Cognitis

PRZEWODNIK PO KONSULTINGU





Cognitis

Drogi czytelniku!

Witaj, jest nam niezmiernie miło zaprezentować siódmą już odsłonę Przewodnika po Konsultingu. Dedykujemy tę pracę wszystkim osobom chcącym pogłębić swoją wiedzę dotyczącą branży konsultingowej, a w szczególności studentom. Całość jest podzielona na dwie części – doradztwo biznesowe oraz doradztwo strategiczne.

W pierwszej części znaleźć można wizytówki czołowych firm konsultingowych. Ponadto przeczytacie tam ciekawe artykuły, które przybliżą Wam branżę doradczą oraz dadzą silny zastrzyk konkretnej wiedzy. Druga część przeznaczona jest na doradztwo strategiczne oraz środowisko konsultingowe od strony praktycznej. Znajdziecie tutaj case'y oraz wywiady z pracownikami w największych firmach konsultingowych.

Z tego miejsca serdecznie dziękujemy firmom zaangażowanym w stworzenie tej edycji Przewodnika po Konsultingu. Dziękujemy również wszystkim osobom niezależnym, które zechciały podzielić się z nami swoją wiedzą o branży doradczej oraz wszystkim członkom Cognitis, którzy przyczynili się do powstania tegorocznej publikacji.

Mamy nadzieję, że Przewodnik po Konsultingu po raz kolejny Was zaskoczy, a treści w nim zawarte będą inspiracją i pierwszym krokiem w niesamowitą przygodę z branżą konsultingową.

Miłej lektury!

Zespół Przewodnika po Konsultingu





SPIS TREŚCI

Drogi czytelniku	03
Spis treści	05
Wizytówki firm	06
Doradztwo strategiczne	14
Doradztwo biznesowe	21
Ambasadorzy	27
Klaudia Kozioł - Jak mądrze wykorzystać czas studiowania	32
Joanna Tonkowicz - Jestem szczęściarą!	34
Case'y	38
O Cognitis	42
Partnerzy	43

Deloitte.

Adres:

**al. Jana Pawła II 22,
00-133 Warszawa**

Opis firmy

Deloitte to różnorodność usług, branż i ludzi. Codziennie 244 400 specjalistów w 150 krajach, w tym 2 200 osób w biurach w 9 polskich miastach (Warszawa, Kraków, Katowice, Wrocław, Poznań, Łódź, Gdańsk, Szczecin i Rzeszów) pomaga klientom w zakresie audytu, konsultingu strategicznego, technologicznego, zarządzania ryzykiem, doradztwa podatkowego, prawnego oraz finansowego. Lubimy ze sobą pracować, dzielić się wiedzą i wzajemnie inspirować. Wiemy, że razem możemy więcej! Deloitte. I kropka.



Misja:

Stawiamy przede wszystkim na rozwój, współpracę, skuteczność działania i różnorodność. Naszą misją jest kreowanie pozytywnych zmian w ramach idei „Making an Impact That Matters".

Nasze zespoły:

01

Konsulting strategiczny:

Zarządzanie strategiczne, zrównoważony rozwój i CSR, sektor publiczny, energetyka

Zarządzanie ryzykiem: audyt wewnętrzny, zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstw, zarządzanie ryzykiem w IT, zarządzanie oprogramowaniem licencji, rozwiązania aktuarialne i ubezpieczeniowe.

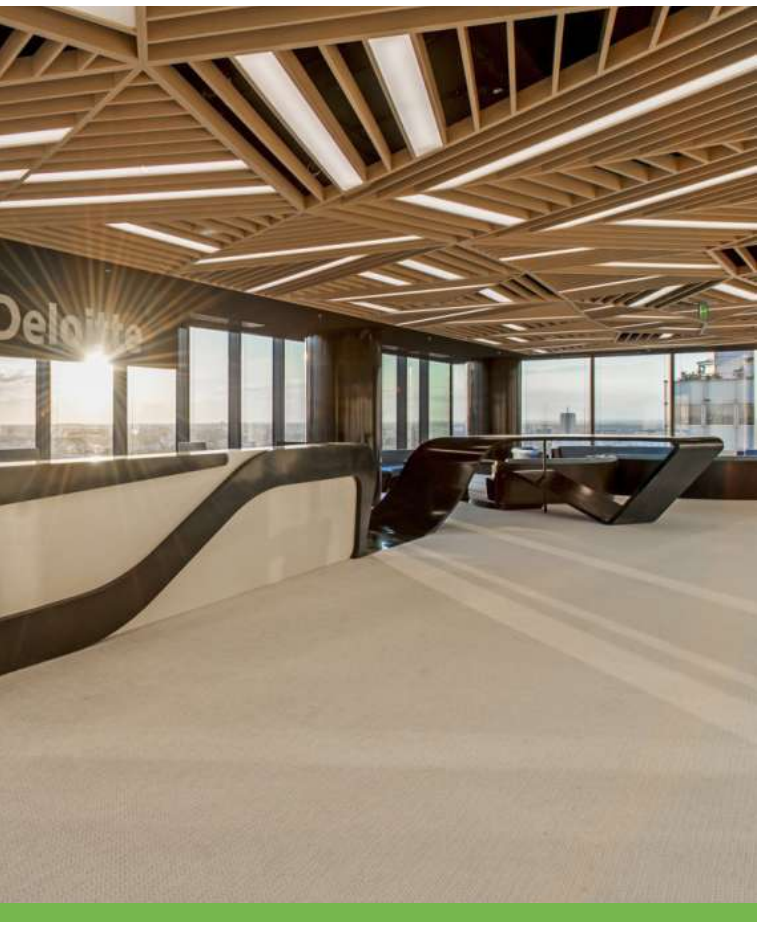
02

Konsulting technologiczny:

Finevare - narzędzie do wyceny rezerw wg MSSF oraz analizy ryzyka kredytowego
Exante - zintegrowany system zarządzania ryzykiem
T24 - system narzędzi dla banków firmy Temenos, której Deloitte jest głównym partnerem technologicznym i biznesowym
Salesforce; SAP
Deloitte Digital - dział wspierający klientów w budowaniu ich obecności w cyfrowej rzeczywistości

Gwarantujemy Ci:

- doświadczenie w pracy z największymi przedsiębiorstwami na rynku
- nowoczesne biura zlokalizowane w centrach miast
- atrakcyjne wynagrodzenie



- rozwój kompetencji wspierany przez nas finansowo
- elastyczny czas pracy
- poradę lekarza, psychologa i masaż dostępne w biurze
- kartę Multisport
- mobilne zielone kropki, czyli wypożyczalnię rowerów Deloitte
- no i oczywiście kuchnię pełną owoców, pysznej kawy i aromatycznych herbat!

Dołącz do nas! I kropka.

Liczba pracowników w Polsce:
2600



Jeśli jesteś osobą o otwartej głowie i szerokich horyzontach. Analityczną i zadaniową. Zorganizowaną i dobrze współpracującą z zespołem. Nie pogniewamy się, jak będziesz mieć w sobie żyłkę lidera :) Oczekujemy też sporych ambicji i wiary we własną wartość. Oczywiście zaawansowany angielski to podstawa. Dołącz do nas! I kropka.

Oferta dla studentów i absolwentów:

Praktyki w Zespole Strategii
Salesforce Lab
Core Banking Lab
Akademia Zarządzania Ryzykiem IT

Nasze biura:

- Warszawa
- Kraków
- Katowice
- Łódź
- Wrocław
- Poznań
- Gdańsk
- Szczecin
- Rzeszów

EY Building a better working world

Adres:

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
Tel: +48 22 557 70 00

Opis firmy

Jesteśmy globalną firmą doradczą – działamy w ponad 150 krajach. Realizujemy projekty dla praktycznie każdej branży. Sprawiamy, że biznes działa lepiej – od startupów, aż do największych firm świata. Mamy też talent do rozwijania talentów. Rozpocznij swoją karierę z nami.



Zacznij poziom wyżej

Im bardziej różnorodne składniki, tym bardziej efektywna formuła wzrostu doświadczenia. Zrozum zjawiska, które kształtują biznes i poznaj najlepsze sposoby na to, by działał lepiej. Sprawdź się przy projektach dla różnych branż i odkryj swój własny wzór na karierę. W EY dotrzesz tam, gdzie chcesz, najszybciej jak to możliwe.

Proces aplikacji do firmy:

01

Znajdź ofertę i aplikuj

Wejdź na ey.com/kariera i wybierz ofertę dla siebie. Jeśli aplikujesz do nas po raz pierwszy, załóż swój profil i dołącz CV.

02

Rozwiąż testy

Dokładnie zapoznamy się z Twoją aplikacją. Jeśli rekruter da Ci zielone światło, otrzymasz link do testów online. Wypełnij je gdzie tylko chcesz.

03

Spotkajmy się

Jeśli pozytywnie zaliczysz testy, czeka na Ciebie ostatni etap. Zaprosimy Cię do biura na rozmowę z rekruterem oraz osobami z działu, w którym będziesz pracować.

Praktyki:

Dobrze rozpoczęta kariera niejedno ma imię. Możesz dopasować naszą ofertę do swojej dyspozycyjności.



Chcesz połączyć studia z biznesowym doświadczeniem?

Wybierz **Program Praktyk** lub **Program Dwuletni.** Jeśli chcesz przełączyć rozwój na pełną moc i masz już licencjat – wybierz **Pracę Stałą**.
Niezależnie od tego, czy planujesz karierę Menedżera czy Eksperta, mamy coś dla Ciebie i chcemy Cię poznać.

Wszystkie dostępne oferty znajdziesz zawsze na:

ey.com/kariera

Jakie działy znajdują się w firmie:

- **Dział Audytu**
- **Doradztwo Podatkowe**
- **Usługi Księgowe**
- **Kancelaria EY**
- **Doradztwo Transakcyjne**
- **Doradztwo Biznesowe oraz IT**

Zatrudnienie w EY Polska:

wzrost z 3 000 do 3200 J

Zatrudnienie na świecie:

261 000 osób



Oddziały firmy:

- Warszawa
- Kraków
- Katowice
- Łódź
- Wrocław
- Poznań
- Gdańsk



Oddziały:

- Warszawa
- Kraków
- Katowice
- Gdańsk
- Wrocław
- Poznań
- Łódź
- Lublin

Liczba pracowników w Polsce:
ponad 4 700

Liczba pracowników na świecie:
ponad 250 tys. (w 158 krajach)

pwc.pl/kariera

facebook.com/PwC.Polska

pwcpolska

PwCKariera

twitter.com/PwCKariera

Adres:

PwC Polska
Polna 11, 00-638 Warszawa

BE A GAME CHANGER!



Czym się zajmuje firma oraz sektory działalności?

PwC działa w trzech głównych pionach usługowych: audyt, doradztwo biznesowe oraz doradztwo podatkowe. PwC to również technologia! Zespoły działające w tym zakresie charakteryzuje duża różnorodność. Firma zatrudnia testerów, deweloperów, architektów, konsultantów i analityków.

W PwC naszym celem jest budowanie społecznego zaufania i rozwiązywanie kluczowych problemów.

Proces rekrutacji

Rekrutacja na płatne praktyki w PwC trwa przez cały rok, jednak ze względu na nasze potreby biznesowe najlepiej składać swoje aplikacje przed terminami: 31 marca i 31 października

Etapy procesu rekrutacyjnego dla studentów i absolwentów:

01 Formularz aplikacyjny on-line na **www.pwc.pl/kariera**
Do formularza załącz aktualne CV

02 Test on line: test analityczny

03 Digital interview:
Weryfikacja znajomości języka angielskiego

04 Centrum oceny - rozmowa kwalifikacyjna



Czym Państwa firma wyróżnia się na tle konkurencji?

Cenimy ludzi z pasją i energią, wspieramy kreatywność naszych pracowników, doceniamy osiągane przez nich wyniki i umiemy je wynagradzać. Ścieżka kariery oznacza u nas rzeczywisty rozwój, wspierany przez programy szkoleniowe, mentoringowe oraz coachów. Dzięki doświadczeniu i różnorodności naszych pracowników dostarczamy klientom kompleksowe i innowacyjne rozwiązania, które odpowiadają na wyzwania nowoczesnej rzeczywistości.

Programy dla studentów

Program WEX - to opcja płatnego, dwumiesięcznego stażu na okres wakacyjny. Dzięki programowi WEX studenci mogą sprawdzić się w dwóch zespołach, w różnych działach, kolejno w każdym miesiącu praktyk. Praktyki dostępne są we wszystkich biurach PwC w Polsce i aplikować można na nie już od I roku studiów licencjackich.

Tech Summer Camp - to program letnich praktyk dla studentów wyłącznie informatyki, którzy są na II bądź III roku studiów licencjackich czy inżynierskich. Podczas Tech Summer Camp studenci dołączają do zespołu IT, w którym wraz z pracownikami, przeprowadzają pełen projekt.

NanoShadow - to fikcyjna firma stworzona przez PwC na potrzeby projektu rekrutacyjnego o takiej samej nazwie. Kandydaci, którzy zgłoszą się do tego wydarzenia są zaproszeni na kilkugodzinną grę odbywającą się w siedzibie firmy w Warszawie, Poznaniu bądź Krakowie. Zadaniem grupy stworzonej z uczestników jest przeprowadzenie audytu wymyślonej firmy NanoShadow tuż przed jej wejściem na giełdę.

