

JAVASLATOK - vállalkozóknak

Bálint Csaba – adótanácsadó

2020. április 05.

1. Ebben az időszakba, amikor a vállalkozó kikerült a mókuserékből, és már átesett a pánikrohamokon is (mi lesz, hogyan tovább) eljött az ideje, tisztázni az ún. business modellt. Le kell ülni papírral, ceruzával, felrajzolni, hol és hogyan állok, mit akarok tenni a jövőben. Van-e kereslet a termékemre, szolgáltatásomra, lesz-e kereslet és ha lesz, mekkora lesz. Annak nincs értelme, hogy a vállalkozó rózsaszín álmokat kergessen, elmúltak azok az idők.
2. Megnézni, van-e idő reprofilálódni. Az elkövetkezendő időszakban óriási szükség lesz védőfelszerelésekre, maszkokra. A vállalkozó tud-e varrni ilyesmit, vagy tud-e varratni, meg tudja-e szervezni a varrást? Műanyagból, plexiből tud-e készíteni valamilyen maszkot (a rossz maszk is jobb, mint a semmilyen maszk). Tud-e szerezni alapanyagokat, megtudja-e szervezni a gyártást - beszélünk a jelen esetben manufaktúráról...
3. Elővenni az excel táblát, felírni a fix és változó költségeket, majd milyen jövedelemmel tud számolni december 31-ig. Különböző forgatókönyvekkel játszani, hogyha megnő a költségem, mennyivel kell a jövedelmet is növelnem, ha csökken a költség, a jövedelem is csökken? Szóval minél több forgatókönyvet, elképzelést felvezetni.
4. Átállni a most-ra... a válságmenedzsment lényege, hogy az inkasszók azonnal történjenek meg, ne holnap, viszont a költségeket megpróbálni kitolni a holnapi időpontokra. Tárgyalni a beszállítókkal, hogyha készpénzben fizetek, mennyi árengedményt adnak.
5. Az állam nagyon sok kedvezményt fog adni/megteremtette a jogi lehetőségeket. Szintén excellel leülni és megnézni, hogy megéri-e ezeket igénybe venni (gondolok a 75%-os technikai munkanélküliségre, a forgótőke hitelre, vagy akár a fejlesztési hitelekre - figyelem ez egyelőre a mikro cégekre nem érvényes)
6. Nyitott szemmel járni, hisz mindig újabb és újabb lehetőségek vannak. Extrém példa: krematórium építése, üzemeltetése. Tetszik, nem tetszik, de Romániában megnő az elhalálozás, akiket nem lehet eltemetni, hanem el kell égetni.
7. Olyan ötlettel foglalkozni, amire lesz fizetőképes kereslet... mert a közeljövőben gazdasági válság lesz és az emberek nagyrésze nem fog megengedni magának felesleges költségekét.
8. Vészforgatókönyveket kidolgozni, állandóan A, B, C, tervekben kell gondolkodni. Sportpilóta koromban repülés közben állandóan azt kellett keresnem, hogyha valami gond lesz, hová tudok leszállni. Jelen esetben a vállalkozásunk a földre van kényszerítve... de előbb-utóbb szárnyalni fogunk. Van, aki alacsonyabban, mások magasabban, megint mások gyorsabban... és lesznek olyanok is, akik nem fognak elrugaszkodni a talajtól... Több alternatíván kell gondolkodni és azokat - papíron - ki kell dolgozni. Megnőtt az üzleti terv elkészítésének a fontossága...
9. Használjuk ki a következő kb. 1 hónapot az újra tervezésre. Azokat a hibákat, amiket elkövettünk, ismerjük be... és másokat kövessünk el. Ne annyira a görcsös költségcsökkentéssel foglalkozzunk, hanem a jövedelmek növelésével. Ez legyen a legfontosabb tevékenységünk - előbb papíron, majd később a valóságban is (real life).