

Lehetőségek válság idején

Az új esztendőben a globális gazdasági válság egyértelműen rányomja majd bélyegét a hazai vállalatok működésére és informatikai prioritásaira egyaránt. Bár valamennyi iparágat érinti a krízis, de lényegesen eltérő mértékben; tudatos kockázatmenedzsmenttel azonban a veszélyforrásokat üzleti lehetőséggé alakíthatják a cégek – állítja a Stratis tanácsadó cég partnere.

A magyarországi vezetői és informatikai tanácsadási piacot a különböző becslések évi 60–120 milliárd forint közé teszik; a piacon tíz éve jelen lévő Stratis partnere, **Bíró Zoltán** nagyjából 80 milliárd forintra teszi a tanácsadásból származó éves hazai összeforgalmat. Úgy látja, a Stratis számára a 2008-as esztendő kiemelkedően sikeresen zárult – az év eleji szervezeti átalakításoknak és az általános piaci fellendülésnek köszönhetően jelentősen növelte árbevételét a hazai tulajdonban lévő független tanácsadó cég.

A forgalom nagy része – ahogy az az informatikai szállítókra is általában igaz – a Stratisnál is három szektorból: az államigazgatásból, a banki-pénzügyi szférából és a telekommunikációs szektorból származott. Az élenjáró innovatív informatikai fejlesztések 2008-ban a telekommunikációs szektorban történtek, ahol megjelentek a széles kör számára elérhető érték-növelt infokommunikációs szolgáltatások. Ebben az iparágban a szolgáltatók nagyon sok ügyfelet szolgálnak ki, és ha nem szeretnék őket elveszíteni, a közeljövőben egyre több érték-növelt szolgáltatást kell kínálniuk. Ehhez a távközlési cégeknek folyamatosan újraszegmentálást, mikroszegmentálást kell végezniük annak érdekében, hogy a még ki nem elégített igényekre a leginkább személyre szabott szolgáltatásokat kínálják. A 2009-es esztendőben – **Bíró Zoltán** szerint – a távközlési cégeknél így leggyakrabban az említett típusú projektekkel találkozhatnak majd.

A hazai bankok ugyancsak jelentős fejlesztéseket hajtottak végre az elmúlt évben – bár, ahogy szerte a világon, nálunk is meglehetősen konzervatívak az innováció terén. Az informatikai projektek között a legnagyobb számban ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rend-

szerekkel, adattárházakkal kapcsolatos fejlesztések voltak, emellett pedig a költséghatékonyságra fókuszáló – IT-szervezetátalakítási, ITIL-bevezetési, sourcing, üzemeltetés-optimizálási – projektek voltak a meghatározók. A tanácsadó szerint a harmadik fontos területen, az államigazgatásban 2008-ban végre a vezetői és tanácsadó cégek egyre többen megtalálták a helyüket azt követően, hogy Brüsszelben elfogadták a következő években lebonyolítandó, döntően európai forrásokból megvalósuló nagy projekteket.

MINDENKIT ÉRINT A KRÍZIS

A globális válság hatásait 2008 végéig még viszonylag kevés hazai cég érzékelhette közvetlenül, az idei évre azonban egyértelműen ez fogja rányomni a bélyegét. A legfőbb kérdés azonban az, hogy a válságra hogyan tud reagálni az Európai Unió és az egyes tagállamok, továbbá a rendkívül törekény magyar gazdaság miként tudja átvészelni ezt a nehéz időszakot. Bár valamennyi iparágat érinteni fogja a válság, de lényegesen eltérő mértékben; a legjobban a gyártókat viselheti meg a fogyasztás visszaesése. A telekommunikációs szolgáltatók egyre inkább hasonlítanak a közművekhez, azaz a távközlési szolgáltatásokról még válság idején sem hajlandók lemondani az emberek. Ennek köszönhetően a telekommunikációs szektort várhatóan kisebb mértékben fogja érinteni a gazdasági visszaesés, mint más ágazatokat, és folytatni fogják fejlesztéseiket is – vélekedett a tanácsadó.

A nemzetközi pénzügyi szektor nem csak az elindítója, de az első szenvedő alanya is volt a válságnak. Mivel a hazai bankok szinte kivétel nélkül valamilyen multi leányvállalatai, ezért lehetőségeiket döntően az fogja meghatározni, hogy az anyavál-

latot mennyire rázza meg a gazdasági sokk. Azok a bankok, amelyeket érint a visszaesés, 2009-ben várhatóan inkább a túlélésre fognak hajlani; ebben a helyzetben is akad majd azonban olyan pénzügyi intézmény, amely folytatni fogja innovációs fejlesztéseit. Az államigazgatásban, bár a projektek jelentős része folytatódni fog, szintén számos munka állhat le 2009-ben a gazdaságélénkítési kormányzati csomag miatti forrásátcsoportosítások miatt.