Program Influencer - to program ambasadorski firmy PwC, skierowany do studentów wszystkich kierunków i roczników, bezpłatny, ale z wieloma niepieniężnymi benefitami. Wymagania jakie są stawiane kandydatom na stanowisko Influencera PwC to kreatywność, dobry networking wśród rówieśników oraz ponadprzeciętna znajomość i biegłość w social media. To, co Influencerzy PwC otrzymują to m.in. firmowy tablet na czas współpracy, pakiet szkoleń, gadżety oraz możliwość wejścia w strukturę firmy.

Adres:

ul. Inflancka 4a, 00-189 Warszawa
www.generationkpmg.pl
lub kariera.kpmg.pl

Opis firmy

Jesteśmy międzynarodową siecią firm audytorsko-doradczych. Blisko 30 lat świadczymy w Polsce usługi z zakresu audytu, księgowości, doradztwa podatkowego oraz szeroko pojętego doradztwa biznesowego dla polskich i międzynarodowych firm oraz instytucji ze wszystkich sektorów gospodarki.

Kompleksowe usługi prawne świadczy stowarzyszona z KPMG Kancelaria prawnicza D.Dobkowski.



Liczba pracownik w Polsce:
ponad 1 800 osób





Oddziały:

- Warszawa
- Kraków
- Katowice
- Gdańsk
- Wrocław
- Poznań
- Łódź

Dlaczego warto aplikować do KPMG?

Robimy wiele, aby utrzymać pozycję jednego z najbardziej atrakcyjnych pracodawców świata. W codziennej pracy najważniejsi są ludzie, a my zatrudniamy najlepszych. Tworzymy przyjazne środowisko pracy, w którym pracownicy mogą w pełni rozwijać się i realizować swój potencjał. Oprócz niezliczonych możliwości rozwoju kompetencji zawodowych mogą oni korzystać z szeregu benefitów. W KPMG wiemy, jak bardzo obok wiedzy teoretycznej potrzebne są praktyczne umiejętności. Wiedza naszych pracowników to wartość, którą przekazujemy potencjalnym kandydatom już podczas studiów.

Dlaczego warto u nas pracować?

- konkurencyjne wynagrodzenie
- prestiż
- stała możliwość nauki i rozwoju
- stabilne zatrudnienie
- płatne praktyki studenckie

- dobra atmosfera
- kultura oparta na szacunku do indywidualności
- zbalansowany czas pracy jasna ścieżka kariery międzynarodowe środowisko pracy
- praca przy ciekawych i innowacyjnych projektach
- wolontariat pracowniczy
- program Corporate Wellness Care&Stay
- nowoczesna przestrzeń biurowa
- masaże w biurze

- 15 dofinansowanych sekcji sportowych
- imprezy integracyjne
- świeże owoce
- ubezpieczenie na życie
- bilety do kina i teatru
- karta MultiSport
- prywatna opieka zdrowotna
- przyjazne wprowadzenie do firmy
- wsparcie kolegów i przełożonych



Główne sektory działania:

- ✓ Dział Audytu
- ✓ UsługiPrawne
- ✓ Usługi Doradcze
- ✓ Usługi Księgowe
- ✓ Doradztwo Podatkowe

Proces rekrutacji:

Co roku zatrudniamy 400 pracowników i praktykantów. Możesz zostać jednym z nich - nie przegap szansy na karierę w KPMG!

01 Wypełnij formularz aplikacyjny online na stronie **kariera.kpmg.pl** lub **generationkpmg.pl**

02 Drugi etap to test **SOVA** online: analityczny, werbalny, kwestionariusz osobowościowy

03 Kolejny etap to test online z języka angielskiego

04 Ostatni etap to rozmowa kwalifikacyjna w naszym biurze

Brawo – otrzymałeś ofertę pracy lub praktyk.
Witamy na pokładzie!

Aktywnie współpracujemy ze środowiskiem akademickim w całej Polsce, aby jak najlepiej przygotować młodych ludzi do wejścia na rynek pracy. Mamy realny wpływ na kształcenie najlepszych kandydatów poprzez praktyczne uzupełnienie ich wiedzy akademickiej. Oferujemy szereg programów rozwojowych i szkoleniowych dedykowanych studentom i absolwentom uczelni wyższych.

DORADZTWO STRATEGICZNE



Czym jest doradztwo strategiczne?

Czym według Ciebie jest doradztwo strategiczne?

Zacznijmy górnolotnie (śmiech). To inspirowanie i wspieranie naszych klientów w stabilnym i długotrwałym rozwoju bez względu na to, czy dotyczy to wprowadzenia nowego produktu, zmiany wizji marki, percepcji ceny, nabycia nowej spółki czy innego aktualnego wyzwania rynkowego. To także technicznie złożone zadanie zakładające m.in. konsolidację rozproszonej wiedzy w organizacji klienta, wzbogacenie jej o naszą wiedzę rynkową, umiejętność przedstawienie tego w przejrzystej formie i przekonanie biznesowych liderów do zaproponowanej wizji. To też hub pozwalający na przepływ konceptów i rozwiązań między branżami i rynkami. I w końcu to różnorodność oraz ciągły rozwój dla osób, które w tym siedzą.

W jakich branżach obecnie wykorzystywane jest doradztwo strategiczne?

Trudno jest znaleźć branżę, w której doradztwo nie jest poszukiwane. Jako zespół strategii realizujemy projekty dla sektora prywatnego i publicznego, dla organizacji produkcyjnych, dystrybucyjnych, handlowych lub usługowych, dla działających fizycznie i w Internecie, sprzedających swoje produkty/usługi do konsumentów lub do biznesu. Siła PwC polega na tym, że jest w stanie znaleźć w ramach globalnej sieci (ponad 250 tys. pracowników!) taką ekspertyzę i doświadczenie, jakiej poszukuje klient. Bez względu na to, czy trzeba opracować strategię walki z rakiem, ustalić strategię cenową dla sieci handlowej, czy za pomocą drona przeanalizować kopalnie odkrywką (to na serio przykłady naszych projektów).

Z jakimi wyzwaniami spotykają się konsultanci i co wchodzi w zakres ich obowiązków?

Wyzwania, przed jakimi stoi współczesny konsultant, dotyczą twardych i miękkich kompetencji. Z jednej strony przydatna jest umiejętność analizy danych, w tym bardzo dużych zbiorów, rozumienie zależności i konsolidowania informacji z różnych źródeł, stosowanie adekwatnych i optymalnych metodyk, podejść i narzędzi, wiedzy rynkowej i mechanizmów nimi rządzących. Ale także szereg umiejętności miękkich, np. jasna i szczera komunikacja, priorytetyzacja zadań, planowanie, elastyczność oraz zdobywanie i zarządzanie wiedzą. Zakres obowiązków i rozkład akcentów mogą się zmieniać wraz z kolejnymi projektami lub nabieraniem doświadczenia.

Jak stworzyć strategię, która pozwoli osiągnąć założone cele?

O tym są całe przedmioty na studiach, tuziny półek bibliografii, wykłady na TED i kanały na YouTubie (śmiech). Typowo konsultancką odpowiedzią będzie „to zależy", bo tak właśnie jest, ale naszym nadrzędnym celem jest bliska współpraca z naszym klientem. Integralną częścią naszych prac projektowych są rozmowy z zarządem, warsztaty zespołowe, rozmowy z ekspertami w organizacji, uspójnianie rozumienia posiadanych danych. Praktycznie codzienny kontakt z klientem. Bardzo często lokalizujemy nasz zespół projektowy w siedzibie klienta, właśnie po to, żeby przepływ informacji był jeszcze płynniejszy. Jest niewiele cięższych grzechów strategii niż stworzenie jej w zamknięciu i oderwaniu.

Od jakich czynników zatem uzależnione jest powodzenie strategii?

To jest ćwiczenie w całym łańcuchu procesowym. Należy zacząć od jasnego i realnego (choć często też ambitnego) celu, który będzie zrozumiały dla każdego członka organizacji. Jest to niezmiernie ważne, gdyż zazwyczaj strategia angażuje wszystkie zespoły organizacji, a ciężar na jej realizację jest kaskadowany. Warto, żeby osoby, którym powierzy się realizację strategii, były włączone w sam proces jej tworzenia. Pozwala to zbudować poczucie współwłasności i odpowiedzialności od samego początku procesu. W trakcie przygotowywania strategii ważne jest zrozumienie aktualnych zależności, rynkowych szans i zagrożeń, trochę kreatywności w budowaniu inicjatyw, przy jednoczesnym uwzględnieniu ich wdrażalności. Ważne są też takie pozornie banalne spawy jak dostępność, wiarygodność i spójność danych. Warto też przetłumaczyć wysokopoziomową strategię na zadania operacyjne. Przygotowanie strategii to bowiem ta łatwiejsza część. To gdzie leży najwięcej ryzyk to jej wdrożenie i realizacja. Warto tę część procesu także potraktować projektowo, tj. z jasnym właścicielem, harmonogramem, zasobami i budżetem. A przede wszystkim być czujnym i elastycznym. Otoczenie zmienia się tak szybko, że założenia, które były przyjmowane na etapie przygotowywania strategii mogą przestać być aplikowalne w całym horyzoncie czasowym, na który jest ona przygotowywana.

Z jakimi nietypowymi sytuacjami i problemami można się spotkać w tej pracy?

Od zepsutego ekspresu do kawy, przez brak lub niewiarygodne dane źródłowe, krótkie terminy, zmienność potrzeb klienta do awarii silnika w trakcie lądowania w drodze na prezentację oferty. Słowem, jeśli się szuka bezproblemowego dnia i powtarzalnych zadań to warto pomyśleć o innych obszarach niż doradztwo strategiczne. Wiele pomaga umiejętność rozróżniania problemów, istotnych i na które mamy wpływ, a na które nie i zaangażowanie swoich zasobów i zdolności w te pierwsze, a odpuszczenie tych drugich. Chęć rozwiazywania problemów to jedna z cech, która bardzo ułatwią pracę. Traktowanie ich jako wyzwanie lub grę sprawia, że można znaleźć frajdę i satysfakcję z codziennej pracy. To, co jest także istotne i na co w PwC mocno stawiamy, to podejście zespołowe. Wspólne wypracowanie rozwiązania nie tylko daje lepsze rezultaty, ale też poprawia efektywność i minimalizuje ryzyka, a przy okazji może być zabawne i rozwijające.



Jakub Kuziela

Manager w zespole
Strategy & Operations
PwC

Czy doradztwo strategiczne w Polsce dalej się rozwija i będzie na nie zapotrzebowanie?

Patrząc na liczbę wyzwań, z jakimi już teraz mierzy się biznes oraz te wyzwania, które dopiero widać na horyzoncie, np. kwestie związane z klimatem i ochrona środowiska, jestem pewny, że doradztwo strategiczne będzie zyskiwało na znaczeniu. Ma na to wpływ także coraz szybciej zmieniające się otoczenie, coraz szybszy przyrost danych i ich źródeł, coraz większy udział technologii.

W jaki sposób można na etapie studiów rozwijać swoje umiejętności, które w przyszłości przydałyby się doradztwie strategicznym?

Jakie są to umiejętności?

Rób rzeczy z pasją. Jeśli nie wiesz, co jest Twoją pasją, rób różne rzeczy i zobacz, w której dziedzinie zmaganie z wyzwaniami sprawi ci łatwość i/lub przyjemność. Zrób sobie testy na talenty czy testy osobowości. Im wcześniej znajdziesz pasującą do ciebie wizję tym lepiej. Jeśli będziesz w zgodzie ze sobą, łatwiej ci będzie wybrać studia, specjalność, przedmioty czy koła naukowe. Jeśli wybierzesz doradztwo strategiczne dla prestiżu i pieniędzy, to wcześniej czy później złapie cię zmęczenie i frustracja i zmarnujesz swój czas. W PwC Strategy nie mamy prostego przepisu na idealnego absolwenta. Wiedza z zakresu finansów, organizacji, zarządzania, strategii to oczywiście przydatne obszary, ale znajdziesz też u nas miejsce, jeśli lubisz nowe technologie, programowanie i pracę z Big Data, wiesz jak kreować i utrzymywać markę, jak zachowują się ludzie w trakcie wdrażania zmiany i jak sobie z tym radzić. Najważniejsza jest uczciwość i autentyczność, zaangażowanie w to, co się robi, i chęć rozwijania, bo to się nigdy nie kończy. A jeśli to dla ciebie zbyt ogólne stwierdzenia, zapraszamy na nasze warsztaty i praktyki wakacyjne, a dla studentów 4 i 5 roku praktyki stałe. Przekonasz się, jak to wygląda w rzeczywistości. Jeśli szukasz okazji, by się z nami spotkać, śledź nasze media społecznościowe. Jesteśmy otwarci na kontakt.

Strategia M&A, czyli najciekawsza praca świata

W strukturze doradztwa strategicznego Deloitte funkcjonuje zespół Mergers & Acquisitions Strategy, którego od czterech lat jestem częścią. W tym czasie stałem się ekspertem między innymi od trendów w światowym handlu kontenerowym, porównywarek internetowych, agile software developmentu, pasz dla drobiu, preizolacji rur stalowych, żywienia w szpitalach i katalizatorów cynowych. Jak to możliwe? Postaram się w tym artykule przybliżyć specyfikę i cel naszej pracy.

