

Změňte vizi ve výnosný digitální podnik

„Pokud známe vizi podniku, dosahuje náš společný projekt návratnosti ve stovkách procent,“ hovoří o přínosech manažerských systémů výkonný ředitel a jednatel společnosti Inekon Systems Jan Hušek a dodává: „U řady našich zákazníků dochází k zásadnímu zlepšení ukazatele tzv. financial forecast accuracy s přesností vysoko nad 95 procent.“



Jan Hušek,
výkonný ředitel a jednatel, Inekon Systems

Text/ Aleš Procházka

Podnikům nabízíte nástroj pro řízení výkonnosti, Business Navigation System (BNS). S čím vším dokáže pomoci?

Stejně jako samotný nástroj BNS je z hlediska přínosů pro firmy důležitý i metodický koncept manažerského řízení Business Navigation. Díky němu dokážeme propojit nastavení manažerského systému s firemní vizí do jednoho funkčního celku a pokrýt podle odpovědnosti všechny tři úrovně podnikového řízení (strategické, taktické a operační).

Pokud známe vizi podniku, dosahuje náš společný projekt návratnosti ve stovkách procent. Proto jsme nadšení ze zákazníků, kteří říkají – neimplementujte BNS do firmy, jakou jsme dnes, ale do té, jakou chceme být zítra. Podle toho pak nastavíme procesy i motivační KPI. Samotná digitalizace je už jen rutina, která však zvyšuje kvalitu vstupních dat, snižuje pracnost při reportingu a analýzách nebo zefektivňuje plánovací procesy.

V čem se Business Navigation System liší od podobně zaměřených nástrojů pro finanční řízení označovaných jako Corporate Performance Management (CPM)?

Od ostatních nástrojů CPM se liší především těsným provázáním implementační metodiky Business Navigation a softwarovým řešením.

Obsahuje desítky plánovacích metod poskládaných podle odvětví zákazníka a jeho potřeb pomocí „panelů“ do manažerského plánovacího procesu, který propojuje např. prodejní výkonnost, nákladovost a ziskovost, zdroje a potenciály s finanční výkonností do funkčního celku. Tak je sestaven plánovací proces, ve kterém podnikový management dokáže na pár kliknutí vytvořit podnikový plán, forecast nebo simulaci. To současně usnadňuje i rozhodování o různých variantách scénářů na poradách vedení.

Lze BNS nasadit do jakékoliv firmy?

Systém BNS je primárně využíván ve firmách, které mají rozsáhlé výrobní portfolio, nebo mají hodně zákazníků a dodavatelů a hledají efektivní cestu k nalezení rovnováhy mezi zdroji, výkonem, rizikem a budoucí ziskovostí nebo cash flow. Na segmentu v podstatě nezáleží. BNS nachází uplatnění i ve výuce, například VŠE v Praze, která si jej vybrala jako vhodný systém v rámci předmětu „řízení podnikové výkonnosti v nástrojích CPM a její reporting“.

Vraťme se zpět k BNS a jeho možným přínosům. Jak konkrétně například dokáže BNS usnadnit plánování?

Systém BNS se přizpůsobuje podnikové filozofii plánování, a to i s ohledem na skutečnost, zda podnik plánuje metodou Top Down, či Bottom Up. U celé řady našich zákazníků (Mall.cz, Linet, Lagardere Travel Retail, Stock Plzeň-Božkov, Madeta, Budějovický Budvar, Česká zbrojovka, Tawesco, Mondí...) se oba přístupy kombinují, a to i v rámci jednotlivých strategických produktových skupin.

Plán je sestavován jen v takové míře složitosti, která odpovídá skutečným potřebám řízení a modelování výkonnosti. BNS umožňuje finančním manažerům a controllerům ve vazbě na podnikové cíle lépe a efektivněji plánovat své rozpočty a konsolidovat je za celý podnik ve struktuře manažerských výsledovek, rozvah a projekcí cash flow.

Rovněž např. obchodníci v segmentu rychloobrátkového zboží mohou s využitím promočních kalendářů účinněji plánovat obchodní akce (po produktech, zákaznících, typech marží apod.) a následně snadno vyhodnocovat jejich úspěšnost.

U řady našich zákazníků tak dochází k zásadnímu zlepšení ukazatele „financial forecast accuracy“ s přesností vysoko nad 95 procent. Tato kvalita plánu se pak projevuje např. v nižších nákladech na pracovní kapitál.

BNS sestává z několika částí. Můžete přiblížit, z jakých?

Základním stavebním prvkem BNS je panel, který pro potřebu plánování odráží konkrétní plánovací nebo analytickou metodu. Plány vznikají v multidimenzionálním prostředí a s ohledem na parametry, které může podnik nebo manažer, např. z hlediska své motivace, ovlivnit. Tvorba na agregované úrovni umožňuje, aby data skutečnosti byla načítána v mnohem větším detailu, „vyprávěla“ příběh o příčinách vzniklých odchylek a navigovala k účinným opatřením.

Data jsou současně zobrazována podle odpovědnosti do modulů podle funkčních oblastí se zaměřením na prodej, nákladovost a ziskovost, finanční výkonnost nebo zdroje a potenciály. Důležitá je i podpora work flow. Systém jednotlivé uživatele upozorňuje na to, že mají připravena data v požadovaném formátu, a mohou tedy naplánovat to, co se od nich očekává, při minimální časové investici. Své plány, cíle, data mají uživatelé stále k dispozici, a to ve formě excelových šablon, webového přístupu nebo na mobilních zařízeních. ■