



PFBI Insights

JULY, 2023

< Back

Share on



డిజిటల్ యుగంలో వారసత్వం (లెగసీ) పరిరక్షణ (Part A)

కుటుంబ కంపెనీలు రోబోలు, కృత్రిమ మేధస్సు (3D ప్రింటింగ్), తర్జుమా విధానం (ఇంటర్నెట్ ఆఫ్ థింగ్స్) వల్ల అంతరాయం కలిగించే వాస్తవాల గురించి ఎక్కువగా తెలుసుకుంటున్నాయి. డిజిటల్ టెక్నాలజీ వల్ల కలిగే ముప్పు గురించి వారికి తెలిసినప్పటికీ, కుటుంబ కంపెనీలు ఎల్లప్పుడూ దాని కోసం సిద్ధంగా ఉండవు. ప్రారంభించడానికి బోర్డు మంచి వేదిక, ఇక్కడ కుటుంబ వ్యాపారాలు డిజిటలైజేషన్ యొక్క సవాళ్లను నావిగేట్ చేయడానికి ప్రయత్నిస్తున్నప్పుడు సరైన సామర్థ్యాలతో కూడిన దర్శకుల బృందం చాలా సహాయకారిగా ఉండవచ్చు. సహస్రాబ్ది తరానికి (millennials) (1981-1996 మధ్య పుట్టినవాళ్ళు)కి డిజిటల్ అవగాహన ఉండి ఉంటుంది. ఇది కంపెనీలో డిజిటల్ కార్యక్రమాలలో వారి ప్రమేయం సంస్థ యొక్క వారసత్వం/వారసత్వాన్ని సంరక్షించడం, కొనసాగించడంపై శాశ్వత ప్రభావాన్ని చూపుతుంది. డిజిటల్ టెక్నాలజీ ద్వారా ఎదురయ్యే ముప్పు కుటుంబ కంపెనీలు గ్రహించడం ప్రారంభించాయి, అయితే ఇది తప్పనిసరిగా వారి సంస్కృతిని సూచించదు.

ఈ డిజిటల్ యుగంలో వ్యాపార కుటుంబాల మధ్య విలువల ప్రభావాన్ని కొలవడానికి 2018లో PWC నిర్వహించిన సర్వేలో రిటైల్ (53%), ఆర్టిక సేవలు (52%), మీడియా, వినోదం (65%) పరిశ్రమలు, సర్వేలో పాల్గొన్నవాళ్ళు (respondents) ఎక్కువగా ఉన్నాయని పేర్కొంది. డిజిటల్ అంతరాయానికి గ్రహణశీలతను సూచించే అవకాశం ఉంది.

సర్వే నుండి గ్రహించవలసిన కీలకమైన అంతర్దృష్టులు- KEY INSIGHTS FROM SURVEY

సామర్థ్యాలను, ఆవిష్కరణలను గరిష్ఠీకరించండి

విభిన్న స్వతంత్రమైన శాఖలను, పద్ధతులను సృష్టించకండి

మీ వ్యాపారానికి సరిపోయే డిజిటల్ పరివర్తన ఎంచుకోండి

డిజిటల్ రోడ్ మేప్ నెలకొల్పుకోండి ప్రయోగాలు, మార్పులు ఆహ్వానించే బోర్డ్ సంస్కృతి నెలకొల్పండి

