

Controlling

1. Értékesítési controlling rovat a Controlling Portálon (H)

Új rovat indul a Controlling Portálon az értékesítési controlling témájában. A rovat szerkesztője Velencei Róbert, az IFUA vezető tanácsadója, a témakör szakértője. A szerkesztő a rovatban a jövőben rendszeresen hazai és külföldi tanulmányokat ajánl Olvasóink figyelmébe az ügyfélérték-számítás, a vevőkapcsolatok menedzsmentje, az árazás és árbevétel-tervezés, valamint az ezekhez kapcsolódó informatikai támogatás témakörében.

A rovat novemberi ajánlata: Az értékesítési controller partnerei (H)

Manapság a controllerek egyre nagyobb sikert és elismerést érnek el az értékesítési menedzsment támogatásában. A cikk elolvasását azoknak javasoljuk, akik meg akarják érteni a controller szerepét az értékesítés szervezetszervezésében, valamint látni akarják a controller helyét egy angolszász vagy kontinentális szervezeti modellben.

A cikket László Attila írta, aki az FMCG szektor (Rauch, Brau, Heineken) egyik legsikeresebb értékesítési és marketing menedzsere. [Részletek >>>](#)

Speciális CA lépcső: Értékesítési controlling

A téma iránt érdeklődő Olvasóink figyelmébe ajánlunk az Értékesítési Controlling témában novemberben megrendezésre kerülő képzést. (A kiküldés időpontjában még öt szabad hely volt a rendezvényre.) [Részletek >>>](#)

2. Letölthető Excel segédlet – Árbevétel mutatók (H)

Buda Szabolcs rovatvezetőnk ezúttal az árbevételhez kapcsolódó mutatókat állította össze, néhány praktikus formázási trükk kíséretében. [Részletek >>>](#)

3. „Spend-or-Cut” dilemma matematikai megoldása a Relative Value of Growth (RVG) mutatóval (E)

A CFO Europe egyszerű számítást mutat be arról, miként lehet eldönteni, hogy költségcsökkentésbe vagy növekedésbe érdemes-e beruházni. A javasolt mutató a Relative Value of Growth (RVG): Relatív Értékhozzájárulás a Növekedéshez. [Részletek >>>](#)

4. Magyarországon is elérhető az interim controllerek szolgáltatása (H)

Az interim controllerek nem tanácsadók. Ők olyan szakértők, akik néhány hónapra kötött szerződés keretében, operatív módon nyújtanak controlleri szolgáltatásokat. Ha szükséges, fejlett eljárásokat vezetnek be, kiválasztják és kiképezik a szakembereket a megrendelő számára. Az interim controller néhány hónap után elhagyja a céget.

Az Interim Controller üzletág Hungarian Interim Management Kft. keretein belül jött létre. Vezetője Dénes Tamásné, a Skála korábbi controlling vezetője lett. Bemutatkozását az alábbi linken érheti el:

[Részletek >>>](#)

5. BSC felmérés 2005 (H)

2005 első felében, immár harmadik alkalommal készítette el a Horváth & Partners cégcsoport átfogó Balanced Scorecard felmérését. 120 BSC-t használó, különböző szektorokban tevékenykedő és eltérő méretű vállalat válaszolt. A német, svájci és osztrák tapasztalatok szerint a Balanced Scorecard pozitív hatásai elvitathatatlanok, a felhasználási területek változatos képet mutatnak, s a benne rejlő teljes potenciál pedig még mindig kiaknázatlan. [Részletek >>>](#)

6. Tervezés és Forecasting 2005 felmérés eredményei az USA-ban (E)

A Business Finance 250 gazdasági vezető körében megismételte 2003-ban végzett felmérését, amelynek középpontjában a controllerek örök témája: a tervezés és forecasting áll. A kiértékelés szerint a vállalatok ragaszkodnak az általuk is túlhaladottnak ítélt tervezési és előrejelzési módszerekhez. [Részletek >>>](#)

7. Októberi körkérdésünk (H)

Az Ön cégénél mi a legnagyobb baj a tervezéssel?

[Nem a hosszú távú értéknövelés áll a fókuszban. >>>](#)

[A tervezés túl sok erőforrást emészt fel. >>>](#)

[A tervek túlságosan pontatlanok. >>>](#)

[A tervezés rugalmatlan, a tervek gyorsan elavulnak. >>>](#)

[A tervezés negatívan befolyásolja a munkatársak magatartását \(folyamatos alku kényszer, „amit megkaptunk azt el kell költeni” szemlélet\). >>>](#)

[Lassúak vagyunk, mert hiányzik a megfelelő IT támogatás. >>>](#)

8. Controlling a gyakorlatban – változó idők és változó problémák (H)

A Magyar Controlling Egyesület szeptember 29-30-án Pécsen tartotta meg idei konferenciáját. A konferencia jó hangulatban zajlott, a résztvevők egymás között számos olyan témát találtak, amelyek megvitatása reményt keltő abban a tekintetben, hogy a jövőben tovább fog erősödni a szakmai tapasztalatcsere Budapest határain kívül is. [Részletek >>>](#)

9. Könyvismertető – Baruch Lev: Intangibles (H)

A szellemi javak értékelési és menedzselési kérdéseivel foglalkozó könyv sok egyéb mellett egy érdekes összefüggést tár fel: a vertikális termékgyártásra szakosodott nagyvállalatok felbomlásának és az ezzel kapcsolatos outsourcing elterjedésének fő oka az, hogy maga a gyártás a legkevésbé jövedelmező lépcsője a termék előállításának. Az igazi hasznot a fejlesztés és az értékesítés hozza. Mit jelent ez Magyarország számára? Meg kell elégednünk a szerény, tőkeakkumulációt aligha eredményező – de legalább munkahelyeket nyújtó – szerepkörrel? [Részletek >>>](#)

