

M&C Levél

Radó István: Sales Up - értékesítést növelő controlling – tanuljunk a világ legtartósabban növekvő cégeinek controllereitől! 2. rész

Azért indítottuk el a Sales Up-cikksorozatot, hogy elgondolkoztassuk a controllereket, minden tőlük elvárható megtesznek-e cégük versenyképességének növeléséért. A sorozat négy soron következő részében az alábbi témáról lesz szó:

Minden terméktulajdonság pénzbe kerül, de nem mindegyik okoz hasznot a vásárlónak. Mit várjunk el a controllertől?

Az első részben azt írtuk le, hogy a költségek állandó csökkentésének megvan a maga természetes korlátja. Tartós sikert nem lehet elérni, mert mindig lesz a világon egy olyan versenyző, aki képes alacsonyabb költségen operálni. A tartós növekedéshez át kell térni a vevőnek nyújtott haszon mérésére és irányítására.

[Bővebben >>>](#)

1. A controlling szemlélet reneszánsza, avagy koncentráljunk a szakterületek igényére

A controlling fejlődési lehetőségeit és az ezzel kapcsolatos dilemmákat vetette fel Lukács Gyula a Controlling Világ előző, 59. számában megjelent gondolatébresztőjében (A controlling szerepének reneszánsza). Újabb írása az előzőnek szerves folytatása, amelyben a szerző a központi és helyi controllerek szerepének lehetséges változását taglalja, különös tekintettel a szakterületi, stratégiai és rendszerszervező feladatokra. A cikk figyelembe veszi az azóta a témában érkezett véleményeket, kérdéseket és további aktív hozzászólásra biztatja a controllereket.

[Bővebben >>>](#)

2. Controlling szolgáltató központ – ez a jövő controlling szervezete?

Miért szükséges a controlling vonatkozásában a szolgáltató szerepről beszélni? Az elmúlt évtizedekben a controlling egyre fontosabbá vált a vállalatok életében. A XX. század második felében az a vállalat, aki jól termelt vagy szolgáltatott, piaci sikerekkel büszkélkedhetett. Ma már azonban nem elég jól termelni vagy szolgáltatni: a versenytársakhoz képest kell jól teljesíteni. A folyamatos összehasonlításban időről időre megmérettetünk, és a piac szigorú törvényeinek megfelelően elbukunk, ha könnyűnek találhatunk. A controlling szolgáltató központok témájáról szól az IFUA november elején megrendezett szemináriuma – Buda Szabolcs tollából olvashatják a rendezvény összefoglalóját.

[Bővebben >>>](#)

3. A vevő dönti el, hogy milyen terméket fejlesztünk és milyen áron?

A japán cégek vezették be azt a gyakorlatot, hogy az új termékeiket aszerint alakítják ki, hogy a vevők egy-egy számunkra hasznos termékfunkcióért mekkora felárat hajlandóak fizetni. Így a piac által irányított döntési láncban (termékfejlesztés) az elérhető bevételt tekintik kiindulópontnak, szemben a hagyományos költség-alapú tervezéssel. A fenti módszer összekapcsolja az innovációs és technológiai lehetőségeket az ügyfél igényekkel, ugyanakkor támogatja a költségérzékeny terméktervezést. Ezen túl a szervezetre is hatással van: elősegíti a szervezeten belüli kommunikációt és a kereszt-funkcionális teamek kialakítását.

A cikk bemutatja a célköltség-számítás elveit és folyamatát, valamint a legjobb amerikai gyakorlatot jelentő vállalatok (Caterpillar, The Boeing Company, DaimlerChrysler, Continental Teves) példáján keresztül a módszer alkalmazásával elérhető előnyöket.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

4. Van-e igény a projektcontrollingra?

Kinek az érdeke az erős projektcontrolling? Hogyan változnak az elvárások a projekt során és miként értesül erről a controller? Hogyan célszerű alakítani a projektben résztvevők szerepkörét? Mitől lesz sikeres egy projekt végrehajtása? Ezeket a kérdéseket feszegeti Merényi László, aki az International Controller Verein 1. magyarországi munkacsoportjának alapító tagja.

