

CFO Program All You Need to Succeed

CFO Insights

זרקור

איציק אליאב

גיל: 39
סמנכ"ל כספים
בקבוצת פוקס
מספר שנים בתפקיד:
4.5



מהו CFO טוב בעיניך?

1. CFO שמבין שתפקידו לשמש כיועץ על כלכלי, ועסקי למנכ"ל, ההנהלה והדירקטוריון.
2. CFO שיש לו שליטה מלאה בכל הנתונים של החברה/עסק בו הוא פועל, בכל רגע נתון.
3. אדם בעל יכולות ניהול ומנהיגות לתפעול, ניהול ובקרה של תהליכים בתחום אחריותו.

טיפ לחברים

התמקד במה שאתה הכי טוב בו וקח אחריות על תחומים בהם כישוריך יבלטו באופן הטוב ביותר.

דברים שלא יודעים על פוקס

1. הפעילות הקמעונאית החלה כמעט במקרה כאשר האחים לבית ויזל פתחו חנות עבור אימם, רק לצורך תעסוקתה לעת זיקנה. אך העירונות והחושים המסחריים של הראל ויזל הובילו אותו במהרה לזהות את הפוטנציאל הגלום בתחום לאור הווקום ששרר בשוק אותם בימים. ללמדך, כי הזדמנויות יכולות לבוא מכל מקום. צריך רק להיות עירני ודרוך ...

2. מעטים יודעים כי קבוצת פוקס הופכת להיות מעצמה לוגיסטית בינלאומית וכי אנו מפיצים היום מעל ל-30 מיליון פריטים בשנה בארץ ובעולם בתחומי האופנה וההלבשה, הנעלה, טיפוח ויופי וכלי הבית. מיד לאחר האתגר השיווקי, זהו האתגר היום יומי הקשה ביותר

סמנכ"ל/לית כספים יקר/ה

זהו לא עוד עלון (מיני רבים) לסמנכ"ל הכספים. בעלון זה נשתדל לתת לך זווית ראייה אחרת ונוספת אל העולם המקצועי הרלוונטי לסמנכ"ל הכספים.

אנו שמחים להציג בפניך את ה-CFO Insights שלנו, עלון עסקי דו חודשי, קצר וייעודי לסמנכ"ל הכספים שמטרתו לספק לך ערך מוסף ולחלוק אתך תובנות עסקיות של Deloitte בארץ ובעולם בנושאים שונים הרלוונטיים לתחום עיסוקך ואשר יכולים לתרום ולהעשיר אותך במידע מקצועי ועסקי.

עלון זה הינו חלק מתוכנית סמנכ"ל הכספים (CFO Program) המתקיימת על בסיס מקומי וגלובלי בפיירמה, תוכנית אשר נבנתה במיוחד לסמנכ"ל הכספים ואשר כוללת הכשרות, עדכונים עסקיים מהארץ ומן העולם, נטוורקינג, תכניות ייעודיות להשתלבות בתפקיד ה-CFO ועוד.

במסגרת עלון זה נציג בפניך בכל פעם כתבה/מחקר גלובלי עדכני של Deloitte אשר ניתן ללמוד ממנו ולהשליך גם על השוק המקומי. כמו כן, נציג "שאלת סקר" המתייחסת למאמר שנוציג בעלון הבא, על מנת שנוכל לתת לך גם בנצ'מרק מקומי ביחס לנושאים וסוגיות בינלאומיות אשר על סדר יומם של סמנכ"ל הכספים מובילים בעולם.

בנוסף, בכל עלון נציג גם case study (אנונימי כמובן) המבוסס על פרויקטים שביצענו בתחומים שונים בקרב לקוחותינו וזאת על מנת לחשוף אותך לסוגיות ורעיונות בנושא שיפור ביצועים ונושאים רלוונטיים אחרים אשר יכולים לתרום לך בעבודתך.

