

# A gazdasági világválság hatása a geomatikai ipar szereplőire



GIS Open – 2009. március 19.

Bartha Csaba

[www.navicom.hu](http://www.navicom.hu)

# A kezdetek

**Gazdasági válság van...**

**Bemondta a rádió...**

**Még nem mindenki érzi, de már idegesít.**

**2007-ben, Japánban már mutatkoztak jelek...(export visszaesés, auto, elektronika, szórakoztató elektronika)**

**2008-ban a pénzügyi szektor válságaként kezdődött az USA-ban (mint itthon a Postabank)**

**2008 szeptember körül egycsapásra elérte a gazdaság szereplőit is.**

**Itthon, eleinte hallottunk olyan elemzést is, hogy minket elkerül a válság....**



# Az okok

**A gazdasági fejlődés természetes velejárója a recesszió,**

**Általában 10 évenként számíthatunk rá** (kisebb nagyobb mértékben, pl. 80-as évek olajválsága)

**Nincs a pénz mögött érték, a hitelekre nincs fedezet, nem termelik meg az árukat!!**

**..Jólét → költekezés → költekezés hitelből → hitel hitelre → visszaesés**



**Bizalom a fenntarthatóságban**

# Magyarország

**Ha az ország komoly bajban van, és kétség ne legyen: éppen abban van, arról elsősorban az elit tehet. (gazdasági, politikai)**

**Nem, akaratból volt kevés, hanem a képességből. Abból viszont ijesztő mértékben. (a megoldásokra tett kísérletek)**

**Nincs egy szakma, amelyik folyamatosan világszínvonalat termelne. Nincs minőség, stílus és ízlés, nincs felelősségvállalás**

**Ha az elmúlt húsz év által meghatározott pályán haladunk tovább, a gazdasági és kulturális értelemben vett perifériára szorulás gyakorlatilag biztosra vehető.**

# Magyarország

**Miénk a fejlett világ egyik legnagyobbra hizlalt állami szektora...**

**Nekünk csak sztárjaink vannak,  
elismert szakembereink nem nagyon  
Semmi garancia sincs arra, hogy  
egyhamar kilépünk a mutyi világból**  
(Korrupció, kontraszelekció)



**Hungaricum**

**Miért mondom ezt ? Beindul egy lefelé mutató gazdasági spirál**

**Túlélési stratégiák: költségcsökkentés, adó és járulék csökkenés**      **→ Adóemelés**

**Fogyasztáscsökkenés**      **→ ÁFA emelés**

# Hazai vállalkozások

**„Szerencsére” a nagy állami alapmunkák nem kötnek le nagyobb kapacitást.**

**Nem ilyen munkákra számítanak a vállalkozók.**

(az államilag finanszírozott munkák leállnak....)

**Az építőipar teljesítménye erősen lassul – ez kissé visszavet**

**Autópálya, vasút építés -- ez volna az igazi megoldás...**

**Többen külföldön találnak munkát (Románia, Közel Kelet, stb.)**

**Ez ad némi lendületet az eszközfejlesztésnek.**

**Eszközbeszerzési támogatás!!!**

# Földhivatalok

**A Földhivatalok is kevesebb pénzből gazdálkodnak, mint korábban (költségvetés...)**

**Vállalkozni kényszerülnek...**

**Mégsem igazi piaci szereplők... (mint régen a GMK-k)**  
(eszközpark, szakemberek, mozgékonyág, helyhez kötött, szakirányultság)

**Árképzés** )lehet korrekt módon képezni, ilyen tisztázatlan státuszban?)

**Hatósági fellépés, kapcsolatok, lehetőségek**

**Amortizáció????**

**A maszekok már elégedetlenkednek -- ki tartsa el a hivatalt?**

**Az adónkból, vagy az elhappolt munkánkból?**

# Eszköz gyártók



Vizsgált időszak: 2008 június 1. – 2009 február 28.