Pomagamy naszym klientom w budowaniu przewagi konkurencyjnej w drodze akwizycji (M&A strategy development), co stanowi coraz ważniejszy element doradztwa strategicznego. Wspieramy ich kompleksowo np. w strategii wejścia na nowe rynki. W dobie transformacji cyfrowej, przemysłu 4.0 i szeregu innych megatrendów, tradycyjne modele biznesowe dość szybko tracą na aktualności, a wraz z nimi odchodzi do lamusa tradycyjna wertykalno-horyzontalna filozofia fuzji i przejęć. Nowym trendem w tym wartym ponad 3 biliony dolarów rocznie segmencie[1] są disruptive M&A, czyli nieoczywiste, ale dobrze umotywowane ekspansje, które budują przewagę konkurencyjną w dobie permanentnej zmiany. Wspieramy także przedsiębiorstwa już po dokonanej transakcji: identyfikujemy i planujemy synergie oraz uczestniczymy w procesach PMI (post-merger integration). W obszarze naszych kompetencji znajdują się jednak przede wszystkim projekty typu commercial due diligence (CDD). To nie tylko bardzo ciekawa praca, ale też świetna trampolina do dalszej kariery w konsultingu lub w biznesie.

Czym jest CDD i dlaczego się je wykonuje?

M&A to rynek buyer beware. O ile jako konsumenci jesteśmy na różne sposoby chronieni przed nieudanymi zakupami, o tyle inwestor profesjonalny korzysta z bardzo skromnych zabezpieczeń. Nie zwróci przecież zakupionej spółki ani nie skorzysta z gwarancji. Są jednak i pewne podobieństwa. Gdy kupujemy nowy gadżet, często dostrzegamy głównie jego domniemane zalety. Inwestor profesjonalny również nie jest wolny od takich tendencji. Szacuje się, że nawet 70-90% transakcji nie spełnia pokładanych w nich nadziei, a rozczarowań można uniknąć właśnie dzięki odpowiednio przeprowadzonemu due diligence. CDD nie należy do żelaznego kanonu analiz przedinwestycyjnych, do którego zalicza się przeglądy finansowe, podatkowe czy prawne, jednak wraz ze wzrostem kompleksowości rynków cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Zakres prac na projekcie CDD jest zazwyczaj następujący: Estymacja i prognoza wielkości rynku i przegląd trendów (w tym regulacji), które na tę wartość oddziałują.

Analiza otoczenia konkurencyjnego spółki

Analiza relacji spółki z partnerami biznesowymi, przede wszystkim klientami i dostawcami (dobrą praktyką są wywiady z klientami targetu). Profilowanie spółki i analiza jej historycznych wyników i strategii rozwoju; przegląd rozmaitych benchmarków. Analiza biznesplanu spółki, z uwzględnieniem ryzyk, na jakie jest narażona. Identyfikacja i estymacja wartości synergii potransakcyjnych, bądź innych hipotez inwestycyjnych, specyficznych dla danej transakcji. Naszymi klientami są zwykle inwestorzy finansowi, najczęściej fundusze typu private equity, które często lokują kapitał w nieznanych sobie segmentach rynku. Inwestorzy strategiczni zwykle znają otoczenie na tyle dogłębnie, by pominąć ten obszar prac. Nie jest to jednak regułą – bywa, że i oni potrzebują dodatkowego wsparcia analitycznego. Coraz częściej pracujemy także na projektach sell-side/vendor CDD, gdzie naszymi klientami są spółki, które przygotowują się do sprzedaży, a nasz raport może dodatkowo uwiarygodnić je w oczach potencjalnych inwestorów.

Dlaczego CDD jest wyjątkowe?

CDD to konsulting strategiczny w pigułce. W projektach nie schodzimy na taki poziom szczegółowości jak w kilkunastomiesięcznych optymalizacjach i reengineeringach, na których pracuje po kilkadziesiąt osób, ale dotykamy najważniejszych kwestii decydujących o sukcesie rynkowym przedsiębiorstwa i – można powiedzieć – tworzymy podwaliny pod przyszłe projekty pointegracyjne. Wyniki analizy CDD wpływają nie tylko na decyzję o dokonaniu zakupu – stanowią również punkt odniesienia w negocjacjach dotyczących ceny zakupu, pomagają określić strukturę transakcji i sposób jej finansowania. Czym różni się nasza praca od pracy większości innych zespołów zaangażowanych w proces transakcyjny? Wymieniłbym dwa aspekty: CDD skupia się na otoczeniu firmy bardziej niż na niej samej. CDD koncentruje się na przyszłości analizowanej spółki, podczas gdy większość tradycyjnych strumieni due diligence bada jej przeszłość.



Marcin Senderski - Menedżer w Zespole Doradztwa Strategicznego
Deloitte

Jak pracuje konsultant CDD?

CDD jest jednym z elementów procesu transakcyjnego, który zwykle jest obarczony dość napiętym harmonogramem (najczęściej od 2 do 5 tygodni). Pracujemy w relatywnie niewielkich zespołach, liczących od 3 do 6 osób. W naszej pracy nie ma czegoś takiego jak typowy projekt. Realizacja celów CDD nierzadko wymaga niekonwencjonalnego podejścia. Jaka jest grubość ścianki w typowej rurze ciepłowniczej? Ile pociągów z kontenerami jest w stanie wyjechać jednego dnia z portu? Jak wiele nowo powstających sklepów internetowych przetrwa pierwszy rok? Co ile lat psuje się wodociąg? Ile sezamków jest w stanie zjeść rocznie przeciętny Kanadyjczyk? Od czego zależy to, czy stworzenie aplikacji mobilnej zostanie zlecone firmie z Polski czy z Indii? Google i Wikipedia milczą, a zdobycie odpowiedzi na te pytania było swego czasu kluczowe na prowadzonych przeze mnie projektach. Jako konsultant zostaniesz poproszony o wsparcie w przygotowaniu jednej z wyżej wymienionych sekcji prac, za którą weźmiesz odpowiedzialność. Pracujemy na zasadzie immersji, całkowicie angażując się w danym momencie tylko w ten jeden projekt. W toku prac stajemy się biegli w danej dziedzinie, zdolni do równorzędnej dyskusji z „insiderami" o znacznie bogatszym branżowym CV. Cechy, jakich szukamy u konsultantów, to umiejętność wyciągania wniosków i ich klarownej prezentacji, zarówno w mowie, jak i w piśmie. Nasi klienci oczekują spójnego, konkretnego i czytelnego raportu. Musimy mieć na uwadze, że w ferworze procesu transakcyjnego nie mają dużo czasu. Szerokie horyzonty, biegłość w posługiwaniu się językiem ekonomii i gospodarki oraz tzw. obycie biznesowe, mają w naszej pracy olbrzymie znaczenie, podobnie jak solidność i staranność. Due diligence na polski tłumaczy się dosłownie jako „należytą staranność" i moim zdaniem jest to świetna definicja naszej pracy, o której warto stale pamiętać.

Zmiany są dobre, czyli dlaczego warto rozwijać się w sektorze usług finansowych

Wszechobecny rozwój technologii, cyfryzacja i automatyzacja procesów biznesowych, rosnące oczekiwania klientów oraz regulatorów napędzają dynamikę zmian w sektorze usług finansowych. EY jako wiodąca firma konsultingowa pomaga klientom w realizacji działań transformacyjnych będących odpowiedzią na te wyzwania.

W tym artykule chcemy przybliżyć Dział Rynku Usług Finansowych firmy EY, który na co dzień realizuje multidyscyplinarne projekty dla największych instytucji finansowych w kraju i na świecie. W ramach Działu Rynku Usług Finansowych stale rozwijamy kompetencje oraz ofertę dla naszych klientów z sektora bankowego, ubezpieczeniowego i zarządzania aktywami, w celu wsparcia ich wzrostu, zwiększenia efektywności biznesowej oraz ochrony przed ryzykiem. Nasi pracownicy zajmują się miedzy innymi:

- zaawansowaną analityką danych w celu pełnego wykorzystania ich potencjału, do budowania przewagi konkurencyjnej klienta,
- zarządzaniem ryzykiem finansowym, m.in. w obszarach modelowania ryzyka, zgodności regulacyjnej, zarządzania bilansem oraz wyceny zaawansowanych instrumentów finansowych,
- wdrażaniem innowacyjnych technologii, które transformują procesy biznesowe klientów w pełni cyfrowe,
- optymalizacją i inteligentną automatyzacją procesów biznesowych dzięki czemu modele operacyjne naszych klientów stają się bardziej efektywne i pewne,
- doradztwem aktuarialnym pomagając zakładom ubezpieczeniowym w budowaniu modeli, szacowaniu rezerw i zgodności regulacyjnej,
- doradztwem transakcyjnym wspierając procesy fuzji i przejęć w sektorze,
- audytem sprawozdań finansowych dbając o zaufanie inwestorów do instytucji finansowych.

Z perspektywy pracownika Działu Rynku Usług Finansowych istotną zaletą jest różnorodność zagadnień, z którymi można zetknąć się w codziennej pracy. Innym atutem często wskazywanym przez pracowników EY jest możliwość pracy w międzynarodowym środowisku oraz praca na projektach realizowanych na całym świecie. Takie otoczenie i środowisko pracy pozytywnie wpływa na budowanie własnych kompetencji, jak również odróżnia pracę w konsultingu od pracy w tradycyjnych instytucjach finansowych.

Czy wiesz, że...

Firma EY stała się pierwszą organizacją, która uzyskała najwyższe uznanie zarówno w zakresie dostarczania, jak i wdrażania programów robotyzacji procesów (Robotic Process Automation - RPA) od Blue Prism, wiodącego dostawcy oprogramowania RPA. Wspólnie pomogliśmy w realizacji ponad 400 inteligentnych przedsięwzięć automatyzacji procesów dla ponad 100 klientów w 40 różnych krajach.

Jak automatyzacja może obniżyć koszty przy jednoczesnym zwiększeniu potencjału ludzkiego? – Case study Zurich Insurance

Zurich jest wiodącą firmą ubezpieczeniową, która chciała wdrożyć RPA jako kluczowy element poprawy efektywności usług oraz osiągnąć redukcję kosztów o ponad 1 mld USD do 2018 r. Począwszy od pilotażowej koncepcji w 2014 r., EY pracował razem z Zurich nad realizacją wielu projektów i stworzeniem centrum robotyki dla tej firmy ubezpieczeniowej. W ciągu zaledwie sześciu tygodni byliśmy w stanie wykazać, że RPA może zmniejszyć o połowę koszty niektórych istniejących procesów i zapewnić znacznie ulepszoną obsługę klienta. W efekcie nasze podejście pomogło Zurich w obniżeniu kosztów i ulepszeniu usług, przy jednoczesnym uwolnieniu do 25% zdolności zasobowych zespołów operacyjnych, które mogły zostać wykorzystane do realizacji innych zadań.



Rafał Trojanowski

Manager w Zespole
Zarządzania Ryzykiem Finansowym

EY

W jaki sposób sztuczna inteligencja (AI) może pomóc w walce z przestępczością finansową? – Case study Nordea

Nordea jest największą grupą finansową w Skandynawii, jednym z największych banków w Europie. Działania banków związane ze zwalczaniem przestępczości finansowej, zarówno te wynikające z obowiązków regulacyjnych, jak również wewnętrzne działania instytucji, powodują coraz większe obciążenia kosztowe. Ponieważ przestępcy w celu uniknięcia wykrycia wykorzystują coraz bardziej wyrafinowane techniki prania brudnych pieniędzy z przestępstw, banki takie jak Nordea muszą stale zwiększać stopień zaawansowania narzędzi i technik, których używają.

Obecne podejście do wykrywania prania brudnych pieniędzy opiera się głównie na zasadach opracowanych wokół technik, których używają przestępcy. To do pracowników banku należy bliższe przyjrzenie się każdemu przypadkowi i ustalenie, czy może mieć miejsce przestępstwo. Zazwyczaj, w ponad 95% potencjalnych przypadków, pracownicy banku dochodzą do wniosku, że tak nie jest. Taki proces jest niezwykle drogi i nieefektywny. Tak więc Nordea zapytała nas, w jaki sposób sztuczna inteligencja może pomóc im zoptymalizować ten istotny obszar?

Tworząc multidyscyplinarny zespół EY łączący kompetencje w monitorowaniu transakcji, zaawansowanej analityce danych oraz zgodności regulacyjnej, opracowaliśmy koncepcję zastosowania sztucznej inteligencji do identyfikowania podejrzanych transakcji.

Korzystając z naszych szwajcarskich laboratoriów innowacji, wykorzystując najnowocześniejsze możliwości uczenia maszynowego, współpracowaliśmy z ekspertami Nordei, aby zaprojektować skuteczny model do wykrywania przestępstw. Model ten został zintegrowany z istniejącymi systemami Nordei i nauczono go rozpoznawać podejrzane transakcje.

Podobnie jak algorytmy, które pomagają sprzedawcom internetowym kierować reklamy do klientów zgodnie z ich gustami. Model, który zbudowaliśmy z Nordea stał się bardziej wnikliwy i dokładny, gdyż nauczył się interpretować sygnały wskazujące na działalność przestępczą. Model analizuje znacznie większe ilości danych i wykonuje to bardziej niezawodnie, niż uprzednio pracownicy Banku.

W wyniku działania modelu zmniejszone zostało obciążenie pracowników Banku, umożliwiając im skupienie uwagi na wnikliwym przeanalizowaniu przypadków wymagających szczególnej atencji. Przedstawione powyżej projekty są tylko wycinkiem tego czym zajmują się na co dzień nasi pracownicy Działu Rynku Usług Finansowych.

DORADZTWO BIZNESOWE



Ryzyko, które popłaca – jeżeli dobrze nim zarządzasz

Risk Consulting - enigmatycznie brzmiące hasło, które mam nadzieję, że dla wielu studentów nie jest już obce. Czym zajmują się konsultanci w tym zespole zarządzania ryzykiem informatycznym i operacyjnym i dlaczego warto zgłębić temat charakterystyki pracy w tym obszarze opowiada Ariel Machnicki, manager w zespole Risk Consultingu w KPMG w Polsce.

Czym się zajmujesz w swoim zespole?

