



## Pokročilé řízení výkonnosti s využitím BNS



# Co přináší BNS zákazníkovi?

**Výkonnost** lze plánovat a modelovat kontinuálně a ve více variantách. Plány jsou přesnější a spolehlivější. Posiluje se jejich role klíčového nástroje řízení. Lze simulovat komplexní dopady změn napříč funkčními oblastmi řízení (prodej, náklady, kapacity, ...). Rychlejší identifikace odchylek mezi cíli a dosahovanou skutečností. Efektivní navigace k příčinám odchylek a k nápravným opatřením.



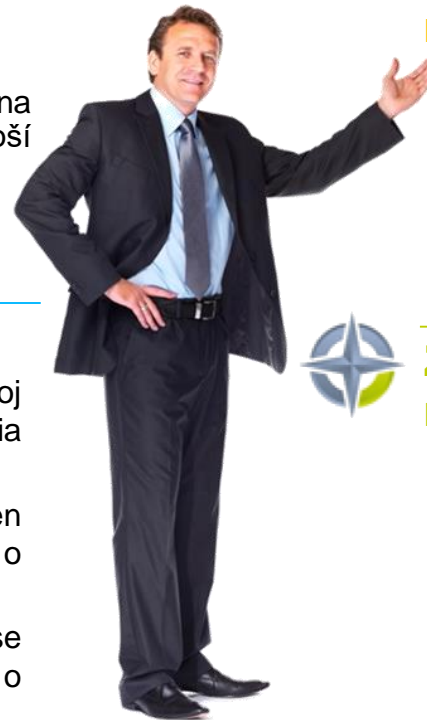
## Nákladovost a ziskovost výkonu

- l Lze stanovit ziskovost produktů a zákazníků kdykoliv v průběhu roku
- l Vícevariantní alokace režijních nákladů
- l Jasný přehled o faktorech s vlivem na jednicové a režijní náklady podporuje lepší rozhodování o distribuci a nákupu.



## Finanční výkonnost

- l Rychleji a přesněji koncipované finanční plány a výhledy
- l Účinnější finanční rozhodování v operativním, taktickém a strategickém horizontu, s ohledem na likviditu, rentabilitu a alokaci kapitálu.