[Bővebben >>>](#)

[A téma iránt érdeklődő olvasóink figyelmébe ajánljuk négynapos Projektportfólió-controlling szemináriumunkat >>>](#)

5. Már 10 országban működnek az ICV munkacsoportjai

Bulgáriában is megkezdte működését az első ICV munkacsoport, amelynek húsz tagja október végén tartotta összejövetelét Szófia mellett. A most megalakult munkacsoport mellett már számos hasonló működik Németországban, Ausztriában, Svájcban, Lengyelországban, Észtországban, Lettországban, Romániában és Oroszországban. Magyarországon jelenleg két munkacsoport tevékenykedik.

A magyarországi 1. munkacsoport 2008. januárjában tartja 3. összejövetelét, melynek feldolgozandó témája: Projektcontrolling a gyakorlatban. A rendezvényen való részvétel ingyenes, csak a saját ellátási költséget kell megfizetni.

Az érdeklődők Kovács Katalinhoz fordulhatnak információért a katalin.kovacs@ifua.hu emailcímen.

[Az ICV tevékenységéről bővebben itt tájékozódhat >>>](#)

6. Hogyan kezeljük a társadalmi tényezők hatását?

Ma már nem kérdés, hogy egy cég akkor működik megfelelően, ha figyelembe veszi stakeholdereinek érdekeit. Ez új elemzési terület teremt a controllerek számára. Ebben a cikkben lényegretörő összefoglalót találunk az elemzési módszertanról, melynek segítségével első közelítésben összeállíthatjuk cégünk „környezeti képét” és megfogalmazhatjuk azokat a tényeket, hatásokat, érdekeket és ütközési pontokat, amelyeknek a kezelésére társadalmi viszonylatban most már minden cégnek egyre inkább szüksége van.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

7. Kis lépések a controlling eljárásokban – nagy lépések a gondolkodásban

Nagy érdeklődés mellett zajlott le a Magyar Controlling Egyesület ötödik konferenciája a szegedi Novotel szállóban. Az előadások szinte kivétel nélkül jelentős elmozdulást jelentettek a controllerek hagyományos gondolkodásmódjától. A tér tágult, a gondolkodás színesedett és az alapvető célhoz, a controlling gondolkodásmód kiszélesítéséhez – egyelőre a controllerek körében – egy nagy lépéssel közelebb jutottunk.

[Bővebben >>>](#)

8. Controlling informatikája

Excel segédlet: Vevők/ügyfelek értékelése

Buda Szabolcs legújabb excel segédlete a vevők/ügyfelek több szempont alapján történő értékelésére szolgál. Ennek keretében 30 vevőt értékelhetünk ki 10 tetszőlegesen megválasztott szempont és a szempontok súlyozása segítségével.

[A segédletet itt találja >>>](#)

Kerüljük el az IT igazodási csapdáit!

Minden vezető tudja, hogy az informatikát a vállalati prioritásokhoz kell igazítani. Az informatikai szervezetet azonban nem egyszerű a kívánt irányba átállítani. Könnyű beleesni a komplexitás csapdájába: a költségek nőnek, a határidők csúsznak és egyre nehezebb feladattá válik az új folyamatok kialakítása. Van-e kiút? Az alapos cikk arra a következtetésre jut, hogy a hatékonyság mint célkitűzés sokkal fontosabb, mint a stratégiához való hozzáigazítás. Ezt bizonyítják a MIT kutatóinak felmérései és az ezek alapján készített mátrix, amely az IT-ráfordítások és az értékesítés növekedésének koordináitái között mutatja be a tapasztalt összefüggéseket.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

9. Kávészünet

Kockáról kockára haladt a LEGO átépítése

Halmozottan 1 milliárd euró veszteséget szenvedett el 2004-re a világ egyik legnagyobb játékgyára, a LEGO. Mára újra sikerült stabilan nyereségessé tenni a céget úgy, hogy a megfelelő termék a megfelelő helyre kerüljön megfelelő időben és megfelelő költségszinten. Fellibben a fátyol a kulisszatitkokról, és lépésről-lépésre követhetjük az egyes szervezeti egységek hozzájárulását az átalakuláshoz.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

10. IFUA

Projektportfólió-controlling

Nem meglepő, hogy a projektportfólió-controlling napjaink egyik slágertémája. Bár projektek egyre fontosabb szerepet játszanak a vállalatok, intézmények életében, kezdeményezésük gyakran ad hoc, felügyeletük - sokszor az egyediségre hivatkozva - kikerül az egyébként szigorú szabályok alól. Gyakran túlzott erőforrásokat vonnak el a szervezettől, túlságosan elhúzódnak, túllépik a költségkereteket, sőt sok esetben sikertelenek. Hogyan állíthatja a szervezet a projekteket stratégiai céljai szolgálatába? Hogyan hajthatók végre minél hatékonyabban és eredményesebben?

