

STATISZTIKÁK, SZÁMOK, TAPASZTALATOK ÉS A DIGITALIZÁCIÓ KERESZTTÜZÉBEN: KKV-K A MÁSODIK HULLÁM KÜSZÖBÉN

## A nehezén túl, de mindenre felvértezve



BODNÁR ZSIGMOND,  
TECHTEAMER



KÓKÉNY ROLAND,  
K&H



LIGÁRT ANDRÁS,  
SPACENET

A koronavírus második hullámának előszele már meglegyintette a vállalkozásokat, a tavaszi állapotokhoz hasonló helyzet elkerülése érdekében a cégek pedig változatos megoldásokat vetnek be. A negyedévente megjelenő kkv-bizalmi index aktuális képet fest a hazai kis- és középvállalkozások helyzetéről, a nemrégiben megjelent kutatás talán mégis a legkézenfekvőbb kérdést feszegeti: túl van-e már a szektor a nehezén?

A tavasszal, épp a járvány sűrűjében napvilágot látott K&H kkv-bizalmi index igen negatív képet festett a kisvállalkozások jövőjéről. Azóta eltelt néhány hónap, a most megjelent kiadás már egy kicsivel szívderítőbb adatokat hozott. „Mérsékeltlen csökkent a hazai kkv-szektor árbevétel- és nyereségvárakozása a következő évre. A várt árbevétel-növekedés 7,1 százalékról 6,5 százalékra, a várt profitnövekedés pedig 4,7 százalékról 3,6 százalékra csökkent

az előző év azonos időszakához képest. A szolidabb várakozások háttérében az állhat, hogy a cégek szerint a járvány miatti legnagyobb pénzügyi kiesés már megtörtént, a felmérés szerint átlagosan 22 százalékkal csökkent a bevételük, aminek áthidalására a hitelfelvételben gondolkodó cégek 84 százaléka hatékony megoldásnak tartja az NHP Hajrá programot”, olvasható a bank közleményében *Kókény Roland*, a K&H kkv-marketing főosztály vezetőjének összefoglalója.

### Az árbevétel és a home office tartós bevezetésének kölcsönhatása

A bank egyébként a saját vállalkozói ügyfélkörében is készített felmérést 2020 júniusában, amiből az derült ki, hogy a járványhelyzet hatására bevezetett sürgős intézkedések közül a vállalkozások

18 százaléka hosszabb távon is megtartja a csökkentett munkaidőt, illetve 16 százalékuk továbbra is alkalmazni fogja a home office lehetőségét. Ez utóbbi változás szignifikánsan a nagyobb, 301 millió-2 milliárd forint árbevételű cégekre jellemző. „A hazai kis- és középvállalkozások 44 százaléka már optimista a jövőt illetően, és arra számít, hogy nyereséggel zárja az évet. A válaszadók több mint harmada pedig még nem látja biztosan, hogyan alakulnak az idei évi bevételei”, foglalta össze a várakozásokat Kökény Roland.

„Biztosnak tűnik, hogy a B2B-, B2C-kapcsolatok nagy része a virtuális térbe terelődik át. A személyes találkozások a cégen belüli folyamatokhoz szükségesre fognak korlátozódni, hiszen ez sok területen elkerülhetetlen. Ennek megfelelően a cégek közötti kommunikáció, a cégek közötti folyamatok még jobban az interneten fognak zajlani. A legegységesebb a videokonferenciás megbeszélések további terjedése, de gyakoribbá válnak a cloud alapú megoldások, melyek az online térbe terelik a cégek belső működését (például az ERP-, CRM- BI-megoldásokat), a digitális aláírás, hitelesítés mindennapossá válik, de például virtuális, illetve távmegoldások fogják kiváltani a belső humán szervezeti fejlesztéseket, a dolgozók, vezetők fejlesztését. Ezek nemcsak a személyes találkozók távmegoldását jelentik, hanem teljesen szoftveres megoldások fogják kiváltani az eddig emberi közvetítésű megoldásokat”, fogalmazta meg Ligárt András, a Spacenet ügyvezetője.