Jestem managerem w dziale Advisory, w jednym z kilku zespołów w KPMG z obszaru Risk Consulting. Zajmujemy się usługami w zakresie zarządzania ryzykiem w tym Assurance, Business Processes, Compliance, Governance, Internal Controls oraz Internal & IT Audit.

Jak trafiłeś do KPMG?

Kojarzyłem KPMG od wielu lat, wiedziałem, czym generalnie zajmuje się firma, jednak impulsem do aplikowania była rozmowa ze znajomym, który opowiedział mi o swojej codziennej pracy w dziale doradztwa i wyzwaniach, z jakimi mierzy się jego zespół. Uznałem, że właśnie w takim środowisku chciałbym stawiać kolejne zawodowe kroki. Udało mi się znaleźć interesującą ofertę praktyk, na którą odpowiedziałem, wysyłając swoje CV. Później wszystko działo się już naprawdę szybko. Otrzymałem odpowiedź z działu HR, że moje doświadczenie wpisuje się w potrzeby rekrutacyjne oraz profil usług działu, w którym aktualnie się znajduje. Rozwiązałem testy, odbyłem rozmowę rekrutacyjną i po kilku dniach po rozmowie odebrałem telefon, w którym usłyszałem „(...) czy jest Pan nadal zainteresowany praktykami? Jeżeli tak to zapraszamy.”. Dziś uśmiecham się, wspominając ten dzień. Po latach okazało się, że podjęcie decyzji o dołączeniu do KPMG było jednym z pierwszych elementów, które uruchomiły lawinę zmian i sukcesów w moim życiu zawodowym i prywatnym.

Jakie projekty realizujesz?

Gdybym miał tylko wymienić wszystkie rodzaje usług, którymi się zajmuję i rodzaje projektów, w których miałem okazję uczestniczyć lub je prowadzić, to pewnie wyczerpałbym cały zakres dozwolonego miejsca w artykule. Odpowiem więc bardzo krótko - realizuję projekty, które związane są głównie z doradztwem w zakresie ogólnorozumianego ryzyka operacyjnego, ryzyka IT w tym projektowania i optymalizowania procesów biznesowych, kontroli wewnętrznych oraz tworzenia ładu korporacyjnego, poszczególnych składowych architektury korporacyjnej czy też funkcji Compliance. Wymienione obszary są nieodłącznie związane z najróżniejszymi audytami obejmując swoim zakresem wewnętrzne środowiska naszych klientów.

Jakie umiejętności i kwalifikacje są potrzebne w Twojej pracy?

W naszej pracy zdecydowanie nie można się nudzić, dlatego tak bardzo cenimy osoby, które lubią pracować w dynamicznym środowisku i przede wszystkim są gotowe, by stale poszerzać swoje horyzonty i rozwijać wiedzę. Istotna jest także umiejętność dostosowywania się do zachodzących zmian, które determinują portfolio naszych usług. Pochodzą one oczywiście z najróżniejszych regulacji czy też nowych standardów, ale również związane są z ciągłym rozwojem i potrzebami poszczególnych branż i sektorów gospodarki, z których wywodzą się nasi klienci. Ważne też, by kandydaci do naszego zespołu potrafili myśleć analitycznie, byli odważni i nie bali się wyzwań. W codziennej pracy, oprócz mierzenia się z deadline'ami, będą, bowiem mieli okazję poznać specyfikę „działań na froncie”, czyli spotkań z zewnętrznym klientem, co wiąże się ze współpracą z Klientem w różnych okolicznościach oraz prezentowaniem wyników swojej pracy.

Moim najciekawszym projektem związanym z obszarem IT jest...

Ten związany z nowatorskim podejściem do inwentaryzacji procesów biznesowych. Projektem objęte były dwie siostrzane organizacje działające w 4 krajach z regionu CEE. Projekt był realizowany przez mój zespół we wszystkich lokalizacjach oraz przy współpracy z centralą na region europejski. Dziś okazuje się, że uzyskane wyniki stały się podstawą do stworzenia architektury korporacyjnej oraz uzupełnieniem wiedzy do innych projektów realizowanych w tych spółkach (m.in. prace powdrożeniowe GDPR, plany stworzenia klastrów organizacyjnych i coraz większej integracji Spółek, standaryzację systemów IT).

Najciekawszy spoza obszaru IT projekt to ten...

W którym poznałem branżę farmaceutyczną oraz medialny problem tzw. „odwróconego łańcucha dystrybucji leków w Polsce". Dotyczył on weryfikacji operacji realizowanych w procesie sprzedaży medykamentów od producenta leków do pacjenta. Prowadzony przez nas audyt obejmował analizę dużego zakresu danych pochodzących m.in. z systemów producenta leków, partnerów programu dystrybucyjnego, hurtowni farmaceutycznych oraz aptek. Dodatkowo projekt wiązał się z fizyczną weryfikacją poszczególnych partnerów biznesowych, co w praktyce oznacza, że audytowane były wszystkie hurtownie farmaceutyczne, odpowiedzialne za dystrybucję leków producenta (odpowiadające za około 90% ogólnego obrotu leków w Polsce) oraz ponad 250 aptek.



Ariel Machnicki

Manager w zespole
Risk Consulting w **KPMG** w Polsce

Czego można się nauczyć pracując w KPMG?

Każdy dzień przynosi satysfakcję ze współpracy zarówno z naszymi kolegami, wewnętrznymi członkami zespołu, jak i partnerami ze strony Klienta. Dzięki pracy możemy mierzyć się z najróżniejszymi wyzwaniami, pomagając naszym Klientom rozwiązywać problemy, spełniać ich potrzeby biznesowe i podnosić dojrzałość ich organizacji w poszczególnych obszarach działalności biznesowej. Coraz częściej współpracujemy z kolegami z zagranicznych biur KPMG. Mnie niezmiennie motywuje i inspiruje do działania różnorodność tematów, którymi się zajmujemy oraz nowe wyzwania, które tym zagadnieniom towarzyszą. Jestem bardzo ciekawy nowych ludzi i świata, uwielbiam podróże, bliskie i dalekie, a mogę je odbywać właśnie dzięki pracy w KPMG. W codziennej pracy w KPMG mamy również okazję podnoszenia swojego osobistego doświadczenia i kompetencji w różnych branżach i usługach, możemy uczestniczyć w najróżniejszych szkoleniach, zdobywać certyfikaty i podążać jasno określonymi ścieżkami rozwoju i awansu. Osoby wkraczające dopiero na rynek pracy mogą liczyć na wsparcie bardziej doświadczonych kolegów w stawianiu pierwszych kroków w zawodowej karierze.

Kogo zaprosiłbyś do aplikowania do Twojego zespołu?

Osoby, które najczęściej rozpoczynają swoją przygodę zawodową w naszym zespole, są studentami lub absolwentami kierunków ekonomicznych tj. finansów, rachunkowości, zarządzania, ale również kierunków ścisłych czy też różnych kierunków związanych z IT. Dodatkowym atutem jest oczywiście doświadczenie zawodowe i praktyki w audycie, finansach, kontrolingu, księgowości, działach analitycznych, procesach biznesowych oraz IT. Osobiście nie ograniczam jednak kandydatów do naszego zespołu jedynie do powyżej przedstawionego profilu. Cenię u ludzi różnorodność i niestandardowe zainteresowania. W pracy zauważam, że osoby, które ukończyły inne kierunki studiów i mają niezwiązane z consultingiem doświadczenia zawodowe, wnoszą naprawdę dużo dobrej energii, świeżego spojrzenia na niektóre aspekty, co coraz częściej doceniają nasi klienci. Praca w KPMG daje im możliwość sprawdzenia swoich umiejętności w niestandardowych projektach, związanych z obszarem ich zainteresowań lub z branży, z której się wywodzą.

Przyszłość sektora finansów

Przewodnik po Konsultingu: Czym są Fintechy? Gdzie znajdują zastosowanie oraz jakie kryteria musi spełnić firma, aby można było ją uznać za działającą w tej branży?

dr Katarzyna Niewińska: Najczęściej Fintechy definiowane są jako innowacyjne technologie wprowadzone do sektora instytucji finansowych. Osobiście lubię definicję, którą przedstawił Wojciech Sobieraj na wykładzie inauguracyjnym studiów podyplomowych na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Zadał uczestnikom pytanie, kto jest z sektora finansowego- kilka osób podniosło rękę- to mamy "fin", a czy mamy na sali jakiegoś inżyniera- jak ktoś się zgłosił to powiedział, że mamy" tech". W ten sposób najłatwiej to zdefiniować. Są to usprawnienia sektora finansowego za pomocą nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Odnośnie kryteriów, wydaje mi się, że przedsiębiorstwa i startupy powinny samodzielnie określać swoje miejsce w strukturze sektorowej danego kraju i nie mają większego problemu ze zdefiniowaniem, że są Fintechem, albo Insuretechem, bądź działaja w oparciu o AI. W raportach czasami w Fintechach częścią jest Insuretech, Insuretch uważa, że jest poza Fintechem. Niektórzy uważają, że blockchain jest częścią Fintechów, a inni, że nie. Jest to więc kwestia metodologii, jaką się przyjmie.

Przewodnik po Konsultingu: Skąd wzięło się zapotrzebowanie na wprowadzenie tego typu nowych rozwiązań?

dr Katarzyna Niewińska: Wynika to z faktu, że sektor finansowy jest dosyć mocno regulowany, posiada dosyć dużą ilość regulacji prawnych, które nie zawsze dają się tak łatwo zmienić, jak w innych sektorach. Spójrzmy na telekomunikację, która jest regulowana, ale nie w ten sposób jak instytucje finansowe. Wynika to z dbałości o bezpieczeństwo naszych środków pieniężnych. Bankom i innym instytucjom finansowym zależy, żeby klient miał poczucie zabezpieczenia swojego majątku, co przekłada się na poszukiwanie nowych, lepszych rozwiązań. W ostatnim czasie weszło w życie kilka nowych regulacji prawnych, m.in. PSD2 (ang. Payment Services Directive 2), które spowodowały rewolucję wewnętrzną banków. Od tej pory banki za zgodą klienta są zobowiązane udzielić informacji o nim innemu podmiotowi. Od wieków uznawało się, że banki mają tak zwaną tajemnicę bankową i informacje o zachowaniach swoich klientów oraz wielkości ich kapitału są pilnie strzeżone. Banki niekoniecznie chciały się dzielić tego typu danymi, a to był jeden z punktów zapalnych. Informacja o wejściu w życie wspomnianej dyrektywy zapoczątkowała powstawanie Fintechów. Jest to jeden z wielu powodów. Rozwiązania technologiczne w branży finansowej zaczęły pojawiać się nieco później niż w innych sektorach, co wynika z ugruntowanych regulacji. Coraz częstsze stosowanie nowych technologii w różnego rodzaju sektorach stało się nieodłączną częścią naszego nowego świata.

Przewodnik po Konsultingu: W jaki sposób Fintechy mogą wpływać na rozwój w biznesie/ gospodarce?

dr Katarzyna Niewińska: Fintechy przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości, innowacyjności w danym kraju. Po pierwsze, musimy spojrzeć z punktu widzenia startupów i firm, które się tworzą- młodzi ludzie zachęceni przez to, że otwierają się przed nimi nowe perspektywy, niekoniecznie chcą podejmować pracę w dużych światowych korporacjach, a wolą zaryzykować i stać się przedsiębiorczy. Po drugie, rozwój gospodarczy danego kraju. Rozwój firm z dziedziny Fintech napędzany m.in. inwestowaniem w nie przez inne podmioty, sprawia, że na rynku pojawiają się nowe technologie. Coraz częściej przedsiębiorstwa wychodzą z założenia, że powinny stawiać nacisk na kreowanie produktów globalnych a nie wyłącznie regionalnych. Polacy często mówią, że podbijemy Polskę a potem wyjdziemy gdzieś dalej. Powoli dostrzegają, że funduszom globalnym łatwiej jest inwestować w przedsiębiorstwa, które działają na arenie międzynarodowej, których produkty i rozwiązania dostępne są w Niemczech, Szwecji, Polsce, Chinach czy innym kraju. Podsumowując, jest to po pierwsze rozwój przedsiębiorczości w młodych osobach, ale nie tylko. Po drugie, jest to rozwój gospodarczy i szansa dla danego kraju, żeby jego gospodarka stawała się coraz bardziej konkurencyjna w stosunku do innych państw.

Przewodnik po Konsultingu: Jakie nowe technologie pojawiły się w ostatnim czasie?

dr Katarzyna Niewińska: Jest ich ogromna ilość i wyselekcjonowanie konkretnych rozwiązań jest trudne. Na naszym Uniwersytecie studenci na kierunku związanym z Fintechami tworzyli trzy seedy, czyli pomysły startupów. Rozwiązania, które przedstawili zostały bardzo dobrze odebrane przez komisję, składającą się z osób nie tylko ze świata nauki, ale też biznesu. Przełożyło się to również na cenny feedback. Sam pomysł np. Aliorbanku, czyli naszego partnera RBL, który tworzy programy akceleracyjne dla firm fintechowych, inwestując w nie część swojego budżetu, pokazuje że nowe rozwiązania technologiczne w branży finansowej zyskują na popularności. W ostatniej edycji zgłosiło się bodajże 120 firm, co jest naprawdę imponującym wynikiem. Najbardziej rozpoznawalnymi Fintechami w Europie jest Clarke, Revolut, N26. Tego jest naprawdę bardzo dużo, globalni gracze wchodzą w rozwiązania fintechowe, np. apple pay, google wallet. Bardzo dużo jest spółek paymentowych i takich, które zarządzają rachunkami. Gromadzą one dane z wielu banków i klient w jednym miejscu ma informacje ile tak naprawdę posiada środków pieniężnych. Na rynku istnieje sporo rozwiązań fintechowych B2B. Aktualnie pojawia się wiele rozwiązań nowych technologii w związku z rynkiem kapitałowym. Sektorem, który nie rozwija się tak prężnie pod tym kątem jest branża zarządzania aktywami, czyli inwestycyjna. Póki co zarządzającymi portfelami aktywów są ludzie i wieloletnie oczekiwania na zmianę w tym temacie nadal nie zostały urzeczywistnione. Sama jestem ciekawa co się wydarzy w tym temacie w najbliższym czasie.

