

**M&C Levél**

**Radó István: Sales Up - értékesítést növelő controlling – tanuljunk a világ legtartósabban növekvő cégeinek controllereitől! 3. rész**

*Azért indítottuk el a Sales Up cikksorozatot, hogy elgondolkoztassuk a controllereket, minden tőlük elvárható megtesznek-e cégük versenyképességének növeléséért.*

Az előző két részben arról írtunk, hogy a költségek állandó csökkentésének megvan a természetes korlátja. Tartós sikert nehéz elérni, mert mindig lesz a világon egy olyan versenyző, aki képes még alacsonyabb költségen tevékenykedni. A tartós növekedéshez át kell térni a vevőnek nyújtott haszon mérésére és irányítására.

A harmadik, utolsó részben azt foglalkozunk össze, mit kell tenni, hogy a vevőnek nyújtott haszon jövedelmező vevőkhöz, növekvő cégértékhez, és tartós növekedéshez vezessen.

[Bővebben >>>](#)

**1. Hogyan vezessük be a BSC-t 16 hét alatt?**

A Balanced Scorecard hipergyors bevezetéséhez adott közre a Bettermanagement egy rövid és jól áttekinthető módszertant, melynek minden lépését közérthetően meg is indokolja. Az egyszerűség és a fokozatosság a két legfontosabb tényező, amely lehetővé teszi a gyors megvalósítást. Emellett még két pótlólagos perspektíva képezi a módszertani összefoglalás részét.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

**2. Hasznos információk extra időráfordítás nélkül? - Hogyan méri a GE a marketing hatását?**

Measured Thoughts címmel indított sorozatot a Bettermanagement, amelyben időről időre videóanyagokat ad közre prominens személyiségek szereplésével. Elsőként a General Electric marketing vezetője (CMO) adott interjút a fenti témában. Az interjúk egy archivált gyűjteményben hosszú távon hozzáférhetőek lesznek. Ez a közzététel lehetővé teszi az Ön számára, hogy akár utazás közben is meghallgathassa az interjút, anélkül, hogy extra időráfordításába kerülne.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

[És a webcast \(E\) >>>](#)

**3. Jól hasznosítható szakirodalmi ajánlások az MCE weblapján**

A Magyar Controlling Egyesület aktualitásai között számos friss ajánlást olvashatunk például a felelős vállalatirányítás, a szellemi tőke, a mutatószámokkal való vezetés vagy akár a skandináv controller szerepfelfogás témájában. [Bővebben >>>](#)

**4. Hogyan menedzseljük az árbevételt?**

Az árbevétel menedzselése nem egyszerű dolog, főként, ha bonyolult szerződési feltételek és egymáshoz kapcsolódó határidők szabályozzák. Az ERP rendszerek és az Excel táblák bonyolult kombinációja jelenti a szokásos – jó vagy rossz – megoldást. A cikk tovább kutatja a megfelelő irányokat.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

**5. A CFO.com cikkarchívuma**

A CFO.com címlapján olvasható, hogy BI szolgáltatást indított be a szakmai irodalom jobb kereshetősége végett. A cikktár egyébként a cégek által szponzorált cikkeknek szerkesztői felülvizsgálat nélkül helyet ad. A cikkek frissességi sorrendben jelennek meg.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

**6. Controlling informatikája**

**Excel segédlet: Készletezés**

Buda Szabolcs legújabb munkafüzete azokat az alapvető controlleri összefüggéseket foglalja össze, amelyek a készletezés költségeire hatással vannak. Adaptáció a [Visual Basic Server](#) alapján. A controllerek bizonyára tisztában vannak ezekkel, de talán mégis hasznos így egybegyűjtve és egyszerű példákkal illusztrálva a „szerszámosládában” tartani [a segédletet >>>](#)

**7. Kávészünet**

**Keletről nyugatra vagy nyugatról keletre?**

Manapság a létező trendeknek megfelelően számos multinacionális cég igyekszik fókuszáltan megcélózni termékeivel az ázsiai piacokat is. Itt főként Kína mutat kiemelkedő fejlődést. 2006-ra a világ 4. legnagyobb gazdaságává vált, megelőzve Nagy-Britanniát. Gazdasága minden évben jelentősen gyarapszik, évente 8-11%-kal nő a GDP. Ha a tendencia folyamatos marad, Kína hamar jelentős gazdasági térséggé nőhet óriási piaccal. Számos európai felvásárlással, beruházással biztosítja jelenlétét a világgazdaság vérkeringésében. Lehetséges-e magyarországi cégeknek is bejutni erre az óriási potenciállal bíró piacra és sikeresnek lenni?

[Bővebben >>>](#)

---

## 8. Könyvajánló

### Controllingtrendek - A sikeres vállalatirányítás gyakorlata

A Raabe Kiadó évente többször ad ki kiegészítéseket fenti című „gyűrkönyvéhez”, az összegyűjtött cikkek száma ezzel elérte a 40-et. A közölt tanulmányok, cikkek összesen már mintegy ezer oldalt tesznek ki. A szerzők többségükben a controlling szakmában ismert és elismert elméleti és gyakorlati szakemberek, akiknek ismeretei és működési területei gyakran messze esnek egymástól. Éppen ez a sokféleség ad különleges zamatot a szakirodalom kedvelőinek, hogy – mindig a controllingon belül maradva - új, gyakran ismeretlen területre nyerjenek bebocsátást. A legutóbbi, 2007 novemberében kiadott kiegészítésben négy alapos tanulmányt olvashatunk a belső kommunikáció, vállalatirányítási információrendszer, döntések és döntéstámogatás valamint értékáram a controllingban témakörökben.

