

**Controlling Világ**

**19. szám**

2003. október 3.

\*\*\*\*\*  
**Tartalom**  
\*\*\*\*\*

Olvasóink kérésére külföldi híreink nyelvét a címsorban is feltüntetjük:  
D – német, E – angol, H – magyar.

**A hónap témája**

1. Vevőink hasznáról (E)

**Controlling**

2. Zölden és nyereségesen? (E-H)

3. Ügyfélorientált Stratégiaalkotás - Értékelje Ön is cége gyakorlatát! (H)

4. Hogyan lesz az innovációból pénz? (H)

5. Döntse el már valaki, kinek hihetünk! (E-D)

6. Controlling az élelmiszergazdaságban – 2003. 10.

**Informatika controllingja**

7. Hogyan mérjük a sikert a KM világában? (E)

**Controlling informatikája**

8. Könyvajánló: Értékteremtés informatikával (H)

9. Negyedszázadosak az elektronikus számológépek – Ismerjük meg fejlődésük történetét! (E)

10. A Corporate Performance Management informatikai támogatása – Trendek és aktualitások (E)

**IFUA**

11. „Halld meg a vevő hangját!” – A vevőközpontú stratégiaalkotás módszere

12. Oklevéltadás a Controlling Akadémián

**Vicc**

13. A hónap controller vicce

\*\*\*\*\*  
**Hónap témája**  
\*\*\*\*\*

**1. A vevő hangja: input a tervezéshez (E)**

Számos iparág és ország vezető vállalata karolja fel azt az ötletet, mely szerint a vevői igények és azok változásának jobb megértése a piaci és pénzügyi teljesítmény kritikus tényezője. Közép-Európában ez a koncepció újnak számít, a megközelítést hamar elsajátító magyar vállalatok jelentős versenyelőnyt érhetnek el a piacon. De hogyan hallja meg egy vállalat a „vevő hangját”? S hogyan használja fel a megszerzett információkat? – ajánlott cikkeink áttekintése után választ kap kérdéseire.

Mennyire jövedelmezőek vevőink? - teszi fel a kérdést egy pénzügyi intézet CRM vezetője Alcímei sokatmondók: „A mennyiség még nem érték”, „Vevőre csoportosított adatpiac haszna”, „Tudassuk a cégen belül: ki a jó vevő”. Nem érdektelen olvasmány!  
<http://www.bettermanagement.com/library/library.aspx?libraryid=7062>

CRM egy neves képviselője és szakértője arról panaszkodik, hogy a CRM célt tévesztett. Ahelyett hogy arra használjuk a CRM-t, hogy újabb ajánlatokkal célozzuk meg vevőinket, a folyamat sokkal hatásosabb lenne, ha abban segítené a vállalatot, hogy jobban megértse meglévő és potenciális ügyfeleinek igényeit!

<http://www.optimizemag.com/issue/018/briefing.htm>

S végül egy olyan cikket ajánlunk olvasóink figyelmébe, mely gyakorlati útmutatásokkal szolgál a vevői igények megértésének és felhasználásának mikéntjéről. Az alapvető megállapítások minden üzleti vállalkozás számára relevánsak!

<http://www.npd-solutions.com/voc.html>

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*  
**Controlling**  
\*\*\*\*\*

**2. Zölden is nyereségesen? (E-H)**

A környezetvédők az elmúlt években egyre inkább arra törekednek, hogy eljuttassák a vállalatvezetőkhez üzenetüket: a környezetbarát működés nem feltétlenül ró anyagi többletérkeket rájuk, sőt, egy jól kialakított és megvalósított környezeti stratégia javíthatja is a vállalat jövedelmezőségét. Hogyan járulhat hozzá a controller a vállalati működés zölddebbé, s egyben nyereségesebbé tételéhez is? Erre kérdésre ad választ a környezeti controlling.

A környezeti vezetői számvitel (EMA – Environmental Management Accounting) koncepcióját, eszközeit mutatja be egy hatrészes cikksorozat, melynek ezúttal az első részét ajánljuk olvasóink figyelmébe. A cikk a Business and the Environment hírlevél 2. oldalán található.

