

ממלכת האי-ודאות:

התמודדות עסקית בזמן מלחמה.

מעבר לנזקים לרכוש או הפסקת הפעילות, המלחמה גורמת לעסקים להתאים את עצמם למצב כלכלי מורכב ושוק בלתי יציב. הצורך להבטיח את ביטחון העובדים, הקשיים בהבאת סחורות ושירותים, והבעיות בתקשורת עם לקוחות וספקים, הם רק חלק מהאתגרים בזמן מלחמה.



כבר למדנו בתקופת הקורונה שהחיים במצב של חירום הם חוויה דרמטית השונה באופן מוחלט מהשגרה הרגילה. במצב כזה האי-ודאות היא הגורם המרכזי: לא ניתן לדעת מתי תתקבל התרעה, אילו אזורים יהיו בסכנה או מהם ההשלכות המיידיות לחיי היום-יום. השגרה הרגילה, שבה האדם מכיר את הקצב והתיאום של ימיו, מתהפכת לכאוס. פתאום, פעולות פשוטות כמו ללכת לקניות בסופרמרקט, ללכת לעבודה או אפילו להזמין אוכל יכולות להפוך לאתגרים מורכבים, כאשר הסכנה היא חלק בלתי נפרד מכל פעולה. ההבדלים בין שגרה בזמן מלחמה לבין שגרה רגילה אינם רק במימד הפיזי, אלא גם בהשפעה הנפשית: המתח, הדאגה ואי-יציבות מופיעים ביתר שאת, והם מצריכים התאמות רבות באורח החיים.

עסקים בזמן מלחמה מתמודדים עם אתגרים בלתי רגילים שמסתירים בתוכם סיכונים אך גם הזדמנויות. המלחמה משנה את האופן שבו העסק פועל, משפיעה על קווי האספקה, הפעלת הצוות והתקשורת עם לקוחות. אך על פי שהסחורה היא אותה הסחורה והשירות הוא אותו השירות, הסביבה בה העסק פועל היא שונה: אווירה ירודה, הפסקות חשמל, אזעקות, מרחבים מוגנים, או אי-סבירות להגיע למקום העבודה, איזורים מפונים שקהל היעד שלהם לא קיים יותר. ובנוסף לכך, המצב הכלכלי יכול להשתנות באופן דרמטי, ולהשפיע על הביקוש וההיצע בשוק. הכוח של העסק להמשיך לפעול בתקופות כאלה תלוי ביכולתו להתאים את עצמו למצבים שונים, לתכנן מראש ולשרוד בתקופת אי וודאות ממושכת.



המלחמה משפיעה על העסקים ברמות רבות ומגוונות. מעבר להשלכות הישירות כמו נזקים פיזיים לרכוש או הפסקת הפעילות, המלחמה גורמת לעסקים להתאים את עצמם למצב כלכלי מורכב ושוק בלתי יציב. כל אלו יכולים להוביל להפסדים כלכליים גבוהים, אבל גם לספק הזדמנות לחידוש והתאמה, כאשר העסקים המצליחים להגיב במהירות ובגמישות למצב הנוכחי עשויים להוביל את השוק בסיום המלחמה.

התמודדות עם מלחמה והשפעותיה על עסקים היא משימה מורכבת הדורשת תכנון מראש, גמישות וזריזות. תקשורת יעילה, התאמה למצב והבנה של הצרכים המשתנים של הקהל המטרה הם קרדינליים בהבטחת ההמשך הפעילות והתאוששות מהזעזועים. החל מה-1 באוקטובר יידרשו חברות הביטוח להציע שלושה סוגים של ביטוחים לכיסוי ניתוחים ומחליפי ניתוח - הראשון הוא פוליסת משלימת שב"ן בהשתתפות עצמית של 5,000 שקל.



פוליסה זו אמורה להיות הזולה ביותר, שכן היא תכסה רק ניתוחים שעלותם עבור המבוטח מעל ל- 5,000 שקל (סכום ההשתתפות העצמית המוגדר בה) כלומר חברת הביטוח תשלם רק מעבר למה שניתן במסגרת הביטוח המשלים (השב"ן) של קופת החולים, בניכוי ההשתתפות העצמית בה יישא המבוטח. בהתאם להנחיות רשות שוק ההון, פוליסה זו תהיה גם הפוליסה הראשונה שתוצע למועמד לביטוח, מתוך שלוש אפשרויות הכיסוי לניתוחים.

המלצות לצעדים פרקטיים:

תכנון מראש: הכנה של תוכנית חירום עסקית המפרטת את הצעדים הדרושים במצבי חירום, כולל אמצעי תקשורת ומקורות מימון מראש.

הכשרות: הכשרת הצוות להתמודדות עם מצבים בלתי צפויים ולספק את השירותים באופן מהיר ויעיל. התקשרות לקהל: שמירה על קשר תדיר ופתוח עם הלקוחות, הספקים והשותפים במהלך המלחמה ולאחריה, כדי להבטיח שיתוף פעולה ותמיכה.

גבייה ופיננסים: בדיקת אפשרויות גבייה והתאמה מחדשת להתמודדות עם אתגרי התזרים המזומנים בתקופות משבר.

התאמה טכנולוגית: הבנת הצורך במעבר לפתרונות דיגיטליים, בין אם בשיווק, במכירות אונליין או בתפעול, על מנת להגיב במהירות לשינויים.

שחזור והתחדשות: ייעוץ עם מומחים לאחר המלחמה לגבי שחזור העסק ובניית תוכנית להתחדשות באמצעות השקעה בחידושים.

על העסק להמשיך ולשקול את השינויים המרכזיים בסביבה העסקית שבה הוא פועל, ולהיות מוכן להתאים את עצמו באופן מתמיד לצרכים השונים של הקהל המטרה שלו.

יש לא מעט ארגונים שנרתמו בתקופה זו לסייע במעט בכל הקשור להלוואות בתנאים נוחים (בנקים), תמיכות ומענקים מהמדינה וכד'. שווה לבדוק.

בסיומו של יום, ההתאמה המהירה לסביבה, הגמישות במצבי לחץ, והשמירה על קשר עם הלקוח הם המפתח להמשך פעילות מוצלחת גם בזמנים אתגריים.

האמור אינו מהווה ייעוץ ו/או שיווק עסקי ו/או תחליף לייעוץ/שיווק עסקי המתחשב בתנאים ובצרכים של כל אדם.

