

style="margin"9>

PICCOLA MEDIA IMPRESA AUSTRIA

Risk story 1

er" 9

<td height="68" width="256" colspan="8" padding=

<td> <form name=login method=post action=

<input type=hidden name=action value=login

tion="left" cellpa



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PICCOLA MEDIA IMPRESA DALL'AUSTRIA

Descrizione dell'azienda della sua Supply Chain

L'azienda è una PMI, fondata nel 2010, e si occupa di sviluppo software. Svolge anche la relativa consulenza, soprattutto per il settore pubblico business to government. L'azienda lavora con istituzioni governative e di conseguenza ha tempi di realizzazione dei progetti molto lunghi. Questo causa ripetutamente difficoltà all'azienda per garantire il flusso di cassa e la continuità dell'azienda.

Digitalizzazione della SC

L'azienda sviluppa software e quindi ha un alto livello di digitalizzazione. La maggior parte delle comunicazioni con i partner di fornitura avviene in modo digitale. Essendo un'azienda che coopera con il governo, la sicurezza è sempre stata più importante della comodità. Un esempio è il personale di vendita, che non è in grado di accedere ai suoi account di posta elettronica di lavoro come voleva quando viaggiava in tutto il mondo, ma ha dovuto aprire una VPN per gli account di posta in modo da potersi collegare in qualche modo alle sue e-mail attraverso tre angoli. Questo è relativamente ben protetto per evitare minacce.

Risk Management

Viene svolto ma non in maniera strutturata.

Pratiche di Risk Management:

L'azienda ha ottenuto la certificazione ISO 9001. Questo è lo standard internazionale per la gestione della qualità che include una gestione del rischio molto chiara o a processi fortemente focalizzati sulla gestione del rischio. L'amministratore svolgeva la maggior parte delle mansioni legate al rischio cercando di coinvolgere l'alta direzione. Quindi, non c'era una vera figura di risk manager. Semplicemente non ce n'era bisogno.

Risks:

- Rischio legale: Il problema più grande è stato per molto tempo l'amministratore delegato. Al tempo della pre-fusione c'era un solo proprietario, ed era anche l'amministratore. Era l'unico ad avere

accesso ai sistemi di pagamento ecc. E questo era il rischio maggiore per la continuità del business alla fine. La responsabilità era sempre al 100% del management. Il management è sempre responsabile al 100% del risultato e può delegare i compiti. Questo significa che i dipendenti sono stati delegati, erano responsabili dell'implementazione, ma la responsabilità per il risultato e per la gestione del rischio era sempre della direzione. Attraverso una fusione, la singola responsabilità di un manager è stata divisa in diverse responsabilità, dai membri del consiglio di amministrazione.

- Il rischio legato al COVID-19. Ci sarebbero stati problemi relativi a Covid19, ma la situazione dell'azienda era così gravi che il personale è stato licenziato. Saranno licenziati dopo l'estate, in modo da poter elaborare i pagamenti in sospeso, per evitare possibili insolvenze per l'azienda. Questo significa che c'era tempo fino a marzo per trovare nuovi investitori per l'azienda. E una parte del fallimento è stata la pandemia, perché molti investitori alla fine si sono tirati indietro e hanno cambiato i loro piani. Neanche il risk management avrebbe potuto evitare questo problema perché il fallimento sarebbe già accaduta. Covid19 è stato un elemento aggiuntivo. Un altro rischio, riguardo a questa pandemia, è la perdita di conoscenza attraverso i dipendenti che se ne vanno dall'azienda.

Benefici del risk management:

La continuità del business è minacciata se la gestione spetta ad una sola persona. Un altro fattore importante riguarda le dimensioni dell'azienda. La più grande incertezza per l'azienda era che tutte le persone che lavoravano nell'azienda non avrebbero mai potuto comperare con aziende concorrenti. Trattandosi di una piccola azienda, prevaleva in una certa misura molta ingenuità. Legalmente parlando, sarebbe stata una storia difficile in ogni caso. Non c'era abbastanza manodopera e la capacità di pagare, se fosse stata una vera disputa su un prodotto con un concorrente.