## Elárasztja a piacot az innováció?

Ami az alternatív munkavégzésen túl az innovációkat illeti, szintén komoly felzárkózás indult az ország nyugati felén lévő területekhez képest.

„Gyorsaság, kényelmesség, helyfüggetlenség – ezek vezérik az embereket, elvégre mindenki otthonról, kényelmesen, digitálisa, azonnal szeretne

A kkv-szektorban a most kényszernek tűnő megoldások a későbbi fejlődés kulcsát jelentik, ami a DESI középmezőnyébe is repítheti Magyarországot az elkövetkező években

mindent elintézni, megvásárolni stb. Erre ágazatonként különböző megoldások léteznek, ami viszont mindegyikben közös: nem látok új technológiákat. Annyi történt, hogy a koronavírus miatt felgyorsult a digitalizációs vonal, ami az elérhető, de megszokást, megtanulást igénylő, »nice-to-have« digitális megoldásokat »must have«-vé tette”, fogalmazta meg Bodnár Zsigmond, a TechTeamer ügyvezetője.

Az eddig finoman kezelt, főként pilotként jelen lévő digitalizációs technológiákat most élesben tesztelték, amitől az emberek digitális írástudása fejlődésnek indult.

„A csoportmunka-eszközökön túl a videós ügyfélszolgálaton át a videós call centerig mindenre igény van, ami a készségek és az eddigi munkamódszerek újragondolását igényli. Elvégre, aki eddig analóg módon dolgozott, hirdetett, szolgáltatott, annak át kell állni a digitális gondolkodásra, ami az elején nagyon nehéz lehet. De a meglévő digitalizáció előretörését látom, aki pedig bevezeti a digitális szolgáltatásnyújtást, az akkor sem fogja kivezetni, ha egyszer eltűnik a koronavírus”, tette hozzá Bodnár Zsigmond.

## A határok elmosódása nem várt problémát hozott

A K&H júniusi felmérésében arra a kérdésre, hogy amennyiben újra hasonló egészségügyi helyzet fordulna elő, hogyan reagálna az adott cég, a vállalkozások 33 százaléka válaszolt úgy, hogy valamivel könnyebb lesz kezelni a helyzetet, mert már felkészültebbek, mint korábban voltak, 24 százalék még nagyobb nehézségekre számít, 39 százalék szerint pedig nem lenne különbség.

„Most még csak az elmúlt évtized fejlesztéseinek gyümölcsseit vezette, vezet be mindenki. Már ez is hatalmas szervezeti, kulturális feladat, változás. Ezt túl és meg kell élni, majd ezután jöhetnek az újabb innovatív megoldások, melyek csökkentik vagy hatékonyabbá teszik az emberi erőforrások felhasználását a cég működésében”, fogalmazta meg Ligárt András.

„Azt tapasztalom, a technológiai kihívásokat jól kezeli az IT-szektorban működő vállalkozások zöme. Azonban a koronavírus alatt hétköznapi vált home office eltörölte a határokat, és egy teljesen új problémát eredményezett: az IT-s munkaerőpiac felborulását. Juniorokat home office-ba nem lehet felvenni, mert őket mentorálni kell, ezért a piac a tapasztaltabb, senior fejlesztők irányába fordult. Viszont a home office-szal kinyílt európai piacon a jó minőségű fejlesztők bárhova tudnak dolgozni. A szintén munkaerő-hiánnyal küzdő külföldi cégeknek pedig nem esik nehezükre kifizetni a hazai bruttó bér akár másfélszeresét se. Így miért ne a jobban fizető külföldi, ám itthonról is végezhető munkát választaná a fejlesztő”, tette fel a költői kérdést a TechTeamer ügyvezetője.

Összességében tehát, a digitálisan érett ágazatok, digitálisan felkészült szereplői a második hullámban is helyt fognak állni, de az új jellegű kihívások alaposan át fogják alakítani az IT-piacot.

Kiss Franciska

## Árbevétel-várakozások kicsitől a nagyokig

Méret	Várt árbevétel-növekedés
Mikrovállalkozások	5,8
Kkv	7,6%
középvállalat	5,9%

FORRÁS: K&H KKV BIZALMI INDEX  
FELMÉRÉS 2020. JÚLIUS