Przewodnik po Konsultingu: Czy istnieje zagrożenie w związku ze wzrostem popularności tego typu rozwiązań?

dr Katarzyna Niewińska: Zawsze istnieje jakieś zagrożenie - to jest nieunikniona część tego świata. Nowe technologie wkradają się w większość sektorów, także w finansowy. Instytucje finansowe muszą się na nie otworzyć, bo inaczej nie będąc gotowymi na zmiany zostaną przez nie zdominowane. Chociażby Revolut ma już pół miliona klientów w Polsce. Wiemy, że założyciel Aliora, Wojciech Sobieraj zamierza wypuścić na rynek produkt z zakresu Fintech. Wszyscy z zaciekawieniem czekają, bo start jest ogłoszony na grudzień 2019 r., ewentualnie styczeń 2020 r. Powstawanie nowych banków wiąże się z zastosowaniem nowych systemów, łagodniejszej polityki ryzyka i bardziej elastycznym podejściem do klientów, którzy mają dzięki temu zaspokojone swoje potrzeby konsumenckie. Nie widzę za dużych zagrożeń, ewentualnie zagrożenia po stronie spółek, które będą miały niedopracowany produkt, poprzez co będzie można np. łatwo stracić swoje środki. Jednak tego rodzaju firmy nie zdobędą finansowania i nie wejdą we współpracę z dużymi instytucjami finansowymi i telekomunikacyjnymi, czy innymi, które pozwolą na dotarcie do większej ilości klientów. Wydaje mi się, że to rynek zweryfikuje. Dodatkowo nasz regulator pilnuje dosyć mocno, żeby sprawdzać jakość powstających Fintechów w tym kraju. Po pierwsze, inwestorzy zweryfikują czy zaproponowany przez firmę produkt spełnia oczekiwania klientów i dostarcza dodatkowych wartości- jeżeli nie, to ta firma po prostu zbankrutuje. Po drugie, KNF wspiera i wymaga od Fintechów pewnej jakości.

Przewodnik po Konsultingu: Jaka jest prognoza na rozwój firm z sektora Fintech?

dr Katarzyna Niewińska: Myślę, że mają one ogromny potencjał. Możemy zobaczyć jak szybko ten rynek rośnie i się zmienia. W 2011 roku ponad 40% z nas, korzystało z banku oraz wykonywało przelewy przez Internet. Musieliśmy usiąść do komputera i coś zweryfikować, a dziś robimy to przez urządzenia mobilne- smartfony, smartwatche, które pozwalają nam na szybszy i wygodniejszy dostęp. Wydaje mi się, że następne pokolenie nie będzie rozumiało rozwiązań, z których korzystało się dawniej, np. że trzeba iść do placówki banku, żeby dostać kartę debetową. Nie będzie kart debetowych, a placówki będą bardzo mocno ograniczone. Doradcy klientów będą bardziej mobilni, szczególnie ci, pracujący dla dużych korporacji. Jeśli chodzi o klienta detalicznego to nie sądzę, że oddziały stacjonarne są potrzebne. Zostało to udowodnione lata temu na przykładzie mBanku- bank bez oddziałów się sprawdza. W tym kierunku będziemy podążać. Nadal część klientów korzysta z usług oddziałów stacjonarnych, ale coraz mniej młodych ludzi ma taką potrzebę. Trzeba im więc umożliwić korzystanie z takich rozwiązań, aby mogli szybko i sprawnie dysponować swoimi środkami, bądź uzyskać dostęp do nowych.

Przewodnik po Konsultingu: Czy Polska ma szanse, żeby wypracować jakieś rozwiązania, które byłyby w tej branży innowacyjne na świecie?

dr Katarzyna Niewińska: Z pewnością, nawet znam kilka takich spółek fintechowych, które wywodzą się z Polski (chociaż niekoniecznie są tu ulokowane). Ciekawym przykładem jest np. FinAi. Jest to połączenie AI z pożyczkami. Pytanie jak to pójdzie dalej. Istnieje też spółka– Silent Eight., która jest z pochodzenia polska, ulokowana jednak w Singapurze i ma duże sukcesy za sobą. Częstą przyczyną ulokowania firm poza Polską jest łatwiejszy i przyjemniejszy regulator gdzieś poza granicami naszego kraju. Są też spółki które działają w Polsce i starają się odnaleźć w tym środowisku. Jestem przekonana, że mamy szanse, na pewno istnieje kilka firm, które mogą z sukcesem wyrosnąć na naszym polskim rynku. Na naszych studiach podyplomowych staramy się przedstawić uczestnikom nie tylko punkt widzenia firm, z którymi współpracujemy, typu Alior i RBL, jako jedne z nowocześniejszych hubów fintechowych. Przychodzą też do nas ludzie, którzy tworzą startupy w tym sektorze np. Michał Pawlik z SMEO, Wilon, Eco founder, którzy jako pierwsi dostali glejt od KNFu jeśli chodzi o licencje pieniądza elektronicznego. Mieliśmy także Limitless i Coinfirm, czyli dostarczyciela stałego nośnika opartego o blockchain dla PKO BP. Na polskim rynku jest już znaczna ilość takich firm, o czym można się przekonać udając się na różne konferencje.

Przewodnik po Konsultingu: W jaki sposób studenci mogą czerpać wiedzę na temat Fintechów?

dr Katarzyna Niewińska: ak skończą studia licencjackie i magisterskie to zapraszam na studia podyplomowe na Wydziale Zarządzania UW, które są świetną bazą na początek. Stwierdziliśmy, że trzeba zrobić panel dotyczący edukacji z tego zakresu. Ludziom w instytucjach finansowych brakuje podstawowej wiedzy na ten temat. To nie jest nic złego, ponieważ oni zajmują się zupełnie czymś innym, a nie widzą jaki świat wyrasta obok. Osoby, które są w tym świecie poruszają bardzo zaawansowane tematy. Często powoduje to dysonans, że te dwa światy nie chcą się przenikać i współpracować ze sobą. Dlatego w nowym programie na studiach znajduje się przedmiot o Fintechach. Mamy tam ogólne wprowadzenie dla osób, które nie były dotąd bliżej zaznajomione z tematem oraz część marketingową i technologiczną przeplataną z otoczeniem regulacyjnym. Nasz partner, PWC Polska daje ogromną wiedzę jeśli chodzi o regulacyjno-prawne aspekty. Pokazują to na żywych przykładach, więc jest to łatwiejsze do przyjęcia. Ponadto studenci uczestniczą w pracach projektowych i przez cały okres studiów spotykają się z praktykami biznesu. Jest to świetne podsumowanie, które powoduje, że dużo łatwiej jest w ten sposób uzyskać wiedzę na ten temat, niż ją powoli samemu zdobywać. Nie będąc technologiem ciężko jest dokładnie zrozumieć ten obszar. Jeśli chodzi o sztuczną inteligencję, wykład prowadził Łukasz Dziekan, który jest cofounderem spółki, opierającej swoje rozwiązania o sztuczną inteligencję. Można tę wiedzę zdobyć samemu, jednak dużo szybciej jak ktoś przekaże ją w usystematyzowany sposób. Ciężko też o dobrą książkę, dlatego, że szybko się dezaktualizuje. Nawet jeśli zostałaby napisana to w kontekście opisu Fintechów byłaby nieaktualna za 2-3 lata. Z pewnością jest na to zapotrzebowanie na rynku, jednak taka książka dla autora jest ogromnym wyzwaniem, ze względu na konieczność systematycznych poprawek i rozszerzeń. Kolejnym krokiem do poszerzania swojej wiedzy z zakresu nowych technologii może być uczęszczanie na konferencje. Są one jednak często bardzo zaawansowane. Jak ktoś przychodzi posiadając bazową wiedzę, czyli wie co to jest Fintech- to może się nie odnaleźć na tej konferencji, bo jest ona na zbyt wysokim poziomie. Przede wszystkim należy czytać raporty i platformy internetowe badające takie zagadnienia, np. fintech.pl. Znajdziemy tam bieżące informacje ze świata Fintechów jako startupów. Dowiemy się także jak banki zmieniają swoje struktury pod kątem nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Warto czytać, aby nie przestraszyć się konferencji, które są naprawdę zaawansowane. Istnieje ciekawy portal zagraniczny-cbinside.com, na którym publikowane są różnego typu raporty o rozwoju Fintechów, Blockhainów, publikowane są informacje o tym, jak się zmienia świat bankowy oraz wszystko, co związane z nową technologią i szeroko rozumianym sektorem finansowym. Jest to wysokiej jakości źródło. Jeśli chodzi o polskie firmy to Fintech Poland oraz Startup Poland badają Fintechy i startupy w Polsce. Jednak, żeby mieć taką całościową wiedzę zebraną w jednym miejscu to wydaje mi się, że my dostarczyliśmy ten produkt w postaci podyplomowych studiów, które są wyłącznie związane tematyką Fintechów.

dr Katarzyna Niewińska

Katedra Systemów Finansowych Gospodarki,
Zakład Ubezpieczeń i Rynków Kapitałowych
Wydziału Zarządzania na
Uniwersytecie Warszawskim

AMBASADORZY





Magda Rataj

01 Dlaczego zdecydowałaś się wziąć udział w programie ambasadorskim?

Zawsze uważałam firmę PwC za pracodawcę, który szanuje swoich pracowników, stwarza świetne warunki do rozwoju i proponuje staże dla studentów już od I roku studiów. Stwierdziłam, że promowanie tej firmy na uczelni to będzie najlepszy sposób, aby pokazać jej działania i wskazać możliwe ścieżki rozwoju studentom. Dzięki programowi Influencer miałam również możliwość sama poznać PwC od środka.

02 Co dał Ci udział w programie?

Udział w programie pozwolił mi poznać wielu fantastycznych ludzi, zarówno innych influencerów, jak i pracowników firmy. Program Influencer naprowadził mnie na ścieżkę kariery i dzięki niemu dowiedziałam się, czym chcę się zająć zawodowo.

03 Jakie umiejętności/cechy są potrzebne do zostania ambasadorem? Jakie udało Ci się rozwinąć?

Uważam, że ambasador, to osoba, która powinna być otwarta na ludzi - ta cecha przydaje się tak naprawdę na każdym kroku uczestniczenia w takim programie, np. podczas Dni Kariery, kiedy należy promować firmę wśród studentów, czy absolwentów szkół wyższych. Co więcej, ambasador powinien być kreatywny - to często on daje wskazówki na temat przeprowadzanych przyszłych kampanii marketingowych, czy też jest twórcą haseł promocyjnych. Dzięki uczestnictwu w programie Influencer zdecydowanie najbardziej rozwinęłam właśnie tę umiejętność.

04 Jaki jest zakres obowiązków należących do ambasadorów?

Zakres obowiązków to przede wszystkim działania promocyjne w mediach społecznościowych, tj. umieszczanie postów, które zaciekawią innych studentów, ale także organizowanie Dni Kariery, np. na uczelniach. Należy informować studentów o możliwościach jakie niesie firma. Przynosi to wtedy obopólną korzyść.

05 Dla kogo praca w firmie jest odpowiednia?

Praca w firmie PwC jest dla osób zainteresowanych szeroko rozumianym doradztwem, podatkami, ale również innymi dziedzinami takimi jak IT, czy HR. Tak naprawdę, każdy może znaleźć tam coś dla siebie. Nie jest ważne jaki kierunek się studiuje. Liczą się natomiast umiejętności jakie się posiada i predyspozycje.



Deloitte.

Julia Bieleninik

01 Dlaczego zdecydowałaś się wziąć udział w programie ambasadorskim?

Zdecydowałam się wziąć udział w programie, ponieważ zależało mi na zdobyciu cennego doświadczenia, innego niż w Samorządzie Studentów czy organizacji studenckiej. Chciałam poznać specyfikę pracy w korporacji, o której zresztą zawsze marzyłam. Zależało mi na stażu czy praktykach, niestety wtedy programy praktyk w firmach z różnych branży były kierowane do studentów IV-V roku, sporadycznie po III roku. Ja byłam młodsza i nikt nie chciał mnie zatrudnić. Często decydował wiek i możliwość późniejszego zostania w firmie niż doświadczenie świeżo upieczonego studenta. Będąc w organizacji Cognitis, obserwowałam jak członkowie stowarzyszenia biorą udział w akcjach organizowanych przez firmy, stają się jej częścią, poznają ludzi. Z tego samego powodu zależało mi na dołączeniu do programu Ambasadorskiego.

