



BC BILTEN

NEDELJNE ELEKTRONSKE NOVINE IZ MENADŽMENTA, POSLOVNIH VEŠTINA I KOMUNIKACIJA

BR. 74 16.12.2005.

BUSINESS

Veliki procenat direktora koji odlaze sa svojih funkcija. Velikim multinacionalnim kompanijama često se dešava da menjanju svoje direktore. Prema istraživanjima firme *Challenger, Gray & Christmas*, prošlog meseca je iz američkih kompanija otišlo čak 118 izvršnih direktora što je za 23 odsto više u odnosu na mesec oktobar i 2,5 puta više u odnosu na novembar 2004.godine. Od početka godine svoju kompaniju u Americi je napustilo ukupno 1228 izvršnih direktora.

Moderni lideri sportskog duha. Direktori multinacionalnih kompanija sve više igranje golfa zamenjuju triatlonskim disciplinama i napornim vežbama kako bi učestvovali na turniru „CEO challenge“ na Havajima i dobili titulu najizdržljivijeg menadžera godine. „Moj radni dan počinje u 4 ujutro 90 minuta dugom vožnjom bicikla. Za vreme pauze za ručak imam lako trčanje od 12 kilometara, a uveče dok većina ljudi posećuje frižider pred spavanje, ja plivam tri kilometara.“ – kaže direktor kompanije *Exelixis, Frenk Karbe*. Mnogi menadžeri često učestvuju i na takmičenjima u jedrenju, snowboardingu pa čak i na turniru *Tour de France*.

Tako mladi a već milioneri. Časopis *BusinessWeek* izabrao je neobičnu listu uspešnih biznismena - pet najboljih preduzetnika ispod 25 godina koji već od sopstvenog biznisa zarađuju milione dolara. Ovo veliko istraživanje koje je završeno glasnjem putem Interneta u kome je učestvovalo oko 18 000 ljudi dokazalo je da su savremeni preduzetnici koji unose inovacije i dinamiku u posao veoma često mladi ljudi tek izašli sa fakulteta. Svi finalisti imaju od 20 do 23 godine. Među njima su: kreator on line baze podataka za studente, dva softveraša koji su pomogli malim kompanijama da unaprede komunikaciju, jedan crtač stripova, autoprevoznik i osnivač kreativnog centra. On su sami započeli svoj biznis koji je posle objavljenih rezultata i publiciteta dodatno krenuo vrtoglavom uzlaznom putanjom.



Bliska saradnja na dalekom istoku. „Ukoliko pokušavate da poslužete u Kini zaboravite zapadnjački pristup: Izvolite power point prezentaciju, ovo je ugovor, molim vas potpišite ovde“ – kaže *Džef Rufulo* savetnik u *China Southern Airlines*. On smatra da je na početku saradnje neophodno ostaviti lični pečat. Kineskom poslovnom partneru morate staviti jasno do znanja da niste došli da ga iskoristite i prevarite već da uspostavite odnos koji nije čisto poslovni. Početnicima *Rufulo* savetuje: „Saznajte da li osoba sa kojom poslužete ima decu i donesite poklon iz vaše zemlje“.

Za tri godine udvostručena migracija iz velikih gradova u Americi. Amerikanci se sele iz svojih metropola: Kalifornije, Njujorka, Bostona i Severne Virdžinije usled sve viših cena stanovanja. Boemska mesta u Njujorku koja su decenijama bile stecište mnogobrojnih umetnika kao što su East village i Soho, danas su preskupa za većinu umetnika. U Kaliforniji je situacija još drastičnija. Ljudi se sele iz obalnih područja u druge kalifornijske gradove, Las Vegas i Feniks gde su cene kuća mnogo pristupačnije. Skoro 70,000 stanovnika se prošle godine iz Los Anđelosa preselilo u kopnena područja Riverside/San Bernardino.