[http://www.emawebsite.org/documents/emarc\\_361.pdf](http://www.emawebsite.org/documents/emarc_361.pdf) (E)

S hogy a környezeti számvitel már nálunk is téma, jól példázza ezt Makray Judit tanulmánya, mely a környezeti költségek elszámolásának módjával foglalkozik, összehasonlítva és gyakorlati példákon bemutatva a terület legjelentősebb módszertanait.

[http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk\\_t&t=21&d=159](http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk_t&t=21&d=159) (H)

[http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk\\_t&t=21&d=157](http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk_t&t=21&d=157) (H)

\*\*\*\*\*

### 3. Ügyfélorientált Stratégiaalkotás – Értékelje Ön is cége gyakorlatát! (H)

A vállalati stratégia tartalmát, a stratégiaalkotásba fektetett erőforrások megtérülését a cég nyereségessége, piaci részesedése hosszú távon jól mutatja. Mi azonban kínálunk egy gyorsabb értékelést: tölts ki benchmarking kérdőívünket! Ezt követően november elején eljuttatunk Önnek egy részletes elemzést, melyben ágazatának többi válaszadójához viszonyítva bemutatjuk, **hogyan áll cége versenytársaihoz képest** az ügyfelek igényeinek felismerése, a piaci szegmentáció és a stratégia akciókká, tervekbe történő lebontása tekintetében. Egy exkluzív, csak a felmérésben résztvevők számára rendezett szakmai találkozón a kutatás átfogó eredményeit is megosztjuk a résztvevőkkel!

<http://www.controllingportal.hu/kerdoiv>

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*

### 4. Hogyan lesz az innovációból pénz? (H)

2002-ben a Procter & Gamble-nél 250 termék közül 12 márka hozta az árbevétel felét és a nyereség több mint felét. Mi a titka a sikeres márkáknak? A válasz nem csupán magában a termékben rejtezik, de abban az útban, míg az ötlet megszületésétől a boltokba kerül. Az innováció controllingja izgalmas és kihívásokkal teli feladat, melyet egyetlen, új termékek, szolgáltatások kifejlesztésén munkálkodó cég controllere sem mulaszthat el figyelemmel kísérni. Cikkünk számos példát mutat be a sikeres és sikertelen innovációkra, majd pedig levezeti az innováció végrehajtásának három fő típusát és az ezekkel járó előnyöket, hátrányokat, gazdálkodási következményeket.

[http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk\\_t&t=14&d=163](http://www.controllingportal.hu/index.php?doc=tk_t&t=14&d=163)

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*

### 5. Döntse el már valaki, kinek hihetünk!

Szinte párhuzamosan készült el két felmérés a vezetők információellátásáról:

Az Institute of Management Accountant és az Ernst & Young 2000 résztvevős felmérése szerint az amerikai vezetők 98 %-a úgy válaszolt, hogy döntéseiket nem megfelelő költséginformációk alapján kell meghozniuk. (E)

[http://www.ey.com/global/Content.nsf/US/AABS\\_-\\_Specialty\\_Advisory\\_-\\_EBA\\_-\\_Survey\\_Download](http://www.ey.com/global/Content.nsf/US/AABS_-_Specialty_Advisory_-_EBA_-_Survey_Download)

A Management Zentrum St. Gallen német nyelvterületen elvégzett 528 résztvevős felmérése szerint a vezetők 94 %-a elégedett volt információellátásával. (D)

<http://www.mzsg.ch/seminare/services/aktuell.cms>

Tudomásunkra jutott egy harmadik felmérés is, mely szerint a dohányzás nem egészségtelen, sőt egyes hatóanyagai kedvező hatást gyakorolnak az élettani funkciókra!

A felmérést végezte: Dr. Marlboro.

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*

### 6. Controlling az élelmiszergazdaságban – 2003.10.

A Magyar Controlling Egyesület szervezésében október végén kerül megrendezésre a „Controlling az élelmiszergazdaságban” című szeminárium, ahol egy mezőgazdasági vállalat, egy borászati vállalkozás controllere, valamint egy agrárközgazdász előadásának keretében ismerkedhetünk meg az ágazat controlling sajátosságaival.

