

Uspešni menadžeri iz EU iznose svoja iskustva
Kako da gubitaša pretvorite u uspešnu kompaniju

Stručni seminar: Restrukturiranje kompanija koje posluju sa gubicima - analiza i upravljanje

Namenjeno preduzećima iz metalske, industrije građevinskog materijala, hemijske i prehrambene industrije



26. februar 2010, početak u 9.30h, sedište Unije poslodavaca Srbije, Zemun, Stevana Markovića 8, I sprat

Andrej Božič se profesionalno bavi restrukturiranjem i upravljanjem kompanijama (Mondi-Raubling, Iskra-Ero, ABB, Goričane, Tovarna papirja Medvode).

Trenutno radi kao Predsednik uprave kompanije Steklarna Hrastnik, A Glass Products Manufacturing Company, Ltd.

Koristi svoja bogata iskustva rada na svetskom tržištu, kao i rada za međunarodne korporacije kao što su Leykam, ABB, Mondi i druge.

U svojoj karijeri je uspešno restrukturirao više preduzeća. Prošle godine se vratio iz Nemačke, gde je izvršio uspešno restrukturiranje fabrike papira u Bavarskoj u vlasništvu Grupe Mondi, jedne od najvećih svetskih grupacija za proizvodnju celuloze i papira.

Andrej Božič ima čvrsto ubedjenje da je za uspešnu sanaciju najpre potreban kvalitetan rad sa ljudima koji rade u kompaniji i angažovano traženje rešenja.

U petak 26. februara Andrej Božič će kolegama u Srbiji preneti svoja bogata iskustva i pokazati im sve **praktične korake** za pretvaranje jedne gubitaške kompanije u profitabilno preduzeće. Naučiće ih kako da izvrše dubinsku analizu svih sektora i načine detaljan Plan restrukturiranja preduzeća razvijanjem posebnih strategija i taktika i otklanjanjem uskih grla.

Učesnike seminara će upoznati sa konkretnim radom i svim praktičnim potezima tokom svog angažovanja ne uspešnoj sanaciji i oživljavanju kompanija u Sloveniji i Nemačkoj.

Ovo nije seminar akademskog predavača, već stručna obuka menadžera koji je mnoge propale kompanije pretvorio u uspešne.

Prijavite se! Kotizacija za članove UPS po seminaru je 10 000 dinara, a za preduzeća koja nisu članovi 15 000 dinara. Broj učesnika je ograničen. Prijave vršiti na tel. 011 3160 248, faks 011 2610 988, kontakt osobe su Jovana Džudović, j_dzudovic@poslodavci.rs i Maja Orozović, maja.orozovic@poslodavci.rs

Agenda seminara se nalazi u produžetku ovog dokumenta.

Specijalizovani program za podizanje nivoa menadžerskih veština u malim, srednjim i velikim preduzećima
„Menadžeri iz EU prenose iskustva srpskim menadžerima“

Agenda Seminara:

**Uspešno restrukturisanje, optimizacija i sanacija kompanija
 iz oblasti metalske, industrije građevinskog materijala, hemijske i
 prehrambene industrije**