02 Co dał Ci udział w programie?

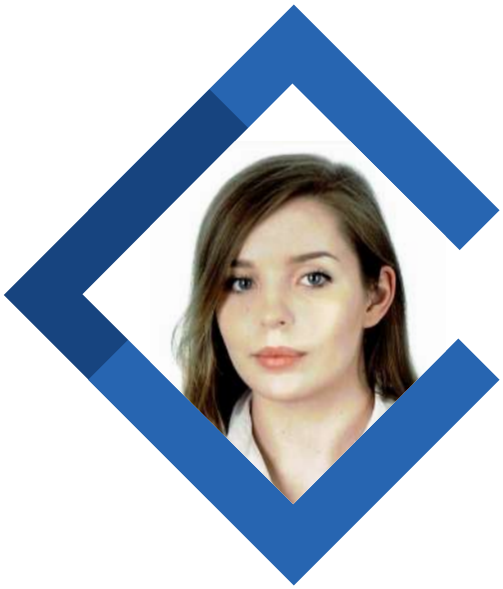
Zdecydowanie więcej, niż się spodziewałam. Przede wszystkim poznałam wspaniałych ludzi, młodych, ambitnych, podobnych do mnie, którzy chcą działać, są kreatywni, pełni pasji i zaangażowania. Poznałam także osoby z firmy. Z perspektywy czasu nazywam ich naszymi mentorami, a nie koordynatorami programu. Bardzo dużo się od nich nauczyłam. Każdy projekt, każde spotkanie, szkolenie, powodowało, że widziałam jak działa firma, jaka atmosfera panuje wewnątrz organizacji, jaki stosunek mają do siebie pracownicy i jaki stosunek mają do nas, Ambasadorów. A był w stu procentach serdeczny. Cześć pracowników też kiedyś była ambasadorami przez co nie czułam żadnej bariery. Dzięki programowi mogłam wziąć udział w warsztatach, na które nie mogłabym pójść z racji mojego wieku. To był jeden z cenniejszych benefitów, który dostaliśmy od firmy. Mieliśmy wpływ na to, jak wyglądają akcje rekrutacyjne, plakaty, gadżety. To było wspaniałe uczucie, wiedzieć, że jako Ambasadorzy mamy wpływ na niektóre rzeczy.

03 Jakie umiejętności/cechy są potrzebne do zostania ambasadorem? Jakie udało Ci się rozwinąć?

Powiem coś trywialnego. Trzeba być sobą. Trzeba być autentycznym. Osobiście postrzegam Ambasadora jako dobrego sprzedawcę. A tak poważnie to na pewno przyda się otwartość, komunikatywność, umiejętność pracy w zespole, kreatywność, inicjatywa w działaniu. To są moim zdaniem cechy, które powinien mieć dobry Ambasador. Jako wizytówka firmy na uczelni warto być uśmiechniętym, komunikować w przystępny sposób działania firmy. Przyda się też dobra pamięć żeby zapamiętać programy stażowe, ciekawe wydarzenia, akcje organizowane przez firmę. Nie warto odsyłać każdego studenta, chcącego zaczerpnąć informacji o firmie do strony internetowej. Gdyby sama strona wystarczyła to Ambasador nie byłby potrzebny. Kto idzie na targi pracy i słyszy „sprawdź sobie na stronie" to sobie myśli „nie wiem po co przyszedłem na te targi", ja miałam tak w tym roku i aż zatęskniłam za byciem ambasadorem bo po każdym takim wydarzeniu miałam zdarte gardło i pozytywnie naładowane baterie.

04 Jaki jest zakres obowiązkó należących do ambasadorów?

Może się wydawać, że ambasador rozdaje długopisy i rozwiesza plakaty. Rzeczywiście po części tak jest. Każda firma sama tworzy politykę i ustala jaki zakres obowiązków ma ambasador. Dla mnie ambasador powinien być łącznikiem między studentami a firmą. Najważniejsze jest przekazywanie informacji o opiniach w środowisku studenckim. Nie od dziś wiadomo że marketing szeptany jest skuteczną formą promocji, podobnie żeby się dowiedzieć jak jest naprawdę i jakie zdanie ma środowisko studenckie należy wejść w to środowisko i zaczerpnąć opinii. Plus jest taki, że ambasador już w nim jest .



Kamila Biskup

01 Dlaczego zdecydowałaś się wziąć udział w programie ambasadorskim?

Zdecydowałam się na wzięcie udziału w programie ambasadorskim, ponieważ uznałam, że doświadczenie współpracy z jedną z najbardziej rozpoznawalnych firm z branży konsultingowej może zaowocować w przyszłości.

02 Co dał Ci udział w programie?

Udział w programie pozwolił mi na poznanie firmy od środka, jej struktury, stylu pracy. Najczęstszy kontakt posiadałam z Działem Marketingu i Komunikacji, co dla mnie stanowiło spory atut, ponieważ to marketing stanowi obiekt mojego zainteresowania.

03 Jakie umiejętności/cechy są potrzebne do zostania ambasadorem? Jakie udało Ci się rozwinąć?

Najważniejsze cechy to: zorganizowanie, elastyczność, pomysłowość. Najbardziej udało mi się rozwinąć umiejętność reagowania na niespodziewane sytuacje i szybkiego poszukiwania rozwiązań.

04 Jaki jest zakres obowiązków należących do ambasadorów?

Do głównych obowiązków należy promowanie firmy i jej programów na własnej uczelni oraz w grupach studenckich poprzez komunikację online i off-line. Ambasador zajmuje się organizacją standów, konkursów oraz wszelkich dodatkowych inicjatyw jak np. warsztatów z pracownikami, musi więc sprawnie zarządzać projektami.

05 Dla kogo praca w firmie jest odpowiednia?

Program ambasadorski będzie odpowiedni dla osób, które są mocno zorganizowane i komunikatywne. Tym, którzy marzą o pracy w firmie KPMG pozwoli on na poznanie jej atmosfery, pracowników, a jednocześnie zaprezentowanie własnej osoby jako dobrego potencjalnego pracownika.



Miłosz Wojciechowski

01 **Dlaczego zdecydowałaś się wziąć udział w programie ambasadorskim?**

Zdecydowałem się na udział w programie ambasadorskim EY, aby dowiedzieć się od doświadczonych pracowników z czym wiąże się praca w dużej firmie konsultingowej i jakie daje to możliwości. Chciałem również urozmaicić sobie rok akademicki.

02 **Co dał Ci udział w programie?**

Udziałwprogramiedałmiwieleniezapomnianych chwil spędzonych z innymi ambasadorami. Mam też dzięki niemu dużo większe rozeznanie na rynku pracy.

05 **Dla kogo praca w firmie jest odpowiednia?**

W EY na pewno odnajdą się osoby, które stawiają na ciągły rozwój i chcą pracować przy wymagających i prestiżowych projektach. Dzięki indywidualnej ścieżce rozwoju i szkoleń każdy ma możliwość szybkiego osiągnięcia postawionych sobie celów i doskonalenia swoich umiejętności. Oprócz tego liczne benefity i fajne biura to na pewno miły dodatek do codziennej pracy.

03 **Jakie umiejętności/cechy są potrzebne do zostania ambasadorem? Jakie udało Ci się rozwinąć?**

Ambasador powinien być otwarty, zaangażowany, aktywny - z entuzjazmem podejmować różne inicjatywy, gdyż tylko z takim nastawieniem uda się zachęcić studentów do wzięcia udziału w promowanych aktywnościach. Program ambasadorski z pewnością rozwinął mnie pod kątem łatwości w nawiązywaniu kontaktów i organizowaniu czasu.

04 **Jaki jest zakres obowiązków należących do ambasadorów?**

Ambasador EY jest członkiem zespołu Talent Team. Do moich głównych zadań należało informowanie studentów o działaniach, które kieruje do nich firma. Są to między innymi konkursy – jesienią podatkowy EYe on Tax i transakcyjny EY Financial Challenger oraz wiosną konkurs audytowy Audit OdyssEY, wykłady otwarte, warsztaty oraz rekrutacja do pracy lub na praktyki. Byłem łącznikiem między firmą a uczelnią oraz organizacjami studenckimi i kołami naukowymi. Jako ambasador byłem zwykle pierwszą instancją, do której zgłaszali się członkowie kół naukowych z pomysłem na współpracę z EY.

Jak mądrze wykorzystać czas studiowania?

1. W jaki sposób warto wykorzystać czas studiowania? Skupić się wyłącznie na nauce, działać też w organizacjach studenckich czy może połączyć studia z pracą?

Myślę, że to bardzo indywidualna kwestia i sporo zależy od podejścia danej osoby, samozaparcia i ambicji. Studiowanie, pracowanie (nawet dorywczo) oraz udzielanie się w kołach naukowych czy organizacjach studenckich jednocześnie to spore wyzwanie, które wymaga dobrej organizacji czasu oraz wiele sił i motywacji do działania. Nie mniej jednak, to jedyny taki czas w naszym życiu gdy faktycznie możemy się angażować, rozwijać i wykazać na tylu płaszczyznach. Na niektórych kierunkach matematycznych czy technicznych samo studiowanie może okazać się być trudne i absorbujące w pełni. Radziłabym wtedy skupić się wyłącznie na nauce i pozytywnym zaliczeniu egzaminów. Szczególnie tyczy się to pierwszego i drugiego roku studiów licencjackich, wtedy to też studiując Międzykierunkowe Studia Ekonomiczno-Menedżerskie na Uniwersytecie Warszawskim, odczuwałam największy natłok obowiązków naukowych. Nie mniej jednak, jeśli ktoś czuje, że jest w stanie wygospodarować trochę więcej czasu ażeby zaangażować się w działalność studencką i (przede wszystkim) wziąć tam odpowiedzialność za swoje czyny i obowiązki to w pełni zachęcam do tego aby jak najwcześniej dołączyć do interesującej Was organizacji. Ja już w październiku, na pierwszym roku studiów, wzięłam udział w rekrutacji do Stowarzyszenia Cognitis. Połączenie studiowania z działaniem w Stowarzyszeniu pomogło mi zachować balans pomiędzy teorią i praktyką oraz nauczyło mnie dokładnego gospodarowania czasem i zadaniami w ciągu każdego dnia. Dla tych którzy wybierają pracę dla doświadczenia, a nie z potrzeby zdobycia środków finansowych, zalecam jednak skorzystać z wakacyjnych ofert staży lub zaczekać z decyzją o podjęciu zatrudnienia najwcześniej do wakacji po drugim roku studiów.

2. Kiedy jest odpowiedni moment na rozpoczęcie pracy? Czy warto rozglądać się za nią już na pierwszym roku studiów czy w pierwszej kolejności zdobyć doświadczenie w projektach studenckich?

Jest to bardzo indywidualna decyzja. Jeśli chodzi o moje zdanie, to tak jak wspomniałam już wcześniej, polecam rozpocząć poszukiwania najwcześniej na drugim roku studiów licencjackich tak aby móc zacząć pracę w wakacje i ewentualnie kontynuować zatrudnienie również na trzecim roku. Wcześniejsze lata można w pełni poświęcić na studiowanie :) Ja swoją pierwszą poważna pracę rozpoczęłam właśnie po drugim roku studiów licencjackich i sukcesywnie aż do zakończenia studiów zwiększałam swoje zaangażowanie oraz odpowiedzialności jako praktykantka w dziale Human Capital w firmie PwC. Nie mniej jednak, to właśnie wcześniejsza działalność projektowa (oraz później prezesura) w Cognitis, pozwoliły mi znacznie łagodniej i bez większego stresu wejść w strukturę PwC. Warto zwrócić uwagę na to, że członkostwo w organizacjach studenckich pomaga nam nie tylko zdobyć doświadczenie w zakresie projektów czy działań operacyjnych, ale przede wszystkim aktywności te uczą nas życia w symbiozie i w kontakcie z innymi w ramach organizacji. To doskonała lekcja komunikacji, pewnych postępowań organizacyjnych oraz przede wszystkim - umiejętności pracy i funkcjonowania w grupie. Dlatego też ponownie zachęcam i polecam najpierw zdobyć pewne nawyki i zdolności w ramach organizacji studenckich, w których od starszych kolegów, w bardzo krótkim czasie, można nauczyć się wiele, niskim kosztem i co najważniejsze - z mniejszą odpowiedzialnością i konsekwencjami w momencie niepowodzenia, a następnie zdolności te płynnie przenieść do firmy, w której odbywa się praktyki.

3. Jak udaje Ci się pogodzić bycie Prezesem Stowarzyszenia, studia na dwóch kierunkach, pracę oraz podróże?

Podstawowym narzędziem mojego codziennego życia jest kalendarz. Ten w telefonie, w laptopie czy notesie - forma nie ma znaczenia. Ważnym jest aby nawyk organizowania sobie każdego dnia od poranka do wieczora szybko w sobie zakorzenić i konsekwentnie pielęgnować. Oczywiście, staram się też wygospodarować takie dni (a czasem nawet weekendy) gdy jedynym wpisem w kalendarzu jest właśnie to by nic nie planować albo ustalić wtedy odpoczynek, wyjazd do rodzinnego miasta czy wspólny weekend nad morzem z przyjaciółmi. Ważnym jest, aby wypracować u siebie pewien balans, który pomoże wyegzekwować maksymalną wydajność naszej pracy. Drugim, po kalendarzu, aspektem jest wydzielanie sobie ograniczonego czasu na dane obowiązki każdego

dnia. Chodzi tutaj o wyznaczenie np. 2 godzin na działanie na rzecz Stowarzyszenia, 2 godzin na naukę oraz godziny na planowanie kolejnej podróży. W taki oto sposób można dość owocnie wygospodarować sobie wieczór, z podziałem na kilka obowiązków. Poza tym, należy znaleźć w sobie jakąś wewnętrzną energię i motywację, która codziennie rano pozwala budzić się i wypełniać zadania zgodnie z kalendarzem i ustalonym planem, przy czym czerpać z tego niewiarygodnie dużą radość i satysfakcję. Na to niestety nie potrafię zdradzić receptury, bo sama czasem zastanawiam się skąd ta energia we mnie się bierze. Nie mniej jednak, każdemu z Was również jej życzę!