COMMUNICATIONS

Nova Fordova gej politika. Automobilaska kuća *Ford* je odlučila da više ne reklamira svoje luksuzne proizvode u gej medijima. Do tog zaokreta je došlo nakon skoro nedelju dana pošto je *Društvo američkih porodica* prekinulo svoj bojkot *Fordovih* vozila. Bojkot je započeo u maju zbog kritika da je *Ford* bio previše „gej nastrojen“. U ovoj kompaniji kažu da do te odluke nije došlo zbog bojkota ili pritiska konzervativnih hrišćanskih grupa već da se u vreme ograničenog budžeta moraju doneti čvrste odluke i novi medija plan. Oni tvrde da nisu napravili dogovor sa *Društvom američkih porodica* da prekinu *Fordovo* reklamiranje *Jaguara* i *Land Rovera* u gej medijima. „Mi cenimo sve ljude - bez obzira na rasu, religiju, pol, seksualnu orijentaciju i kulturne i fizičke razlike“ - kaže *Bill Ford*.

Milion i po dolara za obuku dva PR menadžera. Avganistanski predsednik *Hamid Karzai* nezadovoljan je radom komunikacione kuće *Random Group* koja je pre šest meseci angažovana da radi odnose s medijima za avganistanske državne organe. Sa ovim kritikama slaže se i američki ambasador u Avganistanu jer smatra da je novac u visini od \$ 1.4 miliona koji se plaća ovoj PR kompaniji prevelik za posao koji je obavljen. Osnovi cilj angažovanja je bio kreiranje medija tima za program borbe protiv narkomanije i obuka pet PR menadžera. Prema tvrdnjama predsednika i ambasadora, *Random Group* je obučio samo njih troje od kojih je jedan dao otkaz.

Karim Rašid ponovo u Beogradu. Oduševljen duhom Beograda svestrani dizajner *Karim Rašid* ponovo je doputovao sa željom da se naš glavni grad pozicionira kao jedinstvena kulturna metropola jugoistočne Evrope u oblasti savremenog dizajna. *Rašid* svoju kreativnost iskazuje u svim oblastima dizajna, od nameštaja i upotrebni predmeta do ambalaže za industriju parfema, za koje je usvojen novi termin „senzualni minimalizam“. *Rašid* pripada novoj sociološkoj kategoriji „kosmokrata“, pošto iz svog njujorškog studija snažno utiče na globalne trendove. „U Srbiji mi se dopadaju ljudi jer imaju strast, optimizam i težnju da oblikuju svet“ – rekao je *Rašid* na žurci koju je u njegovu čast u Muzeju savremene umetnosti priredila marketinška agencija *Publicis*.

Zdrava hrana koju predlažu potrošači.

Prehrambena kompanija *Heinz* udružila je snage sa čuvenom organizacijom (*WeightWatchers*) kako bi putem on line takmičenja pronašla nove zdrave recepte i tako zadovoljila brojne kritičare koji smatraju da *Heinz* pravi nezdrave proizvode. Najbolji recept imaće tu privilegiju da se pojavi na tržištu i dobiće naziv po njegovom autoru.

Tehnologija u službi studiranja. Tehnološki koledž *Farnborough* iz Londona je smislio najjeftiniji i najbrži način kontaktiranja i komunikacije sa svojim studentima - slanje SMS poruka putem CRM servisa. Ovim putem fakultet ima mogućnost da studente obavesti o otvorenim danima za posete profesorima, ponudama za pomoć kada stignu studentski rezultati kao i da im požele sreću na ispitima.

Novi slogan Koka –Kole. Kompanija *Koka-Kola* se odlučila za novi slogan: "Dobrodošli u *Koka-Kola* stil života". Prodaja ovog bezalkoholnog pića se prepolovila u poslednjih sedam godina. Istovremeno, prodaja *Pepsija* se povećala za 57%. Nova marketing kampanja će promovirati zdrav način života proizvodima kao što su *Diet Coke*, *Dasani* i *Coca-Cola Blak* i to posebno na zimskoj Olimpijadi koja će se održati iduće godine.