על מנת שנוכל כולנו גם להנות מחוכמת ההמונים ולהשכיל מניסיונם של אחרים, פתחנו קבוצת לינקדין לסמנכ"ל הכספים שמטרתה לאפשר קיום דיונים סגורים ושיתוף בחומרים כפי שמפורט בהמשך.

נשמח לכל הערה והארה!

בברכת שנה טובה,

אירנה בן יקר
שותפה
מנהלת CFO Program
Deloitte בריטמן אלמגור זהר

יגאל דור
שותף
מנהל מערך לקוחות ומגזרים
Deloitte בריטמן אלמגור זהר

מה מבדל חברה מצוינת מסתם חברה טובה?

לאורך שנים מנסים מחקרים בתחום הניהול לזהות את התכונות המבדילות חברה מצליחה מיתר החברות. מחקרים אלה התמקדו בפעולות שנעשו על ידי מנהלים של חברות מצליחות שהביאו את אותן חברות להישגים מדהימים ולא בהכרח ניתנות לחיקוי על ידי חברות אחרות מסיבות שונות

אז איך חברות מוצלחות "חושבות" ואיך תהליכי קבלת ההחלטות משמרים ואף מקדמים את אותם הביצועים טובים להצלחה לאורך שנים? במהלך שנת 2013 ראה אור הספר *The Three Rules: How Exceptional Companies Think* (Portfolio/Penguin)

אשר מחבריו מצביעים על שלושה כללי יסוד שמבדילים את החברות המצליחות ביותר,

CFO Insights
Harnessing *The Three Rules*

For decades, management studies have sought to identify the qualities that distinguish the truly great companies from the rest. Such studies often have focused on what actions companies and their leaders have taken to achieve high performance—actions that can't necessarily be replicated by other organizations for various reasons.

Perhaps a more useful guide is how exceptional companies think and how the decision-making rules they seemed to use propelled the truly great performers into long-term success. In their new book, *The Three Rules: How Exceptional Companies Think* (Harvard Business Press, May 2013), authors Michael E. Raynor, director, Deloitte Services LP, and author of *The Strategy Revolution*, and Marissa Amelio, chief strategy officer at Deloitte LLP, identify three rules that explain how high-performing outliers deliver superior performance over the long run, despite facing the same constraints as their competitors.

Rule 1: Better before cheaper. Compete on differentiators other than price.
Rule 2: Revenue before cost. Drive superior profitability with emphasis on higher prices and higher volumes, not lower cost.
Rule 3: There are no other rules. Change anything! Everything in order to abide by the first two rules.

According to the authors, the three rules can guide business leaders in setting their agendas and making critical decisions despite the ambiguity and uncertainty in today's environment. Their research also provides the hard evidence useful to leaders as well as detailed examples, including Merck in the pharmaceutical industry, Abercrombie & Fitch in retail, and Masimo in appliances, as well as studies, including global companies such as Japan's Web Markers and trucking company Heartland Express. In the case of CFO insights, we'll discuss the findings from the research and offer key takeaways for CFOs and their finance teams.

Why three and no other rules?
The work in *The Three Rules* is based on research gathered from more than 25,000 U.S.-based companies in hundreds of industries over a 40-year period, and the book outlines what those findings can mean for companies looking to improve their performance trajectory.

Specifically, Raynor and Amelio analyzed more than 200,000 company-year observations from 1966 to 2010 to identify a population of 343 exceptional companies. And from this population, they selected a representative sample of 300, three companies from each of nine industries that represent what they term the "Money Winners," the "Lung Runners," and the "Average Joe," respectively (see Table 1: The Nine Traps). Then, by comparing the early lead the Money Winners with the very good the Lung Runners, and both with the money average the Average Joe, they laid their case for how different types of exceptional firms, what does it take to pull away from the pack, that is, how do Money Winners and Lung Runners separate themselves from Average Joe? Second, how do Money Winners pull away from Lung Runners?



למאמר המלא לחצו כאן

אשר גם מחזיקות את הישגיהן לאורך זמן, למרות שהן חשופות לאותם חסמים ואתגרים שחשופים מתחיהן. להמשך תקציר המאמר בעברית לחצו כאן

How big is your Big Data?

