

Az Alternconsult Kft stratégiai tanácsadási tevékenységének ismertetése

Az Alternconsult Kft egy tanácsadói cégcsoport része.

A Sarusi-Kiss József és családja által birtokolt vállalkozásokból áll a cégcsoport a tulajdonosok széleskörű belföldi és nemzetközi tapasztalataira támaszkodva, szakértelmét felkínálva, partnerei számára személyre szabott üzleti tanácsadást nyújt 1996. óta.

A cégek nem nagy létszámúak, viszont komoly, gyakorlott, összeszokott műszaki, gazdasági, befektetési szakértői háttérrel rendelkeznek, amelyet a projektekhez igazítva alkalmaznak alvállalkozóként (energetikai, építészeti, befektetési, nemzetközi jogi területeken).

Az állandó alkalmazottak és a tulajdonosok nagyvállalatoknál vezetői pozíciókban gyakorlatot szerzett gazdasági tanácsadó, pályázati szakemberek.

A fő tulajdonos – Sarusi-Kiss József - személyes elkötelezettségei, amelyek áttételesen hatással vannak az üzleti munkára is:

- Személy szerint alapítója a Magyar Környezettudatos Építés Egyesületének, és a FEB-et vezeti (www.hugbc.org). Az országos szervezésű és jelentőségű egyesület sok tekintetben ad szakmai háttérrel a vállalkozások számára. Többek között ennek is köszönhető a cégek **KEOP** pályázatokon szerzett sokrétű tapasztalata.
- Hosszabb ideje tanácsadóként közreműködik Szegeden egy ledes fejlesztő cég munkájában (www.led-magic.hu). Így a ledes városi közvilágítás és ipari, intézményi világítás elterjesztése „szívügye”. Jelenleg már napirenden van egy állattartó telepeken, mezőgazdaságban alkalmazható ledes világítási rendszer fejlesztése is.
- Sokat tesz szervezeten a betegség prevencióért. Szakmailag támogatja az Egészséges Vásárhely Programot (www.evp.hu), amelynek utánpótlás és szabadidős sport „lábai/ pillérei” két általa irányított helyi és megyei civil szervezet (www.hodsportalapitvany.hu, www.csomszisz.hu) adja.

Ez a háttér segíti a cégek munkáját a **civil** és **határon átnyúló** (magyar-szerb, magyar-román) pályázatokban is, amelyek általában az **”egészségügy – sport – oktatás”** és az **„energetika-oktatás”, „szakmai együttműködések”** témakörök köré épülnek.

Energetikai tanácsadás

A jellemző tevékenységek:

- műszaki-gazdasági felmérés
- energetikai audit
- verzióelemzések az energia- megtakarítási lehetőségekre vonatkozóan,
- költségbecslések,
- pályázati és egyéb finanszírozási lehetőségek meghatározása,
- a megbízó támogatása verziók közötti döntésben,
- projekttervezés,
- pályázatok, hitelkérelem készítése,
- projektmenedzsment.

Az energetikai tanácsadás mindig környezettudatos szemlélettel valósul meg.

Pályázati és egyéb szakmai tanácsadás

A társaság felkészült és specializálódott a vállalkozások, intézmények gazdasági, fejlesztési tevékenységet támogató pályázatok megírására.

A tanácsadók képzést kaptak és jártasságra tettek szert KEOP, HEFOP, MVH, GOP, K+F pályázatok és az egészen speciális felkészültséget igénylő határon átnyúló pályázatok előkészítése, megírása és elszámolása terén.

A KEOP, MVH pályázatok előkészítése során gyakran önálló feladatként megkapjuk a felmérési, megvalósíthatósági tanulmány készítési megbízásokat is.

Szervezet-, módszertan- és üzletfejlesztési tanácsadás

A tevékenység lényege egy a megbízó vállalkozásnál a hosszú és középtávú stratégiaalkotást követően – vagy arra alapozva - a megbízó cégek vagy üzletágaik és termékeik piaci pozicionálása, vagy piaci pozíciójának fejlesztése, a piac- és versenyhelyzet elemzésétől kezdve, marketing stratégia kialakításán át, az eladási rendszer, értékesítési szervezet és folyamatok kiépítésének, a céges vagy adott területre irányuló motivációs rendszerének létrehozásáig.

A stratégiaalkotásnak gyakran részét képezi a tulajdonosi szerep hosszú távú kezelése, és a cég jövőbeni globális víziójának meghatározása, amely esetenként elvezet a cégérték meghatározásától akár az adott társaság - vagy annak egy része- , befektetői piacra viteléig is.