## Prodejní výkonnost

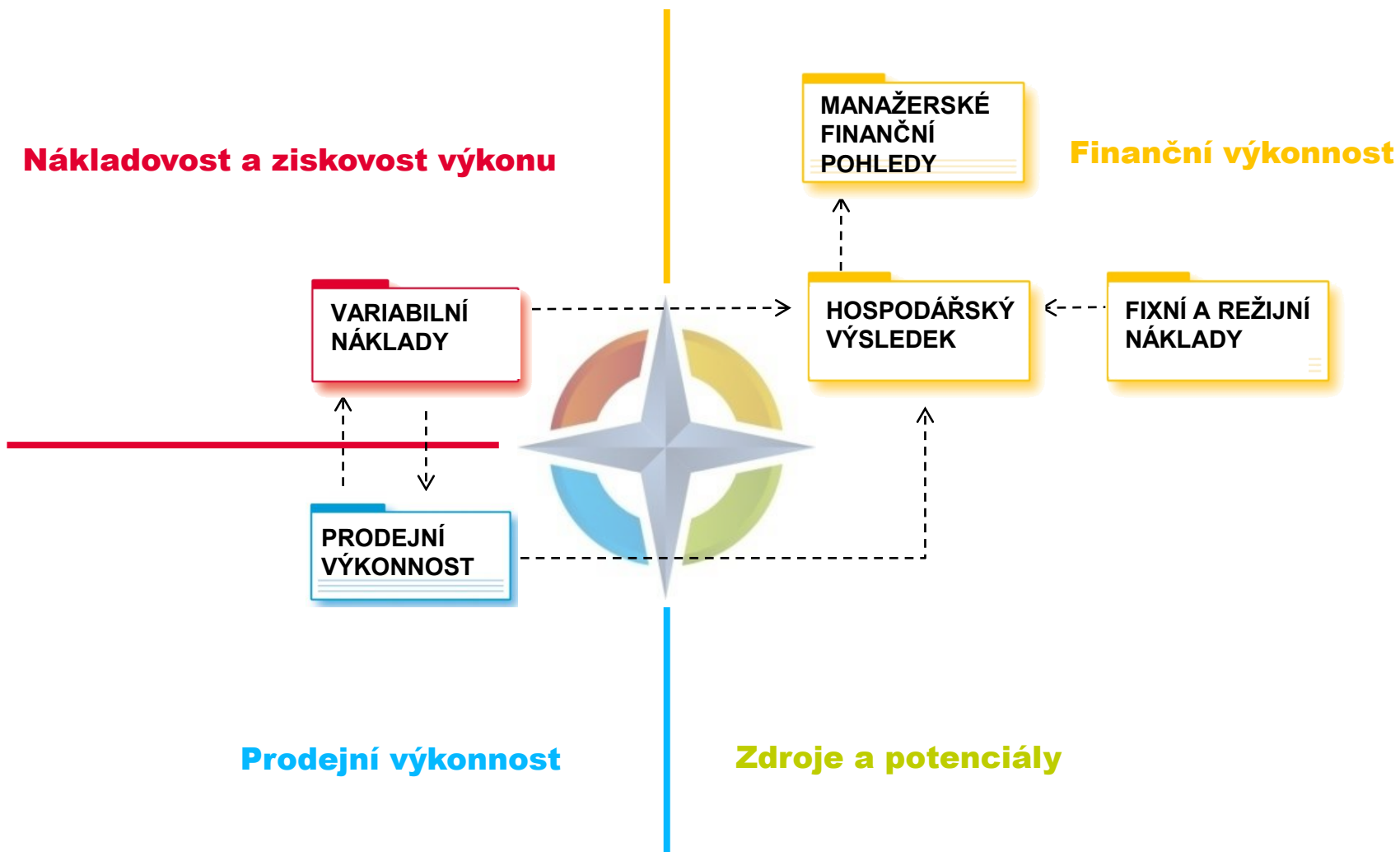
- l Diferencovanější přístup k trhu a rozvoj produktového a zákaznického portfolia podpořené přesnějšími informacemi.
- l Zavedení jednotných pravidel pro řízení cen a slev zvyšuje spolehlivost rozhodování o prodejní ceně .
- l Přesnější modely prodejní výkonnosti se opírají o výpočty trendů a sezónnosti i o plánování a vyhodnocování akcí.