– Praktična analiza, obuka i saveti

26. februar 2010, početak u 9.30h

Redosled aktivnosti		Predavač
9.30-10.00	Registracija učesnika i upoznavanje	
10.00 - 10.45	Početak restrukturisanja	<ul style="list-style-type: none"> • USLOVI ZA POČETAK SANACIJE: Kreativna "Out Of The Box" način razmišljanja menadžera! Ko su vaše stranke, klijenti, mušterije? U kojim slučajevima se sanacija „stare kompanije“ može zaista isplatiti? • MOJ PRELIMINARNI PLAN: Gde i kako početi sa restrukturisanjem ili sanacijom? • DIJAGNOSTIKA: Kakvu dijagnostiku i sa kojim metodama je potrebno uraditi? • NOVA VIZIJA i MISIJA: Vizija sad i nakon jedne godine. Načini implementacije strateške vizije i poslovne misije kompanije u krizi. Sa kojim metodama promeniti jezgro kompanije?
10.45 - 11:30	Uspešno restrukturisanje, optimizacija i sanacija kompanije	<ul style="list-style-type: none"> • ANALIZA: Koji su interni potencijali i kako ih pronaći? Kakve su tržišne analize uopšte potrebne? Kako na efikasan način uraditi komparaciju moje kompanije sa vodećim u branši? Da li znamo koliko zaradimo po proizvodu, sektoru, klientu...? • FINANSIJE i LIKVIDNOST: Finansijsko planiranje u toku restrukturisanja / sanacije kompanije. Kako zaraditi već danas? • PLAN RESTRUKTURISANJA: Priprema profesionalnog plana restrukturisanja i „(re)animacije“ kompanije • STRATEGIJE i TAKTIKE: <ul style="list-style-type: none"> - u kompaniji: Kako izvesti reorganizaciju, BPR, interne kontrole? - na tržištu: Kako pronaći nove segmente i targetirati ih? Kako kastimizovati stare proizvode? • OTKLANJANJE USKIH GRILA: <ul style="list-style-type: none"> - Biznis proces reinženjering (BPR) u praksi:

		<p>Kako radikalno redizajnirati procese? Kako sniziti troškove (C), poboljšati kvalitet (Q), usluge i brzinu?</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Malena” poboljšanja procesa (Kaizen) • OPASNOSTI: Upravljanje rizicima i implementacija sistema internih kontrola 	
11.30-12.00	Pauza za kafu i lanč-obrok		
12.00 - 13.30	<p>Analize i studija konkretnih slučajeva iz prakse</p>	<ul style="list-style-type: none"> • KAKO SAM SANACIJE KOMPANIJA RADIO U PRAKSI: Kako upravljati internim potencijalima i pripremiti plan stabilizacije i povećanja proizvodnih kapaciteta sa scenarijima: Faza A.: Definisane kratkoročnih ciljeva za stabilizaciju gotovinskog toka: <ul style="list-style-type: none"> - Koliko informacija nam je potrebno za bolje odlučivanje? Kako primeniti praćenje troškova prema procesima i odabrati glavne KPI (<i>Key Performance Indicators</i>)? - Definisane pravih ciljeva u toj fazi - Način komunikacije - stvaranje uslova za promene - Stil rukovođenja i postavljanje prioriteta Faza B.: Dugoročne promene nužne za uspešnost na novim tržištima: <ul style="list-style-type: none"> - Kako doći do konzistentne nove misije, nove vizije, strategije kompanije? - Promene korporativne kulture: Rukovođenje ciljevima, <i>Tražite rešenja - ne izgovore i probleme</i>, Talent-pool zaposlenih, Karierno planiranje... - Etapne promene nove strategije 	<p>Andrej Božič, Svi učesnici</p>
13.30 -13.45	Pauza za kafu		
13.45 - 15.15	<p>Izrada konkretnih akcionih planova</p> <p>Pitanja učesnika i diskusija</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PLAN SANACIJE: Izrada plana sa aktivnostima. • KAKO (P)OSTATI POBEDNIK?: Kako prilagođavati sistem upravljanja? Sa kojim ljudima raditi? Koje ljudi otpustiti? Koliko zaposliti? Koje proizvode i usluge redukovati, dodati? Zašto i kako? 	<p>Andrej Božič, Janez Žezlina, Dobran Juričan, Svi učesnici</p>

Napomena: Svim prijavljenim učesnicima 3 dana uoči seminara biće E-mailom poslani kratki upitnici sa osnovnim informacijama o njihovom preduzeću koje je korisno da popune kako bi predavačima omogućili da stručnu obuku fokusiraju upravo na primere uspešnih preduzeća na tržištu EU iz istih privrednih grana kojima pripadaju preduzeća učesnika na seminaru. Na ovaj način učesnici će biti upoznati sa primerima i iskustvima iz prakse u sličnim preduzećima poput njihovih.