10. Corvinus Executive Program: „2 hét tanulás – 52 hét lépéselőny” (H)

Felsővezetőknek szóló, intenzív képzés a „Corvinus Executive Program”, melynek célja, hogy a résztvevők az üzleti élet legsikeresebb szereplői segítségével átfogó képet kapjanak napjaink vezetői feladatairól és azok élenjáró megoldásáról. Az előadók: Konrad Wetzker, Bauer András, Bod Péter Ákos, Simor András, Bodnár Viktória, Anthony Radev, Drótos György, Bakacsi Gyula, Kerekes Sándor, Zsolnai László, Dobák Miklós, Mohai György, Tóth Tamás. [Részletek >>>](#)

Kávészünet

11. Mitől fél a Microsoft? (E)

A válasz egy szóban: a Google-tól. A Google ugyanis elkezdett több irányba fejleszteni, és pedig jelentős sikerrel (G.Toolbar, G.Earth, G.Desktop stb.). Ezzel azt a monopóliumot ássa alá, amit a Windows rendszer – mint operációs rendszer – már hosszú idő óta minden erővel védelmez. A Google módszertana ugyanis az alkalmazásokat web-böngészőre telepítve építi és az operációs rendszernek csak az eszközközkezelő funkcióit használja. Ebben az esetben bármely (Linux, vagy más) operációs rendszer is lehet a böngésző alatt. Eredmény akár a Windows kiütése és ezzel a ráépülő birodalom megroggyanása lehet.

[Részletek >>>](#)

Informatika controllingja

12. Stratégiai controlling eszközök az IT területen (D)

Az informatika vállalati teljesítményre gyakorolt hatását ma már senki nem vitatja, a vállalat informatikai helyzetét feltáró, azokból stratégiai akciókat levezető tanulmányok a felsővezetés érdeklődési körébe kerültek. Az alábbi tanulmány szerzője most kezünkbe ad egy olyan módszertant, amely stratégiai controlling eszközökkel, a stratégiai kulcsmutatók elemzésével oldja fel a fentebb leírt problémát. A módszertan gyakorlati alkalmazhatóságát esettanulmány bemutatásával, illetve az alkalmazásra vonatkozó gyakorlati tanácsokkal támasztja alá a cikk. [Részletek >>>](#)

13. Egységes IT beruházás menedzsment kialakítása (D)

A cikk a Hannover Rück - a világ egyik legnagyobb viszontbiztosító társasága - egységes IT beruházás menedzsment rendszerének kialakítását mutatja be. Az

informatikai beruházások tervezésénél, illetve azok követésénél korábban nem volt megfelelő költségűjtési rendszer, túlzottan aggregáltak voltak a költségnemek, nem voltak megfelelően kialakítva a költség helyi struktúrák, így az IT beruházások megfelelő bontású tervezése és a költségkeret figyelése nem valósulhatott meg. Ennek a helyzetnek a feloldására indított az Informatikai osztály egy több százezer eurós projektet, aminek eredményeként egy egységes beruházás és költségtervezési rendszer alakult ki, ami megteremtette az IT költségek transzparenciáját és irányíthatóságát. [Részletek >>>](#)

IFUA

14. IT controlling – Speciális CA lépcső – 2005. november 7-10.

Az IFUA négynapos Speciális CA lépcsőre invitálja az informatika, illetve az informatikai controlling iránt érdeklődőket. A négy nap során részletesen bemutatjuk az informatikai controlling kulcsterületeit, az IT stratégia controllingját, az IT üzemeltetés, illetve az IT infrastruktúra és az IT projektek controllingját. A módszertani ismertetőket konkrét vállalati példákkal illusztrálják az előadók, illetve esettanulmányokon keresztül az egyes témákat a résztvevők közösen dolgozzák fel. [Részletek >>>](#)

15. Értékesítési controlling – Speciális CA lépcső – 2005. november 14-17.

Négynapos rendezvényünket az értékesítési területen dolgozó szakembereknek (pl. értékesítési vezetők, key account manager-ek, területi vezetők), valamint controllereknek, értékesítési controllereknek és asszisztenseknek ajánljuk. Előadások, esettanulmányok és közös feladatmegoldások révén bemutatunk minden olyan controlling eszközt és módszertant, amely támogatja az értékesítési terület döntéshozóit a helyes döntések meghozatalában a stratégiai szinttől a napi irányításig. [Részletek >>>](#)

Vicc

16. A hónap controller vicce

Három controller beszélget arról, mihez kezdjenek az év végi bónuszukkal.

Első mondja:

- A svéd kirendeltségben dolgozom, a bónuszomból veszek kocsit, és a maradékból elmegyek nyaralni.

Második:

- Én a svájci kirendeltségben dolgozom. A bónuszom egy részéből kiépítem a medencét a házam mellett, a többiből pedig világ körüli útra megyek.

Harmadik pedig:

- Én magyarországi leányvállalatnál dolgozom, és a bónuszomból pulóvert veszek.

A többiek meglepődve kérdezik.

- És a többi?

- A többit kipótolják a szüleim.

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

Szerkesztő: Szukits Ágnes és Varga Polyák Csilla

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.

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.