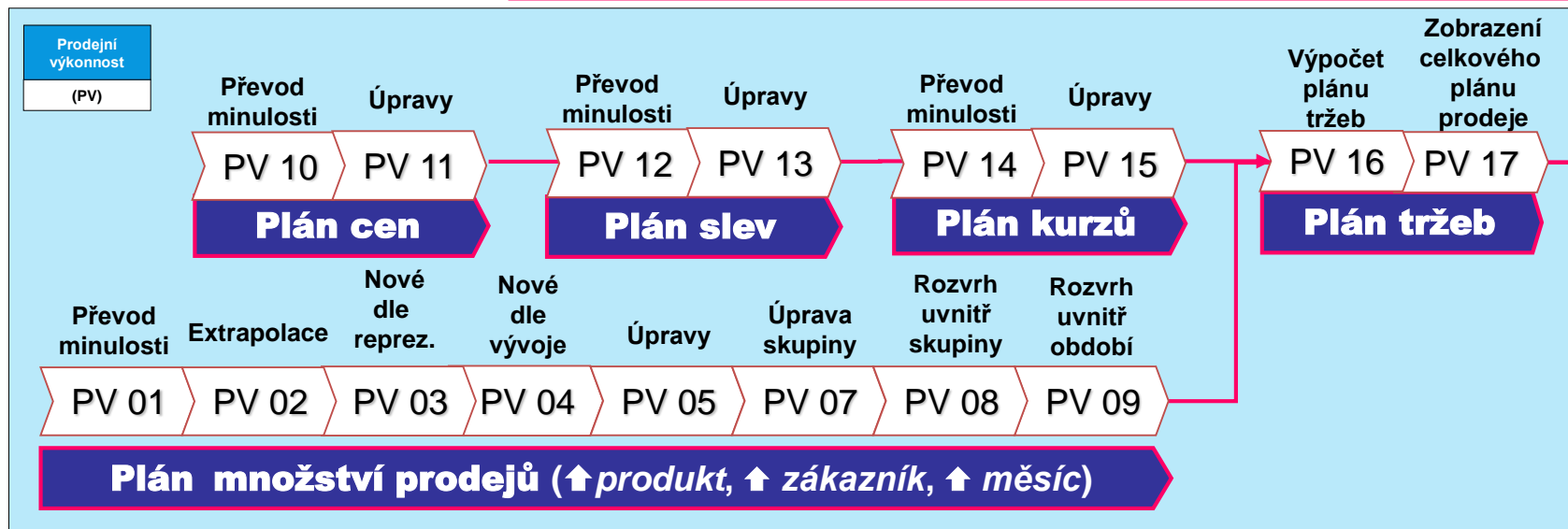
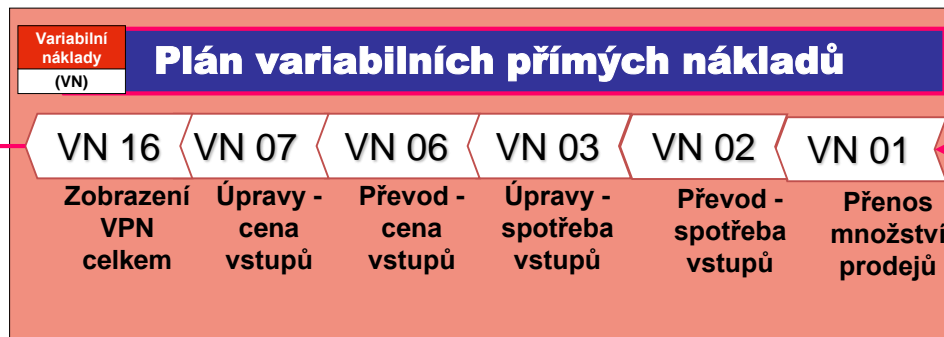
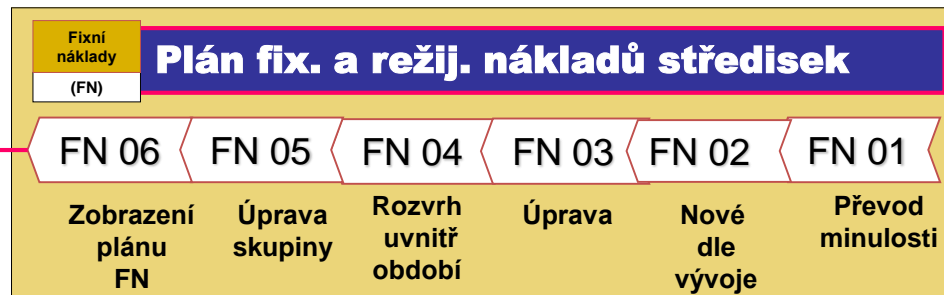
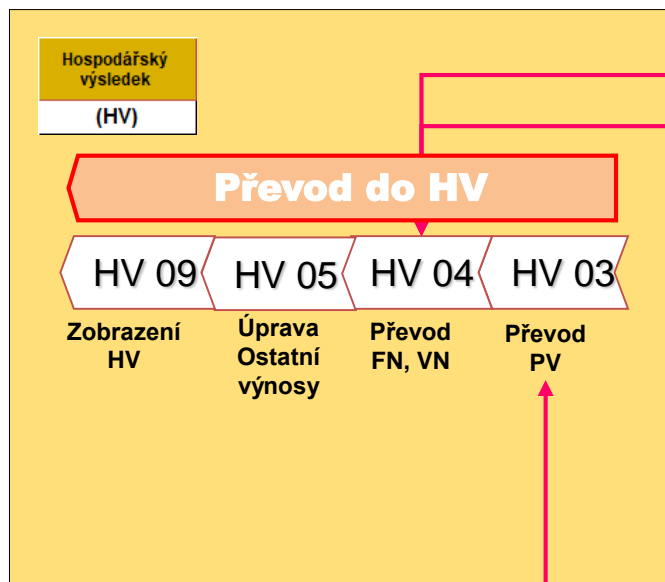
## Zdroje a potenciály

- l Přesnější manažerské pohledy na výrobu, nákup, logistiku, dodavatele, lidské zdroje a zásoby.