4. W jaki sposób wyjazd na wymianę studencką wpłynął na Twoje życie? Polecasz innym studentom wyjazd z programu Erasmus?

Jeśli chodzi o moją wymianę Erasmus, to tutaj należy już na samym początku zaznaczyć, że to nie była taka zwyczajna wymiana. Nie wyjechałam całkowicie na cały semestr na zagraniczną uczelnie, ani na rok. Przez 5 miesięcy dzieliłam swoje życie pomiędzy Warszawą, gdzie pracuje i mieszkam obecnie, a moim rodzinnym domem w Rybniku, z którego 3 razy w tygodniu udawałam się samochodem do oddalonej o 70 kilometrów Ostrawy w Czechach. Zdecydowałam się podjąć wymianę w ramach programu Erasmus na tamtejszej Politechnice Ostrawskiej. Początkowo wydawał mi się ten pomysł nierealny i długo odwodziłam się od myśli na ten temat. Aż nadszedł pierwszy tydzień roku akademickiego. Poniedziałki spędzałam w pracy w Warszawie i wieczorem jechałam na Śląsk. Wtorki, środy i czwartki przeznaczone były na dni zajęciowe w Ostrawie. Ekonometrię kończyłam bardzo późno w czwartki, musiałam wychodzić wcześniej z zajęć aby błyskawicznie przetransportować się do Rybnika, skąd miałam ostatni pociąg do Warszawy. W piątki ponownie wracałam do pracy. Weekendy zazwyczaj spędzałam podróżując po Polsce lub za granicą. W jaki sposób wyjazd na wymianę studencką wpłynął na moje życie? Okres ten nauczył mnie, że nie ma rzeczy niemożliwych, że można być w kilku miejscach Europy jednego dnia, że można zaginać czasoprzestrzeń i hartować siebie samego do pracy w trudnych warunkach. Jestem przekonana też, że to wszystko by się nie udało, gdyby nie moi rodzice, którzy zawsze mnie wspierają oraz najbliżsi przyjaciele, moi współpracownicy oraz wspaniała managerka w pracy, która dodaje mi do wszystkiego skrzydeł. Oczywiście, nie mogę powiedzieć, że nie było chwil słabości i niepowodzeń. Były. Ale to właśnie one nauczyły mnie, w tej całej szalonej wymianie, najwięcej. Czy polecam innym studentom wymianę w ramach programu Erasmus? Oczywiście! Nie byłam na takiej typowej wymianie, ale wszystko co pozwala nam łatwiej podróżować, poznawać inne kraje, kultury i pięknych ludzi wokół nas - musi być warte polecenia. Moją, ekstremalną wymianę, polecam tylko osobom o bardzo mocnych nerwach i dużym akumulatorze energii, bo to był naprawdę wymagający czas.

5. Czy podróże pomogły Ci rozwinąć umiejętności, których używasz w środowisku zawodowym?

Zdecydowanie tak. Podczas dalekich podróży, zdajemy sobie sprawę z ludzkich priorytetów. Gdy podróżowałam sama po Stanach Zjednoczonych, wiedziałam, że moją misją, prócz wspaniałej przygody, jest moje zdrowie i bezpieczeństwo. Mogłam stracić pieniądze, bagaż, kamerę z pełną kartą pamięci, cokolwiek co materiale - ważne żeby wrócić cało do domu. To doskonała lekcja tego, co tak naprawdę jest ważne w życiu - czyli człowiek i ludzkie życie. Jeśli takimi wartościami kierujemy się ogólnie, a tym bardziej w środowisku zawodowym, możemy mieć pewność, że wszystko jest na dobrej drodze. To w kontekście światopoglądu i priorytetów. Jeśli chodzi o umiejętności jakie dają podróże - to na pewno odwaga, zaradność, otwartość na innych, umiejętność dobrego planowania i wykorzystywania czasu, a także odporność na stres (też w podróżach się on pojawia) i jeśli podróżujemy z kimś - to zdolność do kompromisów i współpracy. Brzmi jak cechy z CV, aczkolwiek to realne umiejętności, które, jeśli ktoś wykorzystuje w codziennym życiu, chociażby dzięki podróżowaniu, to zakorzeniają się na tyle dogłębnie, że stają się częścią naszego charakteru. To pomaga funkcjonować w środowisku zawodowym. Jeśli na co dzień wyznaje pewne wartości, posługuje się umiejętnościami ukształtowanymi przez niespodziewane i ciężkie sytuacje w trakcie podróży, to mam pewność, że w kryzysowym momencie podczas projektu czy innego, zwykłego dnia pracy, będę w stanie sobie z tym poradzić.



Klaudia Kozioł

Prezes Stowarzyszenia **Cognitis**

Jestem szczęściarą!



JOANNA TONKOWICZ

”Cześć, mam na imię Joanna i jestem szczęśliwym człowiekiem, bo kocham moje życie prywatne i zawodowe.”

- tak ostatnio zaczęłam moje przemówienie do finalistów konkursu Cognitis “Talent za Talent”, jako gość specjalny. Poproszono mnie, żebym i z Wami, drodzy czytelnicy Przewodnika, podzieliła się moim przepisem na szczęśliwe życie, co z przyjemnością czynię.

Mam 42 lata rocznikowo i nikt w to nie wierzy. Nawet ja! Co utwierdza mnie w przekonaniu, że każdy ma tyle lat, na ile się czuje. No więc mam duszę 25-latki z doświadczeniem 42-latki i nigdy nie będę stara. Spotykam natomiast wielu 20-latków i część z nich jest już starsza ode mnie. Co dla mnie oznacza starość? To nie wiek ciała, to nie zmarszczki. To sposób myślenia zaszufladkowany i podejście do życia, w tym także szacunek dla siebie - swojego zdrowia psychicznego i fizycznego. Bez zrozumienia tego - będziesz starym, smutnym i schorowanym człowiekiem w wieku 25 lat. Twój mentalny wiek to pierwszy krok do szczęścia.

Życie zawodowe jest jak maraton. 42 km do przebiegnięcia. Przebiegniesz bez przygotowań i planu? Bez treningów? Odpowiedniej diety? Wytrenowanych mięśni i oczywiście predyspozycji do tego sportu? Jeśli nie podejdziesz do tego mądrze - nie dobiegniesz cało i zdrowo, to pewne.

Porównując maraton do aktywności zawodowej, przeciętnie licząc, jesteśmy aktywni zawodowo 40 lat. 40 lat x 50 tygodni x 40 godzin daje nam 80.000 godzin. To twój czas, w którym musisz rozłożyć siły, pracować ciężko i mądrze, mierzyć swoje efekty, dobierać sobie właściwych ludzi i rozwijać się, żeby osiągnąć główny cel, nie gubiąc po drodze kontaktu z samym sobą. Właściwie rzekłabym, że nie sztuką jest dobiec, ale dobiec z uśmiechem na twarzy i poczuciem wdzięczności za dobry czas i piękne doświadczenie po drodze oraz motywację na przyszłe działania. Sztuką jest dobiec silnym, żeby planować kolejną trasę.

40 lat aktywności zawodowej

50 tygodni rocznie

80 000 h rocznie

Mądrze to zaplanuj.

1 faza - to pierwsze doświadczenia, pierwsze 10 lat.

Ucz się i pracuj ciężko, doświadczaj, szukaj wyzwań i je podejmuj z radością i wdzięcznością. Nie ograniczaj się, każde doświadczenie ma swoją wartość i czegoś Cię nauczy - wolontariat, praca sezonowa, praktyki letnie, konkursy organizowane przez firmy. Włącz odwagę do szukania innowacyjnych wyzwań, ciekawość i pozytywne nastawienie, otaczaj się ludźmi, którzy Cię rozwijają. Naukowcy udowodnili, że 5 osób, z którymi najwięcej przebywasz, kształtują Twój charakter i zachowania. Dlatego super ważne jest, żeby dobrze dobierać te osoby i stymulować w ten sposób swój światopogląd i rozwój. Z własnego doświadczenia też uważam, że kultura organizacyjna firmy, w której podejmiesz pierwszą pracę, będzie mieć na Ciebie duży wpływ. W pracy na pewno spotkasz przynajmniej 3 z tych 5 osób. Dlatego rozglądaj się dobrze i wybieraj pierwszych pracodawców, stawiaj sobie wysoko poprzeczkę i nie gódź się na półśrodki.

Ja zaczęłam w konsultingu - od pracy na recepcji po lidera employer brandingu. Przez pierwsze 10 lat pracowałam bardzo ciężko, ciągle biorąc nowe odważne (choć ze strachem) tematy. Wyrobiłam sobie markę osoby, która wyznacza trendy, na którą można liczyć, jest merytoryczna i dowozi dobrą jakość i energię. To ciężki czas, dużo pracy, zaburzony work life balance ale... to zaowocowało. Przy okazji, w tym właśnie czasie, spotkałam w pracy moich przyjaciół do końca życia, mojego męża, mentorów oraz partnerów biznesowych na kolejne lata, urodziłam dwoje wspaniałych dzieci, które są moim priorytetem życiowym. Ten czas zawodowo dał mi mało snu, mistrzostwo z logistyki, całą skalę emocji i mnóstwo wiedzy, na której teraz buduję swoje doświadczenie. Dodam, że strach w tym czasie niejednokrotnie miał wielkie oczy, ale ... wygrałam z nim pracując z inspirującymi ludźmi, pozytywnym nastawieniem, odwagą i podejściem: “są wyzwania a nie problemy”:)

Ja swoje 80.000 godzin podzieliłam na trzy fazy.

2 faza - kiedy doświadczenia owocują sukcesami, ludzie zaczynają liczyć się z Twoim zdaniem i powierzać Ci zespoły, ważne projekty i duże budżety. Doświadczasz prestiżu, władzy, odpowiedzialności, lepszego statusu społecznego, smaku sukcesów i porażek. Jednocześnie prywatnie to ten moment dla wielu, kiedy zakładają rodziny, my kobiety rodzimy dzieci. Ilość obowiązków znacząco przekracza nasze możliwości, doba jest za krótka, miliony ciekawych propozycji zawodowych przechodzi Ci obok nosa, bo nie zdążasz wszędzie. Dopamina i adrenalina rządzą ciałem i duszą. Czy wiesz, że dopamina sprawia, że jesteśmy zdeterminowani do osiągania celów i napędza nas do działania? Czy wiesz, że ta sama dopamina napędza sportowców do osiągania rezultatów? Wreszcie czy wiesz, że dopamina jest także odpowiedzialna za wszystkie nałogi oraz... wypalenie zawodowe i depresje?... Zadbaj o dobrą chemię w organizmie! Miej odwagę walczyć o siebie w tym czasie i szukać swojego balansu i skupienia. Pracuj ciężko ale regeneruj się, bo inaczej nie dobiegniesz do mety. Trendy na świecie wskazują, że poza nowotworami, ludzie najczęściej umierają na choroby psychiczne (depresje, stany lękowe) i choroby związane z sercem i układem oddechowym. Szanuj siebie, szanuj zespół, walcz o czas z rodziną, walcz o czas na regenerację. Dobrze ustawiaj priorytety. Miej odwagę planować w swoim kalendarzu rzeczy prywatne i zawodowe i miej odwagę powiedzieć, że spotkanie z klientem jest tak samo ważne jak przedstawienie Twojego dziecka w przedszkolu, operacja kota czy trening sportowy.

Faza 2 to też czas, kiedy ciągle Cię sprawdzają, czy jesteś tego warta (stanowiska, pozycji). Nie daj sobie wmówić, że czegoś nie potrafisz bo... nie ma ludzi, którzy wszystko potrafią. Są jedynie ludzie, którzy świetnie udają, że są alfą i omegą. Strach zabija autentyczność. A najlepszą obroną, jak wiadomo, jest atak. Uważaj, sporo takich ludzi spotkasz. Wtedy ustal ze sobą, na co masz wpływ a na co nie masz i skup się tylko na tym pierwszym. Każdy z nas ma swoje talenty, każdy! A życie jest za krótkie, żeby pogrążać się w myśleniu, czego nie umiem i co robię źle.

Skup się na swoich talentach i je rozwijaj. Miej odwagę pytać, uzupełniać zespół osobami o kompetencjach, których Ty nie masz, pozwól sobie na bycie niedoskonałym, jeśli oczywiście masz poczucie, że dajesz z siebie 100 procent. A tym, co się skupiają na Twoich słabościach powiedz: "Dziękuję, że tyle swojego czasu mi poświęcasz, feedback to dar dla mnie, zabiorę ile potrzebuję."

Ja tę fazę miałam w Deloitte jako Lider Employer Branding na Polskę i Centralną Europę. Ten czas to moje duże sukcesy zawodowe. Z ostatniego miejsca w ramach konkurencji w rankingach pracodawców - wyniosłam Deloitte na 1 miejsce - pierwszy raz w historii tej firmy. Zrobiłam to ze wspaniałym zespołem ludzi, których pociągnęłam za sobą w działaniu, ciężką pracą, z dużą dawką odwagi do własnej intuicji i ludzi, pozytywnego myślenia i wdzięczności, że jestem tu i teraz i doświadczam tego. Podjęłam mnóstwo decyzji - dobrych i złych - dobre celebrowaliśmy, na złych - najwięcej się nauczyliśmy. W tym czasie poznałam też narzędzia typu DISC, Talenty Gallupa, Business Chemistry i podejście wellbeing, mindfulness. To przełożyło się na większy wewnętrzny spokój, poczucie wdzięczności i tolerancję świata zewnętrznego oraz radość z tego, co mam.

