Poradnik Rewit

Jak reagować finansowo na to, co dzieje się na rynku, jeśli jesteś w małej lub średniej firmie?

Poniżej przedstawiamy 20 punktów, które pomogą każdemu menedżerowi i właścicielowi firmy w analizie sytuacji, a także pozwolą na określenie priorytetów działań, do czasu aż epidemia koronawirusa się skończy.

1. **Nie panikuj** – sytuacja jest poważna, ale nikt nie wie jak się dalej rozwinie. W Chinach pod koniec lutego rozpoczęto powrót do pracy w regionach, które nie były objęte kwarantanną, otworzono porty. Powoli wraca życie gospodarcze. Zachowaj dystans do faktów medialnych. Pamiętaj, że prognozy specjalistów spełniają się z reguły w 30-40%. Będzie inaczej, niż myślimy.

2. **Zacznij spokojnie analizować swój biznes** – nie podejmuj gwałtownych ruchów i decyzji! Pamiętaj, że Twoi klienci patrzą na to, co robisz. Gwałtowne reakcje mogą przełożyć się na ich zachowania w przyszłości. Spójrz, jakie masz bezpieczniki, nadmierne zasoby. To okres, w którym będziesz mógł z nich skorzystać.

3. **Przeanalizuj koszty stałe** (nie zmieniają się wraz z wolumenem sprzedaży) – przeanalizuj, co nie jest konieczne dla kontynuacji biznesu w sytuacji kryzysowej: dostawy owoców, prenumeraty, duże wydatki marketingowe (reklama), usługi profesjonalne – zanim wytniesz do zera, zastanów się dobrze. Może da się zmniejszyć liczbę godzin obsługi, wolumen działań, przynajmniej na czas kryzysu (wstrzymania Twojej pracy). Marketingowcy twierdzą, że czas kryzysu to świetny moment na Twoją reklamę (nie wszyscy z tej rady powinni skorzystać).

4. **Renegocjuj umowy** – najmu, obsługi stałej – o ile wolumen twoich transakcji spadnie znacząco. Zmniejsz powierzchnię biur/magazynów. LPP zapowiedziało renegocjację stawek najmu w galeriach.

5. **Przeanalizuj koszty zmienne** – pewnie nie pojawią się one w chwili, gdy produkujesz/nie sprzedajesz/nie świadczysz usług, ale sprawdź, czy już dzisiaj wiesz, jakie są alternatywne łańcuchy dostaw niezbędnych Ci komponentów/usług, czy znasz innych dostawców. Nie wszyscy ruszą, bo nie wszyscy będą w stanie… A jeśli Ty chcesz działać, warto zorientować się, kto może w ci tym pomóc, alternatywnie być pomocny w dostawach. Szybko i w cenie, jaką zaakceptujesz.

6. **Redukuj zapasy** – w dobie, gdy zaczyna wszystkiego brakować, przeanalizuj swoje zapasy – które mają zdecydowanie wyższą wartość, niż przed kryzysem (rzadkie), a które będą bez wartości. Sprawdź opcje szybkiej sprzedaży – aby uruchomić dodatkowe środki obrotowe, które mogą być potrzebne do przetrwania. Wyprzedaż zbędnych aktywów – nie tylko zapasów – to opcja, którą powinieneś rozważyć.

7. **Ogranicz aktywa trwałe** – warto rozważyć, co jest zbędne, niepotrzebne, nadmiarowe. Sytuacja po pandemii będzie inna, jeśli nie jesteś w branży, która będzie korzystać z pandemii. Rozważ, czego możesz się pozbyć, aby podnieść płynność. To może być niezbędne, aby przetrwać. Może jesteś w stanie wypożyczyć innym Twój sprzęt – odpłatnie?

8. **Rozważ kredyty i pożyczki** – prawdopodobnie Państwo wprowadzi odroczenie rat kapitałowo-odsetkowych. Najważniejsze – komunikuj się z bankiem sprawnie, nie czekaj, aż wszystko minie. Bank, który wie co u Ciebie się dzieje będzie bardziej skłonny do negocjacji warunków.