BUSINESS TO BUSINESS INTERVIEW – VEROLJUB DUGALIĆ, GENERALNI SEKRETAR UDRUŽENJA BANAKA SRBIJE



Kako u načelu ocenjujete poslovanje banaka u toku ove godine?

Bez obzira na teške uslove i probleme u okruženju, banke će uspešno završiti ovu godinu. Možda će nekoliko banaka imati lošiji finansijski rezultat zbog čišćenja bilansa u pripremi privatizacije, ali će ukupan rezultat biti dobar.

Šta su našem tržištu donele privatizacije banaka u toku ove godine?

Novi kapital, podizanje kvaliteta usluga, nove "bankarske usluge", podizanje rejtinga bankarskog sektora i čitava zemlja.

Da li banke isuviše agresivno komuniciraju sa građanima na pregrejanom bankarskom trzistu u Srbiji?

Nastup banaka je logična posledica sve oštrije konkurencije koja postoji na tržištu a borba za klijente će biti još veća.

Koji su ključni rizici za budućnost banakarstva u Srbiji?

Neizvesnost u pogledu kretanja kursa, inflacija i restriktivne mere Narodne banke Srbije. Rizici iz tekućeg poslovanja su svedeni na prihvatljiv nivo, a razvoj *Kreditnog biroa* pri *Udruženju banaka Srbije* će doprineti daljem snižavanju ovakvih rizika.

Koliko je korporativno upravljanje vazno u finansijskom sektoru?

Izuzetno je vazno. Izbor pravih ljudi, menadžera, organizacija rada, donošenje odluka - sve to predstavlja značajnu konkurentsku prednost.

Koliko banke prisutne na ovom području imaju izgradjen plan za upravljanje krizama?

To je deo poslovne strategije banaka o kojoj niko javno ne govori. Bez sumnje, banke prave planove za različite situacije pa i za moguće krize i to je deo globalnog pristupa u upravljanju rizicima.

BC Bilten vam kao novogodišnji poklon daruje dva primerka mesečnog biltena **Menadžer Delfin**. **Delfin** je bilten praktičnih i primenljivih saveta iz menadžmenta, marketinga, prodaje, kvaliteta i različitih poslovnih veština. Ovaj izuzetno koristan i praktičan bilten za sve menadžere izlazi od 1996. godine i do sada je objavljeno 118 brojeva koji se šalju u preko 200 uspešnih firmi. Ako želite da na svoju adresu dobijete dva besplatna, promotivna primerka sa ponuđene liste naslova, izaberite dve teme koje vas najviše zanimaju i pošaljite svoje ime i prezime, naziv firme i adresu na e-mail bc.bilten@bovan.co.yu.

Teme:

1. Liderstvo
2. 29. pravila za kreiranje imidža
3. Tajne javnog nastupa
4. Novi način prodaje
5. Veština pregovaranja
6. Komunikacija sa podređenima
7. Elementi zadovoljstva kupaca
8. Problemi sa kupcima
9. Put do novih kupaca
10. Marketing & doprinos zajednici
11. Lični magnetizam
12. Kako razmišljaju kupci?
13. Komunikacija i dijalog
14. Imidž & marketing
15. Kako upravljate svojim ljudskim resursima?
16. Veština slušanja
17. Kredibilitet i poverenje
18. Novi zakoni marketinga
19. Šta prodavca čini uspešnim



Business quotes

Najbolja priprema za sutrašnji posao je dobro urađen posao danas.

Elbert Hubbard

Sajmovi, seminari, konferencije:

- 1. - 4. mart, 2006. - **BANKEXP**O Medjunarodni sajam bankarstva, opreme, usluga i osiguranja, Beogradski sajam
- 2. - 4. mart, 2006. - **Internacionalni sajam brendova**, Beogradski sajam

Počela je sezona novogodišnjih prijema i koktela. Verovatno će se većina vas opustiti kada se uspešno završi onaj koji baš vi organizujete. Pozovite ljude koji zrače optimizmom i uživajte!

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, A. Jovanović, N. Pirnat

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