

KONSULTING DLA MŚP



Szymon Mojzesowicz MRICS
Lider Zarządzający Lege Advisors Sp. z o.o.
Partner Biznesowy Expander Advisors Sp. z o.o.



Norbert Banaszek
analityk prawno-finansowy
Lege Advisors Sp. z o.o.

Naturalne zatem jest, iż najczęstszym klientem firm doradczych są duże przedsiębiorstwa, które bardzo często korzystają z takich usług w sposób ciągły. Należy jednak zauważyć, iż skomplikowanie procesów gospodarczych we współczesnym biznesie narasta również z przyczyn zewnętrznych, niezależnych od skali i charakteru działalności przedsiębiorstwa. Nieustanne zmiany i wzrost ilości regulacji prawnych, rozwój technologiczny, globalizacja oraz konkurencja wymuszająca coraz większą specjalizację sprawiają, iż przedsiębiorca skoncentrowany na podstawowym profilu działalności, po przeanalizowaniu swoich zasobów ludzkich i kosztów ich powiększenia, zaczyna poszukiwać zewnętrznego wsparcia w rozwiązaniu problemu, przed którym stoi jego firma. Mogłoby się zatem wydawać, iż mały lub średni przedsiębiorca, skoncentrowany np. na produkcji konkretnego produktu budowlanego, często niedysponujący własnymi specjalistami w dziedzinie finansów, podatków, prawa, IT, marketingu, HR itd., powinien być potencjalnie częstszym klientem firm konsultingowych niż koncern, który zatrudnia u siebie specjalistów. Oczywiście wiele firm z sektora MŚP nie zetknie się ze złożonymi aspektami zarządzania strategicznego, fuzjami czy też budowaniem bardzo skomplikowanej struktury IT, ale nawet najmniejszy przedsiębiorca już na początku swojej działalności staje często przed dylematem doboru optymalnej formy prawnej, potrzebą pozyskania zewnętrznego finansowania, wyborem rozwiązań technicznych. Z częścią tych kwestii będzie zmuszony radzić sobie przez cały okres funkcjonowania swojego biznesu, a w dodatku na horyzoncie pojawić się mogą kolejne zagadnienia związane chociażby z restrukturyzacją, zmianą profilu działalności, sprzedażą lub nabyciem innego przedsiębiorstwa. Część doradztwa, zwłaszcza technicznego, przedsiębiorca uzyska u rzetelnych sprzedawców produktów i usług, ale w wielu przypadkach jedynym wyjściem pozostaje zamówienie usług doradczych wyspecjalizowanej firmy konsultingowej.

MŚP a korzystanie z usług konsultingowych A.D. 2016

Jeśli wziąć pod uwagę, że z blisko 1,8 mln przedsiębiorstw w Polsce (99,8%) to małe i średnie firmy, oraz fakt, iż generują one blisko 50% PKB, mogłoby się wydawać, iż rynek usług konsultingowych dla samego sektora MŚP powinien wynosić więcej niż 460 mln EUR. Na tyle według różnych źródeł szacowany jest aktualnie cały rynek doradztwa w zakresie zarządzania, IT i pozyskiwania środ-

ków unijnych (tak szacuje m.in. Doradca Consultants Ltd.). Pewnych wskazówek odnośnie do przyczyn stosunkowo niewielkiego korzystania z konsultingu przez sektor MŚP dostarczają wyniki interesującego raportu *2016 Consulting dla MŚP*, który sporządziła firma Conquest Consulting. Powyższy raport jest rezultatem badania metodą CATI (Computer Assisted Telephone Interview) 370 przedsiębiorców z sektora MŚP. Jak wynika z raportu, około 2/3 respondentów nie korzystało jeszcze z usług firm doradczych, chociaż coraz więcej firm z sektora MŚP deklaruje zainteresowanie nawiązaniem takiej współpracy. Wśród głównych przyczyn braku korzystania z usług konsultingowych większość przedsiębiorców wskazała brak potrzeb, ale warto podkreślić, że niemal 1/4 niekorzystających przyznaje, że brakuje im informacji o korzyściach możliwych do osiągnięcia lub wiedzy o usługach doradczych, 15% zadeklarowało zaś brak środków finansowych na korzystanie z tych usług. W rezultacie na pytanie: Co sprawiłoby, że zdecydowałoby się państwo na skorzystanie z usług doradczych?, aż 27% procent niekorzystających wybrało odpowiedź: *Większa świadomość korzyści*. Warto zauważyć, że 11% ankietowanych firm, które nie korzystają z konsultingu, jako główną przyczynę tego stanu wskazuje brak zaufania do firm doradczych. Co ciekawe, wśród firm, które już skorzystały z usług konsultingowych, ponad 87% oceniło jakość wykonanej usługi wysoko lub bardzo wysoko, ponad 55% korzystających współpracuje zaś z firmami doradczymi regularnie. Jak wynika z powyższego raportu, potencjał rynku MŚP dla usług konsultingowych jest wciąż ogromny, ale firmy doradcze stoją przed koniecznością zarówno zbudowania zaufania potencjalnych klientów, jak i dostarczenia

rodzaje usług doradztwa finansowego, z których korzysta zdecydowana większość MŚP (73%):

Rodzaje usług doradztwa finansowego, z których korzysta zdecydowana większość MŚP (73%):

doradztwo prawno-podatkowe, usługi transakcyjne, restrukturyzacyjne, doradztwo operacyjne (39%) obejmujące m.in. strategie marketingowe, poszukiwanie partnerów, analizy i badanie rynku, zarządzanie projektami.