# Ukázka: Plánování v BNS (po modulech)



# Ukázka: Procesní model



## Ukázka: Prodejní výkonnost - PV



Funkční oblast PVB je reprezentována modulem Prodejní výkonnost (PV).

### Prodejní výkonnost

(PV)

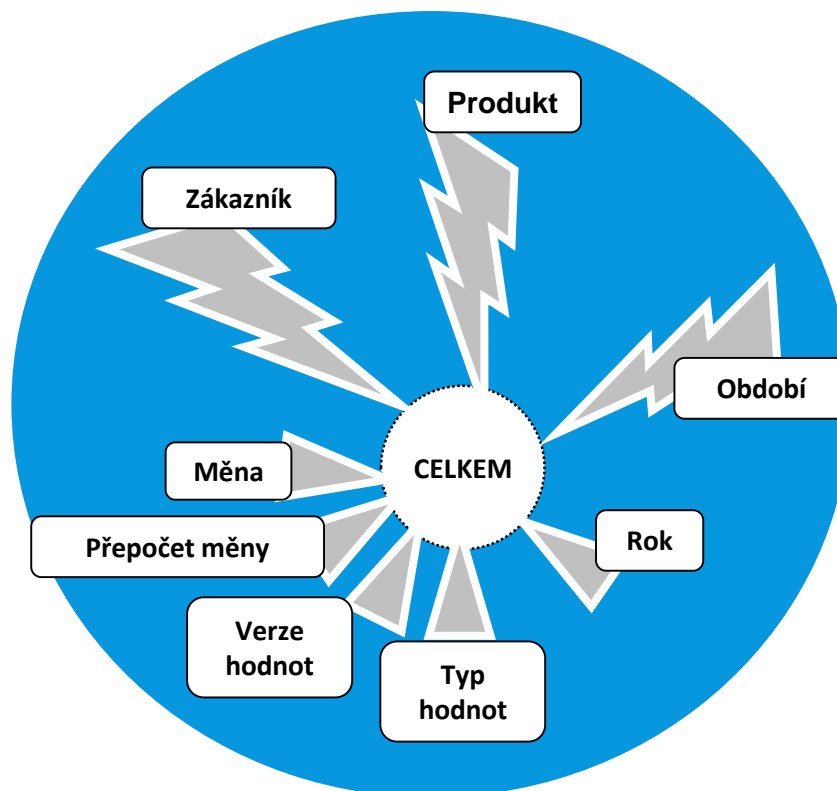
Modul PV slouží pro sestavení plánů prodeje v naturálním a finančním vyjádření a pro analýzy výsledků plnění plánu. Ukazatelé pro plánování a/nebo vyhodnocování prodeje jsou – např. prodané množství, tržby, marže, ceny, slevy nebo kurz.

Ukazatele je možné promítat do struktur dimenze: Produkt, Zákazník, Měna, Verze, Rok, Typ, Řád měny, Přepočet měny a Období.

Produkty jsou členěné na produktové řady, značky, typy i strategické skupiny s možností postupného rozpadu na jednotlivé artikly.

Zákazníci jsou členění podle agregací na země, jejich regiony, distribuční kanály s možností postupného rozpadu až na jednotlivé zákazníky.

# Ukázka: Prodejní výkonnost (PV) – Datový model



Ukazatel

Realizované tržby (měna)

Prodané množství (mj.)

Hrubá marže

Jednotková cena

Sleva (%)

Základní ceníková cena (měna/ mj.)

