

Kako zagotovimo neprekinjeno delovanje podjetja v negotovih časih? **Preventivni diagnostični pregledi**

Datum: maj 2020

Pripravile: dr. Nadja Zorko, Geni Arh,
Petra Oseli, mag. Meta Arh

... pogledjte globlje 

IZHODIŠČE.

V Arhei smo v času epidemije med našimi strankami zaznali tri vrste podjetij: prva, ki so poslovala še bolj 'na polno' (npr. področje investiranja, fintecha, IT), druga, ki so en del poslovanja izgubila in končno dobila priložnost okrepiti drugi steber ali kanal prodaje (npr. trgovina) ter tretja, ki se jim je 'ustavilo' (npr. avtomobilizem, turizem).

Izhajajoč iz besed našega naročnika Bogdana: 'če mutirajo virusi, moramo tudi podjetja', bi zgornje skupine morale mutirati vsaka drugače: prva npr. v izboljševanju CX in razvoju novih produktov, druga lahko v razvoju storitev in širine ponudbe, tretja pa v spremembi ciljne skupine in poslovnih modelov. Če so mutirale preišljeno, bo to končno omogočilo razvoj celovitih izkušenj za stranke in izboljšanje poslovnih modelov, če je bilo vse le kratkoročno iskanje hitrega zaslužka, pa zagotovo ne.

Ne glede na to, strokovnjaki napovedujejo ponovitve trenutne situacije, zato toplo priporočamo pameten razvoj, najprej pa kakšen manjši korak nazaj k razumevanju strank, konkurence in trendov.

Dodatno pa ne moremo mimo tega, da je ta negotovi čas prinesel tudi novo, še bolj pomembno perspektivo - tj. finančno, ki jo je ravno tako nujno potrebno dati pod drobnogled in ugotoviti, ali smo dovolj celovito in ustrezno zastavili vse aktivnosti, poslovne politike in ukrepe, da bomo zagotovili prihodnjo dobičkonosnost, kapitalsko ustreznost in stabilnost denarnih tokov.

Kako priti do odgovorov na vprašanja?

Tako kot pri zdravniku – s preventivnim diagnostičnim pregledom!

IDEJNA ZASNOVA.

Zelo težko je lastnike in poslovodstva prepričati, da je njihov poslovni model preživet, da zaostaja za konkurenco ipd. Lažje pa je verjeti konkretnim številkam oz. pregledu finančnega zdravja podjetja, ki zelo težko daje možnost napačne interpretacije. Prav tako lastniki in vrhovni vodje podjetij v teh negotovih časih potrebujejo neodvisno, zunanjo potrditev svojih poslovnih politik, aktivnosti in ukrepov.

Zato smo se v Arhei odločili, da svoji ekspertizi, ki temelji na razumevanju kupcev, trgov in poslovnih modelov, dodamo ekspertizo **finančne strokovnjakinje, dr. Nadje Zorko**. Je neodvisna strokovnjakinja z dolgoletnimi izkušnjami s področja poslovnega in finančnega svetovanja, pooblaščenca ocenjevalka vrednosti podjetij, sodna izvedenka, predavateljica, ki se v zadnjih letih še posebej **posveča izgradnji prilagodljivih poslovno-finančnih modelov, ki podjetjem omogočajo večjo fleksibilnost in stabilnejšo dobičkonosnost v času negotovih razmer v okolju** – kot so tudi sedaj ta okoli nas.

Zato smo vam skupaj z njo na razpolago, da vam izpeljemo **pregled finančnega zdravja**, ki vključuje diagnostiko:

- finančne stabilnosti, solventnosti in likvidnosti;
- vzdržnosti, dobičkovnosti in fleksibilnosti poslovnega modela;
- poslovne potrebnosti premoženja;
- poslovne potrebnosti, dodane vrednosti aktivnosti, ki se izvajajo;
- notranjih rezerv in sposobnosti podjetja za generiranje dodatnih pozitivnih denarnih tokov;
- naložbene politike in 'risk apetita' podjetja;
- tveganosti poslovnega plana ter kapitalске ustreznosti in aktivnosti za doseg želenih ciljev podjetja.

Rezultat te diagnostike je neodvisno mnenje in pogled od zunaj, skupaj s priporočili za doseganje vseh ključnih kriterijev, ki omogočajo neprekinjeno delovanje podjetja in doseganje načrtanih ciljev!

Kje vstopi Arhea?

Arhea lahko vstopi **hkrati** s finančno diagnostiko, **kadar želi podjetje razumeti svojo situacijo v luči spremenjenih poslovnih razmer v okolju** – kaj se dogaja s podjetji v določeni dejavnosti, kaj vpliva na stroške in prihodke in kakšni so trendi. To se zgodi, kadar se želi podjetje izogniti 'krizi' oz. se prilagoditi novim razmeram.

Arhea lahko vstopi **takoj po zaključku** finančne diagnostike, ko podjetje ugotovi, da potrebuje nove izzive in **nove priložnosti**, kako bodo izboljšala svoje poslovanje in dobičkonosnost, ki bi jim omogočala **večjo varnost in lastna sredstva za razvoj**.

Arhea lahko vstopi tudi enkrat **kasneje**, ko želi podjetje razvijati in izboljševati izkušnjo strank, nove produkte / storitve, poslovne modele ipd. V tem primeru lahko tudi spremlja poslovanje, sprti opozarja na ključne tvegane trenutke ali nove priložnosti in s tem omogoča, **da podjetje ostane v dobri kondiciji**.

