

Bögel György: Üzleti elvárások – informatikai megoldások

HVG Kiadó, 2009.

(Könyvajánló)

Bögel György legújabb könyve két, számomra elengedhetetlenül fontos dologgal van fűszerezve: *gyakorlati példákkal* és némi *humorral*. Az élethez tényleg ezek kellenek – az elméleti tudás bázisán persze.

Egy kisvállalkozás vezetője (jómagam is az vagyok) éhes a gyakorlati tapasztalatokra, és örül, ha másokéból is tanulhat. Ez a könyv közelebb hozza a nagyvállalatok pénzügyi gyakorlatát, segít megérteni, mit-miért tesznek azok a cégek, amelyeknél már egy közepes informatikai projekt belső csapata is nagyobb, mint akár a mi teljes személyzetünk.

Hasznos információk vannak benne? *Megéri* megvennem? – kérdezhetjük joggal. A válasz: igen!

Miközben a kéziratot olvastam, arra gondoltam, hogy ebből a könyvből már most vásárolnom kellene néhány tucatot, és el kellene juttatnom őket legkedvesebb vevőim vezetőihez, vezető informatikusaihoz. Elolvasása után jobban fogjuk érteni egymást, világosabban látjuk, mit remélhetünk partneri kapcsolatunktól.

E könyv oldalain sokszor megjelenik a „pénzügyi intelligencia” kifejezés. Többször átfutott rajtam a gondolat: tulajdonképpen nekem van ilyen? Próbáltam visszaemlékezni nem túl hosszú vállalatvezetői múltamra. Mértük, mérjük a beruházásaink megtérülését? Kiszámoltuk, mit jelent a cégnél egy újabb programozó kolléga felvétele? Mit jelenthet két szerver üzembe helyezése, amelyeken új szolgáltatásokat nyújthatunk? Vagy inkább akkor ismerem magamra, amikor a könyv az informatikai fellendülés korszakáról beszél, amikor boldog-boldogtalan informatikára költött, meghatározott célok és átgondolt kalkulációk nélkül? Ahogy a szerző írja: ha mások is használnak CRM rendszert, mi sem tévedhetünk nagyot a bevezetésével...

Mialatt ezeken gondolkodtam, rá kellett ébrednem arra is, miért magányos oly sok vezető a mai világban. Vajon hányan vagyunk Magyarországon, akik a könyvben bemutatott számításokat értjük és alkalmazzuk mindennapi munkánk során? Ezren? Tízezren? Nem lehetünk sokan. A hivatalos adatok szerint 1.400.000 vállalkozás működik az országban, de ez mégsem jelenti azt, hogy ezt a könyvet ennyi ember fogja elolvasni. A vállalkozók és vállalkozások nagy része nem rendelkezik a könyvben emlegetett pénzügyi intelligenciával, jó részüknek ilyenre tulajdonképpen nincs is szüksége.

A könyv megértéséhez véleményem szerint szükséges némi számviteli alapismeret. Bár részletesen foglalkozik az eredménykimutatással és a vagyonomléggel, mégis azt kell mondanom, hogy vezetői szintű számviteli ismeretek vagy legalább némi gyakorlati tapasztalat nélkül nehéz a róluk szóló fejezeteket feldolgozni. Ha valaki nem látja, nem érti, mit jelenthet egy-egy sor, egy-egy szám vagy mutató a saját cége életében, akkor talán

nehezebben birkózik meg ezekkel a szakaszokkal. Ha viszont vannak e téren tapasztalatai, akkor a könyv olvasása során ezek egyszer csak „kinyílnak”, új értelmet kapnak, új nézőpontok jelennek meg hozzájuk, ráadásul olyanok, amelyek a mindennapi munkát is segítik.

A könyv igen hasznos lehet olyan informatikusoknak, akik pénzügyi tárgyú projektekben vesznek részt, például ERP rendszerek bevezetésén dolgoznak. Hasznos cégvezetőknek, akik szeretnék az informatikához közelebb kerülni, jobban megérteni az IT beruházások miértjét. Hasznos informatikai vezetőknek, akiknek „házon belül” kell eladniuk a projektjeiket. Hasznos informatikai szállítóknak és szolgáltatóknak, akik segíteni akarnak a vevőiknek a beruházási döntések meghozatalában. Vezető informatikusnak, vállalati informatikai vezetőknek gyakorlatilag kötelező használni a könyvben szereplő ismeretanyagot. Az utóbbiaknak már a tituluszában is ott rejlik feladatuk kettőssége: informatikus vagy vezető? Mindkettő!

Konzervatív ízlésű embernek tartom magam, aki a mai napig keresi egy könyv, színházi előadás, mozifilm befogadása során a „katarzist”. Tud ilyet adni egy gazdaságról, pénzügyi informatikáról, vezetésről szóló könyv? Igen, tud! Ráadásul nem is egyszer, éppen ezért szeretem a vezetésről szóló színvonalas könyveket: olvasás közben az ember többször is a homlokára csap: *Aha! Most már értem!* Így voltam ezzel a könyvvel is, és biztos vagyok benne, hogy cégvezető társaim is ezt tapasztalják majd.

Azzal, hogy a könyvet én már kézirat formájában elolvashattam, szereztem néhány hónapnyi előnyt. Informatikai cég vezetőjeként a megszerzett ismeretek egy részét már fel is használtam, beépítettem őket napi munkámba, stratégiai tervünkbe, üzleti modelljeinkbe, döntési sémáinkba. Rajta, ha Önnek is informatikai céget kell vezetnie, itt az idő, hogy megpróbálja ledolgozni a hátrányát velem szemben!

Csáki Zoltán, ügyvezető

C.Enter Információ-Technológiai Kft.