



5. asztal - hogyan tartsunk fent egy nyerő stratégiát és hogyan váltsunk, ha szükséges?

Facilitátor: Léder Tamás, K&H Bank – stratégia, transzformáció és innováció

- meglévő stratégia átbeszélése, van-e értelme külsős segítséget igénybe venni; ez a külsős segítség egy állandó ember, osztály legyen, vagy pedig egy tanácsadó cég
 - cég mérettől függően pro/con érveket kell felállítani. Az mindig előnyös, ha a vezető úgy hoz hosszú távon meghatározó döntést, hogy hátralép egyet a napi operatív feladatoktól, kizökken és nem két sos feladat között gondolkodik. Ebben segíthet egy külső szakértő, aki más szempontokat is lát és fel tudja hívni ezekre a vezetők figyelmét mielőtt döntést hoznak. Fontos, hogy a tanácsadó nem azért van, hogy mindent megmondjon, hanem hogy a vezetővel közösen gondolkozzon, azok alapján különböző megoldási lehetőséget dolgozzon ki, valamint segítse és adatokkal alátámassza az ügyvezető döntését.
- mi van akkor, ha nem mindenki akar stratégiát, vagy akarja azt 1-3-5 évente felülvizsgálni
 - megegyeztünk, hogy a cég növekedése és hosszútávú sikeréhez elengedhetetlen, hogy mindenki egy irányba evezzen. Így ha konfliktusok vagy költségek árán is, de feltétlenül ki kell alakítani egy irányt és azt rendszeresen felülvizsgálni, hogy jó úton haladunk-e?
- hogyan tudja egyik generáció a másik generációnak a stratégiát átadni
 - ez egy érdekes beszélgetés volt, ahol akiknél már megtörtént vs. akiknél még most történik adtak egymásnak tanácsot, best practiceket ha úgy tetszik.
 - Egy jó módszer, hogy szervezni egy stratégiai napot vagy stratégiai délutánt. Lehetőség szerint olyan helyen, ahol nem zavarnak a napi operatív feladatokkal a kollégák. (hotel meeting szoba, közösségi irodában tárgyaló bérlete, a cég irodájában hétvégén stb.). A stratégia napon a fiatalabb generáció készüljön saját stratégiájával, hogy milyen célokat akar elérni és azokat hogyan valósítaná meg. A senior generáció ne erőltesse a meglévő elképzeléseit/stratégiáját, hanem kérdéseivel, gondolataival és ötleteivel adja át a stratégiájának azon elemeit, amik illeszkednek következő generáció elképzeléseihez. Ezáltal minden fél elkötelezett lesz a stratégia iránt.



- belső konfliktusok, ezek kihatása a stratégiára ; két tulajdonos két teljesen ellentétes stratégiai szemléletmód
 - ha nem is konkluzió, de talán a legközelebb az állt a téma összegzéséhez, hogy
 - a) családon belül meg kell tudni oldani
 - b) lehetnek konfliktusok és nézeteltérések, de akkor azt a vezetők/tulajdonosok egymás között, zárt szobában beszéljék meg, ha kell heti rendszerességgel, hogy találjanak egy közös célt.

Elérhetőség: Léder Tamás, K&H Bank, tamas.leder@kh.hu