<http://www.mce.hu/>

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*  
**Informatika controllingja**  
\*\*\*\*\*

### 7. Hogyan mérjük a sikert a KM világában? (E)

Vége egy támpont tudásmenedzsment alkalmazásával elért eredmények méréséről! Controllerek számára kiemelten érdekes, hogy végre ajánlást kapunk arról, hogy mit mérjünk, ha a humán erőforrás nagy szerepet játszik cégünkél, vagy ha (túl) sokat költöttünk rá!

<http://www.bettermanagement.com/Library/Library.aspx?LibraryID=7432> (E)

BSC egy megfelelő eszköznek mutatkozik a tudásmenedzsment területén jelentkező mérési problémák kiküszöbölésére, segítségével - pénzügyi és nem-pénzügyi mutatószámok együttes alkalmazásával - lehetővé válik egy objektív tudásmérleg megalkotása. A tudásmenedzsment és a Balanced Scorecard – Gabriele Kaps ezen két vállalatirányítási eszköz összekapcsolásának lehetőségeit és az ebből fakadó előnyöket taglalja érdekesítő tanulmányában.

<http://www.iuk.hdm-stuttgart.de/nohr/KM/KmAP/Kaps.pdf> (E)

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*  
**Controlling informatikája**  
\*\*\*\*\*

### 8. Könyvajánló: Értékkeremtés informatikával (H)

Oktoberben kerül a könyvesboltok polcára a Műszaki Könyvkiadó gondozásában Bögel György és Forgács András "Értékkeremtés informatikával: csúcstechnológia a hatékonyság szolgálatában" című könyve. A korábbiakban informatikával és elektronikus kereskedelemmel foglalkozó szerzőpáros ezúttal az informatikai kérdéseken továbblépve az üzleti modellt, az értékkeremtés és hatékonyságjavítás lehetőségét vizsgálja – de természetesen továbbra is az informatika szemüvegén keresztül.

<http://www.menedzsmentforum.hu/cikkek/tanulmany.php?ter=8&article=2635&page=1>

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*

### 9. Negyedszázadosok az elektronikus számológépek - Ismerjük meg fejlődésük történetét! (E)

Mihez kezdene manapság egy controller az Excel nélkül? De vajon emlékszünk-e arra, hogy mióta használhatjuk az elektronikus számológépeket? Pontosan huszonöt évvel ezelőtt kezdték meg pályafutásukat. Ez alkalomból a CFO Magazine cikkében Dan Bricklin, az elektronikus számológépek egyik kifejlesztője mesél arról, hogyan született meg az ötlet, hogyan dolgozták ki, kik támogatták és kik voltak, akik nem ismerték fel az alkalmazásban rejlő lehetőségeket, s végezetül hogyan vált ez az eszköz a Lotus Notes korai verziói, majd pedig a Microsoft Office részeként világszerte elterjedté.

[http://www.cfo.com/article/1\\_5309\\_1065610jll\\_00.html](http://www.cfo.com/article/1_5309_1065610jll_00.html)

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

\*\*\*\*\*

### 10. A Corporate Performance Management informatikai támogatása – Trendek és aktualitások (E)

A Corporate Performance Management informatikai támogatásánál a kiindulópontot meglévő rendszereink felülvizsgálata jelenti - a CPM átfogó szemléletéből levezethető igények tükrében. Ehhez kínál cikkünk egy tíz pontból álló elvárás-listát, mely mentén elkezdhetjük rendelkezésre álló rendszereinket értékelni. Azoknak pedig, akik arra az elhatározásra jutnak, hogy fejlesztésekbe, új alkalmazásokba ruháznak be, vagy csupán tájékozódni kívánnak az informatikai szállítók piacán, a cikk második felében néhány aktuális piaci hírt gyűjtöttünk csokorba.