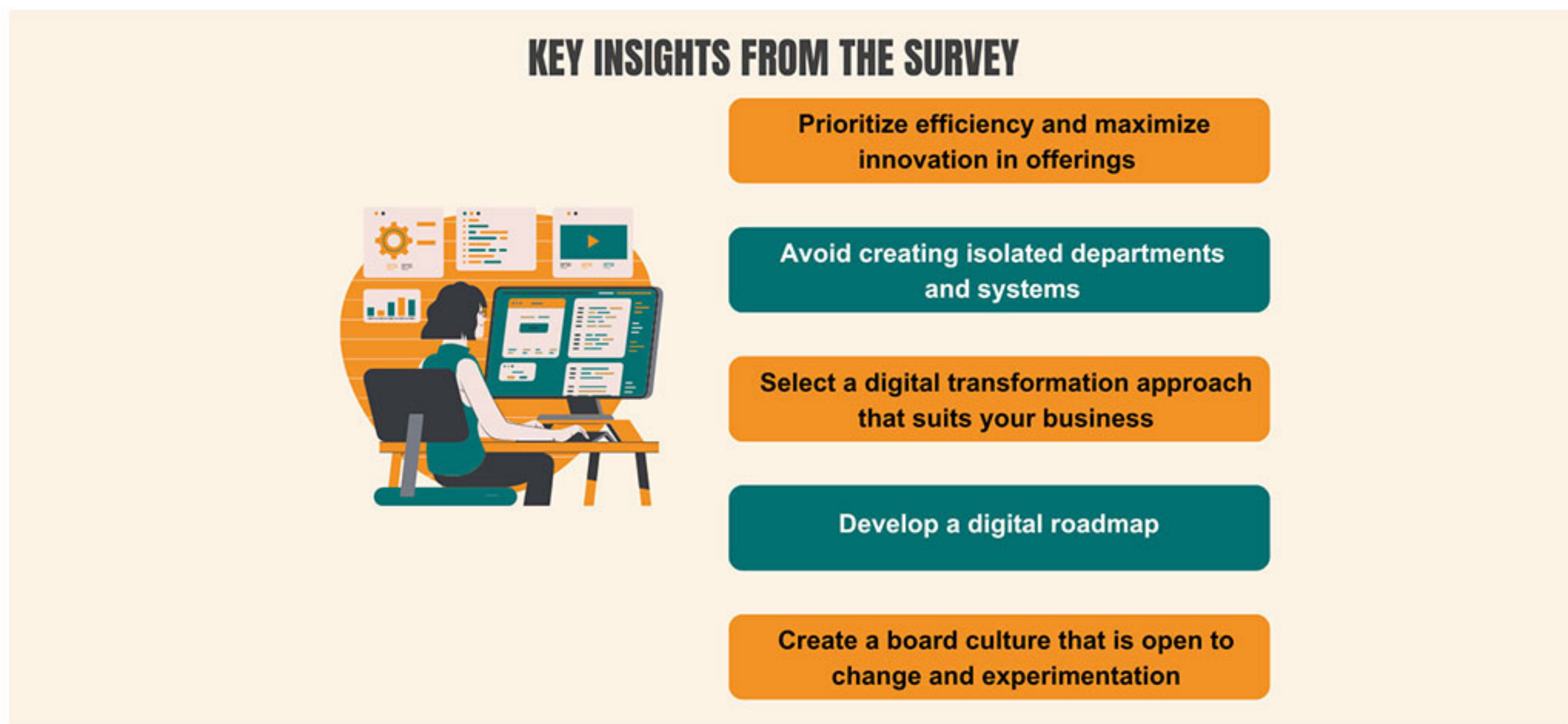
సామర్థ్యాలను, ఆవిష్కరణలను గరిష్ఠీకరించండి

విభిన్న స్వతంత్రమైన శాఖలను, పద్ధతులను సృష్టించకండి

మీ వ్యాపారానికి సరిపోయే డిజిటల్ పరివర్తన ఎంచుకోండి

డిజిటల్ రోడ్ మేప్ నెలకొల్పుకోండి.

ప్రయోగాలు, మార్పులు ఆహ్వానించే బోర్డ్ సంస్కృతి నెలకొల్పండి



- **వ్యవస్థలలో సమర్థతకు ప్రాధాన్యత ఇవ్వండి. ఆవిష్కరణలను పెంచండి** డిజిటల్ పరివర్తన అనేది ఆటోమేషన్ మరియు డిజిటలైజేషన్ మాత్రమే కాదు. ఇది ఆవిష్కరణ, కస్టమర్ అనుభవం గురించి కూడా.
- భవిష్యత్తుకు సిద్ధంగా ఉన్న కంపెనీలు తమ సామర్థ్యాన్ని పెంచుకోగలుగుతాయి, అదే సమయంలో కస్టమర్లను ఆప్టమైజ్ చేయడం మరియు ఆనందపరిచే డిజిటల్ ఆఫర్లను ఆవిష్కరించడం, సృష్టించడం, తమ కి అత్యంత విలువైన ఆస్తులను గుర్తించడం ద్వారా, వ్యాపారాలు పునర్నిర్మించగల మాడ్యూలర్, డిజిటలైజ్ సేవలుగా మార్చడం ద్వారా దీన్ని చేస్తారు. వివిధ రకాల కస్టమర్ ఆఫర్లలో భాగాలను/ కాంపోనెంట్లను తిరిగి ఉపయోగించుకోవడానికి ఇది వారిని అనుమతిస్తుంది, ఇది కస్టమర్ల కోసం ఎక్కువ సామర్థ్యం, అంచనాలకు దారి తీస్తుంది.

