

DIPLOMADOLGOZAT

TITKOS

NAGY GABRIELLA VIKTÓRIA
Vezetés és szervezés szak

Budapest
2023



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Budai Campus

Vezetés és szervezés szak

**BIZTOS, HOGY EGY JÓ STRATÉGIA ELÉG AZ ÉLETBEN
MARADÁSHOZ A VÁLTOZÓ GAZDASÁGBAN?**

Belső konzulens:

Fiser Noémi

egyetemi tanársegéd

Készítette:

Nagy Gabriella Viktória

WGDCVY

levelező tagozat

Intézet/Tanszék:

**Magyar Agrár és Élelmiszergazdasági
Intézet/Mezőgazdasági és Élelmiszeripari
Vállalati Gazdaságtan Tanszék**

Budapest

2023

Összefoglaló

Dolgozatom célja, hogy bemutassa egy magyar tulajdonú KKV vállalati stratégiájának adaptációját a környezeti változásokhoz és piaci kihívásokhoz, illetve a gyakorlati megvalósítását eredményességét.

A dolgozat címében lévő kérdésre is keresem a választ, hogy egy magyar közép vállalkozás megfelelő stratégiával és változásmenedzsment lépésekkel képes-e talpon maradni és felvenni a versenyt a nagy és tőkeerős multinacionális vállalatokkal és ezek piacbekebelező stratégiájával.

A 2020-as globális Covid válság szinte mindegyik iparágat sújtotta, ezzel együtt a szerszámkereskedelmet is, amelyet igen lassan sikerült talpra állítani.

A krízis átrendezte a vevők struktúráját, a beszállítók, illetve a szerszámkereskedők pozícióját egyaránt. Ezek a piaci átrendeződések minden iparági résztvevőtől nagyfokú rugalmasságot és stratégiai átalakítást igényeltek.

A résztvevők, akik képesek voltak a változásra, és tudtak alkalmazkodni a megváltozott helyzethez, tudtak eredményesek maradni az új helyzethez.

A témaválasztásom indoklása, hogy a dolgozatban szereplő kereskedelmi cégnél jelenleg a stratégiai vevőkapcsolatok értékesítési középvezetőjeként dolgozom több éve, így személyesen tapasztaltam meg a piac radikális változását, és részt vettem a felsővezetés kérésére a stratégiában meghatározott változásokban, így hitelesen tudom bemutatni egy magyarországi KKV stratégiájának alkalmazkodását a piaci változásokhoz és ennek gyakorlati megvalósítását.

A kutatás azért is fontos számomra, mert azt vizsgálja, hogy milyen eredményességgel tudta a vezetői csapat (beleértve jómagamat is) a változásmenedzsment lépésein keresztül végigvezetni a munkatársakat a szervezeti változásokon és ezt sikeresnek ítélték-e meg a kollégák.

A harmadik motivációm az volt, hogy megtudjam a cég saját magán való fejlődésen felül a versenytársakhoz képesti piaci pozícióját, illetve annak változását. *"Az igazi kérdés nem az, mennyit javultál tegnapi önmagadhoz képest, hanem hogy milyen jól teszed a dolgod versenytársaidhoz képest."* Donald Kress

A kutatásom arra keresi a választ, hogy milyen környezeti hatások érték a 2019-2020-as években a szerszámkereskedelmi vonalhoz tartozó magyar tulajdonú KKV céget, és hogyan tudott alkalmazkodni ehhez a környezeti változáshoz a stratégiájának és szervezeti

rendszerének változtatásával. Szintén kiderül a kutatásból, hogy ez a változás sikeres volt-e az eredmények nyelvére fordítva, megtartotta-e piaci pozícióját a vállalkozás, illetve a munkatársak eredményesnek találtak a változást vagy sem.

Kutatásaimban 3 féle vizsgálatot alkalmaztam az alábbiak szerint:

Hipotézisekhez tartozó kutatási módszerek (Saját forrás)

Hipotézis	Adatok típusa	Kutatás típusa
A változásban résztvevő munkatársak eredményesnek ítélik meg a változásokat.	Primer adatok	Félig strukturált interjú
Már rövid távon eredményt hoztak a beavatkozó változások a kereskedelmi cégnél	Szekunder adatok	Adatelemzés
A kereskedelmi cég képes volt a változások hatására is a versenytársakhoz képest a piaci részarányát megőrizni/növelni	Szekunder adatok	Adatelemzés

A hipotézisek vizsgálatának végeredményét az alábbi táblázatba foglalom össze:

Hipotézis - tézis összefoglaló táblázat (Saját forrás)

Hipotézis	Végeredmény	Tézis
A változásban résztvevő munkatársak eredményesnek ítélik meg a változásokat.	részben beigazolódott	a hipotézis elfogadott
Már rövid távon eredményt hoztak a beavatkozó változások a kereskedelmi cégnél	beigazolódott	a hipotézis elfogadott
A kereskedelmi cég képes volt a változások hatására is a versenytársakhoz képesti piaci részarányát megőrizni/növelni	nem igazolódott be	a kereskedelmi cég nem tudta megtartani piaci részarányát a versenytársakhoz képest

Összeségében elmondható, hogy a kereskedelmi cég jól ismerte fel a változás szükségességét és véleményem szerint megfelelő stratégiai irányt alkalmazott, azonban ennek eredményéhez még hosszabb átfutási időszak szükséges, ezért javaslom a változásmenedzsment lépéseinek teljes végrehajtását és ezután újabb kutatás szükséges az eredményesség megállapítására.

A kutatás korlátja az időtáv rövidsége volt, nem tudtam a változások hatásait közép- és hosszú távon vizsgálni.

Jelen kutatás felhasználható a KKV kereskedelmi cégek stratégiaalkotási és változásmenedzsmentbeli tapasztalatainak megosztásánál, illetve gyakorlati oktatásánál.

A kutatás lehetséges további iránya a kereskedelmi cég többi értékesítési egységei stratégiájának és változásmenedzsmentjének vizsgálata, ennek eredményessége és kapcsolódása a dolgozatban szereplő egységekhez. Szintén érdemes vizsgálni a kiszolgáló

egységek változásmenedzsmentjét, amit a dolgozatban szereplő egységek változásai indukálnak.

A dolgozat címére visszacsatolva, nem elég a változó gazdasági környezetben egy KKV számára a jó stratégia az életben maradásra és fejlődésre, de nélkülözhetetlen a megfelelő stratégia megtervezése és kivitelezése ahhoz, hogy felvegye a versenyt a nagyobb, tőkeerős nemzetközi cégekkel és megkeresse a maga specialitását a versenyben.

Dolgozatom beigazolta Charles Darwin állítását:

„Nem a legerősebb marad életben, nem is a legokosabb, hanem az, aki a legfogékonyabb a változásokra.” (Charles Darwin)