מה מספרים המספרים? Case Studies

מודל דירוג אשראי – חברת תקשורת מובילה

במקביל לגידול בכמות המנויים בחברת תקשורת מובילה, חלה עליה בכמות הלקוחות הנכנסים לתהליכים משפטיים עקב אי-עמידה בתשלומים. כתוצאה מכך עלה הצורך לזהות את הלקוחות הללו מראש ולאפשר לחברה להפעיל מדיניות אשראי מותאמת לכל לקוח ולקוח.

מודל אנליטי שנבנה עבור החברה מחשב את הסיכוי ל"אי-עמידה בתשלומים" ומדרג את הלקוח הפוטנציאלי על פי פוטנציאל העמידה בתשלומים שלו. בהתבסס על דירוג זה מאושרת העסקה ונקבעים תנאי התשלום. התהליך מתבצע בסיוע dashboard חכם ובאמצעים אלקטרוניים בלבד.

המודל הוטמע בתהליכי המכירה באופן מלא ושיפר את ביצועי המכירה בכך שהקטין את כמות הלקוחות שנכנסו לתהליכים משפטיים, ואפשר לאנשי המכירות להתמקד בלקוחות האיכותיים.

מודל זה מתאים לכל חברה שעובדת עם מספר גדול של צרכני קצה פרטיים ומסחריים.

ע"פ החברה: "במהלך שנת פעילות של מודל דירוג האשראי נחסכו 20 מיליון ש"ח כתוצאה משימוש במודל"

מחוברים



אנו מזמינים אותך להצטרף לקבוצת התכנית ב- LinkedIn, שהוקמה במיוחד בשבילך. הקבוצה הנה קבוצה סגורה המיועדת לסמנכ"ל כספים בלבד לצורך שיתוף תכנים וקיום דיונים מקצועיים. להצטרפות לקבוצה לחצו כאן

האם בארגונוך ה-CFO הוא שחקן משמעותי בבניית האסטרטגיה של החברה?

למענה לחצו כאן
* המענה הוא אנונימי

בעלון הבא תוכלו לגלות מה מקומו של סמנכ"ל הכספים בארגונים מובילים בעולם בכל הקשור לבניית האסטרטגיה כמו גם ללמוד עד כמה מעורב סמנכ"ל הכספים בישראל בבניית האסטרטגיה בארגונים אחרים.

What do You Think?

כנסים ואירועים - אנחנו מזמינים אתם מגיעים

כנס ביומד

הכנס יעסוק בנושאים רלוונטים וחמים בענף הביומד. הכנס יערך בשיתוף עם OrbiMed ומשרד עו"ד גרינברג טראורג. מיועד לבעלים, מנהלים, ודרגי הנהלה בכירה בקרב חברות ביומד

'Ocean' גני התערוכה, תל אביב | 23.10.14

כנס מיסוי בינלאומי

מיועד למנכ"לים, מנהלי כספים, חשבים עוזרי חשבים, ודירקטורים בחברות עם פעילות בינ"ל
נובמבר 2014 | פרטים נוספים יימסרו בהמשך

כנס מיסוי מקומי

מיועד למנכ"לים, מנהלי כספים, חשבים עוזרי חשבים, ודירקטורים
דצמבר 2014 | פרטים נוספים יימסרו בהמשך

About The CFO Program

The CFO Program brings together a multidisciplinary team of Deloitte leaders to help CFOs stay ahead in the face of growing challenges and demands. The Program harnesses our organization's broad capabilities to deliver forward thinking and fresh insights for every stage of a CFO's career—helping CFOs manage the complexities of their roles, tackle their company's most compelling challenges, and adapt to strategic shifts in the market.

Copyright © 2014 Deloitte Development LLC. All rights reserved. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Home | Security | Legal | Privacy



Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Brightman Almagor Zohar
1 Azrieli Center
Tel Aviv 67021
P.O.B. 16593, Tel Aviv 61164

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

[Unsubscribe](#)