Naše storitve, ki jih nudimo, so:

- Strateške analize in analize verig vrednosti
- Analize vzornikov in konkurence
- Analize trga in (lastnih) strank
- Raziskave izkušnje strank
- Analize uporabniških zgodb in poti

Vse po potrebi povezujemo z internimi podatki in nadgrajujemo z akcijskimi načrti.

Rezultat Arheine nadgradnje je jasno izhodišče za strateški razmislek v podjetju in konkretna priporočila, kako naprej, kar daje vodstvu varnost pri poslovnih odločitvah!

Kaj je torej naše poslanstvo?

POS LANSTVO SODELOVANJA.

Ekipe Arhee v sodelovanju z dr. Nadjo Zorko želi pripevati k čimprejšnji regeneraciji gospodarstva in vrnitev tega v novo normalno. Najboljše orožje proti krču in strahu je pogledati temu od blizu, se soočiti in ukrepati!

Naše poslanstvo je torej pomagati vsem vam, lastnikom in poslovodstvom podjetij, ki želite pridobiti neodvisno in objektivno zunanje mnenje ter priporočila za večanje vrednosti podjetja.

Na osnovi tega lahko neprekinjeno nadaljujete svoje poslovanje, to pa izkoristite tudi kot odlično priložnost učiti se na napakah drugih.

NAŠE NALOGE.

- Opredelimo optimalni obseg sodelovanja in dinamiko
- Vodimo proces in vpletamo ključne deležnike / partnerje
- Nadgrajujemo in povezujemo rezultate
- Predstavimo izsledke in priporočila
- Pripravimo izroček v skladu s potrebami naročnika in planiranimi aktivnostmi

VAŠE NALOGE.

- Postavitev ciljev, obsega oz. okvirov in morebitnih omejitev sodelovanja
- Določitev glavne kontaktne osebe, ki je stalno dosegljiva
- Posredovanje vseh pomembnih gradiv in materialov
- Najave aktivnosti / obveščanja vseh vpletenih
- Aktivno sodelovanje v procesu, sprotne povratne informacije in potrjevanje

VREDNOST SODELOVANJA

- Prilagodimo obsegu diagnostike in sodelovanja ter upoštevamo finančno spodobnost podjetja.

ARHEA.

Arhein pristop je plod 20-letnih izkušenj in razvoja na področju rešitev za poslovanje, ki temeljijo na raziskavah in analizah trga, konkurence in strank.

V Arhei združujemo in povezujemo ekspertizo dolgoletnih tržnih raziskovalcev ter svetovalcev za marketing in razvoj poslovanja. Naši pristopi temeljijo na preverjenih modelih, rešitve pa so podprte z dejstvi, izsledki raziskav in analiz ter s konkretnimi napotki ali samo udeležbo pri implementaciji.

Naša **ključna naročnika** sta Petrol in Spar Slovenija, s katerima sodelujemo že od začetka Arhee (l. 2007), ekipa pa z njimi sodeluje že 20 let.

Ostali **redni naročniki**: Fraport Slovenija, skupina Elementum, GoOpti, Toyota Adria, Merkur, Lesnina, Spirit Slovenija, Anteja ECG, Abelium, MGRT, STO, TZ Izola, MPT Advisory Group, Package Sender.

Med naročniki so tudi uspešni slovenski izvozniki: Pirnar, TEM Čatež, REM Novo mesto, M-Sora, Avantpack.

EKIPA.**Geni Arh, Managing partner, Arhea**

Strokovnjakinja za tržne raziskave, poslovne strategije in modele. Posveča se krepitvi kulture uporabe podatkov o trgu in strankah v procesih odločanja. S 25+ leti izkušenj na področju trgovinske dejavnosti, financ, avtomobilizma in drugih storitev.

**Petra Oseli, Business Development, Arhea**

Strokovnjakinja za razumevanje uporabnikov, trendov, Customer Experience (CX), raziskave nakupnih in uporabniških navad ter digitalnih uporabniških praks. S 15+ let izkušenj na področju e-commerce, turizma in finančnih storitev.

**mag. Meta Arh, Partner & Senior Expert, Arhea**

Strokovnjakinja za trgovinsko dejavnost, vedenje kupcev, "shopper research", navideznega nakupovanja, strateške študije, analize trendov, makroekonomske analize in implementacijo strategij. S 25+ let izkušenj na teh področjih.

**dr. Nadja Zorko, samostojna poslovna in finančna svetovalka**

Prvotno je bila notranja revizorka v banki Societe Generale Ljubljana, nato 17 let finančna direktorica in pooblaščenka uprave za upravljanje s tveganji v mednarodnem proizvodnem koncernu Eti, kjer je postavila aktivno finančno funkcijo in model upravljanja s tveganji v skupini. Sodelovala je v delovni skupini ZM, v Centru za izobraževanje v pravosodju in v Združenju poslovnih finančnikov Slovenije. Zadnja leta je razvila produkt diagnostike finančnega zdravja podjetja in krepitve le tega. Svetuje tudi pri presoji planskih procesov in upravljanju s tveganji, določanju t.i. risk apetitov v podjetjih. Pri delu ji pomagajo tudi izkušnje in videnja slabih praks, ki končajo v sodnih procesih. Je predavateljica za nemško založbo Forum Media, Akademijo Finance, Verlag Dashofer, Združenje nadzornikov Slovenije in druge.
