

IH 2014 előadás

Halaska Gábor, a Figyelő hetilap rovatszerkesztője, az Insiderblog.hu egyik alapítója, startup szakértő

Költségek helyett Befektetés, avagy vadonatúj szemlélet az üzleti stratégiaalkotásban

Új projektet, új ötlet valósít meg? Cégépítésbe kezd? Reklámoz?
Gondolkodjon a megszokott sémákon túl!
„Thinking outside the box”...És számoljon!!!

– 4 példa és négy választási lehetőség a, vagy b, verzió –

Példa 1

Fűtés és/vagy szigetelés

Régebbi, sokat fogyasztó kazánom van

a, KÖLTSÉG:

költségbe verem magam és kétmillióért felújítatom + korszerűsítem a tejes fűtésrendszerem

b, BEFEKTETÉS:

befektetek kétmilliót nyílászárók cseréjébe és a szigetelésbe

a fűtésrendszerem korszerűtlen marad, de a havi rezsim elfeleződik, így a megtakarításból 1-2 év múlva (vagy olcsóbb hitelből azonnal) futja a fűtéskorszerűsítésre is. 5-6 éves távlatban kétszer jobban járok

Példa 2

Modern munkaerő

a, KÖLTSÉG

A túlzottan felkapott, (hypeolt) startup kultúrának egy hozadéka azért körvonalazódni látszik. Korunk példaképe ismét a valódi entrepreneur (rég, pejoratív szóval: vállalkozó) lesz.

Ez a trend igen megnehezíti azon üzleti döntéshozók dolgát, akik kreatív, innovatív, valódi áttörést, piaci sikereket elérni képes húzó embereket keresnek egy-egy kulcsfontosságú projekthez. A HR-esek tudása sokszor csődöt mond, hiszen az igazán profi alkalmazottakért az átlag-vállalatnak a legnevesebb multik verhetetlen nemritkán nettó hét számjegyű juttatáscsomagjaival, sőt a külföldi cégekkel kell versenyeznie.

A „világ pénze nem elég” egy kiemelkedő szakember megnyeréséhez. És ha el is csábítjuk a konkurenciától, vagy éppen egy külföldi megkeresés kondícióit akarjuk felüllicitálni, nagyon hamar korlátokba ütközünk, mert elképesztő fix költségekbe verhetjük magunkat, mondjuk egy fontos új kolléga költsége – járulékokkal együtt – tízmillió forintnál is többbe kerülhet évente.

b, BEFEKTETÉS

Költség helyett tehát fektessünk be a munkaerőbe!

Hogyan?

1, alacsonyabb fix pénz mellett (vagy e helyett) ajánljunk tulajdonrészt, nyereség-részesedést, illetve jutalékot az üzletből

Számoljunk, mielőtt döntünk! Megéri!

VAGY

2, ha a kiszemelt alany kér tőlünk befektetést, adjunk neki érdemi megrendelést és kérjünk kevesebb tulajdonrészt, pénzünkért cserébe, hiszen adtuk érdemi munkát neki.

Példa 3

Cégindítás, vállalkozási ötlet

a, KÖLTSÉG

Helységet, gépeket, bútort és szervereket veszek, fix költségért eleinte egy, két három, majd pedig tucatnyi embert alkalmazok, a fix kiadások folyamatosan nőnek, miközben a megrendelések igen hektikusan változnak, nyereségszintem ingadozó, kockázatom óriási.

b, BEFEKTETÉS

Teljes rugalmasságra török, a kulcs alkalmazottaknak vállalkozó, újító és merész embereket „alkalmazok”. Magas fix fizetés helyett akár jelentős tulajdonrészt adok a projektből.

A fix hely helyett akár közösségi irodateret, illetve tárgyalót bérek, ösztönzöm a távmunkát és kizárólag teljesítmény alapon számolok el, munkaidő-nyilvántartást eszembe sem jut vezetni, különösen nem a kreativitást igénylő munkakörökben. Így a projektet nem hagyományos cégindításként, hanem RUGALMASAN alakítható startup projektként fogom fel.

Ha bukás is lesz, akkor a hatalmas fix költségek TÖREDÉKÉT bukom csak el, elbocsátási és csőd-stressz is jóval alacsonyabb lesz.

Példa 4

Promóció, de olcsóbban

Reklámozni, hirdetni, promótálni akarok nagyobb büdzsével, de a legjobb ár/érték arányt keresem.

a, KÖLTSÉG

Megbízok egy klasszikus médiaügynökséget, aki összeállítja a portfóliót

b, BEFEKTETÉS

Kihagyom az ügynökségi szintet és (bizonyos büdzsé felett) egy független szakértőt vonok be, vele megterveztetem a kampányt és direkt vésérolok médiát. Ha kellően nagy vagyok, akkor a cégek promóciókra akár saját „sales house-s” csapatot rakok össze és közvetlenül a megfelelő felületeket keresem meg, illetve performance based és RTB, Real Time Buying eszközökkel érem el a legjobb online ajánlatokat.

Így sokat spórolhatok, hiszen közvetlen a „nagykerből” vásárlók.

Záró konklúzió...

DE!

1 doboz sört sem vehetek az ital nagykerben, és az is lehet, hogy ha elautózom a nagykerig, akkor 1 doboz sör hiába 150 Ft, ha 600-at ráköltök a benzinre és 1 óram (ami alatt sok ezer forintot kereshetnék vagy pihenhetnék) rámegy. És ha veszek is egy kartonnal fél áron, lehet, hogy megromlik a fele és éppen ugyanott vagyok. Persze többnyire olyan márkát választok, ami kipróbált, megbízható, bizalmam van iránta.

Tehát: leszaladok az irodámhoz vagy a lakásomhoz hoz legközelebb eső kis-közértbe és megveszem 250-ért (esetleg megkeresem a 199Ft-s akciót), vagy éppen egy kellemes vendéglőben pohárból iszom meg, akár 500-ért is...