Rodzaje usług doradztwa finansowego, z których korzysta zdecydowana mniejszość MŚP:

doradztwo IT – blisko 30% przedsiębiorców, doradztwo strategiczne oraz konsulting HR – 20%.

informacji o potencjalnych korzyściach, przez które należy rozumieć nie tylko przyczynienie się do wzrostu sprzedaży, lecz także minimalizację ryzyka lub negatywnych skutków wystąpienia niekorzystnych zdarzeń.

Raport Conquest Consulting dostarcza również informacji, z jakich usług korzystają najczęściej przedsiębiorcy z sektora MŚP. Zdecydowana większość (73%) korzysta z szeroko rozumianych usług doradztwa finansowego, do których zaliczamy m.in. doradztwo prawno-podatkowe, usługi transakcyjne, restrukturyzacyjne. Znaczna część przedsiębiorców korzysta również z doradztwa operacyjnego (39%) obejmującego m.in. strategię marketingowe, poszukiwanie partnerów, analizy i badanie rynku, zarządzanie projektami. Blisko 30% przedsiębiorców korzysta z doradztwa IT, 20% zaś z doradztwa strategicznego oraz konsultingu HR.

Przyszłość konsultingu dla MŚP

Można zaryzykować twierdzenie, iż obecnie na rynku istnieją wyspecjalizowani doradcy praktycznie z każdej dziedziny funkcjonowania przedsiębiorstwa z dowolnej branży. Dzięki usługom konsultingowym profesjonalne przygotowanie projektu biznesowego jest możliwe bez posiadania własnego sztabu specjalistów. Nawet niewielka firma ma możliwość działania według algorytmów wykorzystywanych z powodzeniem w dużych korporacjach od lat. Selekttywne wykorzystanie usług doradczych pozwala przy tym uszyć skrojony na miarę scenariusz działania, który zminimalizuje ryzyko biznesowe. Wydaje się, iż właśnie w indywidualnym podejściu do potrzeb klienta tkwi klucz

do rozwoju konsultingu dla MŚP. Innej chociażby formy prezentacji wymaga opracowanie, z którego ma korzystać osoba dysponująca szeroką wiedzą z zakresu danej dziedziny (finansów, prawa, IT, podatków), w inny zaś sposób powinny być przedstawione wnioski osobie, która z daną dziedziną ma kontakt incydentalny. Jeśli konsulting dla MŚP ma się szybciej rozwijać, świadczone w ramach niego usługi nie mogą być tylko udzielane specjalistom przez specjalistów. Oczywiście w wielu sytuacjach pewne sformalizowane opracowania są i będą wymagane, ale wydaje się, iż większą perspektywę rozwoju ma doradztwo „przyjazne” przedsiębiorcy. Dla przykładu: rzetelna merytorycznie opinia podatkowa zawsze będzie cenna, ale wartością dodaną niech będzie taka jej prezentacja, żeby była jasna również dla właściciela firmy, a nie tylko jego służb księgowych. ■

O autorach:

Szymon Mojzesowicz MRICS – przedsiębiorca, business planner, doradca i specjalista w zakresie nieruchomości i przedsiębiorstw. Absolwent Politechniki Warszawskiej oraz absolwent Sheffield Hallam University w Wielkiej Brytanii. Doradca restrukturyzacyjny przy Ministerstwie Sprawiedliwości. Biegły w zakresie wyceny przedsiębiorstw i nieruchomości przy Sądzie Okręgowym w Warszawie. Obecnie lider zarządzający w firmie Lege Advisors Sp. z o.o. (www.legeadvisors.pl) 14 lat w branży; partner biznesowy Expander Advisors Sp. z o.o.

Norbert Banaszek – analityk prawno-finansowy. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji UW. Doświadczenie prawnicze zdobywał zarówno w ramach kancelarii, jak i jako inhouse w międzynarodowych korporacjach (m.in. Sony Music Entertainment Poland Sp. z o.o., Avantis S.A.). Od sześciu lat działa jako niezależny konsultant, a od czterech lat współpracuje z Lege Advisors Sp. z o.o. (www.legeadvisors.pl), wspierając przedsiębiorców na każdym etapie rozwoju w aspektach prawno-finansowych i nie tylko. Z zamiłowaniem specjalista tematyki ochrony danych osobowych.

REKLAMA



Wynajem długoterminowy i leasing pozabilansowy sprzętów budowlanych w DLL

Używaj sprzęt w 100%, spłacając tylko część!

dLL financial solutions partner

De Lage Landen Leasing Polska S.A.
Budynek Senator, ul. Bielańska 12
00-085 Warszawa, Polska

Zapytaj nas o ofertę!

www.dllgroup.com/pl/offbalance

T +48 (22) 279 46 68

M +48 604 610 538

E offbalance@dllgroup.com