### 11. „Halld meg a vevő hangját!” –a vevőközpontú stratégiaalkotás módszere

Stratégia gyors kialakítása a vevőtől szerzett ismeretek alapján – 2003.11.5-6.

Oktatási palettánkat egy újfajta rendezvénytípussal bővítettük: ezúttal nem hagyományos szemináriumot vagy konferenciát rendezünk!

A „Stratégia gyors kialakítása a vevőtől szerzett ismeretek alapján” címet viselő rendezvényünket az a kihívás hívta életre, amely napjaink vállalatának működését meghatározza: hogyan lehet gyors, vevőközpontú, de megalapozott stratégiai döntéseket hozni, és azokat hatékonyan megvalósítani.

A hallgatói munkára épülő műhelymunka keretében a résztvevők egy **szoftverrel támogatott esettanulmányon** keresztül ismerkednek meg az IFUA Horváth & Partners által kifejlesztett „gyors stratégiaalkotás” innovatív megközelítésének módszertanával. A résztvevők megtapasztalhatják, hogy miként lehet egy közös nyelvet kialakítani a stratégiaalkotásban, konszenzusra jutni a jövőkép szempontjából fontos kérdésekben és strukturált, de kreatív módon meghatározni a stratégiai prioritásokat. A kétnapos szemináriumi munka után a résztvevők a szoftvert 30 napig használhatják, hogy jobban megismerhessék és értékelhessék a bemutatott módszertant. Próbálja ki Ön is!

[http://www.ifua.hu/aktualitasok/fr\\_2\\_1.htm](http://www.ifua.hu/aktualitasok/fr_2_1.htm)

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)



### 12. Oklevélatadás a Controlling Akadémián

Idén első alkalommal tehetek az International Group of Controlling (a controllerek nemzetközi szervezete) által akkreditált vizsgát a Controlling Akadémia hallgatói. A sikeres vizsgázók szeptember 18-án vehették át okleveleiket, s mostantól hazánkban és anyavállalatunk révén külföldön is elismert végzettséggel igazolhatják controlleri szaktudásukat. Reméljük, az őszi Controlling Akadémia csoportból is mind többen csatlakoznak majd az IGC-vizsgával rendelkezők szakmai közösségéhez!

Tekintse meg az oklevél-átadás képeit honlapunkon!

[http://www.ifua.hu/aktualitasok/frameset\\_univ.htm?oklevelatadas20030918.htm](http://www.ifua.hu/aktualitasok/frameset_univ.htm?oklevelatadas20030918.htm)

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)



### 13. A hónap controller vicce

Egy nagyvállalat központi épületében a folyosón egy sárga 20 cm széles vonalat húztak. Az intézkedés bevezetésének oka az volt, hogy a túl későn jövők ne ütközzenek össze a túl korán hazamenőkkel. Az ügyvezetés megbízta a controlling osztályt, hogy mérjék ezen intézkedés hatásosságát. Alapos tanulmányozás után a controlling osztály arra a végkövetkeztetésre jutott, hogy a vonalat el kell távolítani. Indoklás: az alkalmazottak összeütközése egyébként is kizárt, mert a túl későn jövők azonosak a túl korán hazatérőkkel.

[Vissza a tartalomjegyzékhez](#)

A hírlevél az IFUA Horváth & Partners és a Controlling Akadémia támogatásával jön létre. Észrevételeit és javaslatait várjuk címünkön: [controllingvilag@ifua.hu](mailto:controllingvilag@ifua.hu)

Szerkesztő: Endersz Frigyes és Szukits Ágnes

Felelős kiadó: Radó István

Amennyiben le szeretné mondani a hírlevelet, kérjük, küldjön egy e-mailt – a tárgy rovatban a "Lemondom" megjegyzéssel – a következő címre: [controllingvilag@ifua.hu](mailto:controllingvilag@ifua.hu).

Amennyiben szeretné, hogy egy ismerőse is megkapja a hírlevelet, kérjük, küldje el ismerőse címét – a tárgy rovatban a "Jelentkezés" megjegyzéssel – a következő címre: [controllingvilag@ifua.hu](mailto:controllingvilag@ifua.hu).