Każdego roku miałam w pełni wykorzystany urlop, na wakacjach wyłączałam telefon, byłam na każdym przedstawieniu szkolnym, meczu piłkarskim i ważnych momentach moich dzieci. Nie miałam dużo czasu na sport, ale jeździłam 13 km do pracy rowerem, chodziłam, biegałam - co doskonale czyściło głowę i dawało dużo endorfin i neutralizowało dopaminę i stres. Nie miałam czasu czytać książek więc kupiłam sobie Kindle (bo mały i dużo książek mieści), audiotekę oraz zapoczątkowałam moją listę książek na później. Zaczęłam wstawać o 5:00, żeby znaleźć spokój i czas dla siebie. Wykorzystuję optymalnie każde 5 minut. Było ciężko ale... rodzina dalej szczęśliwa i sporo pięknych chwil za nami. Zawodowo pojawiły się ciekawe propozycje projektów, relacji biznesowych i kolejnego szczebla w karierze.

3 faza - w której jestem obecnie na początku, to czas dużej odpowiedzialności za zarządcze tematy - sprzedaż, strategię i rozwój biznesu. Duże rzeczy i rozmowy "na szczycie". To także czas sukcesji i dzielenia się wiedzą, bycia mentorem i przewodnikiem. Czas dawania przestrzeni i inspiracji do rozwoju tym w fazie 1 i 2. Mnie ten czas uczy pokory i bardzo cieszy. Ciągle się czegoś oduczam i uczę nowego, chociaż bagaż doświadczeń w tym przeszkadza i pomaga jednocześnie.

Widzę też, że nie każdy potrafi wejść w ten stan (flow) płynnie i z radością. Naturalnie trudno jest dać się uczyć (także na błędach) młodszym, nie nakładać swojego doświadczenia z pozycji jedynego dobrego rozwiązania ugruntowanego doświadczeniem. Jest to rodzaj strachu, że młodzi Cię zastąpią, że już nie jesteś nikomu potrzebna/y a Twój czas minął. I trzeba to, moi młodzi przyjaciele, zrozumieć i uszanować. Kojarzycie ten moment, kiedy wyprowadziliście się z domu a rodzice teraz mają ciągle pretensję, że nie dzwonicie, nie pamiętacie o nich i czują się już niepotrzebni? To TEN moment właśnie, tylko w pracy! :) Wy tam też kiedyś będziecie! :)

Ja idę dalej! Żyję odważnie, będę wiecznie młoda, walczę ze swoim strachem, mam nowe wyzwania i widzę pozytywy tego miejsca, gdzie jestem. Każdy dzień traktuję jak pierwszy dzień nowego życia - z należytą pokorą, uważnością, radością i wdzięcznością - przechodzę do tej fazy gładko, planując jednocześnie już szczęśliwą emeryturę za 25 lat, pełną nowych wyzwań, oduczania się starego i uczenia się nowego.

Nie ma nic milszego dla mnie, jak fakt, że pracują ze mną młodzi ludzie, którzy mi mówią "chcę konkretnie z Tobą pracować i uczyć się od Ciebie, bo jesteś dla mnie autorytetem." Lubię ich inspirować do rozwoju i dawać przestrzeń ku temu, ale także uczyć się od nich i z nimi, dyskutować i dawać się wyprowadzać ze strefy komfortu. To duża odpowiedzialność, ale i duma jednocześnie, że bycie w zgodzie ze sobą daje też innym siłę do rozwoju. Mnie daje wieczną młodość.

Myślę, że ta faza potrwa u mnie dłużej i nie zakończę jej na 80.000-nej godzinie. Mam już plany na wiek emerytalny i nie będzie to walka ze zmarszczkami czy chorobami! Zamiast zamartwiać się o starzejące się ciało, ja planuję być zdrowa i studiować na uniwersytecie trzeciego wieku, zrobić kurs fotografii, bić rekordy tras rowerowych, spędzać wakacje z bliskimi w egzotycznych lokalizacjach i przeczytać milion książek z mojej opasłej listy, których wciąż jeszcze nie zdążam przeczytać teraz.

Żeby tego dokonać, od zawsze uprawiam choć trochę sportu, chodzę po schodach (zamiast windy) i dokładnie wiem, co jem. Bez tego - nie zrealizuję swoich planów, a bardzo mi na nich zależy!

Każda z tych faz wymaga odwagi w dokonywaniu wyborów - nie bój się że Ci się nie uda.

Pamiętaj - nie ma ludzi idealnych a porażki uczą więcej niż brak okazji do nich. Nie daj się wpędzać w kompleksy! Złośliwość to reakcja obronna organizmu na strach. Jakież to musi być straszne żyć ciągle w strachu i żywić się nieszczęściem innych. Pomyśl o takiej osobie dobrze, współczuj jej, życz szczęścia i ... zajmij się sobą i otaczaj się ludźmi, którzy mają zbawienny wpływ na Ciebie. Twoje życie leży w Twojej głowie i nastawieniu, które Cię kształtuje. Twoje życie wreszcie może inspirować innych i dawać pozytywny przykład - to Twoja odpowiedzialność społeczna.

Realizując super pracę, robiąc pożyteczne rzeczy dla ludzi i środowiska, uprawiając wolontariat kompetencyjny - zawsze robię to dla siebie, nigdy nie czekam na oklaski i wdzięczność innych. Dzięki temu, mój dobry nastrój nie jest uzależniony od oceny innych - nie zatruwam sobie (już) tym głowy. Mam jednak oczekiwanie od siebie. Chcę na koniec życia spojrzeć w lustro i ... szanować tę kobietę, którą tam zobaczę za to, że należycie wykorzystała wszystko to, na co miała wpływ, była dobra dla siebie i dla innych.



JOANNA TONKOWICZ

Partner zarządzająca
w **Absolvent Consulting**

Dobrnęliście do końca tekstu?
Bardzo Wam za to dziękuję - za Wasze skupienie i czas.
Zapraszam do kontaktu na:
linkedin.com/in/joanna.tonkowicz

Bądźcie szczęśliwi! Trzymam za Was kciuki!

CASE NR 1 - Materiały biurowe Onest

Firma Onest jest prężnie rozwijającą się firmą sprzedającą materiały biurowe. Nie posiadali do tej pory żadnych konsultantów, czy analityków. Potrzeby Zarządu wraz z czasem się zmieniły i chcą oni otrzymać od Ciebie jaki jest oczekiwany procentowy udział firmy w wartości rynku materiałów biurowych.

Informacje do udzielenia dla uczestnika po zadaniu przez niego odpowiedniego pytania:

Uwaga! Po którymkolwiek pytaniu na które prowadzący odpowie o podziale materiałów biurowych na długopisy, zakreślacze i taśmę klejącą należy zaznaczyć, że naszym założeniem jest, że te 3 produkty są jedynymi produktami, które uznajemy za rynek materiałów biurowych! Ważne dla obliczeń!

Wyrób gotowy	Oczekiwana cena za WG
Długopisy	1,5 zł/szt
Zakreślacze	3 zł/szt
Taśma klejąca	6 zł/szt

Wyrób gotowy	Oczekiwana ilość sprzedanych produktów
Długopisy	500 000
Zakreślacze	200 000
Taśma klejąca	300 000
Razem	1 000 000

Wyrób gotowy	Oczekiwana średnia cena konkurencji
Długopisy	2 zł/szt
Zakreślacze	5 zł/szt
Taśma klejąca	4 zł/szt

Wyrób gotowy	Wielkość rynku materiałów biurowych
Długopisy	5 000 000
Zakreślacze	1 000 000
Taśma klejąca	800 000
Razem	6 800 000

Odpowiedź:

W celu poprawnego wyliczenia udziału naszej firmy w całym rynku należy wziąć pod uwagę, że oczekiwana średnia cena konkurencji tyczy się tylko konkurencji, natomiast wielkość rynku zawiera dane naszej firmy.

Wskazówka: Wartość całego rynku każdej firmy = cena firmy * liczba sprzedanych produktów firmy

Wyrób gotowy	Wartość całego rynku materiałów biurowych
Długopisy	1,5*0,5mln+2*(5mln-0,5mln)=9,75mln zł
Zakreślacze	3*0,2mln+5*(1mln-0,2mln)=4,6mln zł
Taśma klejąca	6*0,3mln+4*(0,8mln-0,3mln)=3,8mln zł
Razem	**18,15 mln**

Wyrób gotowy	Wartość naszej sprzedanej produkcji
Długopisy	0,5mln*1,5=0,75mln zł
Zakreślacze	0,2mln*3=0,6mln zł
Taśma klejąca	0,3mln*6=1,8mln zł
Razem	**3,15mln zł**

Wskazówka: udział w rynku = przychód firmy/przychód całego rynku

Wyrób gotowy	
Razem	**3,15/18,15=17,355%**

Ważne! Odpowiedź, zawierająca tylko % udział firmy w rynku długopisów, zakreślaczy i taśmy klejącej oddzielnie nie jest odpowiedzią na pytanie. Pytanie jest o cały rynek materiałów biurowych!

CASE NR 2 - CookieMonster

Firma CookieMonster sp. z o.o. zajmuje się produkcją ciasteczek. W aktualnym momencie produkcję swoją kierują tylko i wyłącznie na rynek polski. Jako że konkurencja na tym rynku się zwiększa, zdecydowali się oni na wejście na nowy rynek – niemiecki. Dyrektor handlowy firmy CookieMonster poinformował Ciebie, że dzięki konkurencyjnym cenom na nowym rynku oczekuje się, że cała produkcja zostanie tam sprzedana. Również, przez dodatkowe koszty transportu firma wciąż preferuje sprzedaż w granicach kraju, aniżeli za granicę. Zostałeś zatrudniony, by odpowiedzieć na następujące, nurtujące Zarząd, kwestie:

1. Jaki jest oczekiwany, procentowy udział w rynku, która może osiągnąć ta firma na nowym rynku?

2. Jaka jest zalecana wielkość produkcji?

3. Czy masz jakieś rady dla firmy CookieMonster odnośnie ich przyszłej działalności?

Informacje, które prowadzący może udzielić po odpowiednim pytaniu od uczestnika CI:

Wyrób gotowy	Produkcja w aktualnym roku
Ciasteczka czekoladowe	1 mln
Ciasteczka truskawkowe	0,5 mln
Ciasteczka maślane	0,75 mln
Ciasteczka owsiane	0,25mln
Suma	**2,5 mln**

Wyrób gotowy	Wielkość niewykorzystanych mocy produkcyjnych
Ciasteczka czekoladowe	0,25 mln
Ciasteczka truskawkowe	0,4 mln
Ciasteczka maślane	0,5 mln
Ciasteczka owsiane	0,75 mln
Suma	**1,9 mln**

Po powyższych 2 informacjach należy dodać, że moce produkcyjne firmy CookieMonster nie zmienią się w przeciągu najbliższego roku.

Wyrób gotowy	Nasza sprzedaż w przyszłym roku w Polsce
Ciasteczka czekoladowe	0,75 mln
Ciasteczka truskawkowe	0,1 mln
Ciasteczka maślane	0,5 mln
Ciasteczka owsiane	0,6 mln
Suma	**2,1 mln**

Wyrób gotowy	Wielkość rynku niemieckiego w przyszłym roku
Ciasteczka czekoladowe	1,5 mln
Ciasteczka truskawkowe	0,5 mln
Ciasteczka maślane	3 mln
Ciasteczka owsiane	2 mln
Suma	**7 mln**

Odpowiedzi:

Wyrób gotowy	Udziały w niemieckim rynku
Ciasteczka czekoladowe	(1+0,25-0,75)/1,5=33,(3)%
Ciasteczka truskawkowe	(0,5+0,4-0,1)/0,5>100%, więc 100%
Ciasteczka maślane	(0,75+0,5-0,5)/3=25%
Ciasteczka owsiane	(0,25+0,75-0,6)/2=20%

Wyrób gotowy	Zalecana wielkość produkcji
Ciasteczka czekoladowe	1,25 mln
Ciasteczka truskawkowe	0,6 mln
Ciasteczka maślane	1,25 mln
Ciasteczka owsiane	1 mln

Stowarzyszenie Cognitis zrzesza studentów zainteresowanych rozwojem ukierunkowanym na przyszłą pracę w branży doradczej. Zostało ono założone w 2005 roku przez studentów ówczesnej Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Funkcjonuje w trzech miastach akademickich:

- **Warszawa**
- **Poznań**
- **Wrocław**

Istotnym aspektem działalności Stowarzyszenia jest rozwój osobisty jego członków poprzez doskonalenie umiejętności menedżerskich, zdolności analitycznych oraz charakteru. Możliwe jest to dzięki zaangażowaniu w nasze projekty:

Talent za Talent - ogólnopolski konkurs dla maturzystów, którego celem jest wyłonienie najbardziej obiecującego lidera spośród osób wyróżniających się ponadprzeciętnymi wynikami w nauce oraz aktywnym działaniem społecznym.

Złap Konsulting - cykl warsztatów skierowanych do aktywnych studentów, głównie kierunków ekonomiczno-finansowych, technicznych oraz prawniczych, zainteresowanych rozwojem umiejętności analitycznych oraz poszerzeniem wiedzy z zakresu konsultingu. Współtworzony z czołowymi firmami doradczymi daje możliwość poznania specyfiki branży i czerpania wiedzy o metodach pracy i narzędziach stosowanych przez ekspertów.

Przewodnik po Konsultingu- wydawana w formie elektronicznej publikacja dotycząca szeroko pojętego konsultingu. Przeznaczona jest głównie dla osób zainteresowanych karierą w branży doradczej. Zawiera wywiady, artykuły oraz case'y, będące solidnym źródłem informacji z tego zakresu.

Partnerzy Przewodnika po Konsultingu:










Cognitis