

**Objava za medije**

**Formula za mikro, male i srednje poduzetnike: na krizu se najlakše prilagoditi ako radite kao da je kriza stalna**

**Zagreb, 17. studenog 2022. – „Kako male i srednje tvrtke mogu uspješno upravljati financijama u doba krize“ bila je tema webinara održanog 16. studenog, koji je okupio zvučna imena poduzetničke scene. Glavne teme bile su iskustva iz prošlih kriza, makroekonomska predviđanja te izazovi i prilike za poduzetnike za poslovanje u uvjetima krize.**

Iako smo već treću godinu zaredom suočeni s globalnim izazovima koje je za sobom donijela gospodarska kriza, uvodničar **Andrej Knez, glavni analitičar Bloomberg Adria**, istaknuo je kako nas iduće godine očekuje pad BDP-a za 0,4 posto i stagnacija gospodarskih aktivnosti. Predviđanja ipak nisu tako crna jer se prognozira porast investicija potaknutih dotokom 4 milijarde eura iz Europske unije, a ohrabrujuća je i činjenica da potrošnja i dalje raste, dok će inflacija postupno slabiti.

Sličnog je mišljenja i **Vedran Antoljak, direktor savjetničke kuće Best Advisory** koji smatra da će krize u budućnosti biti sve češće te da je organizacija poslovanja preduvjet opstanka. „Tri su ključna aspekta poslovanja. Tvrtke se moraju neprestano prilagođavati, ne smiju gubiti fokus s potreba korisnika i zaposlenika te trebaju prepoznati trendove na vrijeme kako bi uspješno odgovorile na zahtjeve sadašnjosti i pripremile se za budućnost“, izjavio je Antoljak te dodao da digitalna transformacija pomaže u pretvaranju kriza u priliku.

„Digitalizacija je zapravo samo jedan segment unutar digitalne transformacije koju je potrebno učiniti unutar poduzeća. Ako digitalizaciju svedemo samo na uvođenje digitalnih alata u poslovanje, ona će utjecati na učinkovitost i ubrzati procese, ali održivost i otpornost poslovanja isključivo ovise o cjelovitoj digitalnoj transformaciji“, naglasio je Antoljak i dodao kako rezultati uglednih institucija pokazuju da su tvrtke koje razumiju digitalnu transformaciju čak 26 posto profitabilnije, odnosno da imaju čak 12 posto veću procijenjenu vrijednost od onih koji to ne razumiju i ne provode.

**Direktor prodaje tvrtke Biovitalis, Stjepan Kolednjak**, potvrdio je da je ulaganje u digitalizaciju i automatizaciju procesa te spremnost na promjene provjereni recept za uspjeh koji im je pomogao prebroditi Covid krizu. Kao bitnu odrednicu uspješnog poslovanja, uz praćenje trendova, istaknuo je i autentičnost koja osigurava opstanak poslovnog modela, a poslovanje im je olakšalo i to što su u Addiko banci našli pouzdanog partnera koji im je svojom fleksibilnošću i brzinom maksimalno davao podršku.

**Nina Družinić, voditeljica tima za poslovanje s poslovnim subjektima Addiko banke** istaknula je kako je upravo prepoznavanje potreba klijenata ključno za uspješno poslovanje banke te dodala da su iskustva poslovanja tijekom Covid krize omogućila Addiku da se transformira i prilagodi poslovanje.

„Ključni faktori za opstanak bankarskog posla u razdoblju Covid krize bili su brzina reakcije na upite i potrebe klijenata i još brža digitalizacija bankarskih usluga, jer su upravo inovativni proizvodi tijekom krize dostupni online utemeljili nove odnose s klijentima. To iskustvo pretvorilo se u osjećaj sigurnosti da se klijenti mogu osloniti na svoju banku“, objasnila je Družinić te napomenula da je brzina imperativ i ne samo u vremenima krize pa tako u Addiko banci klijenti odmah dobiju odgovor jesu li ili nisu sposobni za kreditno zaduživanje.

„Minimizirali smo set dokumentacije koje klijenti trebaju prikupiti, a odgovor dobiju odmah. Odobrenje i isplata sredstava događaju se u razdoblju od jednog, dva ili tri dana. Fleksibilnost i brzina banke tu dobivaju na značaju. Klijentima su to postale ključne odlike odnosa s bankom.“

Automatizacijom i pojednostavljenjem internih procesa, Addiko banka specijalizirala se za brze kredite mikro, malim i srednjim poduzetnicima te time uspješno doskočila predviđanjima za taj sektor koja je potvrdio i Andrej Knez.

„U sljedeće tri godine okruženje neće biti toliko povoljno za razvoj segmenta mikro, malih i srednjih poduzetnika. Dostupnost kapitala je manja i on je skuplji pa je zato potreba za dodatnim kanalima njihovog financiranja još naglašenija“, izjavio je Knez te dodao kako su mikro, mala i srednja poduzeća danas kičma gospodarske strukture i iznimno je bitno da taj segment bude zdrav.

**Dražen Oreščanin iz Udruge Glas poduzetnika** je kao glavni problem detektirao nedostatak sluha za potrebe poduzetnika od strane države i nepovoljne tržišne prognoze. Ustanovio je da su mali poduzetnici naviknuti da je kod nas uvijek kriza. „Kad god se osjeti dolazak promjena na gore, odmah se na to pripremaju i zahvaljujući tome opstaju“, objasnio je Oreščanin i dodao da priprema uključuje rezerve dodatnih sredstava i sposobnost prilagodbe potrebama korisnika.

Da su poduzetnici svjesni stalne neizvjestnosti i nepovoljne situacije za pokretanje poslovanja pokazuje i nedavno provedeno istraživanje na uzorku od 1206 hrvatskih poduzetnika. Tako tek 4,5 posto ispitanika kreće u poduzetničke vode zbog mogućnosti dobre zarade, dok većina njih, čak 55,6 posto pokreće vlastite poslove zbog slobode da rade ono što i kako žele.

Pa ipak, podaci pokazuju kako broj mikro, malih i srednjih poduzeća raste unatoč nepredvidljivom i osjetljivom gospodarskom okruženju, a neki smatraju kako će promjene u sljedećih 10 godina biti će veće nego u prošlih 100 godina. Kako bi poslovanje bilo što uspješnije, složili su se panelisti, svaka organizacija treba raditi na pravovremenom uočavanju promjena u poslovanju i okruženju, zaštiti od opasnosti i iskorištavanju prilika koje one donose.

„Ne samo da treba prigrliti promjene, već ih treba stvarati“, zaključio je Oreščanin.

**Kontakt za medije:**

Korporativne komunikacije

Katarina Kantolić

Email: katarina.kantolic@addiko.com

Tel: 091 4978 027

