

KLIJENT: Inženjersko poduzeće u specifičnoj globalnoj niši, dominantni izvoznik

PROJEKT: Analiza vlastitog poslovanja u svrhu utvrđivanja rizika i mogućih strateških opcija

AKTIVNOST: Rating Advisory

Opis problema

Vlasnik i CEO mlade inženjerske i brzorastuće tvrtke u specifičnoj globalnoj niši te dominantnom izvozniku, zatražio je detaljnu analizu poslovanja vlastite firme s ciljem utvrđivanja potencijalnih rizika i razmatranja mogućih strateških opcija. S obzirom da CEO nije ekonomske struke, održana je i kratka edukacija vezana za ključne metrike poslovanja.

Što smo napravili

Uz pomoć informacija dobivenih od Klijenta, **detaljno smo analizirali tržište** s obzirom da se radi o specifičnoj globalnoj niši čije krajnje tržište su relativno volatilne industrije što se može nepovoljno odraziti na rizični profil poduzeća. S obzirom da Klijent u dogledno vrijeme planira investiciju kreditnim zaduženjem uz ionako sve veći udio fiksnih troškova u poslovanju, **važno je bilo razmotriti stabilnost potražnje te razumjeti trendove rasta**. U analizi je **stavljen poseban naglasak na analizu troškovne strukture** s obzirom da se udio fiksnih troškova rapidno povećava novim zapošljavanjima.

S obzirom da se poduzeće veličinom svrstava u male poduzetnike te kako su promatrana izvješća sadržavala dvije godine poslovanja u kojima se poslovalo po 10 mjeseci, **bile su potrebne značajne prilagodbe kako bi se dobila izvješća temeljem kojih se može adekvatno procijeniti stupanj rizika**.

Analizom su utvrđeni koncentracijski rizici te rizici egzekucije, koji su dodatno raspravljeni u okviru naknadno održane edukacije vezane uz ključne metrike za ocjenu stupnja rizičnosti poslovanja.

S obzirom da poduzeće u dogledno vrijeme planira investiciju kreditnim zaduženjem, vrlo je važno razumjeti izgledan kreditni rejting i kako bi banke mogle ocjenjivati poduzeće u kontekstu poslovnog modela i ostvarenih rezultata. Kako bi rejting vjerojatno bio ograničen veličinom poduzeća, sljedeći korak bi trebao definirati strategiju poboljšanja ostalih parametara poslovanja kako bi kreditni rejting bio najbolji mogući u okviru vjerojatnog ograničenja.

Koristi od projekta za klijenta

Klijent je detaljnom analizom poslovanja vlastite tvrtke:

- **Utvrдио ključne rizike poslovanja vlastitog poduzeća**
- **Dobio uvid u raspoložive strateške opcije**
- **Razumio troškovnu strukturu vlastitog poduzeća** te na čemu treba biti fokus u narednim razdobljima u kontekstu brzog rasta poslovanja
- **Dobio uvid kako bi banke mogle ocjenjivati poduzeće s obzirom na potencijalnu investiciju**
- **Dobio kontakt osobu za buduća pitanja te osnovu za dugoročan partnerski odnos**

Kontakt info:

Mario Kurtović

+385 98 920 17 13

mario@creditanalyst.eu

www.creditanalyst.eu