

Téma: Manažerská zpráva - SWOT analýza

Předmět: Manažerské praktiky

Zaslal(a): FR

Obsah

- [Úvod](#)
- [Definice SWOT analýzy](#)
- [Analýza příležitostí a hrozeb](#)

- [SWOT analýza](#)
- [Formulace strategických a klíčových problémů](#)
- [Návrh řešení a jeho implementace](#)
- [Závěr](#)
- [Zdroje](#)

1. Úvod

Manažerská zpráva je věnována tématu SWOT analýzy pro obchodní společnost Valdo Cafe Group ve které jsem 2 roky pracoval jako obchodní manažer.

Valdo Cafe je mezinárodní společnost s mnoha pobočkami po celém světě, se sídlem v Budapešti. Firma se zabývá výrobou kávovarů, automatů na výrobu kávy a specializovanými reklamními předměty pro gastronomii. Design a prototypy jsou navrhovány v Itálii a výroba je dokončována v Maďarsku, kde je od roku 2000 postavena nová továrna. Většina výrobků jde do států Evropské unie. .

2. Definice SWOT analýzy

SWOT analýza je metoda, pomocí které je možno identifikovat silné (ang: Strengths) a slabé (ang: Weaknesses) stránky, příležitosti (ang: Opportunities) a hrozby (ang: Threats), spojené s určitým projektem, typem podnikání, podnikáterským záměrem, politikou (ve smyslu opatření) apod. Jedná se o metodu analýzy užívanou především v marketingu, ale také např. při analýze a tvorbě politik (*policy analysis*). S její pomocí je možné komplexně vyhodnotit fungování firmy, nalézt problémy nebo nové možnosti růstu. Je součástí strategického (dlouhodobého) plánování společnosti. Tato analýza byla vyvinuta Albertem Humphreym, který vedl v 60. a 70. letech výzkumný projekt na Stanfordově univerzitě, při němž byla využita data od 500 nejvýznamnějších amerických společností. Základ metody spočívá v klasifikaci a ohodnocení jednotlivých faktorů, které jsou rozděleny do 4 výše uvedených základních skupin. Vzájemnou interakcí faktorů silných a slabých stránek na jedné straně vůči příležitostem a nebezpečím na straně druhé lze získat nové kvalitativní informace, které charakterizují a hodnotí úroveň jejich vzájemného střetu.

2.1. Analýza příležitostí a hrozeb

K analýze společnosti Valdo Cafe byla použita SWOT analýza. Byly analyzovány příležitosti na trhu, možnosti expanze, nedostatky a hrozby pro plánovaný růst společnosti.

2. 2. SWOT analýza

Silné stránky

- dlouholeté zkušenosti s produkcí
- dobrá spolupráce s odborníky v Itálii
- využití levné síly v Maďarsku
- nízké ceny výrobků v porovnání s konkurencí
- schopnost reagovat na požadavky trhu
- minimalizace nákladů
- znalost konkurence

- výzkum a vývoj
- obchodování přes internet
- účast na výstavách a veletrzích

Slabé stránky

- nedostatek skladových prostorů
- delší doba dodání v porovnání s konkurencí
- nedostatek kvalifikovaných techniků v servisu
- nedostačující propagace
- špatná odborná úroveň zaměstnanců
- zastaralý vozový park
- nedostatečná kapacita továrny pro plánovaný růst společnosti

Příležitosti

- stabilní odběratelská základna.
- důvěra odběratelů
- Public Relations
- nové trhy v zemích EU
- uvedení nového výrobku CX5 pro drobné spotřebitele
- dovoz levnějších komponentů z Indie

Hrozby

- nedostatečná kapacita továrny pro plánovaný růst společnosti
- nepříznivý vývoj směnných kurzů
- vývoj hospodářské krize
- menší kupní síla
- nasycení trhu
- příliv konkurence z Číny

3. Formulace strategických a klíčových problémů

- Nízké využití globálního trhu – zaměření na Indii, Holandsko, Belgii, Dánsko a Slovensko.
- Nedostatečná výrobní kapacita, dlouhá čekací doba na dodání.
- Dlouhý logistický řetězec – velká vzdálenost mezi články řetězce, návrh designu v Itálii, výroba v Maďarsku, velkosklady v České republice a v Rusku.

4. Návrh řešení a jeho implementace

- V roce 2000 byla v Maďarsku postavena nová továrna jejíž výrobní kapacita již nespĺňuje požadavky trhu. V současné době je nejkratší možný termín dodávky 14 dnů od objednávky.
- Východiskem z této situace je buď vícesměnný provoz nebo postavení nové výrobní haly.
- Zkrácením lhůty dodání se zvýší obrat společnosti vzhledem k získání a uspokojení většího množství nových zákazníků, zvýší se konkurenceschopnost a postavení na trhu.
- Vybudováním logistického řetězce (velkoskladu, balírny, distribuce) v Indii, s využitím levné pracovní síly, se naskytá příležitost vstupu na zdejší rozsáhlé trhy a vzhledem k dovozu levných komponentů do Evropy, dojde ke značnému snížení nákladů našich výrobků. Dá se očekávat vyšší EBIT , kladný ukazatel EVA a vzestup hodnoty akcií společnosti.
- Vybudováním skladových prostor v Maďarsku dojde ke zkrácení logistického řetězce, zrychlení termínu dodávek a snížení nákladů na přepravu a skladování.
- Vzhledem k zaměření na trhy v Německu a Holandsku je nutné rozšířit obchodní síť , pronajmout nové skladové prostory a zajistit kvalitní servis.
- Větší důraz na školení a jazykovou vybavenost manažerů společnosti.
- Zvyšování odbornosti řadových zaměstnanců a snížení fluktuace.
- Dosažení maximální efektivity podniku snížením výrobních nákladů.

5. Závěr

Postavením nové výrobní haly v Budapešti a zvýšením její výrobní kapacity se zvýší prodej našich výrobků, uspokojením mnohem většího počtu spotřebitelů. Dostatečnou výrobní kapacitou se navíc zvýší potenciál společnosti pro úspěšný vstup na další trhy.

Vybudováním skladových prostor v Maďarsku dojde ke snížení nákladů na přepravu a skladování zhruba o 5%.

Využitím levné pracovní síly v Indii společnost Valdo Cafe Group sníží náklady na výrobu svých výrobků, zvýší rentabilitu a dosáhne vyšší maximalizace zisků pro akcionáře.

Pokud společnost dostatečně využije potenciál, politickou a hospodářskou znalost prostředí Indie, můžeme během dalších 5 let význačnou měrou pokrýt i zdejší velmi perspektivní trhy.

Využitím kvalitního obchodního portfolia, velikosti a síle podniku, tempu růstu obratu, pružností reagovat na vývoj a požadavky trhu spolu s jeho narůstající poptávkou, nebudeme-li se bát rizika investice a výrobní inovace, jsme schopni během krátkého časového horizontu cca 3 let tržní penetrace na nové a perspektivní trhy EU a části Asie.