[A szeminárium részletes tematikáját itt találja >>>](#)

Controlling Akadémia 2008

33. alkalommal rendezzük meg tavasszal nagy sikerű tanfolyamunkat, a Controlling Akadémiát. Az aktuális elvárásokhoz igazodva olyan készségfejlesztéssel kombinált speciális képzést nyújtunk hallgatóinknak, amely a mindennapi feladatok hatékonyabb elvégzéséhez kézzelfogható, azonnal alkalmazható segítség nyújt.

[A tanfolyam teljes programját itt tekintheti meg >>>](#)

Elkészült 2008. évi rendezvénynaptárunk

[A rendezvénynaptárt itt töltheti le >>>](#)

11. Humor sarok

Sorozatunkban olyan részleteket közlünk Scott Adams: A Dilbert-elv című könyvéből, amelyek a controllerek általános műveltségéhez tartoznak. A helyenként nyers és sértő hangvétel bennünket is irritál, de nem akarjuk eltitkolni olvasóink előtt, hogy milyen módon próbálják félrevezetni az embereket a controllerek tevékenységével kapcsolatban. Kérjük, kezelje bizalmasan!

A költségvetés megvédése – 2. rész

Vannak emberek, akiknek nincs tehetsége a hazugsághoz. Az alábbi példák segítségével bárki közelebb kerülhet a technika elsajátításához:

Helytelen

„90 százaléka annak, amit csinálunk, semmire sem jó. A csapatnak nincs egyetlen olyan tagja sem, aki hinne benne, hogy a termékünket bárki megveszi valaha. Emiatt azt javaslom, hogy az egész részleget csomagoljuk be egy nagy zsákba, vessük a folyóba, és a cég meg van mentve.”

Helyes

„Te jó ég! Megőrültetek? Nem fogjátok fel, hogy ha csak egyetlen fillérrel csökkentitek a

költségvetésünket, olyan láncreakciót indítotok el, amely befolyásolja a Föld mozgását, a sarki jégretég felolvad, és az egész világot a fagyhalálba taszítjátok?"

Helytelen

„Hát jó, most megfogtál. Nincs szükségünk a teljes összegre. Csak ezzel a trükkel akartam egy kicsit javítani a munkakörülményeimen, és fel akartam venni egy csinos titkárót, akit magammal vihetek az üzleti útjaimra.”

Helyes

„Ááááá! Egyáltalán hogy gondolhatsz ilyesmire? Alig néhány fillérről beszélünk, sőt még a saját pénzemből is fektetnem kell bele valamennyit. De azt mondom, ez még mindig rendben van, ugyanis én hiszek ebben a projektben. Gyökeres ellentétben a felfújt és felülfinanszírozott Einhorn-projektrel pár ajtóval odébb. Ha beszélsz velük, el ne felejtöd megemlíteni nekik, hogy a legkevesbé sem gondolom úgy, hogy mindegyikük feje olyan, akár a disznóé.”

Fontos, hogy mondandónkat mindig kusza diagramokkal és áttekinthetetlen táblázatokkal támasszuk alá. A költségvetés védelmezésekor az információöbbllet mint olyan, nem létezik. Unalom és megtévesztés: két fő szövetségesünk a költségvetési harcok során.

Diagramjainkat és táblázatainkat nagyon alaposan kell összeállítanunk, hogy az alábbi két üzenet világosan kitűnjön belőlük:

1. A lehető legkörültekintőbben határozta meg, mennyi pénzre van szükségem.
2. Minden intelligens ember képes rá, hogy megértse ezt a diagramot. És pontosan ők azok, akikre ez az ügy tartozik.

Kérjük, értékeljen 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.

Szerkesztő: Mangol Csilla és Lévai Márta

Felelős kiadó: Radó István

Jelentkezés · Lemondás · Szerzői jogvédelem · Impresszum

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