సామర్థ్యం మరియు ఆవిష్కరణను పెంచడానికి మార్గాలు:

- మీ అత్యంత విలువైన ఆస్తులను గుర్తించండి మరియు వాటిని మాడ్యూలర్, డిజిటలైజ్ సర్వీసెస్ గా మార్చండి.
- వివిధ రకాల కస్టమర్ ఆఫర్లలో భాగాలను మళ్ళీ ఉపయోగించుకోండి.
- అసాధారణమైన కస్టమర్ అనుభవాన్ని అందించండి.
- మాడ్యూలర్ గా, చురుకైనదిగా ఉండండి.

2. ఒంటరి ---(isolated)విభాగాలు, వ్యవస్థలను సృష్టించడం మానుకోండి.

డిజిటల్ పరివర్తనలో ఒంటరి /స్వతంత్ర భాగాలు లేదా సంక్లిష్ట వ్యవస్థలు ప్రక్రియలను సృష్టించడం సాధారణ సమస్యలు. కంపెనీలు ఇప్పటికే విజయవంతంగా నిరూపించబడిన సిస్టమ్లను /పద్ధతి స్వీకరించడం కంటే మొదటి నుండి కొత్త సిస్టమ్లు ప్రక్రియలను సృష్టించినప్పుడు అవి జరుగుతాయి. విచ్ఛిన్నమైన అసమర్థమైన సంస్థకు దారి తీస్తుంది.

ఈ పరిస్థితిని నివారించడానికి, కంపెనీలు ప్లగ్-అండ్-ప్లే ఉత్పత్తులు సేవలను గుర్తించాలని లక్ష్యంగా పెట్టుకోవాలి, ఇవి ప్రతి కీలకమైన పనిని సాధ్యమైనంత ఉత్తమంగా నిర్వహించడానికి వీలు కల్పిస్తాయి. ఇది మరింత సమీకృత, సమర్థవంతమైన సంస్థను రూపొందించడానికి సహాయపడుతుంది.

- కస్టమర్లకు విలువను అందించడానికి మీ సంస్థ నిర్వహించాల్సిన ముఖ్యమైన/కోర్ ప్రాసెస్లను గుర్తించండి.
- ప్రతి ప్రక్రియ కోసం అత్యుత్తమ- శ్రేణి (best in class) పరిష్కారాలను గుర్తించండి. అందుబాటులో ఉన్న అనేక విభిన్న ఉత్పత్తులు, సేవలు మీ ప్రక్రియలను స్వయంచాలకంగా, మెరుగుపరచడంలో మీకు సహాయపడతాయి.
- మీ పరిష్కారాలను ఏకీకృతం చేయండి. మీ సొల్యూషన్లను స్వతంత్రంగా ఒంటరిలుగా ఉంచకుండా ఉండండి. వాటిని ఏకీకృతం చేయండి, తద్వారా అవి సజావుగా కలిసి పని చేస్తాయి.
- మీ ఫలితాలను కొలవండి; మీ పురోగతిని ట్రాక్ చేయండి. మీరు కోరుకున్న ఫలితాలను పొందుతున్నారని నిర్ధారించుకోండి.

(కొనసాగుతుంది)

About the Writer



S.V.M. Sastry

Sri S.V.M. Sastry, now working as Senior Consultant in Parampara Family Business Institute (PFBI) was a retired General Manager of State Bank of Hyderabad. After retirement, he joined GMR group in 2004. He was instrumental in setting up Family Office which functioned as nodal point for conducting family meetings to shape the Family Constitution, the first version of which was signed by GMR Family in 2007. There after he worked with leading legal experts to create Trusts in the names of the four family branches which were given 25% of ownership share each.