STRATÉGIAI GONDOLKODÁS

A tanácsadó szerint a válság a nehézségek mellett számos lehetőséget

A mostani helyzetben létfontosságú lehet,

hogy tudatos kockázatkezeléssel a veszélyforrásokat üzleti lehetőséggé alakíthassák a vállalatok...

is tartogathat a vállalatok számára. Érdemes felmérniük, melyek azok a megcsontosodott folyamatok, amelyeket át kellene alakítani annak érdekében, hogy a versenytársakat megelőzve biztosan fennmaradjanak a piacon. Krízis idején többféle stratégiával működhetnek a vállalkozások, ezért körül kell nézni, hogy mások milyen eszközökkel védekeznek, és scenáriókat kell kidolgozni, hogy bizonyos üzleti helyzetekre milyen lépésekkel válaszoljanak. A költségeket nem fűnyíró elv alapján kellene csökkenteni. Jobb lenne, ha az üzleti vezetők egymással együttműködve azonosítanák stratégiai lehetőségeiket, a fő bevételi pontokat, valamint az ügyfélbázisból származó forgalom maximalizálásának lehetőségeit.

EGYSZERŰSÍTENI KELL

A recesszió idején az egyik legbiztosabb stratégia a túlságosan diverzifikált portfólió leépítése lehet. Meg kell találni azt az egy, de legalábbis kisszámú terméket, illetve szolgáltatást, amelyre a vállalat a legjobban szerepelhet egy stagnáló vagy akár zsugorodó piacon is. Azt ugyan nehéz előre felmérni, hogy milyen hatásokkal jár a válság, de fel lehet mérni, hogy melyek a kockázatok, a kritikus területek azonosítását követően pedig előbbieket orvosolni lehet. Tudatos kockázatmenedzsment-

tel, a konkurencia folyamatos figyélésével a veszélyforrásokat üzleti lehetőséggé alakíthatják a vállalatok – erősítette meg **Bíró Zoltán**.

FELÉRTÉKELŐDŐ KOCKÁZATKEZELÉS

A kockázatmenedzsment szerepe különösen felértékelődik a jelenlegi gazdasági helyzetben. Korábban is előny volt, ha egy vállalat folyamatosan kezelte a kockázatokat, most azonban létfontosságú lehet, hogy legyen a cégnek ilyen stratégiája, és folyamatosan monitorozza a kockázatokat. A megfelelő eredmény érdekében érdemes felállítani egy rövid távú – 6–12 hónapra szóló – és egy hosszabb távú – 3–4 éves – cselekvési tervet, amelyet azután a kockázati tényezők módosulása esetén dinamikusan változtatni kell. Ha nincs is feltétlenül lehetőség külső tanácsadó bevonására, mindenképpen érdemes belső embert kijelölni, aki a kockázatmenedzsmenttel kapcsolatos tervezésért, illetve végrehajtásért felel.

A hatékonyságnövelést célzó, a cég értékteremtő képességének megtartását szolgáló lépésekhez a vállalatok várhatóan a következő időszakban is igénybe vesznek majd stratégiai – és ehhez kapcsolódóan informatikai – tanácsadási szolgáltatásokat, például cégek vagy üzletágak összeolvadásánál a működési folyamatok racionalizálásához és az ezekhez kapcsolódó rendszerintegrációs, illetve alkalmazásintegrációs projektekhez. A nehezebb gazdasági helyzetben még fontosabb lesz a meglévő erőforrások, informatikai rendszerek optimalizálása, továbbá az üzleti elvárásoknak megfelelő szolgáltatási szint fenntartása. Emiatt az üzemeltetési tanácsadás terén sem vár visszaesést 2009-ben a Stratis, amely várhatóan az idén is tovább növeli tanácsadói létszámát.

Az informatika az elkövetkező időszakban sokat hozzá tud tenni ahhoz, hogy a vállalatok megtartsák versenyképességüket, és stabilizálják versenyelőnyüket. Még inkább felgyorsulhat itthon is az a folyamat, amely következtében az IT-szervezet fő feladatává az üzleti területek kiszolgálása helyett egyre inkább a vállalati stratégia végrehajtása válik. Az informatikai fejlesztések terén az ügyfelekkel kapcsolatos információk visszatartása, az árazás finomhangolása lesz kiemelt terület, ilyen az ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM), illetve az üzleti intelligencia-rendszerek bevezetése a meglévő rendszerek bővítése révén; míg az üzemeltetésnél a redundáns rendszerek megszüntetése, az ITIL-módszertan szerinti üzemeltetés, a kiszervezés különböző formái lehetnek a legfontosabb témák – vélekedett a Stratis partnere.



Bíró Zoltán

partner
Stratis