Hrubé tržby (měna)

Bonusy (%)

Kurz

Sleva (Měna)

## Ukázka: Nákladovost a ziskovost výkonu - VN

**Variabilní  
náklady**

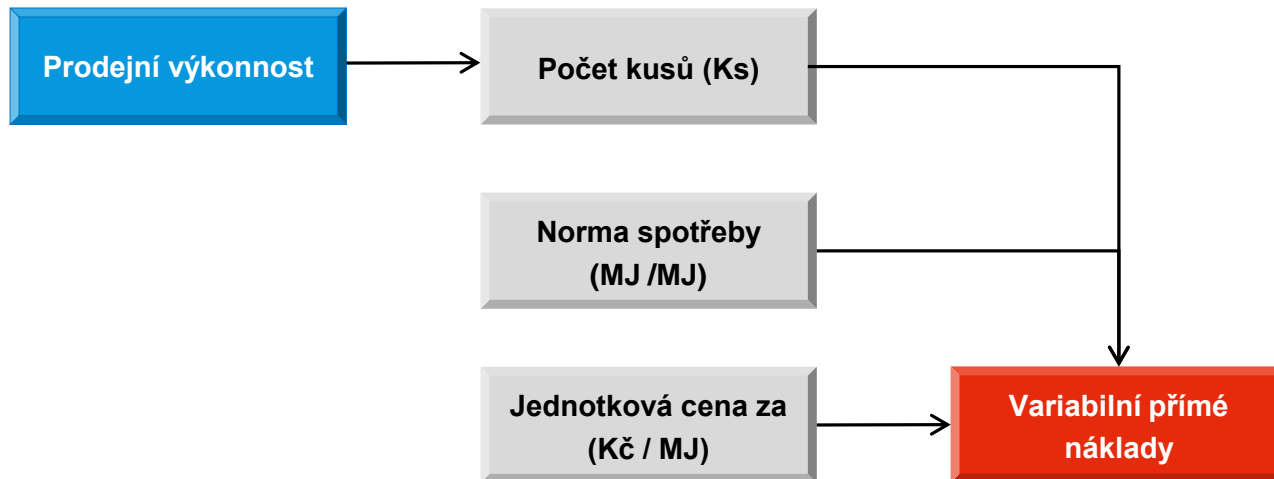
**(VN)**

Modul VN slouží pro plánování a analýzu přímých variabilních nákladů. V modulu se zadávají hodnoty naturální spotřeby na jednotku vstupu (THN) jednotlivých komponent a jejich jednotkovou cenu.

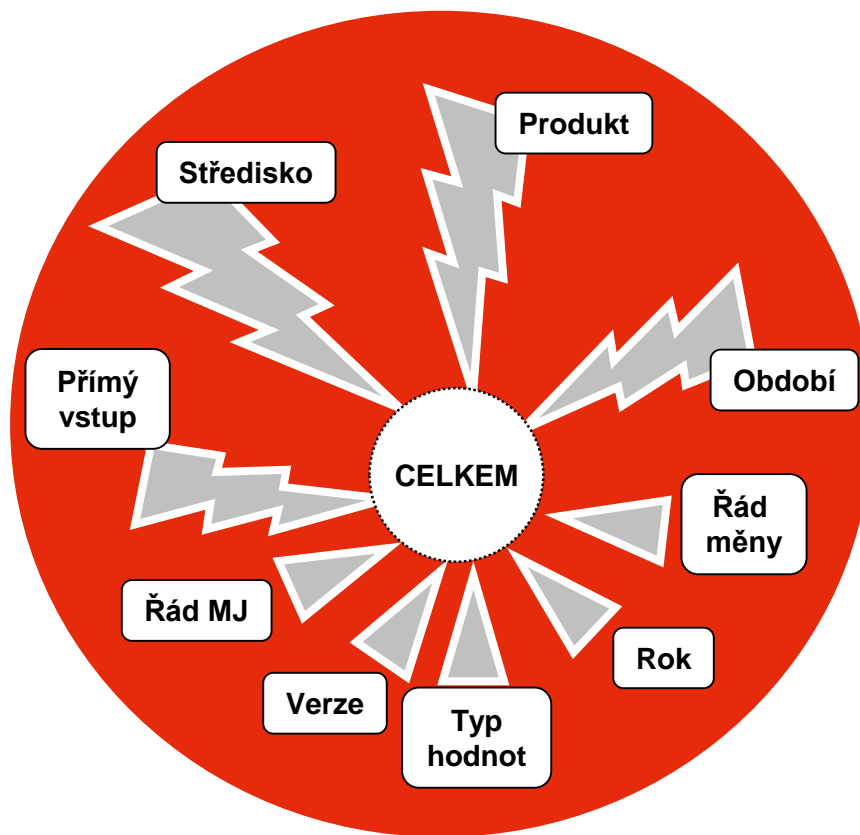
Plán VN je sestaven na základě plánovaného množství výroby (= plánované množství prodeje v modulu PV), normami spotřeby a plánovaných cen přímých vstupů. Pro zjednodušení úlohy je tak sjednoceno období prodeje, výroby i nákladů.

