



BC BILTEN

NEDELJNE ELEKTRONSKE NOVINE IZ MENADŽMENTA, POSLOVNIH VEŠTINA I KOMUNIKACIJA

BR. 71 25.11.2005.

BUSINESS

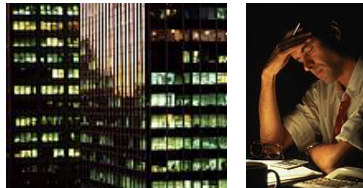
Posle sedam godina Microsoft potisnuo General Electric sa vrha liste najuspešnijih.

Kompanija Microsoft je u ovoj godini proglašena za najbolju kompaniju među najuglednijim firmama na svetu, a *Bil Gejts* za najboljeg menadžera u tradicionalnoj anketi koju organizuje *Financial Times* i *PricewaterhouseCoopers*. U anketi je učestvovalo oko 1000 direktora iz 25 zemalja sveta. Interesantno je da se posle 7 godina dominacije *General Electric* spustio na drugo mesto jer je ove godine u samo jednoj od kategorija – upravljanje preduzećem, bio bolji od *Majkrosofta*. Najbrži rast na lestvici uspešnih ostvarila je kompanija *Apple* koja se sa 42. pozicije popela na 9 mesto.

Britanski Hilton sprema se za prodaju američkom Hiltonu.

Britanska hotelska grupa *Hilton* odlučila je da proda 15 svojih hotela po ceni od \$658 miliona. Ovaj hotelski lanac upravlja sa preko 400 hotela širom sveta. "Ovo nije konačan broj hotela namenjen prodaji i već sledeće godine planiramo prodaju londonskog i birmingenskog *Metropola* čija vrednost prelazi \$685 miliona", izjavio je zamenik izvršnog direktora *Hiltona*, *Brajan Valas*. On dodaje da će novac od prodaje biti namenjen smanjenju duga jer se očekuju pregovori sa američkim imenjakom *Hilton Hotels Corp.* oko prodaje čitavog hotelskog ogranka grupe.

Get a life! Senior menadžeri u većini američkih kompanija rade oko 80 radnih sati nedeljno, navodi se u istraživanju magazina *Fortune*. Ovaj veliki broj prekovremenih časova rada možda samo spolja izgleda dobro za kompanije, ali je krajnje destruktivno za kreativnost i stvaranje novih ideja, utisak je svih top menadžera koji su se zbog posla odrekli privatnog života i zdravlja. Velika grupa ispitanih top menadžera izjavila je da radeći po ceo dan u kompaniji nemaju prostora i snage za pronalaženje novih ideja do kojih se, uglavnom, dolazi van radnog vremena. Jedino rešenje, prema podacima jedne grupe ispitanika, jeste restrukturiranje kompletnog top menadžmenta kojim bi se povećao broj kadrova, da bi "stariji" menadžeri mogli da predahnu. "Posao treba da funkcioniše 24 časa dnevno, sedam dana u nedelji, ali ne i ljudi u kompaniji" - slažu se top menadžeri.



Elektronski ponedeljak.

"Sajber ponedeljak" ili prvi ponedeljak posle *Dana zahvalnosti* u Americi postaje jedan od najuspešnijih dana za kupovinu putem Interneta. Tog dana 77% on line trgovaca proda više svojih proizvoda putem Interneta, pokazalo je istraživanje Trgovinske asocijacije *Shop.org*. "Većina osoba između 18 i 34 godina koristi radno vreme za surfovanje u potrazi za poklonima", ističe izvršni direktor *Skot Silvermen*. Za predstojeći "Sajber ponedeljak" trgovci najavljuju specijalne bonuse, besplatno slanje naručenih proizvoda ili poklona uz kupovinu.

Nije tako loše posle uragana.

Prema istraživanju američkih ekonomista privreda SAD je iz serije prethodnih uragana izašla bolje nego što se strahovalo. Očekuje se privredni rast u narednoj godini koji će smanjiti stopu nezaposlenosti. Istraživanje je obuhvatilo mišljenja 45 ekonomista koji predviđaju rast od 3,3%, kao i smanjenje stope nezaposlenosti sa sadašnjih 5,1% na 5%. Međutim, među ekonomistima postoje nesuglasice oko toga da li će *Ben Bernank*, *Bušov* izabranik za naslednika legendarnog direktora federalnih rezervi *Alena Grinspena*, jednako uspešno kontrolisati inflaciju kao njegov prethodnik.