[Bővebben >>>](#)

---

## 9. IFUA

### Controlling Akadémia – 2008. tavaszi kurzus

Még lehet jelentkezni a nemzetközi szakmai szervezet által akkreditált ötlépcsős controllerképzés 33. kurzusára! Tanfolyamunkat folyamatosan igazítjuk az aktuális elvárásokhoz.

[Részletes program >>>](#)

### Proaktív controller – 2008. február 12-14.

A controller belső tanácsadói készségeinek és szerepének erősítése, illetve mindezek begyakorlása tipikus vállalati szituációkat bemutató gyakorlatok és esettanulmányok segítségével.

[Részletes program >>>](#)

### Hatásos beszámolás – 2008. március 3-5.

A beszámoló fogadóorientált, hatásos kialakítása, a controller megfelelő személyes kommunikációja, illetve a vezető és a controller hatékonyabb együttműködése biztosíthatja leginkább a információtartalom gyors befogadását és megértését.

[Részletes program >>>](#)

### Értékesítési controlling – Speciális Controlling Akadémia lépcső – 2008. március 10-13.

A funkcionális controlling egyik legdinamikusabban fejlődő ága az értékesítési controlling, amelynek feladatait közösen kell elvégezniük az értékesítésben dolgozó vezetőknek, munkatársaknak és controllereknek. E közös feladatok megoldását minél hatékonyabbá kell tenni, hogy a munka során az értékesítési, illetve a controlling szakterületen dolgozók valódi partnerekké válhassanak.

[Részletes program >>>](#)

### Shared Service Centerek teljesítményének mérése – 2008. március 11.

Nehéz objektívan mérni, mikor teljesít jól egy SSC. A cél persze világos: gyorsabban, jobban, hatékonyabban. De mindezt hogyan mérjük, hogyan riportáljuk, miként tervezzük meg, na és milyen módszerekkel kommunikáljuk?

[Részletes program >>>](#)

### Beruházás- és projektcontrolling technológiaintenzív iparágakban – 2008. március 17-20.

A technológiaintenzív iparágakban működő cégek (FMCG, építőipar, közüzemi szolgáltatók, termelő vállalatok, közlekedési szektor) életében mindennaposak a beruházások, a beruházási projektek. Az ezirányú problémák hasonlósága indokolja, hogy ezt a Controlling Akadémia lépcsőt kifejezetten iparágspecifikusan, az eszközigényes szektorok vállalkozásainak szakemberei számára hirdetjük meg.

[Részletes program >>>](#)

### Pénzügy nem pénzügyeseknek – 2008. március 18-19.

A teljesítményt minden vállalati területen és minden vezető számára ugyanúgy mérik: bevételben, költségben, eredményben, megtérülésben. Azzal senki sem foglalkozik, hogy Ön a pénzügyi kimutatások nagymestere-e vagy ezen a területen kevésbé járatos vezető. A "pénzügyi ismeretek nem gazdasági végzettségűeknek" jellegű kurzusok a nemzetközi üzleti élet bevett képzései szerte a világon, mivel a vezetői szerepkör sikeres ellátásához feltétlenül szükséges ismereteket közvetítik.

[Részletes program >>>](#)

---

## 10. Humor sarok

*Vigyázat! A hierarchizált szervezetekben néha eltorzul a jelentések tartalma...*

### A tábornok parancsa az ezredparancsnoknak:

Holnap este 20 óra körül innen is láthatóvá válik a Halley-üstökös. Ez az esemény 75 évente következik be. Rendelje el, hogy a katonák szolgálati ruhában felsorakozzanak a gyakorlótérre. El fogom nekik magyarázni ezt a ritka jelenséget. Ha esik, akkor vonuljanak be a katonák a laktanya színháztermébe. Filmeket fogunk nekik levetíteni erről a ritka jelenségről.

### Ezredparancsnok parancsa a századparancsnoknak:

Ezredes úr parancsára holnap 20 óra körül meg fog jelenni a Halley-üstökös. Eső esetén sorakoztassa fel az embereket és vonuljanak a színházterembe. Itt fog ez a ritka jelenség bekövetkezni, amire csak 75 évente kerül sor.

### Századparancsnok parancsa egy hadnagynak:

Ezredes úr parancsára holnap 20 órakor szolgálatot adunk szolgálati ruhában. A híres Halley-üstökös megjelenik a moziban. Ha esik az eső, akkor ezredes úr más parancsot fog elrendelni, ami 75 évente csak egyszer következik be.

### Hadnagy parancsa egy őrmesternek:

Az ezredes úr holnap 20 órakor fellép a moziban a Halley-üstökös társaságában. Ez a jelenség 75 évente következik be. Eső esetén ezredes úr parancsba adja a Halley-üstökösnek, hogy szolgálati ruhában jelentkezzen nálunk.

**Őrmester parancsa egy szakaszvezetőnek:**

Ha holnap 20 órakor esik az eső, akkor a híres 75 éves Halley tábornok az ezredes úr társaságában a laktanya mozijában elenged egy üstököst.

**Szakaszvezető parancsa az állománynak:**

Szakasz vigyázz! Ha holnap 20 órakor esik az eső, akkor a 75 éves Halley tábornok az ezredes úr társaságában elenged egy üstököst. Megkövetelem maguktól, hogy tisztelettudóan viselkedjenek. Lelépni!

Kérjük, értékelje a viccet egy gyors kattintással!

[Jó >>>](#)

[Elmegy >>>](#)

[Felejtjük el >>>](#)

*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: Mangol Csilla és Lévai Márta*

*Felelős kiadó: Radó István*

Jelentkezés · Lemondás · Szerzői jogvédelem · Impresszum

Copyright © 2002-2006. IFUA Horváth & Partners Kft.