V rámci modulu jsou vypočteny přímé variabilní náklady, které se následně díky funkci v modulu Prodejní výkonnost (PV) a plánovacím režimu Builder přehrají díky panelu „Aktualizace hodnot – přímé náklady“ do modulu PV. Tak se v modulu PV vypočte Hrubá marže na všechny naplánované Produkty i Zákazníky.

V modulu VN je možné analyzovat rozpad produktů na jednotlivé komponenty podle THN norem a jejich přímé variabilní náklady.



# Ukázka: Nákladovost a ziskovost výkonu – VN



## Ukazatel

Vyrobené množství (Ks)

Norma spotřeby na jednotku (MJ/MJ)

Celková spotřeba vstupů (MJ)

Jednotkové náklady (Kč/MJ)

Ceníková cena jednotky vstupu (Kč/MJ)

Spotřeba vstupu na jednotku (MJ/MJ)

Celkové náklady na vyrobený objem [Kč]



# Ukázka: Finanční výkonnost – FN, HV, MP



## Fixní náklady

(FN)

Modul FN je zaměřený na plánování a analýzu fixních a režijních nákladů vynaložených subjekty organizační struktury podle položek fixních nákladů manažerských výkazů nebo přímo na analytických účtech.

## Hospodářský výsledek

(HV)

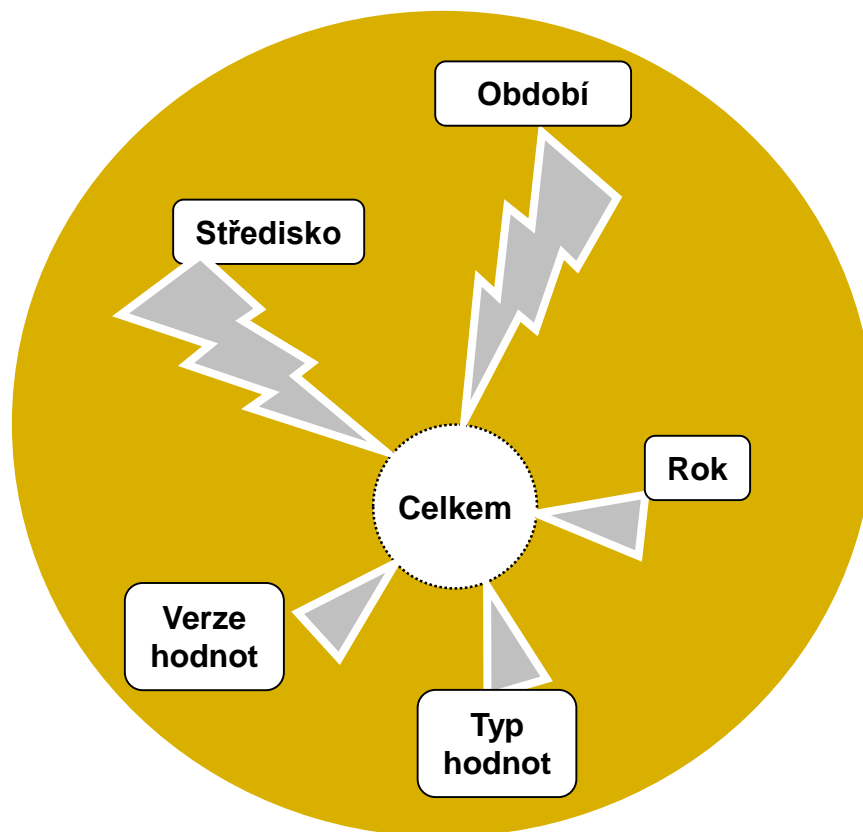
V modulu HV je sestaven manažerský výkaz Zisku a ztrát za celý subjekt po střediscích. Pro jeho úspěšné naplánování musí být do modulu nahrány vstupy z modulů PV, VN a FN (tržeb, variabilních nákladů, fixních nákladů). V modulu HV je možné zadat i Ostatní výnosy, které nebylo možné naplánovat v modulu PV.