COMMUNICATIONS

Božić u oktobru. Veliki oglašivači u Engleskoj ove godine krenuli su u božićnu trku mnogo ranije i već su se oglasili u udarnim medijima. Tako se obistinila jedna od prognoza da će iz godine u godinu televizijske kampanje počinjati mnogo ranije nego prethodnih godina. Jedna od prvih kampanja za *Sainsbury's* počela je čak 6. oktobra reklamom u kojoj *Džeimi Oliver* poziva gledaoce da budu kreativniji u pripremanju božićne trpeze. Na isti termin odlučile su se *Marks&Spencer*, *Agos* i mnogi drugi oglašivači koji nisu želeli da se utope u more reklama koje će krenuti u novembru i decembru.

I Kinezima smetaju falsifikati. Pekinški *Times* je nedavno objavio frapantne podatke u kojima se navodi da sivo tržište ne nanosi štetu samo američkim kompanijama već i najvećim pekinškim privrednim sistemima kakav je i *Xiushui*. Pritom u ostatku sveta, najekskluzivniji modni brendovi *Burberry*, *Chanel*, *Gucci*, *Prada* i *Luis Vuitton* krenuli su u oštru borbu protiv kineskog sivog tržišta. Ugroženi vernim kopijama tašni, cipela, majica i drugih odevnih predmeta koji se, po običaju, prodaju po ekstra povoljnim cenama, ovi poznati brendovi krenuli su u medijsku kampanju pomoću koje će upozoriti potencijalne potrošače na moguće prevare i samim tim ih obučiti kako da razlikuju original od kopije.

Problemi visokih ljudi. Trgovinska kuća za odeću za visoke *Alto Clothing* je u sklopu svoje promotivne kampanje lansirala jeziv reklamni klip da bi privukla pažnju kupaca. U njemu visoki muškarac izlazi iz helikoptera i maše ka kameri kada mu elisa slučajno odseca ruku, uz poruku da "visoki ljudi imaju dovoljno problema, a odeća više nije jedan od njih". Ovaj video je izradila reklamna agencija *Neoco* i on je poslat na mejl 10.000 muškaraca. Istovremeno, njega je na sajtu *Alto Clothing-a* pogledalo čak 250.000 posetilaca.

Traži se sponzor. Manchester United skratio je sponzorski ugovor sa Vodafoneom koji ima od 2000. godine zbog želje da pronađe multionacionalnog sponzora koji će klubu doneti dodatni prihod. U klubu smatraju da je mesto za logotip na dresu igrača najprestižnije u sportu i da se može još više unovčiti. Novi vlasnik kluba *Malkom Glejzer* po svemu sudeći želi da prestigine rekordni ugovor od £50 miliona koji je rival *Chelsea* potpisao sa avio kompanijom *Emirates*.

Uz medvede i pingvini. Ovogodišnja Koka Kola božićna promotivna kampanja imaće za aktere ne samo Deda Mraza i polarne medvede, već i pingvine. Reklame koje se emituju širom Amerike nose slogan "Poklanjajte. Živite. Volite Koka Kolu." Po rečima potpredsednika za brend Koka Kola *Keti Bejn*, njihovi reklamni blokovi su postali zaštitni znak Božića i sve porodice ih sa nestrpljenjem očekuju svake godine.

Crna Guja kraljevske familije. Gledaoci engleskog kanala *ITV News* uskoro će imati priliku da na malim ekranima slušaju komentare *Marka Bolanda*, bivšeg „doktora za spin“ princa od Velsa. *Boland* će komentarisati interesantne događaje koji prate kraljevsku porodicu. Bio je angažovan na jačanju imidža princa *Čarlsa* posle smrti princeze *Dajane*, a nadimak *Crni Guja* dobio je zato što je prinčevu prijateljstvo sa *Kamilom Parker* uspeo da marginalizuje i skloni sa naslovnih stranica britanskih tabloida.

BUSINESS TO BUSINESS INTERVJU 2 – MIODRAG KOSTIĆ, predsednik Upravnog odbora MK Group



Tražnje novih lidera kao profesionalna misija.