Vállalatértékesítés, tőkebevonás

Stratégiai tanácsadási szerződések keretén belül általában közép-és nagy vállalatok működését pozicionáljuk újra piaci helyzetük és cégértékük javítása céljából. Az érintett területek a vállalati tervezés, beszámolás,

humán rendszerek, értékesítési és beszerzési rendszerek, költséghatékonyság fejlesztése.

A társaság megbízó partnerei között olyan eredményes magyarországi vállalatok vannak, amelyek tulajdonosai vagy ki akarnak vonulni az operatív üzleti életből, vagy általában életkoruk, vagy utódhiány, esetleg alultőkésítettségük miatt kívánják feljavítani cégüket, majd értékesíteni annak egészét, vagy döntő tulajdonrészét.

A cégfejlesztésre, értékelésre a fő tulajdonos tapasztalatai alapján került kialakításra egy saját módszer, ami igazodik a nemzetközi befektető partnerek eljárási rendjéhez.

Szakmai referenciák

Pályázati területen

A cég tulajdonosai, és alkalmazottai, alvállalkozói magyar közép-, és nagyvállalatok, multinacionális cégek, önkormányzati és állami cégek, egyházak felé százas nagyságrendben vettek részt pályázati tanácsadási projekteken.

Jellemző területek:

- Eszközbeszerzések.
- Épületenergetikai korszerűsítések.
- Határon átnyúló szakmai együttműködések.
- Munkahelyteremtés.
- Képzés.
- Vállalatirányítás.
- Folyamatszervezés.
- Kutatás-fejlesztés.

Stratégiai tanácsadási, tőkebevonási területen

A cég tulajdonosai, és alkalmazottai, alvállalkozói magyar közép és nagyvállalatok, multinacionális cégek számára nagyságrendileg 20 projektben szolgáltattak üzleti tanácsadást.

Néhány komplexebb, megvalósított projekt:

- Egy korábban meghatározó mezőgazdasági gépgyártó vállalkozás piaci újra pozicionálási feladatainak megoldása.
- Egy építőipari alumíniumipari készáru gyártó vállalat teljes termékfejlesztési és belföldi, export értékesítési szervezetének kialakítása és működtetése. A cég exportjának dinamikus növelése, a későbbi privatizáció alapjainak megteremtése.

- Egy vezető amerikai csomagológép fejlesztő és gyártó vállalat magyarországi vámszabad területen működő leányvállalatának elindítása, a piac felmérésétől a teljes működési szervezet kialakításán át a nemzetközi színvonalú személyzet kiválasztásáig.
A cég magyar tulajdonú jogutóda ma is a magyar és kelet-európai piac egyik vezető csomagológép fejlesztője, gyártója, forgalmazója.
- Egy teljesen új kereskedelmi vegyes vállalat megalapításával, és teljes import és nagykereskedelmi rendszerének kiépítésével a hazai fehér és barnaáru nagykereskedelem vezető cégének kialakítása. A cég tevékenységét ma is folytató vállalkozás az ország legnagyobb kiskereskedelmi láncává nőtte ki magát.
- A hajdani Kontavill cég új stratégiájának kialakítása, majd a teljes termékválasztékának lecserélése korszerű, új, világszínvonalú termékekre, és a cég francia Legrand kezébe kerülése után a teljes kereskedelmi, marketing és kommunikációs szervezet kialakítása és 7 éven keresztül irányítása.
- A villamos cikk kereskedelmi piac egyik vezető szereplője hosszú távú stratégiájának kialakítása, aminek eredményeképpen a cég hazai, és spontán módon működő vállalkozásból korszerű, tervszerűen dolgozó nemzetközi céggé alakult 3 év alatt, és Kelet-közép Európa egyik meghatározó vállalatává lett, amelyet egy nagy befektetési csoport meg is vásárolt.

Érintett területek

- o Stratégia
 - o Humán fejlesztés
 - o Management rendszerek
 - o Értékesítés, marketing
 - o Logisztika
- A távközlési piac egyik vidéki szereplőjénél az előző pontban leírt céghez teljesen hasonló fejlesztés, majd a cég üzletrészeinek értékesítése.
 - Az uniós tanácsadási piac egyik budapesti szereplőjénél az előző pontban leírt céghez teljesen hasonló fejlesztés.
 - Egy orvostechikai cég teljes felépítése a gondolattól a termékek piacra viteléig.

Hódmezővásárhely, 2010. 08. 24.

Sarusi-Kiss József
ügyvezető
Alternconsult Kft