## Manažerské finanční pohledy

(MP)

V rámci připravené ukázky je MP výhradně analytický modul, který slouží k vyhodnocování finančních ukazatelů jako je např. EVA, likvidita, rentabilita aktiv a další.

# Ukázka: Finanční výkonnost – FN, HV, MP



**Ukazatel**

řádek Výkazu zisků a ztrát (tis.Kč)	řádek Rozvahy (tis. Kč)	Finanční ukazatele	Variabilní náklady (tis.Kč)
Účetní třída (tis.Kč)	skupina – obrat (tis.Kč)	syntetický účet – obrat (tis.Kč)	analytický účet – obrat (tis.Kč)
Fixní náklady (tis.Kč)	Ostatní výnosy (tis.Kč)	řádek Manažerské výsledovky (tis.Kč)	

## Jak přispívá BNS k podpoře rozhodování v obchodní činnosti?

- ✓ Podporuje ucelené obchodní plánování i snadnou aktualizaci plánu při vytváření forecastů
- ✓ Zrychluje vícevariantní modelování pro jednotlivé scénáře (objemy, ceny, slevy, bonusy, kurzy...)
- ✓ Usnadňuje zapojení všech obchodníků do plánovacího procesu, a tak posiluje řízení jejich odpovědnosti
- ✓ Dynamizuje možnosti využití dat skutečnosti v nových obchodních scénářích a simulacích
- ✓ Zefektivňuje rozhodování, tím že naviguje uživatele k příčinám vzniklých odchylek

## Jak přispívá BNS k podpoře rozhodování v řízení profitability?



- ✓ Poskytuje informace o dosažené profitabilitě a podporuje modelování ziskovosti podle scénářů
- ✓ Umožňuje snadnou aktualizaci rozpočtů ve vazbě na nákladové drivery
- ✓ Zajišťuje při změně plánu prodeje, nákupních cen dopad těchto a dalších vlivů na bod zvratu
- ✓ Usnadňuje navigaci v řízení odpovědnosti pomocí odchylek (THN, nákupní ceny, produktová struktura...)
- ✓ Díky provázanosti procesů zajistí modelování dopadů změn plánu, forecastu na HV podniku