Forrás: <http://investing.businessweek.com>

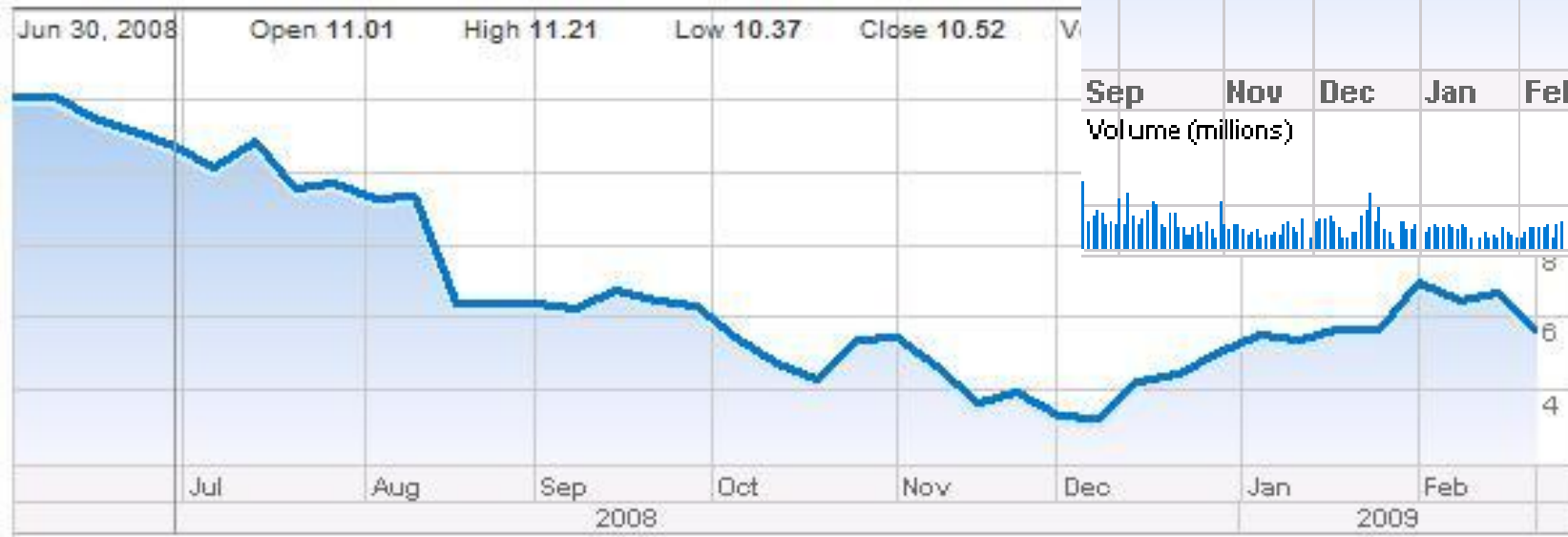
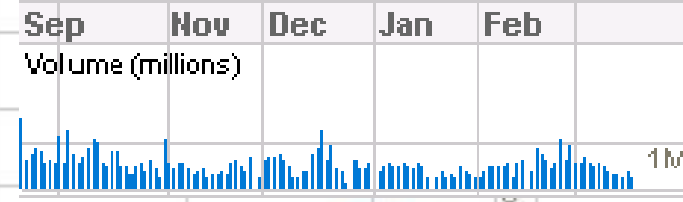




**2009 Jan. 14 (Reuters) - Trimble Navigation Ltd :**

**10%-kal csökkenti a termelést, és dolgozóknak mond fel**

„Mert minden földmérőnek joga van a csúcsminőséghez!”





**A termelés egy része az USA-ban, más része Japánban folyik két gazdasági hatás érvényesül egyszerre (egyik sem jobb)**



**SOKKIA**

**Önállóan már nem jegyzik a tőzsdéken, a TOPCON megvásárolta a céget.**

**A neve ezentúl SOKKIA TOPCON.**

**A teljes integráció várhatóan 2011 áprilisáig tart.**

**Ez idő alatt:**

**Portfólió**

**Értékesítési csatornák**

**Management**

# Autodesk





**Autodesk**



**TOPCON**



**Hexagon**



**Novatel**



**Trimble**

# Mi a teendő a túlélés érdekében ?

A fejlesztéseket, beszerzéseket most halassza el, ha lehetősége van rá.

Az elkerülhetetlen beszerzéseknél minél jobb árat alkudjon ki, hiszen sokan szabadulnának készleteiktől beszerzési áron vagy akár az alatt is.

**Optimalizálja a cég méretét:**

**„Értékes munkatársak nélkül nem tudsz profitot termelni,  
Technológia nélkül nem leszel versenyképes.”**

**Ma mindenki eladni akar mindenáron!**

**Munkaerőt**

**Árut**

**Szolgáltatást**

# A válság kommunikációs érdekességei

**Reklám: piacvezetés** (Suzuki, Ifa, MC Donalds)

**Piaci megjelenés:** mintha semmi nem történt volna (költekezés, ajándékoztatás, utazások, stb. megengedheti magának)

**Innováció hangoztatása ott is, ahol nincs: egy új termék még nem jelent műszaki fejlesztést !!!** (zsömle)

**Konkurencia kezelés:** nem tisztán piaci eszközökkel, harmadik fél bevonásával (fenyegetés, áskálódás, fekete marketing)

A versenytársak minden apró mozdulatainak elemzése, abban hiba keresés. Ezek kommunikálása. Ad hoc összeállások valaki ellen, klikkeskedés. ☺

**A piac összezavarása:** hírekkel, árakkal, akciókkal



# Végezetül...

**Minden gazdasági válság után biztosan jön a fellendülés, készüljön rá!**

Őrizze meg cégét, termelő-berendezéseit bármi áron.

**A pénz most többet ér, vigyázzon rá!**

A törvényszerűen bekövetkező fellendülés igazi nyertesei azok, akik bármi áron átvészelték a nehéz időszakot, ők ugrásra készen, azonnal ki tudják elégíteni a hirtelen felszökő igényeket és egy jellemzően keresleti piacon tudnak eladni extraprofittal.

**Az üzleti kapcsolatok fejlesztése eddig csak szükséges volt, most élet-halál kérdése.**

Köszönöm a lehetőséget és a  
figyelmet!