9. **Optymalizuj leasingi** – rozmawiaj z leasingodawcami o przesunięciu, odroczeniu płatności rat, szczególnie istotnych finansowo. Może nie będziesz potrzebował tyle sprzętu (auta, maszyny) – szukaj, kto może przejąć te umowy.

10. **Rozważ opcję leasingu zwrotnego** – jeśli wiesz, że nie będziesz miał środków finansowych i stracisz płynność. Przemyśl, czy masz majątek, który mógłby zostać sprzedany i wyleasingowany.

11. **Odrocz wszelkie możliwe płatności** – podatkowe, leasingowe, wobec dostawców do momentu, w którym Twój biznes nie powróci do normalnego cyklu działania.

12. **Komunikuj się z dostawcami, klientami** – aby wiedzieli, co planujesz i czego się po Tobie spodziewać. Buduj zaufanie i informuj ich o Twoich planach spłaty.

13. **Obserwuj konkurencję i duże podmioty** – są w Twojej branży, może wymyślą dobre rozwiązania, na które Ty nie wpadniesz. A może nie są w Twojej branży, ale mają dobre sposoby na radzenie sobie z sytuacją.

14. **Nie wpędzaj się w drogie finansowanie** (karty kredytowe, faktoring – to najdroższe opcje). Jeśli tylko możesz, unikaj tych najdroższych – renegocjuj daty spłat, odraczaj, wydłużaj finansowanie. Nie bój się zapytać inne banki o ofertę.

15. **Określ kluczowe zasoby** – wybierz te, które muszą pozostać w Twojej firmie oraz te, które możesz outsourcingować. Opcja outsourcingu może być jedyną możliwą opcją na kolejny okres: remonty, serwery, obsługa księgowa czy płacowa, transport, sprzątanie i wiele innych.

16. **Analizuj wolumen działania** – przeanalizuj, co stanie się z wolumenem twoich transakcji. W handlu i tak zawsze najważniejsze są 3 i 4 kwartał roku (oczywiście w większości branż, ale nie we wszystkich). Pytanie, jak to wykorzystać. Myśl już dzisiaj, masz na to czas. Jeśli spadnie wolumen, musisz dostosować organizację do tego nowego wolumenu.

17. **Popatrz na pracowników** – jakie masz opcje. Czy postojowe wchodzi w rachubę? Czy pracownicy mogą wykorzystać zaległe urlopy? Czy niezbędna będzie reorganizacja? Nie uciekaj przed pytaniami – zacznij szukać możliwości. W czasie kryzysu pracownicy zgadzali się na zmniejszenie uposażeń po to, aby nie stracić pracy. Jak nie porozmawiasz, to tego się nie dowiesz. Patrz w kontekście wolumenu przyszłych transakcji oraz zachowań Twoich klientów i dostawców

18. **Współpracuj i rozmawiaj** – inne podmioty mogą chcieć współdzielić zasoby/pracowników. To może być opcja – Ty nie potrzebujesz czegoś, co masz, ale nie znaczy to, że ktoś inny również tego nie potrzebuje.

19. **Zastanów się jak możesz pomóc klientom?** – jeśli Ty im nie pomożesz, w skrajnym przypadku może się okazać, że nie będziesz mógł sprzedawać. Odroczenie zapłaty, wynajem sprzętu, zamiast sprzedaży, rozłożenie na raty. Bądź twórczy.

20. **Słuchaj, jakie propozycje przedstawią organy Państwa** – UE będzie wspierać każdy kraj finansowo, aby reagować na skutki pandemii koronawirusa. Czy my jako przedsiębiorcy otrzymamy wsparcie? – Miejmy nadzieję, że tak.

Nadal masz obawy lub chcesz skonsultować swoją indywidualną sytuację z doradcą?

Skontaktuj się z nami!

Napisz do nas rewit@rewit.pl

Wspólnie pomożemy znaleźć najlepsze rozwiązanie w każdym z ww. obszarów.