Miodrag Kostić

SUPERMEN KORPORATIVNOG SVETA Kako pronalazite lidere?

Postojeća kadrovska strategija *MK Grupe* je regrutovanje i zapošljavanje mladih i kompetentnih kadrova sa entuzijazmom, dobrim radnim potencijalom i željom za uspehom, koje dalje u okviru naše organizacione kulture usmeravamo i formiramo u pravcu ostvarivanja i realizacije sopstvenih profesionalnih potencijala. Nastojim da svi zaposleni budu okrenuti ka inicijativama, da se smelo odlučuju za njih i da proaktivno reaguju na mogućnosti u okruženju. Činjenica je da u našem društvu nema mnogo lidera. Svoju profesionalnu misiju, između ostalog, vidim i u formiranju što većeg broja lidera, menadžera i preduzetnika na svim hijerarhijskim nivoima unutar moje kompanije.

Koji procenat žena imate u Vašem menadžment okruženju?

U mom menadžment timu ima 20% žena, od čega dve imaju ključne pozicije u kompaniji. Ovaj broj nije povezan ni sa kakvim seksizmom, već prosto sa činjenicom da na domaćem poslovnom tržištu, verovatno kao posledica izraženog patrijarhata u društvu, još uvek ima značajno više muškaraca na rukovodećim pozicijama. Navijam da se ova situacija što pre promeni jer ne mislim da su žene manje sposobne i da su manje uspešne u rukovođenju od muškaraca. Naprotiv, iz sopstvenog iskustva mogu da potvrdim da su žene rukovodioci veoma profesionalne, odgovorne, odlučne i ono što posebno cenim - vrlo lojalne firmi.

Koje osobine ima jedan MK Group lider?

Da bi neko bio lider u *MK Grupi* od personalnih karakteristika potrebno je da poseduje veliku radnu energiju i entuzijazam, snažan lični integritet i visoko samopoštovanje. Činjenica je da je teško sve navedene osobine pronaći u jednoj osobi,

ali je isto tako izvesno da su upravo to vrline i karakteristike onog ko pretenduje da postane lider. On ili ona treba da je dominantan/a, natprosečne inteligencije i poslovne ambicije, posvećen poslu i karijeri, preduzirljiv, visoke radne efikasnosti i brzine. On ili ona mora da preuzima odgovornost, kao i da je tolerantan/a na stres. Što se tiče znanja, važno je da ima visoke profesionalne kompetencije iz oblasti menadžmenta, trgovine ili proizvodnje. Treba da je sposobna da zadobije moć potrebnu za postizanje ciljeva (kako ličnih, tako i kompanijskih), umeće da uspostavi dobre poslovne veze i kontakte i impresionira druge, da uveri i pridobije kako podređene, tako i nadređene za ponuđene ciljeve i rešenja, umeće da savlada otpore, napravi kompromise... Možda će Vašim čitaocima ovo zvučati kao priča o Supermenu! Činjenica je da je teško sve navedene osobine pronaći u jednoj osobi, ali je isto tako izvesno da su upravo to vrline i karakteristike onog ko pretenduje da postane lider.

Razgovor vodila: Maja Vlahović

Business quotes

Nema čoveka koji nije sposoban da uradi i više i bolje od onoga što misli da može.

Henry Ford

Seminari, konferencije:

- 6.-7. decembar 2005. Prvi godišnji forum- **Finansijske usluge u jugoistočnoj Evropi: Trenutna dešavanja i budući rast** – organizator magazin *Ekonomist*, Hyatt, Beograd
- govornici: Mladen Dinkić, Radovan Jelašić, Miroljub Labus

Osamdeset sati rada nedeljno... Neki će se u Srbiji prepoznati, ali veoma, veoma mali broj. Izgleda da mi više radimo na razvoju svoje kreativnosti i novih ideja.

Vaš Bovan tim



Bovan Consulting

Urednik: Ana B. Bovan

Zamenik urednika: Maja Vlahović

Za vas pišu i M. Barać, S. Koprivica, M. Reić, I. Marković, M. Bučković, O. Vladušić, P. Todorović

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.co.yu

Adresa redakcije: Francuska 55, 11000 Beograd, Republika Srbija i posetite bovan.co.yu

Fix + 381 11 3036 133, 3036 134, fax +381 11 3284 380