átcsoportosítani a személyzetet, sőt számos esetben még bővíteni is tudtak.
- Szintén **új piaci szegmens a nyugdíjasok közétkeztetése házhozszállítással**, ami több településen is megvalósult az önkormányzatok szervezésében.
- Qantas ausztrál légitársaság **webhsopon értékesíti a nemzetközi járatain használt ikonikus pizsamáját és fedélzeti termékeit** ingyenes házhoz szállítással. Az így összeállított csomagoknak egyébként morális támogató üzenete is van az Ausztrál szigetet sújtó szigorú vészhelyzetben.
- A Thai Airways bangkoki irodájának kávézóját alakította át **tematikus étteremmé**, amely a levegőben átélhető étkezés élményét próbálja visszaadni a földön. A személyzet egyenruhában fogadja az érkezőket, akik a fedélzeten használt üléseken foglalhatnak helyet, az enteriőr repülőgép-alkatrészekkel egészül ki.

Forrás: <https://www.qantasnewsroom.com.au/media-releases/qantas-pjs-home-delivered-to-help-boost-lockdown-morale/>
<https://airportal.hu/repulogep-tematikaju-ettermet-nyitott-a-thai-airways/>



Termékfejlesztés – meglévő piac, új termék

- Ha eltekintünk attól, hogy egy világra szóló újdonságot fejlesztünk, ami egy teljesen új piacot hoz létre, mint pl. az iPod 2001-es piacra dobása volt, még számos termékfejlesztési lehetőségünk adódhat a meglévő piacunk kiaknázására.
- Felhasználhatjuk a piacismeretünket, meglévő termelő kapacitásokat, a rendelkezésre álló technológiát és a meglévő szervezeti tudást és képességeket. A meglévő alapokra történő építkezés csökkentheti a felvállalt kockázatokat és a sikeres megvalósítás biztosítékaként szolgálhat.
- A termék újdonságtartalma szerint a termékfejlesztésünk iránya lehet:
 - **Új termékcsoport:** pl. a kézműves pékség otthoni kenyérsütéshez kínálhat konyhai eszközöket
 - **Meglévő termékcsoport kiegészítése új termékkel:** pl. a pékségünk a kézműves kenyér és péksütemény kínálatát kiegészítheti szárított kovással, kézműves aszalt gyümölcsökkel, gyümölcslékkel
 - **Meglévő termék javított változata:** amelyek meglévő termékeket helyettesítenek, s ezeket teljesítményben, többletfunkcióban, használati értékben felülmúlják
 - **Újrapiózicionált termék:** olyan már meglévő termékek, amelyekkel új piacokat vagy szegmentumokat akar a vállalat meghódítani, pl. a pékség mini péksüteményeket készíthet a környék kávézóinak. Azaz Különböző vevőcsoportok számára a termékek különböző változatait fejlesztik ki.
 - **Olcsóbb változat:** olyan új termékek, amelyek alacsonyabb költség mellett is ugyanazt a teljesítményt nyújtják

Diverzifikálás – új piac, új termék

Diverzifikálhatjuk a termékeinket, szolgáltatásainkat az alábbi típusok szerint:

- **Vertikális integráció a beszállítói tevékenységek irányába** – azaz hátra felé haladunk az ellátási lánc mentén
 - Az alapanyagok előállítása (pl. helyben sütjük az étteremben a pékárut, helyben pörköljük a kávékat a kávézóban különleges íz és hangulat érdekében),
- **Vertikális integráció másik, előre mutató iránya** a vevői tevékenységek belsővé tétele révén diverzifikálja a tevékenységünket:
 - Saját kiszállítási tevékenységbe vágunk,
 - Ellátjuk a disztribúciót partnereink felé (pl. cukrászati termékekkel látjuk el a közeli kávézókat)
 - Különféle szolgáltatásokat biztosítunk (pl. idegenvezetői túrákat biztosítunk a többi hotel vendégeinek,
- A **horizontális integráció** a vállalkozás tevékenységének kibővítése a meglévő ellátási láncon kívül eső tevékenységek irányába. (pl. Péklány lettem receptes könyv)
- A **komplementer tevékenységek fejlesztése** estén a meglévő termék kiegészítőjének előállítása jelenti a bővülési lehetőséget.
 - A Thai Flying Experience and Beyond elnevezésű programban megnyitotta a nagyközönség előtt a pilótaképző szimulátorait a Thai Airways (Forrás: <https://airportal.hu/nyilvanossa-teszi-pilotakepzo-szimulatorait-a-thai-airways/>)

A Péklány követendő példája



Alaptevékenység:

„Kenyereinket kézműves technológiával készítjük, természetesen, adalékok nélkül. Az igazi kovász vízből és lisztből álló élő anyag, mely természetes módon ízesíti, tartósítja legalapvetőbb élelmiszerünket. ”



Diverzifikáció:

Kávézó: gyermek-, kutya-, bicikli- és környezetbarát hely

A környék kézműves termékeinek kínálata: szörp, szóda, lekvár

Környék kávézóinak ellátása friss pék áruval



Termékfejlesztés:

Szárított kovász,
„Péklány lettem” receptes könyv



Piacfejlesztés:

NaturProjekt webshop

Konyhai eszközök, bio alapanyagok a saját kenyér, liszt és müzli készítéshez.

Receptek és blog



Köszönöm a figyelmet