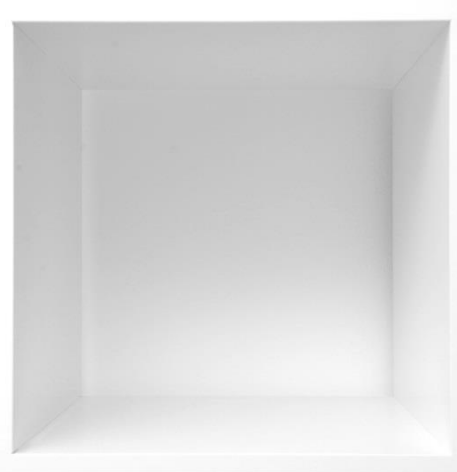
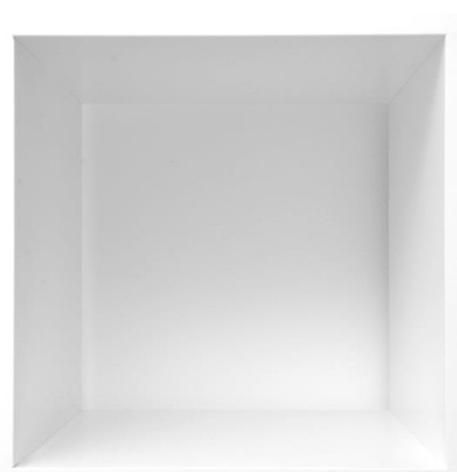
## Jak přispívá BNS k podpoře rozhodování v celofiremním řízení?



- ✓ Posiluje kvalitu řídicích procesů – zavedení BNS funguje jako efektivní komunikační nástroj (čelní sklo)
- ✓ Šetří času managementu, vedoucích pracovníků controllingu a IT z titulu snížení pracnosti plánování, analýz a redukuje chybovost
- ✓ Zajišťuje intuitivní navigaci od hospodářských výsledků k jejich příčinám / skupina, podnik, střediska
- ✓ Zjednodušuje proces podnikového plánování, tak aby bylo běžnou časově nenáročnou rutinou
- ✓ Přispívá k zásadnímu snížení podnikatelského rizika

# Návratnost – příklad vyčíslení přínosů

č.	Problém ➔ Změna	Vyčíslitelný přínos
01	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Sofistikovanější plánování tržeb zákazníků</u> – produkt a jejich průběžná kontrola umožnila lépe řídit aktivity obchodu a lépe směřovat činnosti obchodníků. Díky tomu došlo ke zvýšení tržeb               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ u stávajících zákazníků</li> <li>○ při získávání nových zákazníků</li> </ul> </li> </ul>	nárůst tržeb vlivem uvedených změn (od 2 %): X mil. Kč + (10% zisková marže = X mil. Kč) od 12 měsíců od zavedení
03	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zavedli jsme <u>jednotný a ucelený pohled na profitabilitu produktů a zákazníků</u> ➔ pomocí BNS jsme získali potřebný křížový pohled ziskovost produkt/ zákazník/ distribuční kanál, který odkryl řadu ztrátových vazeb</li> <li>• díky tomuto novému pohledu jsme zúžili portfolio zákazníků (o 3 %) a produktů (o 2 %), a tím byly sníženy i nerentabilní vazby</li> </ul>	relativní zisk vzniklý úsporou: X mil. Kč (10% zisková marže = X mil. Kč) od 12 měsíců od zavedení
08	<u>Nově koncipované rozpočty režijních nákladů ve struktuře středisko – nákladový druh (účet) spojené s motivačním systémem a pravidelným měsíčním vyhodnocováním</u> , snížily i přes růst cen některých druhů ročně tyto náklady o 3 %,	možná úspora rozpočtovaných nákladů: (2% z rozpočtovaných nákladů... X mil. Kč)
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nasazení BNS výrazně odlehčilo rutinní práci v oddělení controlling, finanční plán a marketing</li> <li>• zatímco tvorba ročního plánu a kvartálních předpovědí a reportingu spotřebovala 240 čl/ dnů, je to po nasazení BNS pouhých 60 čl./ dnů a zefektivnilo informovanost ve společnosti díky lepšímu zapojení obchodu</li> </ul>	relativní úspora: 1-2 lidí (X mil. Kč) nákladů ročně
18	Systém navíc umožnil <u>plánovat dynamicky, flexibilně a variantně</u> , což by za předchozího personálního stavu bylo nemožné a vyžadovalo by (odhadem) dvojnásobek pracovních kapacit (tvořit výhledy měsíčně pro firmu, skupinu, majitele)	Při zachování stejného počtu pracovníků, bylo dosaženo mnohem lepších výsledků - relativní úspora: 2 zaměstnanci (=X mil. Kč) nákladů ročně



Děkujeme za pozornost

